

龍周國際有限公司



跨業共創會員發展計畫



在本店內布建 QR Code，結合消費者行動手機端之掃碼功能，提供在地特色伴手禮店家介紹與周邊合作實體店家的優惠訊息，透過在本店內設 QR Code 掃描點，可以與進店消費者互動，提升店內科技服務能量。建立與導入合作店家 POS 整合「跨業共創會員發展系統」雲平台，透過雲平台與消費者手機互動，對目標客群消費者提供最精準與優質的整合營銷服務。



● 提升會員體驗與企業競爭力的雲端整合

跨業共創會員發展計畫的初衷在於解決單一行業會員計畫的局限性，提升會員的整體價值和體驗。隨著消費者需求的多樣化和市場競爭的加劇，企業需要通過創新來提升競爭力。跨行業合作能夠整合各方資源，提供更豐富的會員服務。在構思此計畫時，團隊認識到傳統的會員計畫過於單一，無法滿足現代消費者的多元需求。因此，決定打破行業界限，通過跨業合作來提升會員的價值。在初期，龍周國際公司進行了市場調研和需求分析，確定了零售重點合作領域，並積極尋找合作夥伴。計畫的創新重點在於整合營銷實現餐飲產業供應鏈的全面整合，包括端、網、雲三部分。在店內布建 QR Code，結合消費者行動手機端之掃碼功能，提供特色伴手禮店家介紹與優惠，提升店內科技服務能量。透過軟體技術與 POS 輔導經驗的整合，共同籌組整合營銷服務網，提供店家完整且持續的整合營銷，推動人流導購，塑造店內特色。建立與導入店家 POS 整合的雲平台，透過雲平台與消費者手機互動，對目標客群提供最精準與優質的整合營銷服務。此計畫的推行不僅提升了會員的價值，也促進了企業的市場競爭力和消費者滿意度。

● 跨業合作推動會員發展與市場優勢

跨業共創會員發展計畫旨在通過跨行業合作，整合各方資源與優勢，提供會員更加豐富和多樣化的服務與產品。此計畫通過共享會員資料和資源，打造綜合性的會員生態系，提升會員的滿意度與忠誠度。各合作企業能夠借此平台拓展市場、增加品牌曝光度，並通過共享帶來的流量和數據分析，優化產品和服務。與競爭對手相比，該計畫更強調跨行業合作，涵蓋零售多個領域的合作夥伴，使會員在更廣泛的日常生活場景中享受會員福利。同時，計畫強調數據共享和分析，為會員提供更精準和個性化的服務。通過這一計畫，不僅提升會員價值感和忠誠度，還促進合作夥伴之間的品牌聯合宣傳和曝光，增強品牌影響力和市場競爭力，為企業和會員帶來持續的價值增長和市場競爭優勢。

● 持續保持市場競爭力與領先地位

跨業共創會員發展計畫已成功整合零售多個行業的資源，為會員提供全面且多樣化的服務。通過會員數據分析，實現個性化服務體驗，顯著提升了會員滿意度與忠誠度。合作企業之間的品牌協同效應顯現，市場曝光度增加，銷售轉化率提高。未來，將擴大合作範圍，涵蓋更多行業，進一步豐富會員福利。計畫將引入更多先進技術，如增強數據安全與透明度，並加強會員互動，通過會員社群和線下活動提升會員參與度與粘性。龍周國際有限公司期望通過不斷創新和精準營銷，保持市場競爭力與領先地位，為市場和會員創造更大價值。