

权益全打通 全年折上折

阿里新零售开启“实力宠粉”新模式

拥有阿里“88VIP”卡,年省2000元,专享全球大牌全年折上折

都市时报全媒体记者 吴双红

如果现在你的“淘气值”满1000分,恭喜了,作为阿里零售平台的超级会员,只需花88元既能拥有“88VIP”资格。初步计算,贯穿阿里全生态权益的“88VIP”价值近2000元。

8月8日,一年一度的阿里巴巴“宠爱无限”群星演唱会在广州隆重开唱。演唱会现场,阿里巴巴集团首席市场官董本洪揭晓了神秘的“88VIP”会员计划。作为阿里巴巴集团全新会员体系的代表,“88VIP”的亮相标志着全球范围内规模最大、涉及人数最多、权益覆盖最广的会员体系已经诞生,将为全球商业和消费者生活带来又一次颠覆式的变革。

喝到新西兰牧场鲜奶 只需花费19.9元

进口牛奶、进口大米可以打折,优酷、虾米、淘票票自动升级……从吃喝玩乐到衣食住行,阿里生态“88VIP”卡,处处彰显着自己的诚意,实打实的奉献折扣和优惠。

成为“88VIP”之后,不仅可享叠加双11折扣的全年“折上折”,出自天猫超市、天猫国际直营、全球88个品牌的优质商品统统全年9.5折;还可享进口牛奶、进口大米等生活必需品全年专属折扣;更令人惊喜的是,“88VIP”独享阿里旗下“吃喝玩乐一条龙”尊贵身份,自动升级为包括优酷、饿了么、虾米、淘票票在内的年卡会员。这么算下来根据平均用户的消费水平,成为“88VIP”一年就可以节省近2000元。

以一瓶原价49元的纽仕兰鲜奶为例,“88VIP”只需花费19.9元,就可以喝到新西兰牧场72小时直达的鲜奶了。

“淘气值”没达到1000,花888元也可成为“88VIP”。“阿里88VIP”项目相关负责人粗略计算了一下,假设一个月薪5000元的白领,花费888元成为“88VIP”后,根据平均用户消费水平可以省1596元,相当于白拿了708元,如恰好是88超级会员,则只需88元便可获得“88VIP”身份,相当于白拿1508元。而假设一个零花钱有限的学生党,花88元成为“88VIP”后,一个月即可省回卡费,随后的11个月均属纯粹“薅羊毛”。

“淘气值”依然是阿里巴巴会员体系的基石,是阿里会员等级划分的依据。淘气值1000是个分界点,1000以下称为88会员,1000以上则是88超级会员,除享受“88VIP”特优价之外,在日常的购物、支付、娱乐等方面拥有尊贵特权。

443万男性88超级会员带走 25亿元进口美妆

数据显示,88超级会员消费力惊人,月平均消费30次。值得一提的是,近一年有443万男性88超级会员在淘宝上买了25亿元的进口美妆商品。

阿里巴巴宠爱会员也是霸道级别的,8月8日“88会员节”为剁手党的专属节日。这一天,易烊千玺、五月天、张信哲、张惠妹、蔡依林等华语乐坛最具分量的顶级大咖同台惊艳献唱宠爱会员。

全面升级的“88VIP”会员体系,更是回馈会员的极致福利,可是说是开创了一种全新的基于阿里新零售生态的会员体系。淘气值过千的资深“剁手党”,借由会员体



阿里供图

系的打通,不用再纠结于单个会员权益的开通、续费和维护,只要开通“88VIP”身份,日常生活中高频使用的场景就可以打通,不仅省心省钱,体验也更为流畅。

Versace、Gap等全球大牌 组团献折扣

参与“88VIP”的天猫品牌阵容中,既有Versace、Gap、泰格豪雅、双立人、欧莱雅等全球服饰、家居、美妆大牌,也有包括屈臣氏、万宁等知名零售商品品牌,阵容堪称“豪华”。这些品牌在天猫上的90多家官方旗舰店和超过23万款核心商品,都将针对“88VIP”会员提供全年全店内专享折扣福利,即使是双11也可享受折上折。

可别小看了这项“特权”,这次加入天猫的这些品牌中,大多是线上第一次推出“全年度”折扣,一些从不打折的品牌甚至实现了“破价”,力度超过品牌官网和自建会员体系,决心之大足可见证。消息一放出,天猫会员运营团队就不断收到品牌希望加入的请求,全球大牌都赶来“抢着打折”。

万能的“88VIP” 为品牌带来哪些助力?

早在2015年,阿里巴巴就推出了会员通,帮助品牌实现官网与天猫旗舰店、线上店铺与线下门店会员权益的全渠道打通,这也成为天猫新零售最早的雏形。

2018年8月2日,阿里巴巴与星巴克达成全面战略合作,宣布为星巴克定制的“星巴克新零售智慧门店”将与星巴克星享俱乐部会员系统连接,这意味着星巴克会员体系将与阿里新零售生态全面打通。这种跨越企业内外的会员体系尝试,已经开始突破品牌在会员维护方面的极致想象——天猫上的品牌会员在任何平台、场景都能随时随地购买到优质商品和服务,品牌推出的积分也成为全平台的通兑积分,最大地优化了会员体验和品牌效率。这88个天猫品牌运营“88VIP”的经验,也能随后分享给入驻天猫的其他品牌。

作为美容仪品牌中的翘楚,ReFa自从进入中国市场后就一直在不断探索建立崭新的会员体系,接入“88VIP”后,将建立起一套与自身会员体系并行的方法。通过“88VIP”一卡通,可为消费者提供打通的高频使用场景,以及更省心省钱的消费体验。

★新闻助读

1 如何理解被称为“生态会员”的“88VIP”?

“88VIP”重新定义了会员体系,打破单一服务、单一功能、单一场景和单一体验的会员服务,将“功能会员”升级到“生态会员”,以阿里巴巴新零售全生态为基础,涵盖阿里旗下所有核心服务、打通线上线下跨场景全体验,成为有史以来规模最大、覆盖最广,权益最丰富的一次系统性升级,一张“88VIP”就可以满足生活中大部分需求。

2 全新升级后的阿里巴巴会员体系拥有哪些会员身份?

全新升级后,淘气值依然是阿里巴巴会员体系的基石,共有三种会员身份:

1.88会员:近12个月在淘宝、天猫、飞猪、淘票票等阿里旗下业务平台有购买等行为的用户统称88会员,88会员均有自己对应的淘气值。

2.88超级会员:淘气值1000分及以上的88会员即称为88超级会员。88超级会员在购物、支付、娱乐等方面拥有尊贵特权。

3.88VIP:88会员购买VIP卡即可升级为“88VIP”,不仅可享折上折、88VIP专属折扣等全年超值消费折扣,更可立刻升级为优酷、虾米、饿了么、淘票票的年卡会员。

3 如果已是某些App的年卡会员,成为88VIP有什么影响?

没有影响。以优酷为例,在已有优酷年卡会员的情况下开通88VIP,将优先消耗为期一年的“88VIP”权益,到期后继续消耗原有优酷年卡权益,期间没有额外费用。

4 淘气值如何计算?

见右图

淘气值解读与提升

