

新余市DHL国际快递网点 新余DHL邮寄咨询

产品名称	新余市DHL国际快递网点 新余DHL邮寄咨询
公司名称	安徽敦航国际货运代理有限公司
价格	29.00/千克
规格参数	DHL:国际快递 国际空运:全球送达 上门取件:免费包装
公司地址	安徽省合肥市肥西县玉兰大道与长安路交口柏堰商业服务中心门面C1-18、19号
联系电话	15955942666 18010889846

产品详情

全球电商订阅经济正在以超过 65%的年增长率蓬勃发展。到 2026 年，这一市场规模将达到 9042.8 亿美元。对于您的企业来说，搭建订阅营销业务能够带来固定收入、在品牌消费者内建立忠实客户群。而如何开启这项业务？我们为您提供了一些商业模式，供您参考。什么是订阅营销？

订阅营销是一种旨在帮助企业吸引新客户、留住现有客户的长期策略。最常见的订阅业务模型是，由客户支付定期费用，才能使用企业的某一产品或服务。

订阅模式的工作原理

客户注册后，将按产品或服务的周期收费。他们可以选择以每周或每月的频率收到产品或服务。合同到期后，客户可以续订或取消订阅，也有些企业允许客户随时取消订阅。

订阅营销的类型

一般来说，您自己也有几个正在使用的订阅服务，像爱奇艺等视频网站就有广大的付费人群。在疫情封锁期间，人们也探索了一些小众服务。

通常情况下，在[电商](#)订阅业务存在三种模式：

补货订购：这是指客户定期付费购买必需品。订购牛奶、狗粮、除臭剂等日常必需品后，商品会直接送到家门口，而不必再去超市采购。

组合订阅：近年来越来越受欢迎的订阅盒就是一个案例。商家会根据顾客以往的购买记录，选择几种他们认为顾客会喜欢的产品，每月装在一个盒子里寄给顾客。顾客喜欢这种个性化定制的“惊喜盲盒”，也愿意和品牌深入互动。美容品牌 Glossybox 就采用了这种模式，通过 DHL 向世界各地的客户寄送化妆品样品礼盒。

访问订阅：在这种模式下，客户付费获得会员折扣或者预售机会。这种服务的独特性和优先权让消费者愿意付费订阅。对于品牌来说，则可以利用这种模式让顾客感觉自己受到品牌方的重视，从而提升他们的品牌忠诚度。

订阅营销对业务的益处

这种销售模式越来越受欢迎：仅 2021 年，现有订阅品牌的整体客户群就增长了 31%²。是时候让您的企业加入进来了，这些主要优势可能会让您心动：

稳定利润

电商企业很难预估每个月的实际销售额。而引入订阅营销业务，您可以更准确地知道每月资金流的基线，这将帮助您做出更好的财务决策。

高性价比

获取新客户的成本很高，而留住现有客户的成本只有获取新客户的五分之一³。通过订阅服务，您可以培养长期的忠实客户。当然这和优质服务直接挂钩，后文会详细为您介绍这一部分。

改进需求规划

当您知道有多少订阅者时，就能更好地规划库存需求。减少多余库存，节省企业的仓储成本。

在竞争中占取优势

电商竞争激烈。对于消费者而说，只需用鼠标点击几下，就能买到竞对品牌的产品。然而，如果客户已经订阅了您的服务，他们就不太可能被其他品牌所吸引。

提高客户满意度

个性化对消费者的购买决策有很大影响——当企业提供个性化体验时，有 80% 的人更愿意付费⁴。您可以根据订阅会员的具体喜好，采取不同的营销策略，向他们发送精心挑选的产品组合。

追加销售和交叉销售机会

如果顾客对个性化订阅服务表示满意，他们接受进一步推销的门槛就会降低——代表会有更多追加销售和交叉销售的机会，提升整体销售额。

订阅营销的难点流失率

在一项针对 B2C 订阅公司、为期 19 个月的研究发现，流失率（有多少客户取消订阅）平均为 8.11%⁵。许多客户在获得免费赠品或者用完折扣后，就会取消订阅。因此，企业要想提高客户生命周期价值，就得为订阅模式制定长期战略。

精打细算的消费者

面对全球通货膨胀和生活成本上涨，最近的一项调查显示，“减少整体支出”是消费者取消零售订阅的主要原因⁶。如果您的企业属于“奢侈品”而不是“必需品”，就需要付出更多努力来创造有价值的产品或服务。

如何制定有效的订阅营销策略

在试用期内吸引用户是一回事，但如何长期留住他们呢？

提供诱人的折扣

消费者通常会寻找高性价比产品——他们需要感觉付费订阅带来真正的实惠，否则就会另寻他处。

提供额外福利

除了降价，您还可以提供很多其他优惠手段或营销活动来吸引消费者。例如会员专享批发价、优先服务、生日折扣等。发挥创意，让体验更特别。别忘了看看其他竞品是怎么做的。

流畅的注册体验

对于新用户来说，在贵公司注册订阅应该是一个便捷、无缝的过程。如果他们是您的现有客户，可以让他们使用已注册的详细信息（送货地址、银行卡详细信息等）来创建订阅账户。

考虑免费增值商业模式

免费增值是一种获客策略，您可以让新客户体验部分订阅功能，鼓励客户付费订购。如果您不确定这种客户营销模式是否适合您的业务，可以通过短期试用测试转化率。

使用等级会员制

一刀切的价格不是订阅模式的最佳方法。您的客户各不相同，因此您应提供一系列订阅定价层级，客户可以根据个人需求进行选择。记住，选择就等于销售！

透明的取消订阅政策

许多消费者对订阅套餐望而却步，因为他们担心会被长期订阅套住。因此，取消政策越灵活越好。成功的运营方式是允许客户随时随地、免费取消订阅。

优化订阅服务

随着时间的推移，您可以利用客户数据来优化订阅服务。通常情况下，要关注取消订阅的数据——在哪个阶段取消订阅最多？这里有什么问题？如何解决？您可以邀请客户提供反馈意见。

使用自动支付系统

选择能提供定期账单的支付供应商，这样您就可以轻松处理订阅者的付款。对客户来说，付费过程也更简单。

提供免费送货服务

消费者最需要的订阅功能是什么？在相关的全球调查中，“免费送货”服务位居第七。如果对于有能力的商家，免费送货是必需的，而且最好在订阅页上大力宣传。

选择可靠的物流承运商

一旦您设计出个性化、优惠力度足够的订阅业务模式，就该考虑配送问题了。为此，没有比DHL更好的物流合作伙伴了。

使用DHL快递，您可以为客户提供快速、可靠的运输服务和及时的运输通知，全程可追踪快件动向。每一个订阅包裹都能准时交付给客户。