布局新零售，如何构建数字化拉新促活体系?

产品名称	布局新零售，如何构建数字化拉新促活体系?
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

布局新零售，如何构建数字化拉新促活体系?

新零售实现线上和线下的深度融合，无论是在实体店购买还是在APP下单，都能享受“ 方圆5公里30分钟内送达 ”的服务。将顾客、商品、营销、交易、管理全部数字化。布局新零售，如何构建数字化拉新促活体系?

小猪电商（微信ID:xiaozhu_cms）称，具体分两个步骤：存量的线上转移和存量的增加。

一、转移存量：

把顾客数字化以后，一定要让其养成在线上购物的习惯，怎样做?我们把之前在线下买东西的顾客叫做消费存量，把线下消费的顾客，通过全方位的渠道迅速转移到线上来，就是转移存量。以前说“ 开门做生意，出门买东西 ”，现在不开门也要做生意，顾客不出门也要买东西，我们要在各个渠道满足消费者，给消费者提供最大的便利。

1.门店线下流量转移

通过扫码购、触屏购等智能化升级，将门店消费的顾客转移到线上。

1)扫码购。免去门店收银排长队的烦恼，提升顾客购物效率。

2)触屏购。扩展门店品类和陈列空间，提供顾客购物和支付的便利体验。

2.社交社群流量转移

1)社群转移。线下社群分享、体验活动过程中，将参与会员集中引流至线上渠道。

2)社交活动。通过会员砍价、拉新注册等，基于用户的社交关系，把流量聚集到门店的线上渠道。

二、存量的增加

商家将用户从线下转移到线上之后，可以进一步考虑做存量的增加，在数字化的基础上开展较为精准的会员营销，给用户提供更多消费便利和优惠福利，争取更多到店到家的消费频次。

1.提供便利消费

自助收银、外卖外送、扫码点餐等，提升购物效率，让用户自主快捷消费。

快速送、周期送、产地直发、海外直邮等，提升配送体验，让用户随时随地消费。

2.更多优惠福利

会员礼卡、积分、促销等优惠活动推送，可以有效提高APP打开率，刺激消费，激活老顾客留住流失用户。

3.重新梳理卡券体系

定向发放优惠券，刺激消费，留住流失用户激活老顾客。

4.重新梳理积分体系

查看和提升会员活跃度，从获得的积分看会员活跃度，从积分使用提升会员活跃度，形成闭环。

5.重新梳理促销活动体系

不是为了促销而促销，每种促销活动都是为了实现某种运营效果。限时折扣是为了促进复购、拼团是为了引流、秒杀是为了促销……

6.多场景组合运营

只做门店是有瓶颈的，所以在运营策略上需要延伸更多内容。例如，多人拼团+优惠券、社群+会员体系等等。

三、转化增量：

把顾客数字化以后，培养他们养成在线上通过小程序、微商城或者APP下单的习惯，新零售就初具模型了。

现在传统零售企业做完转移存量的事情，就要想办法转化增量。可以通过社交和社群等新的营销方式，通过分布式和共享的供应链，实现顾客不仅仅是买这个店铺里的现货，还可以做预售、定制等其他动作。

布局新零售，如何构建数字化拉新促活体系?每一种方法背后都有一套运营逻辑，不同方法组合可以实现不同运营效果，商家需要根据自己的目标制定运营方法，实现存量的线上转移和存量的增加，从而提升复购、挖掘更多顾客价值。获悉更多电商运营技巧，欢迎关注小猪电商运营学院。

小猪电商分销系统涵盖微信三级分销，B2B2C批发分销零售体系，多门店O2O新零售体系，拼团砍价等十多个营销活动，包含小程序，微信H5，手机APP等多客户端!

(重磅活动!小猪电商免费赠送双平台APP啦!了解活动详情，欢迎咨询服务热线：400-893-5552 /0551-63474223 企业QQ800033550;800022936 微信号：xiaozhu_cms)