第十五节：会员营销遇到的挑战

www.yangmao.org.cn

今天的消费者面临着什么





会员卡太多

不知道有何权益

不知道何时入了会员

会员买单并非最优惠





www.anxiao.org.cn

产品可选择性非常丰富




全家就是你家
FamilyMart


ELEVEN




KFC


Coffee Box


luckin coffee
新 鲜 烘 焙 · 新 鲜 现 磨

今天的商户面临什么



KOL大号宣传



微信朋友圈



流量成本越来越高

效果却不持久

www.yangzhao.org.cn

会员营销门槛大幅降低

专业的CRM系统+
专业顾问



一年数万元

收银系统的一个功能
免费

会员沟通效果差



公众号打开率不足2%

服务号一个月只能发4次

阅读完成率到底有多少？

顾客不愿与机器沟通

www.yangzhao.org.cn

信息触达
效果差

群发掉粉

券回收低

大量沉睡

门店执行效果差

盯着出效果，不盯马上没效果

创意全靠总部出，门店被动响应

www.yangzhao.org.cn

营销无规划、简单粗暴
生意不好时才想起做营销
做营销就是给优惠

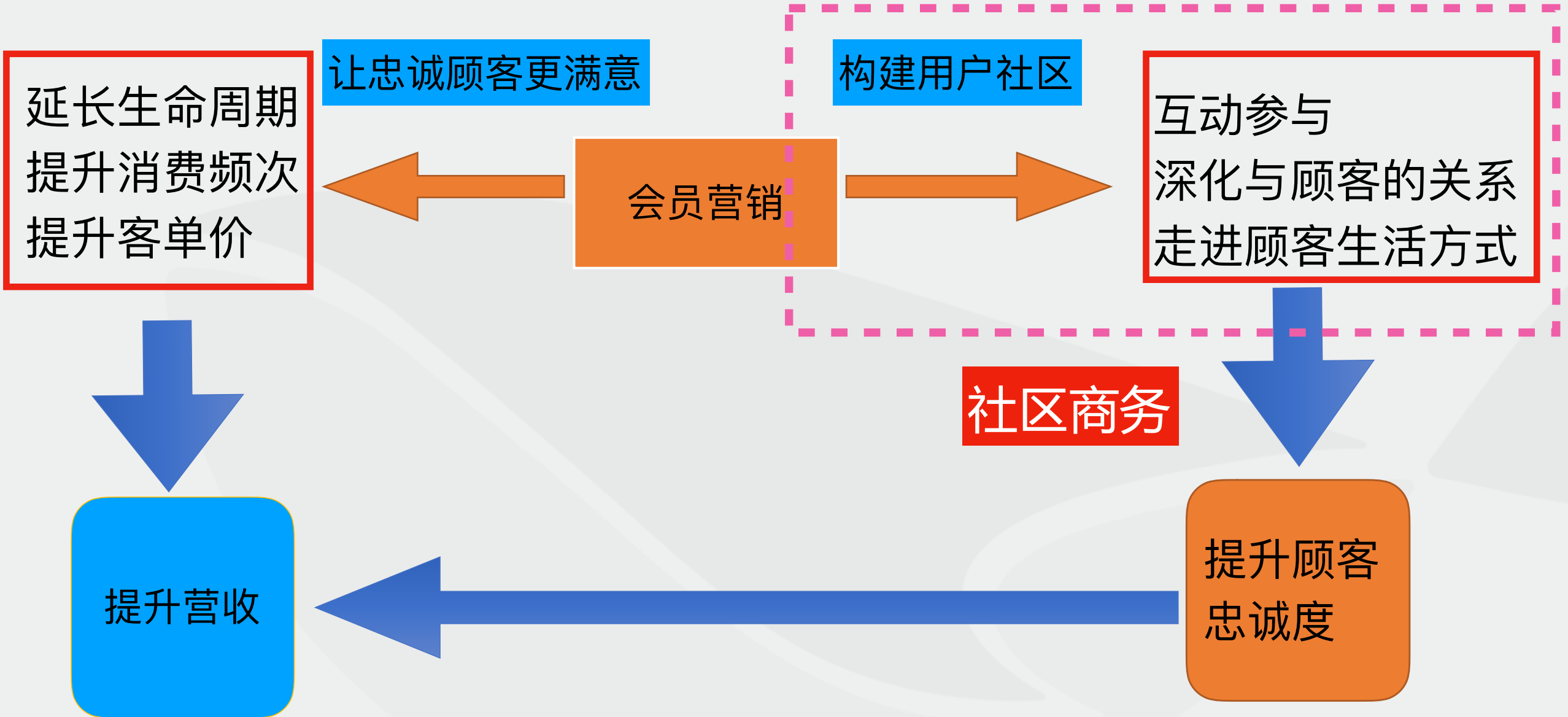
会员营销 = 免流量费的促销

营销的本质是建立与顾客的关系，并且不断深化关系

www.yangzhao.org.cn

大规模、高频次的沟通，走进顾客的生活方式

社区商务


让忠诚顾客更满意
构建用户社区
延长生命周期
提升消费频次
提升客单价
会员营销
互动参与
深化与顾客的关系
走进顾客生活方式
社区商务
提升营收
提升顾客
忠诚度