

小猪智慧店铺社交门店小程序开发：裂变拓展海量顾客，提升消费粘性

产品名称	小猪智慧店铺社交门店小程序开发：裂变拓展海量顾客，提升消费粘性
公司名称	合肥彼岸互联信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市高新区黄山路599号时代数码港大厦1405室
联系电话	0551-65371998

产品详情

小猪智慧店铺社交门店小程序开发：裂变拓展海量顾客，提升消费粘性

小程序大文章，门店经营帮大忙

随着移动互联网发展的成熟，获客成本越来越高。对于线下实体门店也是面临很多问题，比如：

- 1、获取新顾客越来越难
- 2、老顾客复购率低，活跃度不够
- 3、过多依赖于其他平台引流，没有构建自己的私域流量

为什么现在都在谈私域流量?因为私域流量就是沉淀到自己家的系统或者微信的客户，后续可以任意进行二次营销，而不是受制于任何平台(比如美团、天猫等)。对于线下门店来说，如何打造门店的私域流量也同样重要。

基于以上背景，我们围绕门店拓客和会员营销管理，推出了社交型门店小程序，旨在为线下门店不断拓展更多的新顾客，利用微信社交工具裂变获取客户，并将门店的顾客数字化，提高老顾客的复购率，从而提升营业额。

这是一个包含了拓客拉新、会员分销、会员管理、会员营销、收银买单、储值营销、O2O商城、会员成长激励、次卡、时卡、礼品卡、微信卡券、积分商城的综合性小程序，我们来详细介绍下。

一、如何裂变拓展海量顾客

我们认为每个门店的进店顾客和消费过的顾客，都应该通过店员提供的二维码沉淀为本店的私有化流量

。并且通过线上渠道刺激老顾客带来更多的新顾客。在这一过程中，需要员工去执行，并把进店顾客作为拉新的种子选手，让他们通过我们提供的拓客工具，不断的裂变新的顾客给门店。大概流程是：

第一步、店内顾客进入小程序领券、买单、办理会员

第二步、看到“分享赚钱”的会员特权提示

第三步、申请成为会员

第四步、需要拉新指定数量的新顾客才能成为会员

第五步、分享海报到朋友圈或者分享给好友

第六步、新人进入看到优惠特卖，转化新的顾客

第七步、新顾客到店

第八步、新顾客重复第二步，进入裂变循环

这样循环往复，不断的裂变，为门店带来新的顾客。顾客购买后凭借手机上的券即可到店内核销，十分方便。通过这一过程，结合线上线下场景，实现了裂变拓展海量顾客，并实现了服务和产品的在线销售和线下核销。

二、通过收银来进行小额储值营销，提升顾客消费黏性

让老顾客进行储值，不仅仅可以锁定客户，增加客户黏性。我们在小程序中通过两种方式来增加储值。

第一种、会员卡余额充值，充值赠送

这是最常用的一种储值营销方式。

第二种、买单+小额储值

无论出于受骗或者价格敏感等因素，很多顾客对储值有很多的抵触心理，在这种情况下，如果想锁定客户的下次消费，可以采用小额储值诱导的方式去做。比如顾客当日消费200元，可以告诉顾客充值220元，当日可以刷掉200元，20元存入你的会员卡余额，我们还会赠送10元，余额变成30元，可以用作下次消费。因为储值额度比较小，容易被更多的顾客接受，这样对于锁定客户非常有效。

三、如何实现产品或服务在线上线下的O2O售卖 券的派发

我们在小程序中加入了产品服务、各种卡券的售卖，并且每种销售形态都有裂变分销特性，以刺激更多的顾客购买并分销产品和服务。

第一种、普通产品和服务的团购

适合于线上销售，线下服务或核销的场景，比如餐饮、美容、按摩、康体、景点、门店零售等行业和场景。

第二种、次卡的裂变售卖

很多线下场景都存在次卡的消费，比如健身私教课、理发、美容、课时等都已次数的核销进行消费，我

们次卡的裂变售卖正是解决此类消费场景的。

第三种、时卡的售卖

存在计时卡的场景，比如健身年卡、游乐场年卡、景点年卡等类似消费场景。

第四种、礼品卡的售卖

电子化礼品卡的购买和赠送。

第五种、券的派发

我们在小程序中实现了各种会员卡券的管理和发放功能，以此来做好会员营销管理。

四、数字透明化的会员成长体系

会员的等级、积分兑换、积分获取等所有信息，都可以让会员自己在小程序里查看，完全实现了数字化会员体系，清晰透明，有利于做会员的营销。

积分商城

积分记录

会员自定义属性

会员权益及等级成长

五、AI秘书：提供经营决策

我们通过短信和服务消息等方式，每日定时为门店老板推送门店当日的经营消息，比如当日营业额、会员沉淀量、新增粉丝数量、各个门店的经营情况及排行、各个员工的拉新数量等关键数据。

1、商家日报表：财务 会员 优惠券 订单 积分等各类统计

2、会员统计：等级 活跃度 来源 性别 消费 增长趋势分析

3、拉新统计：每日生成拉新报表 推送到指定手机上

并且提供以下几方面的决策分析：

1、如果拉新数量有限，可能是因为门店的店员在店内做的拉新操作较少，或者在微信里传播分享较少，可以对拉新垫底的店员进行一定的监督；

2、如果粉丝多，但是顾客转化少，可能是设置的新人福利不对，需要找一款爆品的服务进行上架；

3、如果顾客老带新数量过少，可能设置的佣金不够多。

我们希望门店管理者，可以通过我们提供的此类工具提升门店的经营水平，不断提高门店复购率和拓客数量。

六、在App即可进行会员管理和会员营销

老板和店员均可通过手机App查看会员所有信息，进行移动化的管理。在手机上即可对会员进行标签标注和管理，也可以查看会员的数字化画像信息并进行营销发券等操作。

七、全方位的会员营销，提高门店复购率

1、收银营销：收银后面向顾客办理会员卡、赠送优惠券和积分。

包括支付即会员(支付后让非会员申领微信会员卡)和支付后自动发放优惠券、积分。

2、App发券：在手机上即可对会员进行优惠券发放。

3、主动发券：根据不同的筛选条件批量发放各类优惠券。

4、节日营销：在节日或生日，自动对指定会员进行二次营销。

5、跟随营销：根据会员的成长周期，实施不同的营销策略。

以上是小猪智慧店铺社交型门店小程序的相关功能介绍，欢迎大家扫码体验。

(长按上图识别二维码体验功能)

小猪智慧店铺开发团队会持续对社交门店小程序进行更有效地裂变活动开发，请继续保持对我们关注哦。如果您有任何疑问，欢迎咨询小猪智慧店铺客服妹妹哟~

小猪智慧店铺是基于移动互联网的智能会员营销管理SAAS平台，面向线下零售业和服务业，革新传统会员体系，提供融合线上线下的移动会员CRM、电子卡券、大数据会员营销、拓客营销和二次营销方案，解决线下门店顾客少、回头客少的痛点。服务热线：400-893-5552 /0551-65371998
企业QQ800033550;800022936 微信号：pigcms