

关键词：药店O2O,药店O2O平台

内容概要：

药店O2O这个行业初期的特点一定不在这些上面，药店O2O新增反映的数据特点一定也不是注册用户多少，而是药店O2O每天实实在在的订单有多少。所以我特别建议初始药店O2O，前期不要花钱买量，先要搞清楚几件事，一是你的用户群是什么定位；二是你的用...

正文：

药店O2O这个行业初期的特点一定不在这些上面，药店O2O新增反映的数据特点一定也不是注册用户多少，而是药店O2O每天实实在在的订单有多少。所以我特别建议初始药店O2O，前期不要花钱买量，先要搞清楚几件事，一是你的用户群是什么定位；二是你的用户群特点如年龄，购买习惯，收入等；然后按照这种维度来分析如何在相同的行业当中做出些不同的推广差异化，这样可能后期会事半功半。传统药店积累有大量的老客户资源，可是缺乏有效的管理和新颖的促销，那么药店O2O营销如何挖掘会员最大价值。



企业80%的营业收入都来自企业俱乐部会员，其中大部分会员都是终身顾客。会员营销是一种基于会员个体的营销方法，商家通过将普通顾客变为会员，分析会员消费信息，挖掘顾客的后续消费力汲取终身消费价值，并通过客户转介绍(口碑传播)等方式，将一个客户的价值实现最大化。。会员营销是通过充分收集会员信息进行分析，从而做到精准营销的目的。简单说就是会员营销是营销的高级阶段，是充分建立在数据的基础上，会员量越大，信息量越全面，会员营销的效果就越突出，越精准。

第一、提升客户忠诚度，通过搜集的客户数据信息分析有效的指导了线下客户消费行为，从而大大提升商家的服务质量，如客服沟通，会员关怀，优惠促销信息等，特别是在个性化管理上，开辟了全新的会员营销方式。将移动互联时代的大数据，药店O2O概念演绎到极致，真正做到精准营销。

第二、我们要建立会员信息档案，随着移动互联产品的工具属性逐步显现及各商业业态应用的深入，未来的客户即自动成为会员。如网络商城，必须注册成为会员才可以进入购物。而很多移动互联产品如微信提供的授权页面接口，就可以让用户省去了填写繁琐表格的步骤，让客户成为会员的体验门槛大大降低。移动互联功能在消费环节上的应用，可以让商家轻松获取会员的线下消费行为信息，从而更加方便的完善会员资料。而这一切的发生都是基于移动互联技术让客户的消费体验相对原有方式明显优越的基础上。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施

为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQI数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)