

所谓消费者粘性是指客户忠诚度，忠诚度是品牌或项目的发展与体验相结合所生成的信任与再次购买的欲望。依赖强，对应的顾客粘性越高;再消费的可能也高。在运营中，大家经常能听到抱怨“顾客留不住”，每个人都在抱怨，但是又坚持他们自我认为是对的方式去做事。在这种情况下，即使千辛万苦地找回了客户，也会像沙漏中的沙，看着客户在慢慢流逝。如何改善消费者和品牌的粘性？三七互联网络营销公司是这样增加消费者粘性的。

## 1.调研市场

生活品质升级’比‘消费升级’更适合形容现阶段的消费趋势。

## 2.传递价值

客户在选择你时，大多数情况下是因为感觉你好一些，认同你的项目，认同你的服务，认同你的做法。不过想做到这一点却不容易。你需要作出让其觉得你在做正确的事情，在为他着想。

## 3.个人价值感

三七互联网络营销公司觉得品牌一定要符合个人的价值感，认同你之后就是因为觉得你的品牌符合他的价值观，这样才能够建立起与你的联系，从而成为忠实的粉丝。就如同小编的粉丝，因为这篇文章是针对商家、老板这一块的，可能会起到作用。

## 4.建立会员档案

会员管理系统可以通过微信小程序，是能给会员告知店铺讯息、产品知识、活动之

类的，来提高其活跃程度，也是个顾客的互动平台，会员有想问的问题，都是能与商家进行交流，及时解决会员反馈的问题。

## 5.培养超级用户

很多人就会问三七互联网络营销公司什么是超级用户？超级用户思维，其实就是把关注点放在服务好大客户上面，想办法留住大客户的心。超级用户会持续消费你的项目，并且贡献自己的时间、精力以及影响力，使其成为你的免费宣传员，免费宣导你的项目。数据显示，只要抓住10%的大客户，就能得到70%的业绩增长。

有许多方法可以改善用户的粘性，以上是几种常见的观点。三七互联网络营销公司认为只有解决最小的细节和常见问题，那么你才能有足够的能力去扩大更多的市场。在大数据时代，随着用户越来越多，企业的产品可以有更长远的发展。

如您想了解美团代运营、大众点评运营及店铺诊断、店铺装修等更多详情，您可以在“三七互联”官网内找到留言入口进行提交您的联系方式或直接添加运营人员微信，了解《美团/大众代运营方案》、《美团/大众代运营报价》、《美团/大众运营技巧》等相关信息！