

会员营销

得入口者得天下、得会员者坐天下

【课程背景】

中国商业的发展已经走过了三个阶段：产品稀缺时代、产品饱和时代、产品过剩时代。过往的商业从没想过与消费者建立深刻的感情，从没想过与消费者互动。大多时候都在谈产品功能、产品生产、产品运营管理。进入产品过剩时代需要研究消费者、抓住消费者，把消费者笼络在那里，锁定消费者才是商家真正的出路。COSTCO、优酷、京东等知名企业都在不遗余力发展会员。会员时代来临，得入口者得天下、得会员者坐天下！

- 如何利用会员模式经营企业？
- 如何利用会员模式轻松实现招商？
- 如何突破单一角度会员设计？
- 如何进行多角度会员设计？
- 合格的会员模式包括哪些要素？
- 会员营销具体又需要如何操作？
- 如何快速获取大量会员，锁定消费者？

就是本课程的内容所在。课程将从会员营销的好处、会员设计的5把利器、会员营销的4大要素方面进行会员营销模式的设计与营销。课程有详细的方法、策略以及可实操的工具。突破空洞的理论、无法落地的窘境。注重自我对照、反思和制定可实施改进措施，形成自有独特的会员营销模式，实现获取大量的会员，锁定后端。

【课程收益】

- 掌握如何利用会员模式快速扩张
- 学会利用会员模式快速轻松实现招商
- 掌握切割模式进行会员设计的6种策略
- 学会会员增设模式的玩法，任何行业均可设计会员模式
- 掌握会员营销打造的4大要素
- 学会快速大量获取会员的方法
- 了解会员营销中的执行误区

【课程对象】老板、CEO、营销部门负责人、各部门高级经理、总监、店长、营销骨干。（本课程涉及到营销策略及营销流程的优化，须有决策权的领导者参与）

【课程时间】2天（6小时/天）

【课程特色】

采用学员分组模式。实战型职业培训讲师，于风趣幽默，用通俗的语言传递实用方法，可让不同文化层次的学员轻松理解。方法、策略实操性强，善于在导入方法的基础上挖掘参与者智慧，最终将方法与企业实际结合，得出可直接落地生根的操作策略或方案。

【课程大纲】

第一章 你为什么必须做会员？

- 1、商业进化的三个阶段
 - 1) 产品稀缺时代：敢干就能赚钱
 - 2) 产品饱和时代：定位、概念区隔
 - 3) 产品过剩时代：必须抓住并锁定消费者才是未来的出路
- 2、会员营销的4大意义
 - 1) 降低获客成本
 - 2) 降低客户关系维护成本
 - 3) 降低教育客户成本
 - 4) 得入口者得天下，得会员者坐天下
- 3、如何利用会员营销模式经营企业？
 - 1) 经营保障：客户把钱和频率留在这里
 - 2) 不受经营场地限制：线上线下均可展开
 - 3) 后端延伸
- 4、如何利用会员营销模式招商？
会员模式助力招商的5大利器
案例分析：连沃尔玛都惧怕的 COSTCO 超市会员营销模式解析
优酷、京东会员模式解析
- 5、会员时代来临，没有不能做会员的行业

第二章 如何利用切割增设模式设计会员？

- 1、6大切割模式低成本设计会员（适用于90%的行业）
 - 1) 局部切割模式
 - 2) 阶梯级别切割模式
 - 3) 时段切割模式
 - 4) 空间切割模式
 - 5) 频次切割模式
 - 6) 人群切割模式
- 2、如何利用3大增设模式进行会员设计（适用于所有行业）
 - 1) 产品增设
 - 2) 代金券增设
 - 3) 虚拟服务增设
案例分析：华为模式、格力模式、基地会员增设模式

第三章 会员设计的3把利器

- 1、资格
 - 1) 折扣资格
 - 2) 返利资格
 - 3) 特殊福利资格
- 2、转营
 - 1) 如何进行前后端配合快速吸收大量会员
 - 2) 转营操作步骤

- 3、联合
 - 1) 如何杠杆借力链条商家进行会员设计与营销
 - 2) 联合制会员营销操作步骤

第四章 会员营销的 4 大要素

- 1、会员营销的 7 大目的
- 2、会员营销要素之一：基本权益
 - 1) 基本权益设计的 3 个角度
 - 2) 尖刀+赠品礼包策略
 - 3) 多次打包+赠品礼包策略
 - 4) 利润腾挪+礼包 3 种策略
 - 5) 6 大资格+礼包模式
 - 6) 返钱模式
 - 7) 会员关联到后端盈利方法
- 3、会员营销要素之二：赠品礼包
 - 1) 赠品效果不好的 3 大原因
 - 2) 放大赠品价值的 7 个放大器
 - 3) 赠品价值塑造的 3 种方法
 - 4) 打消客户顾虑的 4 种策略
- 4、会员营销要素之三：裂变机制
 - 1) 裂变解决的 3 个问题
 - 2) 裂变驱动原动力
 - 3) 3 种有效的裂变模式
 - 4) 转介绍失败的 3 个原因
- 5、会员营销要素之四：超级特权
会员特权的 8 种模式

第五章 会员营销操作的注意点

- 1、会员模式关注的两个指标
 - 1) 会员基数
 - 2) 回头率
- 2、会员卡执行的 3 个误区