

淘宝超级会员花88元,就可以获得数百个品牌和直营平台折上9.5折等权益

阿里88VIP会员,你会心动吗

拥有强大的生态体系是其一大优势,能同时成为优酷、饿了么、虾米、淘票票、飞猪等的会员

本报记者 朱银玲

“亲爱的88VIP会员,您的会员身份即将到期,为了不影响您的权益使用,可点此续费……”最近,相信不少淘宝的忠实用户都收到了这条温馨提醒。

88VIP会员是啥?

此前,在淘宝、天猫等阿里零售平台有过消费行为的用户都会自动成为88普通会员,每个会员对应不同的淘气值。如果你是淘气值满1000的超级会员,只要88元就能成为88VIP会员,非超级会员则须花费888元才能成为88VIP会员。加入88VIP的会员,今后可以获得数百个品牌和直营平台折上9.5折等购物权益,还能同步获得优酷、淘票票、饿了么、虾米音乐、飞猪等会员权益。

88VIP权益全面升级 能同时成为阿里生态圈会员

“淘宝显示,去年88VIP帮我省下了791.98元,而买这张卡只花了我88元。”去年8月8日,阿里巴巴推出88VIP“全通卡”,淘气值1085分的晓匀毫不犹豫就下单了,“当时比较吸引我的是双11也可以享受折上折。”昨天,晓匀又续费了,这次,她看中的是新加入的飞猪环球旅行卡。

根据数据估测,过去一年88VIP为每个消费者平均节省1230元,累计为全国消费者节省数十亿元。在省钱榜单中,一位江苏无锡用户夺魁,一年通过阿里88VIP节省5688.75元;而上海人最会省,通过88VIP省下5.11亿元,浙江、江苏、广东、北京紧随其后。

阿里为何不惜“亏钱卖” 品牌和平台可实现双赢

这么看起来,似乎阿里是“亏钱卖”,意欲何为?

其实,付费会员是一件有一定门槛、也有一定风险的事。当技术或电商平台都还不够成熟的时候,做付费会员的风险会很大。

首先,对于忠诚度较高的用户来说,付费去获得一定的权益,从心理上来说,并不容易接受;其次,付费会员意味着,要让用户通过付费获得相对差异化的服务,包括价格服务和体验服务,前者通过低价去吸引用户,后者通过专享、独特的体验来留住用户。这对平台有着极高的要求。

对此,阿里巴巴88VIP负责人秀珣表示,“我们筹备了比较长的时间,这是一个长线项目,阿里准备好了充分的人力、物力进行投入。放眼全球成功的会员体系,补贴给忠诚的消费者,是无可厚非的。对消费者来说,十几倍的投资回报比,也是一笔很划算的买卖。”

这么说的底气,是阿里成熟的生态系统。在秀珣看来,阿里做会员有一个巨大的优势:“我们不是单兵作战。”

移动互联网红利正在逐渐消失,天花板清晰可见,此时,大家都会竞争存量用户,盘活现有的存量市场,提升用户黏性。会员制电商在美国早有落地的案例。

然而,现有的会员制,无论是亚马逊还是传统实体店,会员能享受到的权益相对单一。而阿里不同,阿里的整个生态体系中,包

昨天,阿里巴巴集团宣布阿里88VIP会员权益将进一步升级。在阿里生态内,阿里六大“直营品牌”包括天猫超市、天猫国际直营、淘宝心选、阿里健康、魅力惠和天猫奢品均加入9.5折范围。

阿里生态外,88VIP还将联动全球20万品牌,9.5折品牌从去年的88个增加到388个。这也就意味着可以打9.5折的品牌更多了。

除此之外,生态会员体系也进一步扩大,在优酷、饿了么、淘票票、虾米和万豪的生态权益基础上,增加飞猪和爱康国宾权益。也就是说,只要买一个88VIP,你就能同时成为优酷、饿了么、虾米、飞猪、爱康国宾的会员。

含了吃喝玩乐一体的饿了么、口碑,拥有众多影视视频资源的优酷,版权强大、文艺青年最爱的虾米音乐,集购票与影评于一体的淘票票,以及最新加入的旅行类产品飞猪。

无论你想在哪个行业消费,似乎都能从88会员权益中享受到一定的优惠。这是一种“圈起来打”的战略——搭建一个CRM运营体系,去增加用户的黏性。在存量时代,比起吸引更多新客户,留住老客户显得更为重要,尤其是对阿里这个已拥有7亿用户的巨型平台来说。

过去一年,阿里88VIP的成绩就说明了一切。根据阿里巴巴去年9月17日投资者日上公布的数据,每100个88VIP会员里有38个转换成优酷会员,有32个开通饿了么会员,有27个是淘票票会员。

而通过与阿里88VIP的合作,全球品牌都找到了数字化时代运营会员的新经验。刚刚上市的三只松鼠在运营88VIP会员时看到了零食行业的新机会。过去,低单价高复购的零食行业不擅长运营会员。通过和阿里88VIP的合作,三只松鼠认识到买零食的消费者不是不在意折扣,只是更在意高客单价的折扣,随后为精准人群88VIP主推大礼包零食产品。新西兰进口鲜奶品牌纽仕兰是另一个典型例子。合作至今,纽仕兰有超8万人次的消费,其中90%以上是88VIP的用户。

也就是说,这一张“全通卡”是品牌和平台双赢的一招。



浙江24小时APP

扫一扫二维码
了解财经大事



M·A·C魅可绍兴首家专卖店开业

本报讯 近日,彩妆品牌M·A·C魅可(简称MAC)绍兴首家专卖店登陆绍兴银泰城。开业当天,现场还请来了赵丽颖、阚清子等诸多明星的御用造型师邓皓文,开启夏日美妆分享会。

之所以选择入驻绍兴,MAC相关负责人表示,绍兴拥有深厚的中国传统文化底蕴,是水乡、桥乡、酒乡和石文化的杰出代表,有“东方威尼斯”的美誉,绍兴银泰城则是水乡

的潮流聚集之地,各路时尚品牌和潮流达人汇集于此。“M·A·C魅可选择银泰城作为登陆绍兴第一站,旨在为绍兴注入一股艺术彩妆的时尚新活力,与这座历久弥新的艺术之城擦出不一样的火花。”

盛夏骄阳难挡,出门五分钟,流汗两小时;层层遮瑕给肌肤增添了不少负担,妆容效果很可能适得其反……如此窘境应该如何应对?邓皓文在现场针对妆面如何持久不脱、

怎样轻薄遮瑕为肌肤减负等在夏天易出现的问题,为到场粉丝进行一一解读,同时,邓皓文基于自己对于“四维彩妆”理念的独到见解,带领大家体验时下最流行的妆容。

据了解,MAC是全球知名的彩妆品牌,拥有丰富全面的彩妆系列,且拥有庞大专业的彩妆师团队,参与了世界各地时装周后台的流行趋势,掌握着最前沿美妆资讯。

本报记者 高佳晨