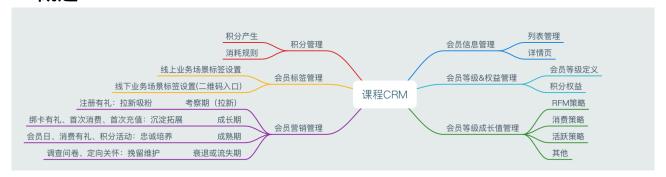
# 目录

E	<b>目录</b>	1
	1 概述	2
	<ul><li>2 会员管理</li><li>2.1 会员列表</li></ul>	2
	2.2 会员详情	3
	3 会员等级&权益	3
	4 会员成长值管理	4
	5 积分管理	4
	6 会员标签	5
	7 会员营销	8

## 1 概述



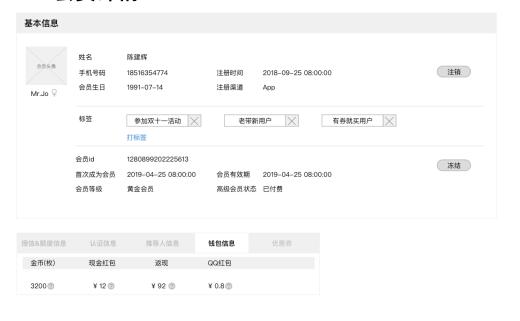
## 2 会员管理

## 2.1 会员列表

#### 会员列表



# 2.2 会员详情



会员订单	商城信贷	火车票	机票		酒店				
下单日期	业务订单号	订单状态	订单状态	实付金额	支付日期	支付方式	支付流水号	购买P值	操作
2018–10–25 15:5	8:18 100020181025155	12个月黑金会员(	待支付	¥ 199				0100100000	查看 退款
2018-09-25 15:5	58:18 100020181025155	6个月黑金会员	支付成功	¥ 199	2018-09-25 15:59:23	支付宝	10130005745	010022118012000	查看 退款
				共	Exxxxx条 5条/页	v < 1 2	23456.	xxxxx >	前往 1 页

# 3 会员等级&权益

权益	普通会员(成长值 <5000)	黄金会员(成长值 <50000)	铂金会员(成长值 <150000)	钻石会员(成长值 <500000)
免运费	×	J	J	J
积分	×	J	J	J
生日礼	×	J	J	J
无忧退换	×	J	J	J
1元购好物	×	J	J	J
3折酒店	×	×	J	J
5折看电影	×	×	J	J
八折充话费	×	×	J	J
每月礼包	×	×	×	J
贵宾厅	×	×	×	J

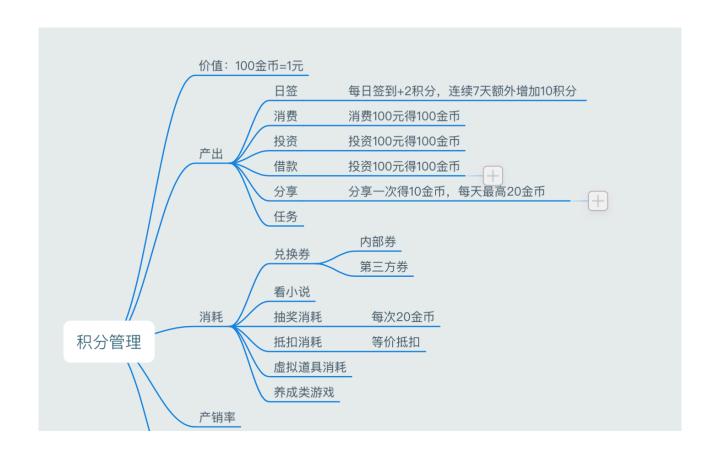
权益	普通会员(成长值	黄金会员(成长值	铂金会员(成长值	钻石会员(成长值	
	<5000)	<50000)	<150000)	<500000)	
接送机(每 年2次)	×	×	×	<b>√</b>	

# 4 会员成长值管理

策略	比重	策略因子	事项	
RFM策略	0.4	最近一次消费	根据实际情况分为不同等分,如4等分 7天以内 100 30天以内 50 90天以内 20 180天以内 -10	
		消费频次	根据实际情况分为不同等分,如5等分 15次以上 200 10次以上 100 6次以内 50 3次以内 20 0次以内 -10	
		消费金额	根据实际情况分为不同等分,如5等分 5000元以上 100 2000-5000 50 1000-2000 20 1000元以内 -10	
消费激励策 略	0.4	消费	基本:每消费 X 元,加 Y 成长值;额外奖励:一次性消费 X 元,额外加 Y 成长值	
		充值	基本:每充值 X 元,加 Y 成长值; 额外奖励:一次性充值 X 元,额外加 Y 成长值	
			投资	基本:每投资 X 元,加 Y 成长值;额外奖励:一次性投资 X 元,额外加 Y 成长值
		借款	基本:每借款 X 元,加 Y 成长值;额外奖励:一次性借款 X 元,额外加 Y 成长值	
活跃策略	0.2	签到	基本:每日签到增加 Y 成长值 额外奖励:连续签到 X 天,额外加 Y 成长值	
		分享	基本:每次分享增加 Y 成长值 额外限制:每人每天上限	
		评价	基本:每次分享增加 Y 成长值 额外限制:每人每天上限	

# 5 积分管理

后台服务实现大同小异, 暂不提供原型, 仅做思路上的概述



## 6 会员标签

## 6.1 标签管理

## 会员营销>标签管理

添加时间							
标签名称			状态				
					查询		
设置自动标签	手动添加标签						
添加时间	1)	标签名称	状剂	态	目标用户数	;	操作
2018-07-09	10:58:59	拉新用户	已生	三效	211112	使失效	编辑 删除
2018-07-09	10:58:59	成长用户	已生	三效	11122	使失效	编辑 删除
2018-07-09	10:58:59	成熟用户	已失	<b>三</b> 效	11233	使生效	编辑 删除
2018-07-09	10:58:59	衰退用户	已生	三效	34551	使失效	编辑 删除
2018-07-09	10:58:59	回流用户	已纬	交	23901	使生效	编辑 删除

共xxxxx条 5条/页 v < 1 2 3 4 5 6 ... xxxxx > 前往 1 页

## 6.2 手动打标签

## 会员营销>标签管理>手动添加标签

标签名称		
标签说明		
满足条件	请选择过滤器 添加新的过滤器	٧
	保存	

### 6.3 过滤器管理

#### 会员营销>标签管理>过滤器管理



#### 6.4 创建过滤器

实战中创建复杂条件的过滤器,可读性上可能会比较差;为此在课程所提供的过滤器服务外,借鉴 Xmind的折叠和展开,以及每条件组中增加注释,降低理解成本。

#### 会员营销>标签管理>过滤器创建



# 7 会员营销

后台服务实现大同小异,暂不提供原型,仅做课程上思路的汇总,待实战中再根据具体情况完善对 应的原型。

用户阶段	目的	策略	备注
考察期	拉新吸粉	注册有礼	关注即会员、 支付即会员
成长期	沉淀拓展	绑卡有礼、首次消费、首次 投资、首次借款	
成熟期	忠诚培养	会员日、消费有礼、积分活 动	
衰退或流失	挽留维护	调查问卷、定向关怀	