

kezhi 客至

2019 客至会员

新零售 · 新会员



K
E
Z
H
I

M
E
M
B
E
R



目录

CONTENTS

1、与我们合作能给您带来什么？

2、客至为什么与众不同？

客至会员核心思维

为实体店实现
“拉流量-转会员-促裂变”的闭环转化



A group of four young people (two men and two women) are walking past a clothing store. They are all smiling and carrying shopping bags. The store has large glass windows and a blue frame. The scene is brightly lit, suggesting daytime.

流量

L I U L I A N G

如何获取流量?

流量从哪儿来?



周边拓客



朋友圈广告



社交投放



社群搭建



第三方资源

周边拓客 顾客扫码注册成为新会员，员工与顾客一对一绑定



导购



注册奖励

券包奖励:
5元通用券*1 8元通用券*1
活动以实际到账为准

注册奖励

券包奖励:
5元通用券*1 8元通用券*1
活动以实际到账为准

顾客扫码-注册会员-领取注册奖励

周边拓客

公共场所拓客

小区拓客

... ..

河南20家店连锁客户：
上线前，月平均注册会员**3000多人**。上线后，
每月注册有效会员数量
在**10000个以上**。



朋友圈广告 基于微信朋友圈的精准社交广告，低成本获取方圆5公里精准流量

低成本带来海量新顾客，拉新成本只需2.4元



HK蛋蛋後
吃货越冷越挑战
够热情才蛋蛋後
冰淇淋积分免费吃



领取优惠 

1分钟前 

广告



中国移动 下午 2:13 36%



吃货越冷越挑战
够热情才蛋蛋後
冰淇淋积分免费吃

领取优惠



领取成功

在指定商户使用微信支付即可自动抵扣



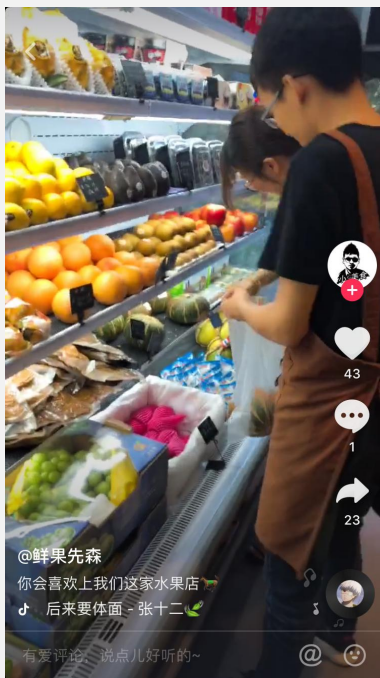
HK蛋蛋後
满10减2代金券

金额：2.00元
使用条件：消费满10.00元可用
可用时间：2017.11.30至2018.02.28 任意时段可用
使用说明：消费满10元可抵扣2元，到店使用微信支付消费直接抵扣

确定

江苏15家店商超
连锁：
曝光**17万次**，在
线领券**4000张**

社交投放

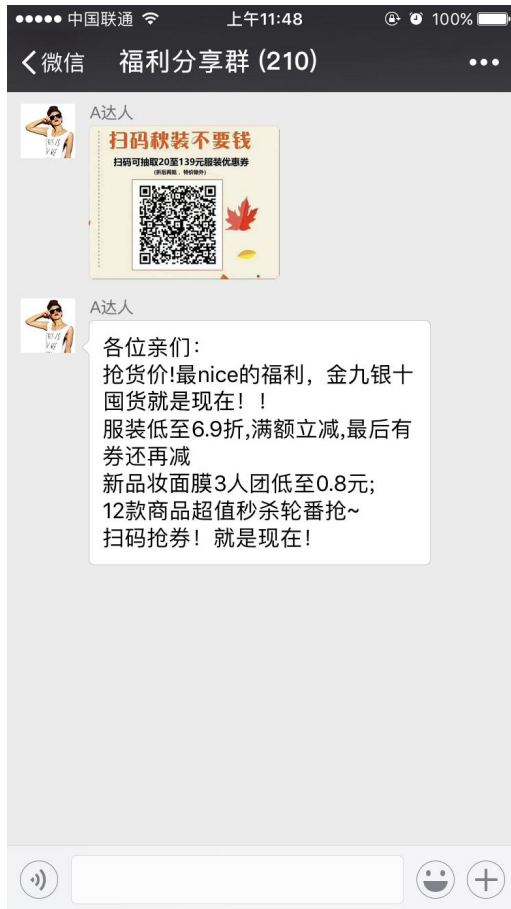


SNS社区

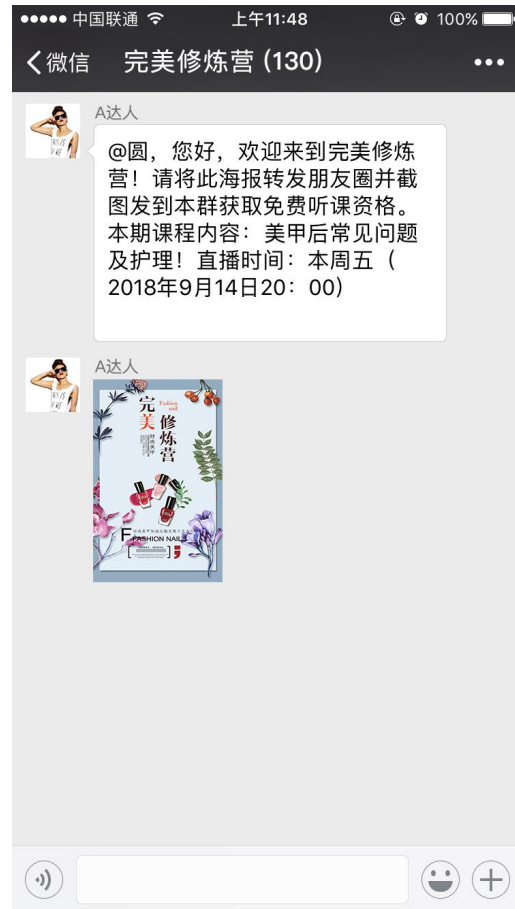
社群搭建

福利分享：
活动宣传，扫码领券

直播授课：
转发朋友圈获取免费听课资格



福利分享群



直播授课群

异业联盟流量导入

积分换券

例：水果店消费积分兑换
券/券



生日送券

例：会员生日
前3天精准推送蛋糕券



水果店

券引流



游乐场

券引流



烘焙店

客至会员核心思维

为实体店实现
“拉流量-转会员-促裂变”的闭环转化



转化

Z H U A N H U A

快速转会员，流量变现。



散客变会员 设计多层次注册礼

以水果称重行业为例：

会员注册礼

——全场通用券，积分奖励，芒果

券等单品券



导购出示二维码 → 会员扫码注册

导购促销售 面对面送券



这个进口酸奶看起来不错，不过价格好贵啊，算了这次先不买了。

太好了，非常感谢！



王小姐，你想要买这款酸奶吗？如果您需要，我给你发一张5元优惠券，直接去收银台付款就可以了。



扫码领红包 到店付款使用



湖北16家店连锁客户：

七夕红包活动

2500人参与获得
到店付款红包，引导到店

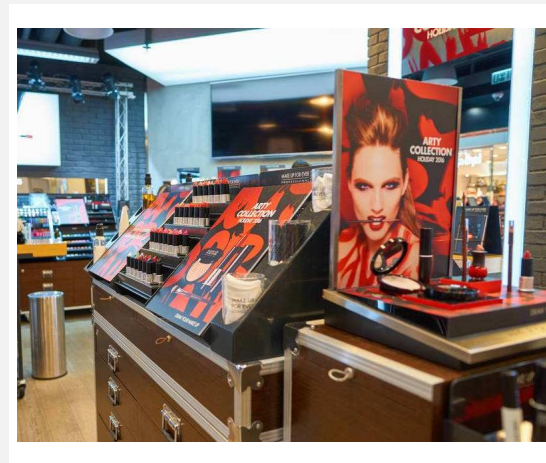
电子DM领券 顾客进店扫码领券再购物，商品成交率提升30%



DM券可以打印出来



将二维码打印到商品海报上



粘贴到货架上

店内转化-数字大屏

会员互动，为顾客提供数字化购物体验

领优惠券

商品购买

套餐购买

积分游戏

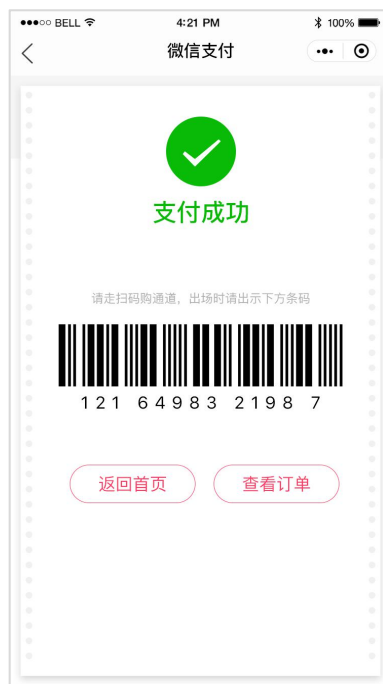
积分兑换

商品推荐



扫码购

告别高峰排队



顾客到店扫码进入小程序

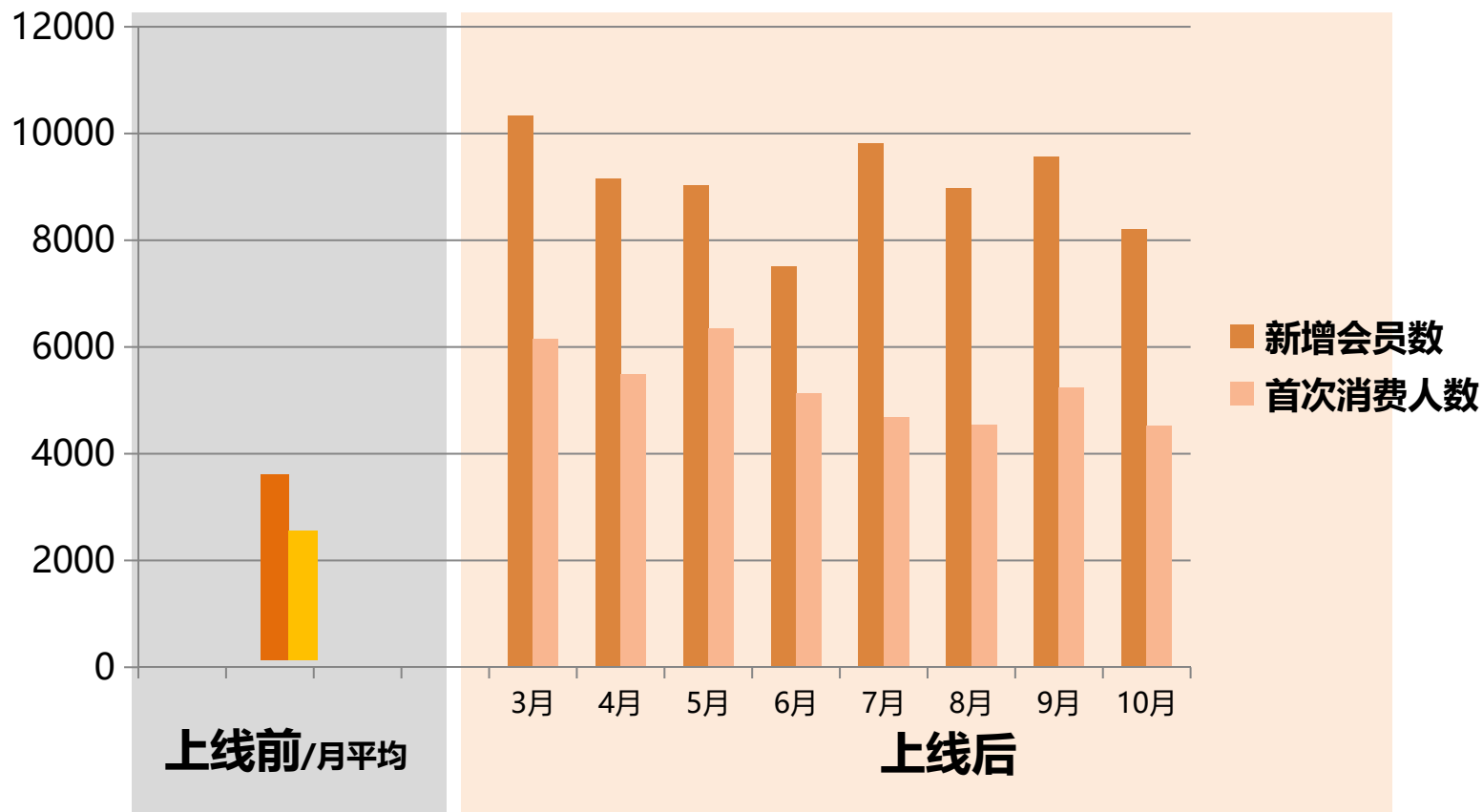
快速识别购物门店

扫描商品条码加入购物车

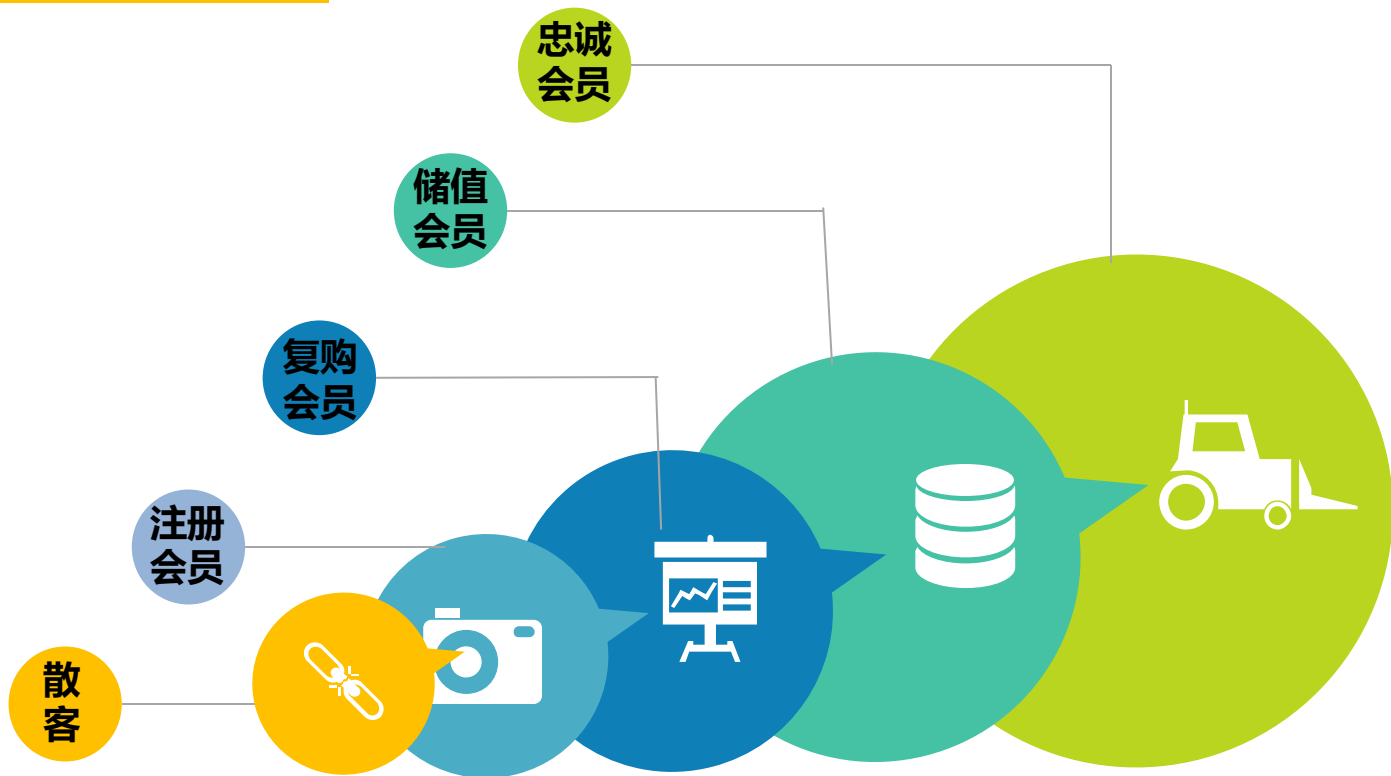
凭条码出店

转化-效果可追溯

* 以河北18家店连锁客户2017年上线数据为例:



从一个散客到忠诚会员



客至会员核心思维

为实体店实现
“拉流量-转会员-促裂变”的闭环转化



A group of people, including a man, a woman, and a child, are shown in a shopping mall. They are carrying shopping bags and appear to be in a joyful mood. The image is overlaid with a semi-transparent yellow rectangle on the left side, which contains the text '留存' and 'LIUCUN'. The overall scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

留存

LIUCUN

留住每一个会员，让会员更忠诚。

从0到1搭建会员忠诚体系

会员等级越高，权益越多，奖励越丰厚

会员等级



会员权益



升级奖励



付费会员=会员PLUS



享受专属优惠
个性化服务

超级会员 小程序

付费会员=会员PLUS

专属会员权益

个性化服务

提高用户留存率

有效提升用户价值



签到送积分 提升互动频次



会员端



小程序端



充值锁客户 钱在哪，心在哪，储值客户一定是忠诚客户

小额充值：上线初期，激活会员，引导会员养成登录微信储值界面习惯



充9.9元送99元

10元通用券*4张

30元双人餐券

19元牛排券

10元烤鱼券

安徽12家店连锁客户：

50000会员中，
参与充值人数**12000**人。

充值锁客户

针对不同类型的客户，设计阶梯档次充值方案

大额充值：留存客户，提升复购率。



拼手气，领红包
激发会员充值欲望



山东8家店连锁客户:

3天销售额**240万**

储值金额**180万**

储值余额**80万**

充值锁客户

活跃高端用户，会员忠诚度更高

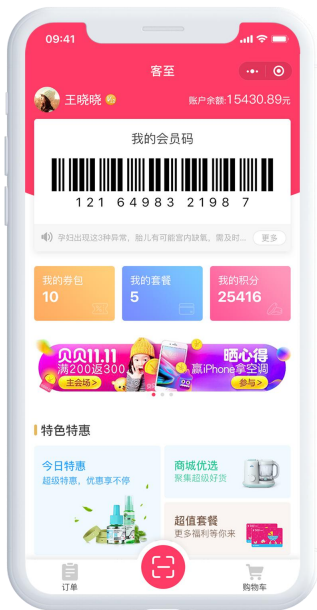


页面投放促销活动

增加商品曝光率

刺激顾客消费

小程序连接会员 方便快捷



个人中心



扫码购



主题套餐

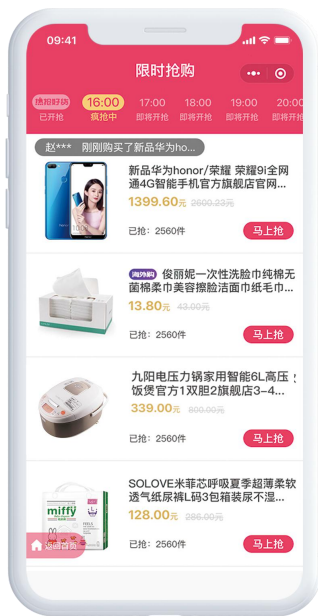


预约

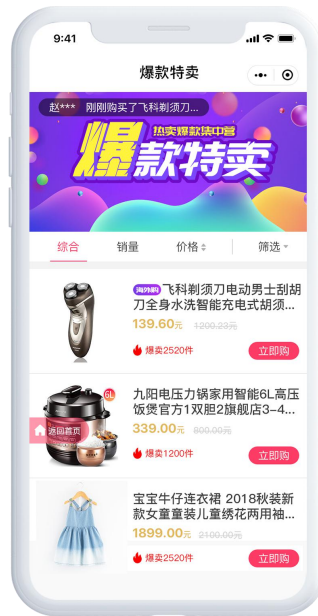
小程序连接会员 快速购买



售券

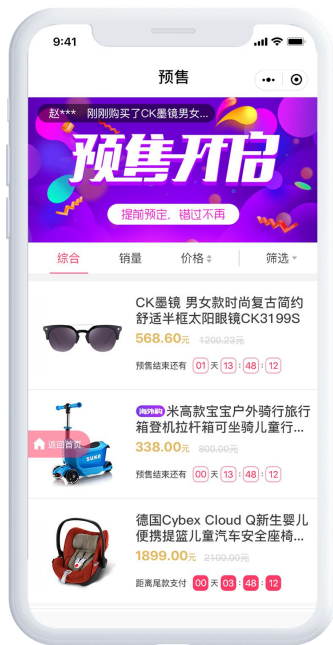


秒杀



爆款特卖

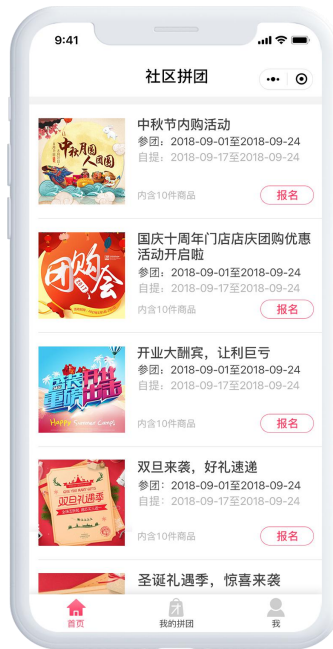
小程序连接会员 高效留存



预售



团购



社区拼团

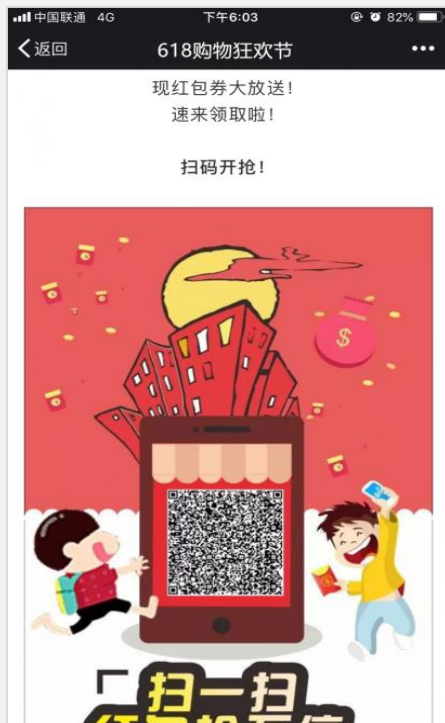


砍价

抢红包促销售 微信推文宣传，激发会员进店购物



微信公众号推文



会员看推文扫码抢红包



抢到30元红包券

抢红包促销售

618购物节活动案例

6月14日	发放6.18元通用券
6月15日	发放30元代金券
6月16日	发放50元代金券
所有优惠券仅限6月18日活动当天使用	

山东10家店连锁客户:

参与人数: **9000+**

券回收: **2000+**

6月18日当天销售额**70万**

消费得红包

全场满1500元
抢30-50元随机红包
再送30元通用券
(7天后使用)

全场满700元
抢20-30元随机红包
再送15元通用券
(7天后使用)

全场满300元
抢2-10元随机红包



会员消费后，微信端会收到红包

单日营业额超历史最高 **67%**



分享赚佣金

裂变式传播，精准引流促销量

会员享受社交乐趣的同时赚取零花钱
有效激发会员传播欲望

4:21 PM 100% 客至

分享好友 赚奖金

边分享边赚钱! 会员专属奖金, 赶快行动吧!

简单四步 立赚奖金

选择商品 > 分享给好友/群 > 他人购买 > 获得奖金

看看有哪些提成商品

<p>亚缇克兰玻尿酸原液水光面膜10片 170.23元 268.23元 奖金 10.23元</p>	<p>蒂佳婷水动力活力水润药丸面膜 175.00元 268.23元 奖金 10.23元</p>
---	---

HR

<p>赫莲娜绿宝瓶精华露15ml 滋养 108.00元 268.23元 奖金 10.23元</p>	<p>自然堂凝时鲜颜洁面乳 套装 128.00元 268.23元 奖金 10.23元</p>
---	--

更多提成商品

看看他人的战绩

	已成功邀请2546人, 获得3691元
	已成功邀请1540人, 获得3014元
	已成功邀请1269人, 获得1987元
	已成功邀请1058人, 获得1489元
	已成功邀请1058人, 获得1489元

具体细则详见《分享赚奖金》

我也要赚钱/88.90元

(会员分享商品链接给好友-好友通过此链接购买商品-会员得奖金)

服务每一个会员



回访

BELL 4:21 PM 22%

< 返回 客至

< 待办SFA

任务名称 提醒会员送给她一张30元彩妆优惠券
并祝会员生日快乐

执行对象 昨夜小楼又东风(尾号3651)

执行日期 2016-11-20至2016-12-22

执行动作 人工回访

回访内容 (下方内容可编辑)

汪小姐,您好!我是丽人美妆的店员小娜。我代表丽人美妆提前祝您生日快乐,心想事成!我们送给您一张30元彩妆优惠券,生日前记得来使用哦~

终止

完成

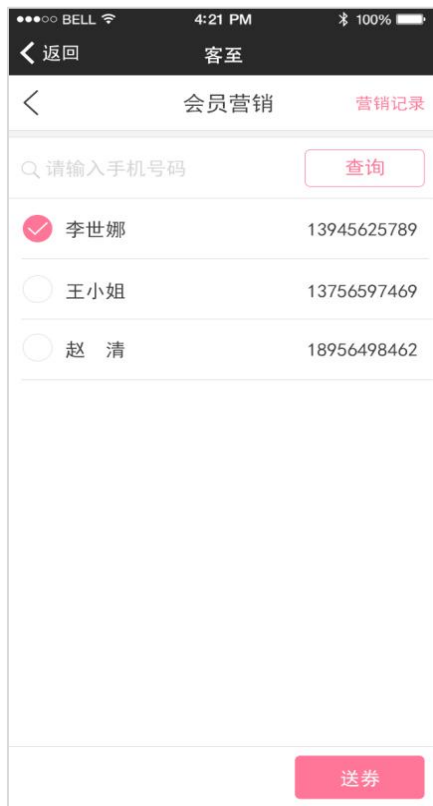
导购SFA任务

关怀每一个会员

- 及时**关怀**，掌握顾客最新需求
- 提前推送商品**优惠券**
- 提前发送**促销信息**

精准关怀

唤醒沉睡



针对2个月没到店的顾客，导购推送优惠券

更好地激励导购

导购名下会员=固定收益

会员的所属导购今天不当班，由其他导购接待。

接待导购获得商品提成的**80%**
所属导购获得**20%**

举例：如果本笔消费的商品提成是**10元**
那么接待导购获得**8元**
所属导购获得**2元**



提成类别明细		2017年3月
明细		收入:300.22
新增会员		+100.00 >
单笔营销奖励		+50.22 >
充值营销奖励		+80.00 >
评价奖励		+20.00 >
名下会员到店次数		+50.00 >
扫码领红包		+10.00 >

导购提成明细

精准营销

高效捕捉目标客户，快速直达客户，降低营销成本。



导购精准筛选目标客户



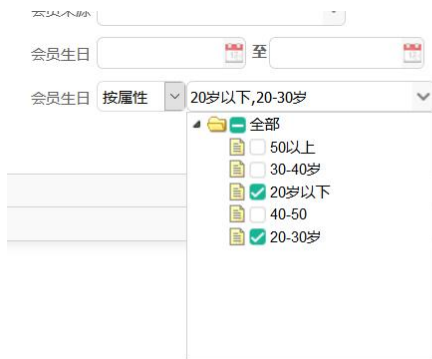
给客户发送优惠券



顾客领券进店核销

精准营销

辽宁4家商场客户：面膜推广案例



活动效果:

森田面膜9月销量

提升了**10%**

通过精准客群筛选出20岁以下,
20-30岁的会员

推送森田面膜抵用券

个性化营销



导购为顾客贴标签

标签化



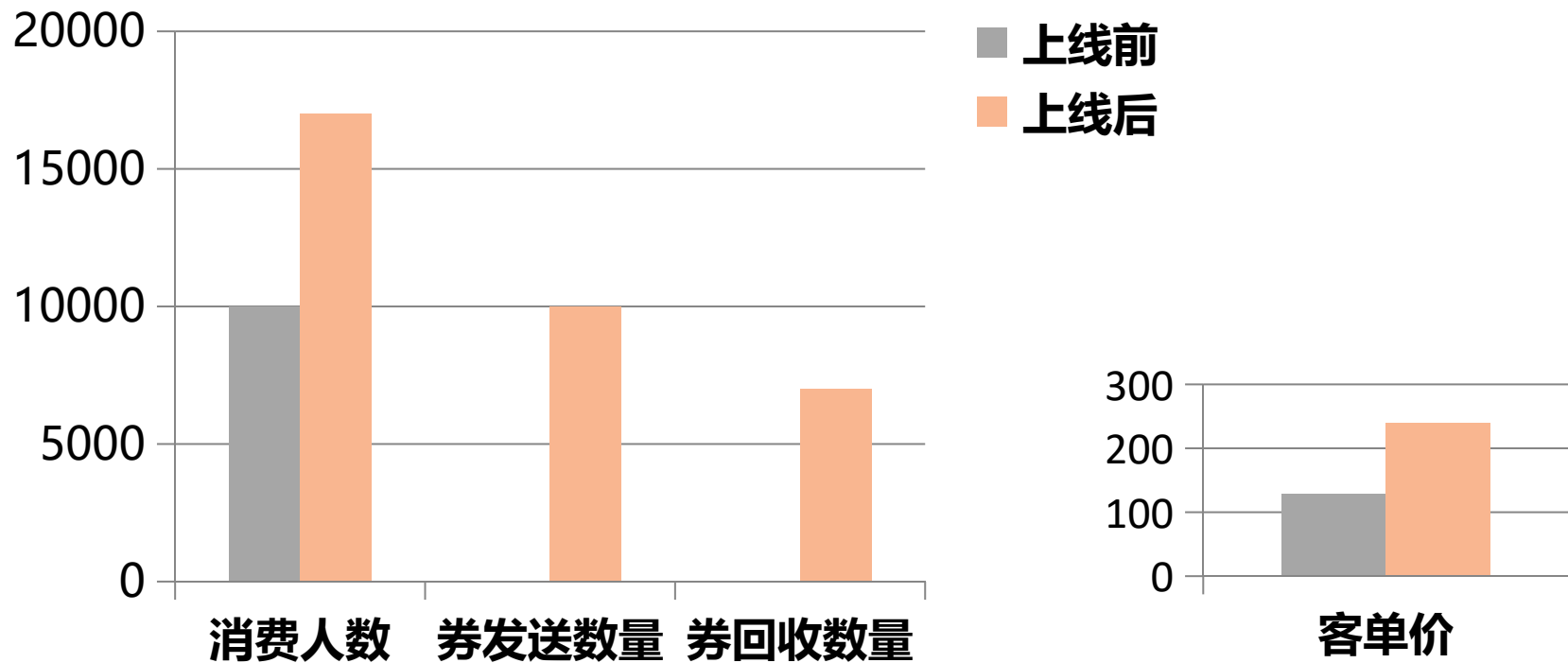
360°客户画像



标签筛选送券

留存-效果可追溯

* 以重庆23家店连锁客户2018年上线后月统计数据为例:



客至会员核心思维

为实体店实现
“拉流量-转会员-促裂变”的闭环转化



裂变

L I E B I A N

如何通过会员池产生新流量？
——裂变拉新是一种最低成本的
获客方式。

裂变



存量找增量



高频带高频



补贴拉新

老客户裂变

高频场景

高频商品

易触发分享的场景，
如礼品卡/套餐/电
子优惠券/红包分
享、游戏裂变

快速消耗商品，如
当季水果/面膜/洗
护

老带新赚佣金

邀请好友注册会员，邀不同人数获得不同奖励。

← 客至

邀请赢好礼 我的奖励

邀请好友

和好友一起拿奖励

如何邀请获得奖励?

分享 → 注册 → 奖励一

好友注册成功 → 您可得奖励

好友消费后 → 奖励二

您可得消费提成

奖励一：10元优惠券 x5，2元账户金额 x1
(账户金额会直接放入账户，可在“个人中心”中查看)

奖励二：消费提成
(提成会直接放入账户，可在“我的奖励”中查看详细信息)

中国联通 0.06K/s 11:22

← 客至

我的奖励

注册奖励 | 消费奖励

王晓晓 (139****5487)
注册时间：2017-08-01
获得奖励：10元大米券x1、15元洗护券x1、9折折扣券x1、10积分、50元周年庆套餐x1、2元账户金额x1

李小姐 (137****2564)
注册时间：2017-07-23
获得奖励：10元通用券、15元洗护券x1、100积分

王先生 (138****9879)
注册时间：2017-05-12

我的奖励

注册奖励 | 消费奖励

王晓晓 (139****5487) **+13.25元**
注册时间：2017-08-01 已消费2654.23元

李小姐 (137****2564) **+8.02元**
注册时间：2017-07-23 已消费1265.01元

王先生 (138****9879) **+40.02元**
注册时间：2017-05-12 已消费5841.01元



每个会员，都可以是你的销售人员

群组红包

拉好友一起参加店内营销活动。



创建/加入群组→瓜分奖励

积分众筹 买买买，积分不够？好友来凑。



商城拼团

商家成团

团购详情

One leaf 一叶子

黑松露 新鲜奢养面膜 FRESH NOURISHING

30片

· 营润亮颜奢养面膜套组 ·

5人拼团价 ~~228.00元~~ = 2500积分
50.00元 + 2000积分

距离结束仅剩 01天 13:48:12

一叶子 营润亮颜奢养面膜30片 (新鲜奢养15片+黑松露15片) 补水保湿套装

中秋膜焕鲜礼来袭! 凝集植物精华, 赠品赠完即止, 更多惊喜好礼, 买2件更划算, 速戳!

库存: 2541 您已购2件

可快递可门店自提 拼团不成功自动退款

剩余 01天 13:48:12

还差6人才能组团成功哦, 分享给您的好友能快速成团哦!

商品介绍

补水亮肤 柔润滋养
新鲜奢养 透现水嫩鲜肌
一叶子营润亮颜奢养面膜礼盒

✓ 奢养植粹 ✓ 鲜活亮颜 ✓ 细嫩透亮

拉朋友圈一起买买买

自主成团

中国联通 0.06K/s

快速成团? 可以跟下面的小伙伴一起参加哦

客至

拼团详情

一叶子 营润亮颜奢养面膜30片 (奢养15片+黑松露15片) 补水保湿套装
2000积分 + 50.00元

拼团券

剩余 01天 13:48:12

团长

还差6人才能组团成功哦, 分享给您的好友能快速成团哦!

查看参团详情 >

yoyolee 2017-08-01 10:50

小荷尖尖 2017-08-01 14:32:01

我要参团

快速成团? 可以跟下面的小伙伴一起参加哦

小荷尖尖 还差1人成团 立即参团
仅剩07:23:56

yoyolee 还差2人成团 立即参团
仅剩2天07:23:56

yoyolee 还差2人成团 立即参团
仅剩2天07:23:56

商品介绍 团购规则

补水亮肤 柔润滋养
新鲜奢养 透现水嫩鲜肌
一叶子营润亮颜奢养面膜礼盒

✓ 奢养植粹 ✓ 鲜活亮颜 ✓ 细嫩透亮

购物车 个人中心 228.00元 + 2500积分 40.00元 + 2000积分
单品购买 团长价

好友分享是最高效的引导消费方式
撬动潜在会员, 直接转化消费

抽奖裂变

贵州26家店连锁客户：618活动抽奖案例

活动方案：6月18日当天，全场购物满618元可参与线上抽奖

一等奖	品牌空调礼品兑换券
二等奖	品牌扫地机器人礼品兑换券
三等奖	品牌儿童拉杆箱礼品兑换券
四等奖	松达洗护兑换券
五等奖	10元全场通用券

活动效果：

当天购买会员数**1300**人

共有**1000+**人参与活动

当天销售额达**60万+**，当月**最高**。

礼品卡套餐转赠

礼品卡套餐具有强大的**传播**属性，还可以**分享**、**赠送**亲友，对品牌传播具有极大地促进作用。



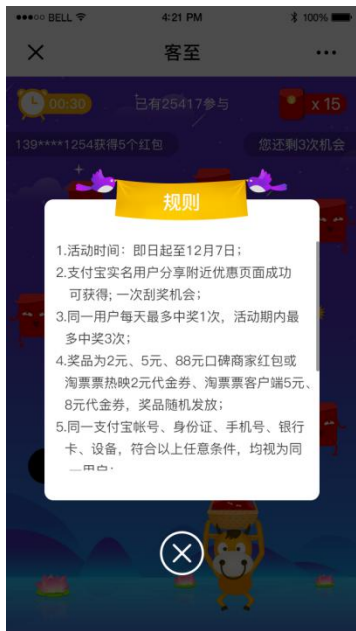
=

全场通用券*2
品类优惠券*5
项目消费次数*10
... ..

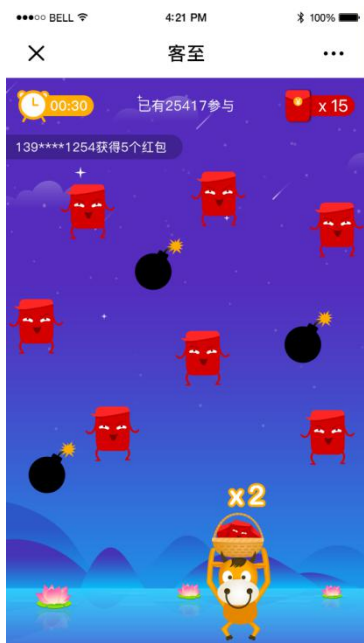


游戏裂变

沉浸式游戏激发客户兴趣，裂变分享增强客户互动传播。



游戏规则



抢红包游戏页面



30秒内接到红包个数



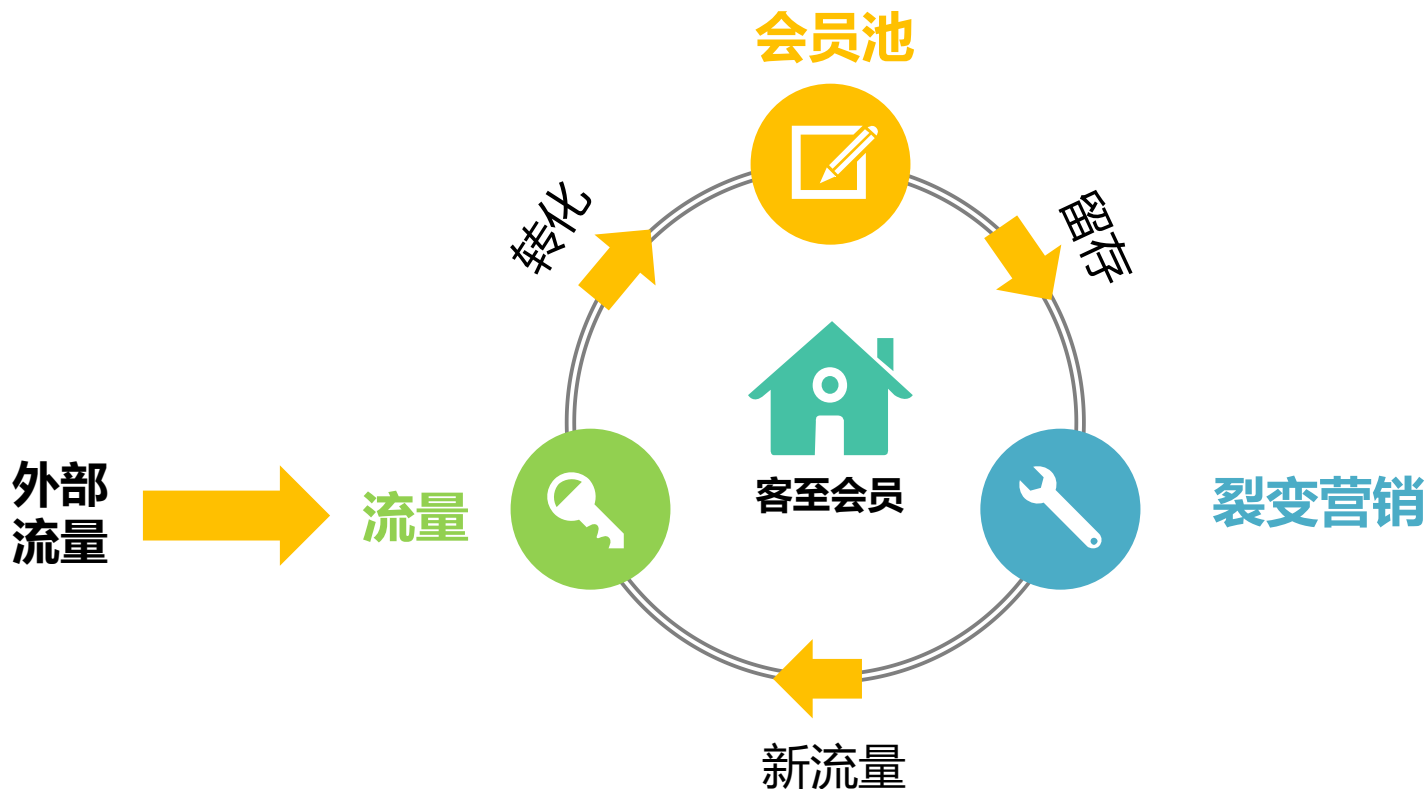
获得奖品优惠券



分享给好友，有机会获得优惠券

客至会员核心思维

为实体店实现
“拉流量-转会员-促裂变”的闭环转化



更多工具



效果可追溯

88,771,783.22

年度销售额(元)

50676

年度消费会员数(人)

7,125,620.49

年度会员销售额(元)

基础数据

会员数量(个)
128384

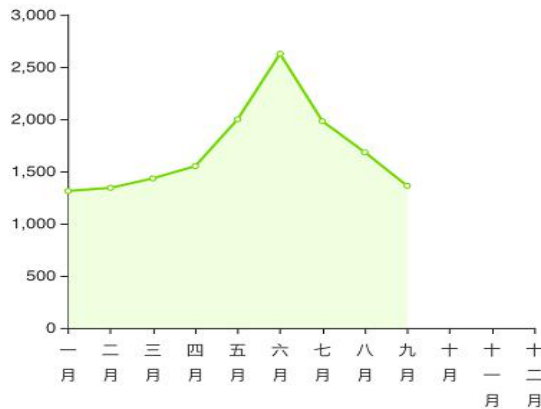
剩余储值金额(元)
111804.16

剩余套餐金额(元)
1273228.12

剩余积分
96836365

2018年年度注册会员趋势图

注册会员数



2018年年度执行营销次数和销售额趋势图

执行营销次数 销售金额



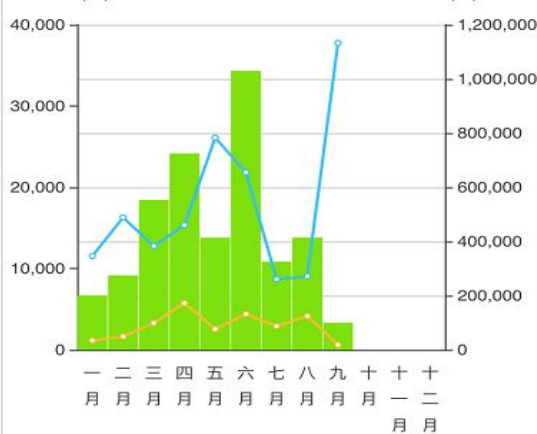
2018年年度单客价和到店人数趋势图

到店人数 客单价



2018年年度券数量和带动销售额趋势图

券发送数量 券使用数量 带动销售额





目录

CONTENTS

1、与我们合作能给您带来什么？

2、客至为什么与众不同？

客至为什么与众不同？



深度运维

深入了解客户使用情况，提供场景化运维指导，驱动客户的业绩增长。



持续优化

不断更新优化产品，以满足不断变化的业务需求，迎接新的挑战。



团队提升

组织专业人员提供团队业务培训，确保业务流程上的使用和落地，帮助提升团队。



行业客户

全零售5000家门店正在使用，2400万会员通过客至与门店产生交易。

化妆品



丽人洗化



香宫化妆品

烘焙



蒂丽秀斯
DELICIOUS

蒂丽秀斯



小汪糕点

水果



VC宝



发佳鲜果庄园

母婴



蜜芽



贯日

餐饮



多瑞小镇



德庄火锅

商超



海莱仕精品超市



专业服务团队



客至商学院运营培训



全行业行动



商超



烘焙



生鲜



母婴



化妆品



购物
中心



餐饮



全行业行动



关注客至



扫码关注
实时获取最新解决方案



扫码体验客至会员

咨询电话：025-69516101



kezni 客至