

# o2o-提升回購率

# 會員制度

會員日、會員生日月的促銷活動

發送個人訊息給顧客提醒他們還需要累積多少點數  
就能夠升級並享有更多優惠，  
或是提醒他們可能有興趣的商品

# 提供購物回饋金 / 折扣優惠

一方面可以在當下引發顧客購買的慾望  
提高單筆成交金額，

另一方面也會提升顧客下次想再去購買的慾望。

# 從消費紀錄預測客戶未來需求

過去的消費紀錄可以成為下一次推薦產品的重要指標

如: 假設顧客是熱愛慢跑的人，  
往後推薦產品時就要以運動的產品為優先考量，  
加上額外分析產品購買週期和頻率，  
就能更精準地推算出下一次該推薦怎樣的產品，  
找到最完美的銷售組合。