

异业联盟电商系统开发，异业联盟商城开发，异业联盟源码，异业联盟模式系统，联盟卡应用

产品名称	异业联盟电商系统开发，异业联盟商城开发，异业联盟源码，异业联盟模式系统，联盟卡应用
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

异业联盟模式系统，联盟卡应用

做异业联盟、商家联盟，其中重要的一个环节，就是让会员感兴趣，那么我们如何做到打造的异业联盟会员卡让会员感兴趣呢？

可能有的朋友还对异业联盟还不了解，这里门门再简单赘述一下，异业联盟也称之为商家联盟，用于同城商家的商业模式，简单讲就是商家与商家间共享流量。而联盟卡的核心就是为解决需要做异业联盟商城平台的整合，为线下同城商家提供一个可关联每家会员做营销的工具。多商家可通过联盟卡实现跨行业进行联动体系，达到线上平台会员可以去到线下所有联盟商家的店内享受会员折扣进行消费，会员消费的同时，可获取平台赠送的、购物积分、零钱等线上平台资产奖励，通过这些资产又能将会员引流到线上平台来消费。简单来说就是将每个联盟商家的私域流量整合在平台上，然后通过联盟卡，达到所有会员的数据、流量都能共享！

门门认为，让会员感兴趣的异业联盟会员卡应该满足以下几个条件：

，能够统一消费。使用一张异业联盟会员卡能够在所有联盟商家处消费，方式简单便捷。

第二，能够享受到高附加权益。购买一张联盟会员卡，卡里内置多个商家的优惠权益，会员只需花很少的钱就可以购买、体验到优质且优惠的服务及商品。

第三，能够赚钱的会员卡。成为联盟会员，不仅能享受到优惠折扣，并且还能赚钱，通过分享给好友，按照加入联盟的分佣机制，赚取相应佣金。

第四，能够享受到优质的服务。异业联盟，联合的是业内优质的商家，而不是随随便便、普通甚至劣质的商家；通过异业联盟圈，会员能够享受到商家的全方位、高品质的服务，购卡。

那么联盟卡是什么呢？就是会员卡，我们生活中经常会接触到的会员卡，会员只需要使用一张联盟会员卡，便可在所有的联盟商家内消费，享受会员折扣并能够获得统一的奖励。一卡通用，实现会员共享、资源整合。培养用户、裂变分享、联盟权益。结合云平台分润体系，灵活设置，激活会员分享裂变。

商家联盟的两种形态：

、同行业，跨地区：

这种倾向行业属性较重，适用于地域属性较轻的平台。例如：旅游、游乐场、票务等行业的联盟卡。

、同地区，跨行业：

适用于城市商家联盟，打造城市商圈平台，消费者持卡可在各联盟商家通用消费，享受优惠。例如：消费者持有联盟卡在万达商圈所有的商家消费，都能享受会员折扣。

开通联盟卡就可以获得优惠券，然后提高用户消费者的下单率，增强用户的粘性。帮助建立商家和会员之间的专属权益，为会员提供商家专属福利。

结合异业联盟的到店付与团购套餐来沉淀用户消费者，更加营销。

云平台“联盟卡”助力平台经营用户。

- 1、开通会员，会员无门槛，可以直接领取或者付费购买。有效，选择购买动态有效期。
- 2、会员的权益、开卡续费权益，专属折扣，赠送优惠券、、积分，每月赠送优惠券、、积分。商家专属优惠，关联商家所设置的专属优惠。

打通线上线下，一体化消费场景

- 1、尊贵身份，简单出示即可享受联盟商一高优惠优质服务

- 2、卡类丰富，储值卡，折扣卡，积分卡，服务卡各行通用
- 3、会员一卡通，摒弃传统一店一卡在手，享受全城不同折扣VIP
- 4、积分增值，在联盟商消费所获积分统一，循环利用价值更大，消费抵现，服务抵现，礼品兑换
- 5、线上商城，资讯快捷，商城随时查看相关各行商家、平台活动资讯以及地理位置导航
- 6、同步电子卡，门店线上会员卡信息实时同步，全方位了解查询额度，消费等数据

商家联盟运营的核心点，先需要做一个异业联盟商家平台，再根据联盟商家的会员去做营销，利用营销玩法将消费者引流到平台上，成为联盟平台会员，成为联盟会员能享受平台的权益，同时可以导流到线下联盟的商家门店去。通过线上平台展示联盟商家的优惠活动，折扣套餐，门店位置与信息这些，结合线上与线下联盟的会员体验，促成一站式生活服务平台。

使用联盟卡来整合平台实体商家实体联盟，打造城市生活商圈，实现城市商业联盟，平台上的用户持卡可在各联盟商家享受折扣进行消费，可共享各联盟商家会员数据与流量，做到真正的整合！

如何建立联盟？

会员制：实现会员共享，整合资源，一卡通用。

1. 引导用户开通会员，培养联盟用户，利用会员折扣锁住用户。
2. 联盟会员可锁定关系，裂变分享共享权益。
3. 联盟收益，线下店面消费获得产值
4. 分润机制，结合电商利润进行分润，自行设置，灵活使用，会员分享裂变，获得收益。
5. 锁客机制，开卡可享受优惠，每月可享专属优惠，可获取、积分，会员专享折扣。
6. 会员收益，开卡会员可享受商家专属福利、专属权益。
7. 使用场景，整合异业联盟到门店支付，参与套餐团购，达到营销。

前面有提到，需要运用联盟会员的权益来将会员体系架构好，其联盟卡核心点是围绕联盟会员去做营销的，平台系统能自动生成联盟卡相对应的商家属性，意思就是说所有联盟商家的会员权益信息都能同步，也能做成专属会员权益。联盟卡中心可查看线上平台商城所关联的联盟商家属性的商品，开通购买享

受会员折扣，进行分享用户购买或续费，能获取平台商城产品的分佣收益。

联盟卡获取方式有两种：

1. 用户可通过付费购买：平台商城设置相应商品，用户购买该商品就能获得联盟卡。
2. 不设门槛：用户可直接领取，但是会有有效时间，有交期过后再续费。

开卡/续费权益：

专属折扣；赠送优惠券、、积分；

每月权益：赠送优惠券、、积分；

商家专享优惠：关联商家所设置的专属优惠；

那适用哪些场景使用呢？

本地生活服务平台。基于本地商家，构建多元化、开放式的一站式本地服务平台。同时开展深度异业营销活动，打造本地生活私域流量池，降低渠道成本；

行业联盟平台。通过不同地区或合作等方式联合同行业商家，打破用户增长瓶颈，增强联盟商家影响力，同时促进行业向更加规范化、品质化方向发展；

社区生态解决方案。结合社区社群生态，提供线上线下一体化体验；运用联盟卡会员打通社区商家与线上平台，形成社区商家联盟

新零售的本质是让消费者更好，异业联盟的推广可以让消费者以更低的成本获得更多的利益，这代表了更先进的商业模式，事实上，不同行业的联盟并不是什么新鲜事，它早在很久以前就存在了。然而，随着新零售业的兴起，它给实体经济带来了更多的活力，不同行业联盟的游戏玩法和模式也带来了更大的想象力空间，我们首先了解异业联盟本身，然后分析不同模式的新运营理念，后进行实战。

知无不言,分享知识,分享成长,分享价值。以上就是本次门门分享的内容,(文章编辑:Y000CT)旨在交流探讨模式。感谢大家认真看到这里,对以上模式感兴趣的朋友可以留下你的联系方式,跟门门私聊或留言!门门都会一一回复