



怎样设置会员制营销体系？

可以稳定顾客群体

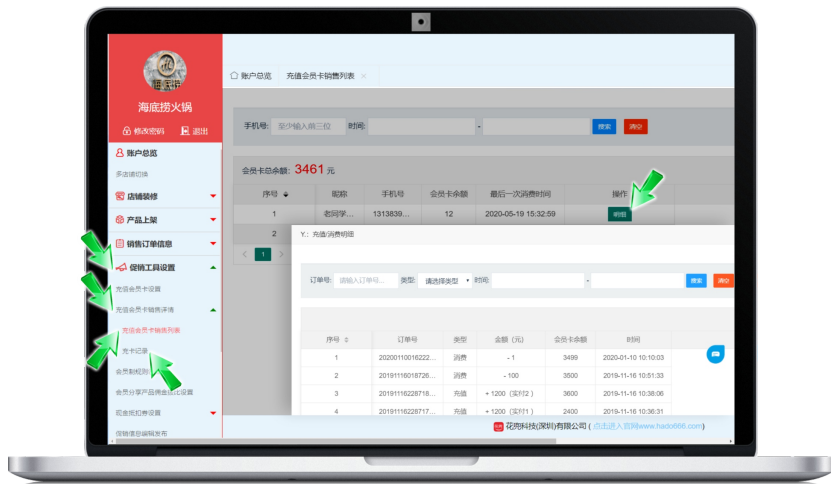
我是会员
享特权

实体店后台操作示范



怎样设置会员制营销体系？

可以稳定顾客群体



1、点击展开左边功能菜单栏【促销工具设置】，点击【充值会员卡销售详情】，再点击【充值会员卡销售列表】，右边页面上显示所有会员的列表，点击每一个会员最右边的【明细】按钮弹出此会员的【充值消费明细列表】供查对，点击右上角的【×】关闭。还可以点击左边菜单栏查对【充卡记录】。通过这些查询可以了解会员的活跃度，某个会员充卡次数、金额，掌握规律、了解情况来调整会员卡卡的设置，促进销售稳定顾客群体。

2、点击左边菜单栏【会员规则设置】，右边页面上分别设置中级和高级会员的标准、以及各级会员的待遇即可，初级会员已预设为“消费过或者点击过会员推荐链接的用户即成为本店会员”。等级特权的权力游戏，可刺激会员不由自主地挑战更高等级，随着老会员等级提升、推荐新会员的增多，顾客群体不仅是稳固，还会发展壮大。建议主要以低成本的服务、荣誉为主，起到锁客复购的作用。