

异业联盟商业模式，线下实际应用场景

产品名称	异业联盟商业模式，线下实际应用场景
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

闲暇之余，发现有一位惊奇之人。手底下有着数十家店铺，虽众多店铺均为他一人管理，但其人流量却各有不同，能收入的却只有寥寥几家。眼看就要将其他亏空中的店铺关门的时候，弄来了一个平台，不仅仅盘活了所有店铺，而且还收获了更多的用户。

听上去是不是像是听励志故事那般奇幻？

像是商业街这样的行业，在以前大家闲暇之余都愿意去那边走走逛逛，可以说初的商业街可以数得上是火爆的产业链，但在疫情的影响以及电商的发展下，逐渐走向了下坡路。虽然近有所回暖，大家都愿意出来走走逛逛，但终究因为一些成本原因导致价格高昂，顾客不愿消费。

所以这个时候他是怎么解决问题的？首先在平台中将所有店铺整合为一，利用平台的便利将所有店铺的优惠、活动、价格等调整，将每一位顾客消费之后都能通过平台获得相对应的积分，并且能够进入积分商城去兑换。

举例：我在这家店买了件衣服花了我100块钱，之后我在平台上选择餐厅，看到附近的餐厅觉得挺好吃的，于是就在平台上下单。原来200块钱的套餐，因为我之前买衣服的100块钱相对应得到了100的积分，所以就可以优惠购买这一份套餐，原价200只需要150块钱就能吃到了。

当然如果只是一个积分的模式肯定不足以完成这平台的运作。

对于他来说，建立综合商家平台，为手下每一个店铺都可以有线上推广的渠道，并且只需要通过平台对粉丝的运营，不仅仅打造了线下的人流引入，更多的在于线上平台营销的流量。

而每一种不同的商家产生了联盟效益，使原本不同的商家服务相互补充，并且结合分销奖励模式，使每一位顾客都能建立关系，相互引流。

举例：用户A觉得这家店好吃也不错，于是他可以推荐他的朋友B来尝尝看，用户B消费之后，A就能够获得推荐奖励积分或者其他奖励。

在他的平台中，通过优惠买单、店铺红包、推广建立关系等等一系列的营销工具下，店铺自主推广利用平台借力用户裂变，使线上传播更加轻松。这才使其能够盘活店铺并且建立基础。

而互补相对于一些餐饮可以与服务行业做链接，在饭店酒足饭饱之后，酒意上头是不是就想去做个按摩或者足浴？那么这个时候足疗在与客户交流的时候，是不是也在给饭店导流，对于双方老板而言是不是形成互补，成为了双增长。

在做出这样的改变以及发展之后，整条商业街不仅仅一家店没少，他还多开了几家。虽然确实是不会有高的利润，但做出发展之后却能够稳定平稳发展。

这就是平台电商商业模式的作用，整合所有商家为一体——异业联盟。