

## 连锁店会员软件

产品名称	连锁店会员软件
公司名称	西安一卡易营销中心
价格	600.00/套
规格参数	品牌:一卡易 型号:V5.8 类型:网络版
公司地址	西安市科技路8号凯丽大厦西座2802室
联系电话	18710361390

## 产品详情

一卡易正式和宜家合作为宜家做会员管理软件、西安会员软件、连锁店会员软件。

在2015年《第一财经周刊》近期推出的一项读者品牌认知度的调查中，宜家以超过60%的比例赢得了多数消费者的喜爱。根据杂志中提到的数据显示，截至到8月31日的财年，宜家全球销售同比增长了11.2%。

宜家和一卡易会员管理软件合作为宜家搭建O2O会员管理平台。在此让我们分析一下宜家的O2O之路，也许会对各位线下门店的管理者带来启示。

宜家的成功至少可以说明以下三个问题：

- 1，线下实体店模式没有死，方法得当，大有可为；
- 2，人们不只想在电商买“便宜”和“便利”，更喜欢线下完美的购物“体验”；
- 3，线下实体店利用O2O，可以走出一条成功之路。

在宜家的O2O会员管理战略中，“会员俱乐部”发挥了巨大作用。

宜家设置的会员店是一个店中店，专为吸引会员而设，而会员可以以折扣价买到旅行包、沐浴乳、浴袍等非家居装饰类产品。每次在冬夏季推行大减价时，通常在此前两三天便让会员提前来购买。会员的积

极购买甚至让许多东西在大减价正式开始之前便已经售罄。

经宜家统计，每一单商品的购买量，会员通常比非会员多30%。宜家的会员俱乐部都做了哪些工作，能够让“会员”这个让很多企业都感觉“鸡肋”的营销模式，发挥这么大的作用呢？

1，会员卡低门槛获得；

2，根据消费数据，将消费者分类，做有针对性的会员通知；

3，为了获得大量的消费行为信息，店内所有的环节都是建立在“会员刷卡”的基础上。

4，通过宜家粉丝博客，会员们通常会在粉丝博客上交流自己的家居装饰心得，使得会员的口口相传也给宜家带来巨大的收获；

5，宜家的所有营销活动都是围绕会员进行的，会员在宜家会获得大量优惠和各种优待，这让宜家的会员有很强的尊崇感（不像大多数线下店的会员，形同摆设，远不如参加团购或大促的投机消费者）。

世界营销权威专家菲利普·科特勒说道：企业争取一个新客户的成本是保留一个老客户的7~10倍，留住5%的客户有可能会为企业带来100%的利润！在商业竞争日益激烈的今天，谁能拥有一批忠实的粉丝和回头客，谁就能立足于不败之地。

宜家和一卡易西安会员软件合作，为会员带来了方便，同样有效的留住了老顾客，为企业的长期发展建立了一个良好的会员营销平台。