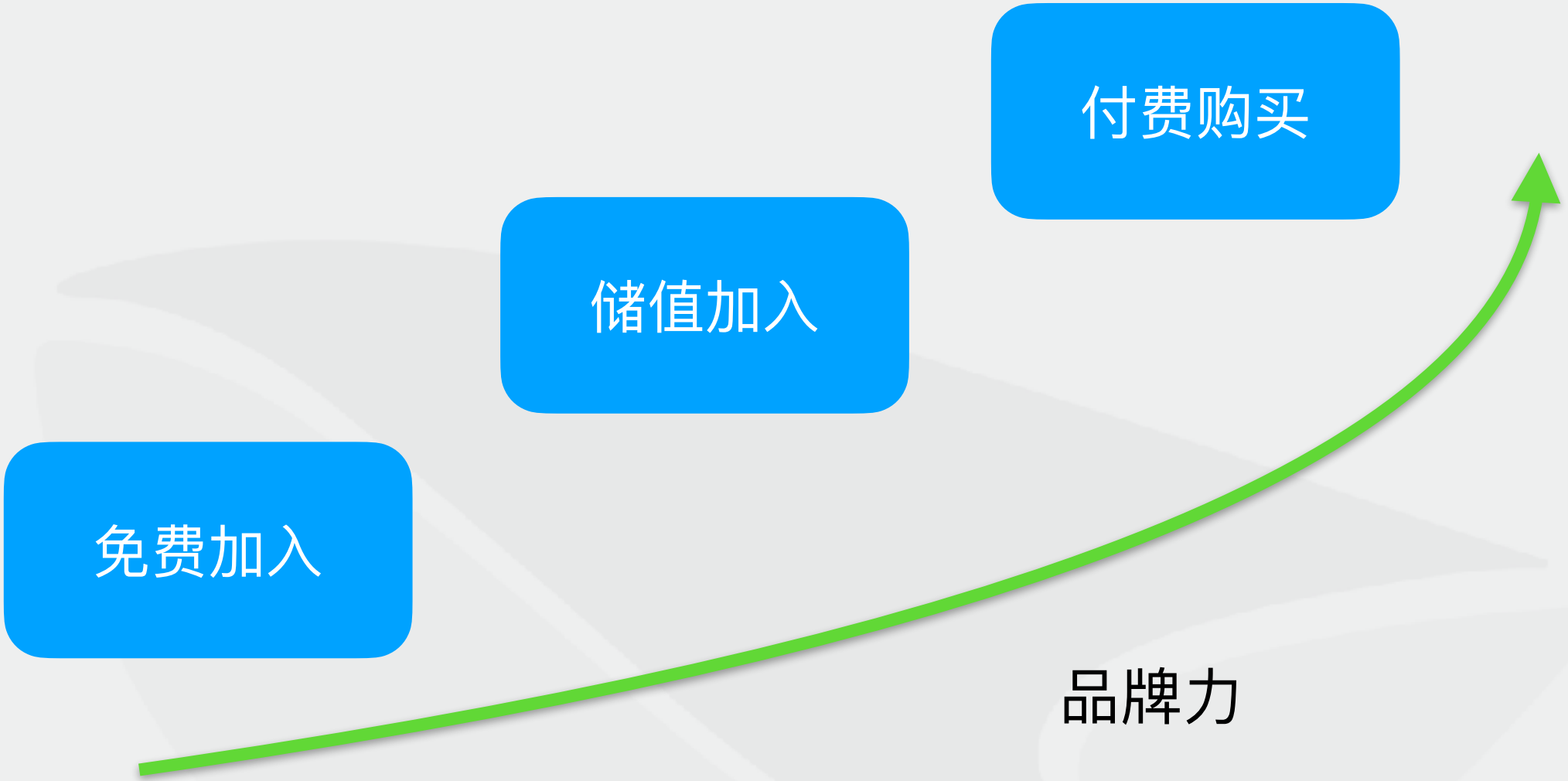
第五节：会员招募设计

www.yangzhao.org.cn

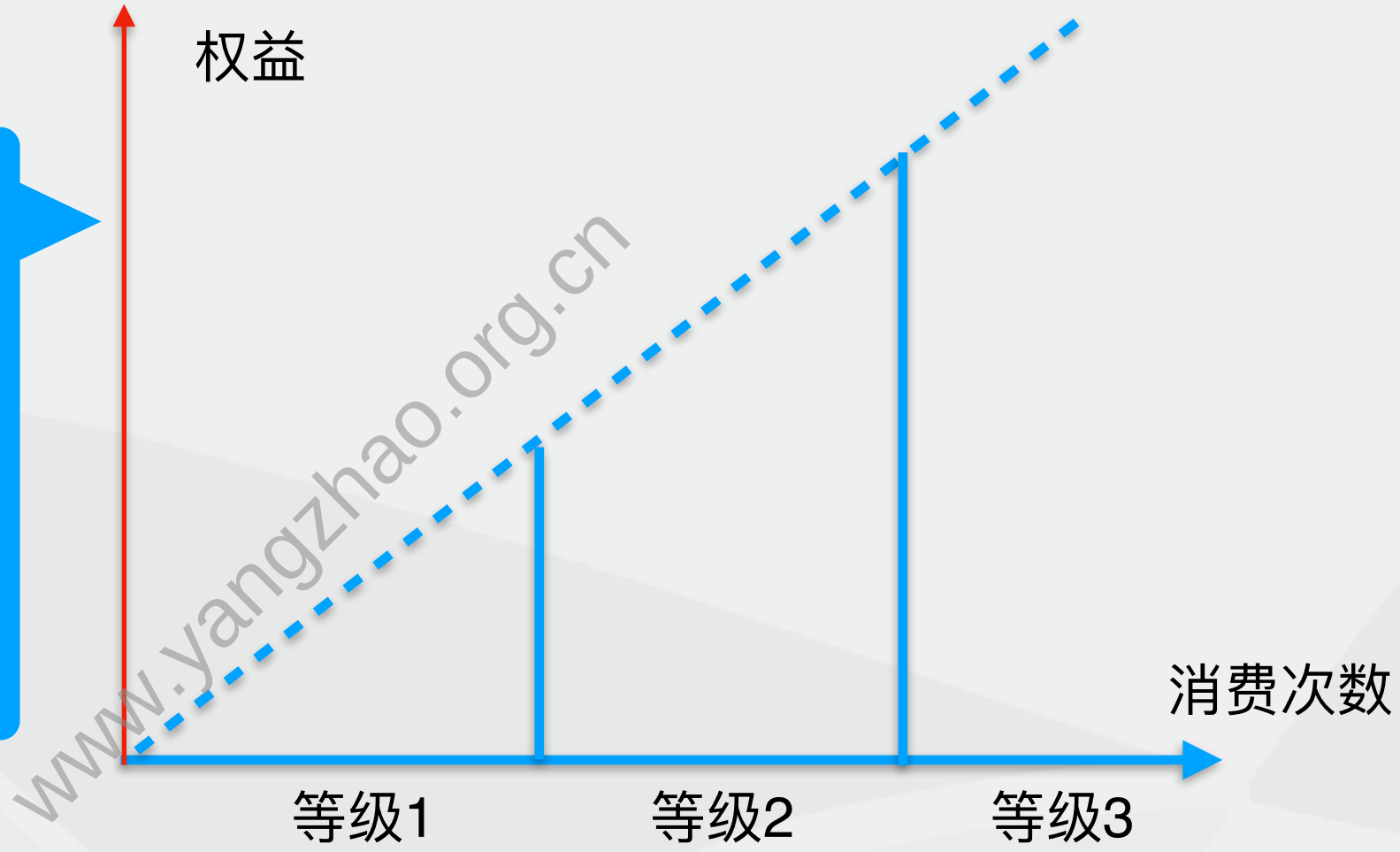
会员招募方式



免费加入会员

1、切忌给初始等级会员过多权益或折扣，以免很多非目标顾客为贪当餐便宜而加会员

2、最多收集顾客姓名、性别和手机号信息即可，简化开卡步骤



www.yangzhao.org.cn

免费招募会员、必须使用等级和相应权益来激励会员成长

免费招募会员的优劣

数量多	质量差	认知感差	门店缺乏执行动力
扫码入会	没有招募门槛 不能过滤掉 质量差的顾客	成为会员后权益少 黏性差	免费招募会员对门店没有直接好处 缺乏推荐动力

储值招募会员

顾客开卡无权益，只有通过储值升级才能享受权益

优点

- 服务员积极推荐
- 顾客储值成为会员，有较强认知感

缺点

- 储值金额相对于桌均消费偏高，会阻碍一部分忠诚顾客加入

www.yangzhao.org.cn

收费招募会员

开卡缴纳费用 > 当餐获得优惠

提供利益	开卡礼，当餐即可使用
给予权益	比普通顾客更好的权益
费用不高	消费3次以内即可赚回会费

快速招募免费会员



开卡享受消费满20立减5块

开卡送一份黑木耳



www.yangzhao.org.cn

收费招募忠诚会员优秀案例



缴费39元

1、当场免费获取任意一杯饮料
2、一张买一赠一券

人均39元

收费招募忠诚会员优秀案例



缴费299元

人均90

桌均200

1、赠送凉糕、面筋和烤鱼兑换券（当餐可用一张）
2、当餐享受部分菜品会员价
3、赠送50元线上商城代金券
4、享受生日券60元
5、每消费20元返1元积分
6、其它特权

www.yangzhao.org.cn

加杨老师微信 yangzhao717
进课后微信群继续学习交流