

# 新零售全体动员 4 号令

## 关于电商平台推送优惠券管理制度(暂行)

各门店：

医药行业风云变幻各连锁都在争相抢客流抓销售，我们正在面临着医药行业的生死抢夺战。为提升门店在抢夺战中的竞争力，提升顾客粘性。我们通过平台推送优惠券试行线上平台顾客的精准营销。现对于各平台推送优惠券作如下规定：

### 一、美团平台优惠券推送流程制度：

#### 1、美团优惠券推送流程：

登录美团平台→ 点击顾客管理→ 精准营销→ 出现人群营销/场景营销。

#### 2、美团平台优惠券推送标准

编号	目标人群	目的	优惠券标准	推送频率	有效期	操作权限
A01	高客单低频次顾客	提升频次	56-3	每月 1 次	7 天有效	平台运营专员
A02	客单价低顾客	提升客单价	59-5	每月 1 次	7 天有效	平台运营专员
A03	流失顾客	挽回顾客	56-5	每月 2 次	5 天有效	平台运营专员

A04	新消费顾客	吸引新客	48-5	每周1次	7天有效	平台运营专员
A05	进店未下单顾客	引导顾客下单	58-5	每天	3天有效	平台运营专员
A06	差评顾客	引导顾客修改评价	48-5	每天	7天有效	门店新零售专员
A07	带内容好评顾客	感谢顾客评价	58-5	每天	7天有效	门店新零售专员

## 二、京东平台优惠券推送流程制度：

### 1、京东优惠券推送流程：

登录京东到家平台 → 点击盘古系统 → 定向营销/自建人群

### 2、京东平台优惠券推送标准

编号	目标人群	目的	优惠券标准	推送频率	有效期	操作权限
B01	新客复购人群	吸引新客	78-5	每月1次	7天	运营专员
B02	熟客复购人群	稳定熟客	88-5	每月1次	5天	运营专员
B03	流失顾客	召回流失顾客	68-5	每月2次	5天	运营专员

## 三、饿了么平台红包发放流程制度：

### 1、饿了么红包发放流程：

登录饿了么平台 → 点击顾客管理 → 精准营销 → 人群营销

### 2、饿了么平台优惠券推送标准

编号	目标人群	目的	优惠券标准	推送频率	有效期	操作权限
C01	流失顾客	召回流失顾客	48-5	每月1次	7天	运营专员
C02	新下单顾客	提客单价	58-3	每月1次	5天	运营专员
C03	门店潜在顾客	吸引客流	50-3	每月2次	5天	运营专员
C04	低频顾客	提升消费频次	68-5	每月1次	7天	运营专员

#### 四、注意事项：

- 1、各平台需自定义人群发券需提交新零售部经理审批；
- 2、各平台在优惠券推送标准上如需增加优惠券金额，金额增加 $\leq 10\%$ 由新零售部经理审批；金额增加 $> 10\%$ 由新零售部分管领导审批；
- 3、如有门店需单独做精准营销需向新零售部经理申请（申请时备注：平台，发放金额、发送人群、发送时间），申请同意后统一为门店进行设置发放。

四川太极大药房连锁有限公司

二〇二〇年九月七日