

异业联盟电商系统开发，异业联盟软件，什么是异业联盟？2022年异业联盟源码交付

产品名称	异业联盟电商系统开发，异业联盟软件，什么是异业联盟？2022年异业联盟源码交付
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

什么是异业联盟？2022年异业联盟源码交付

你一定听说过「啤酒与尿布」的故事。零售巨头沃尔玛通过分析消费者行为，发现男性顾客在购买婴儿尿片时，常常会顺带买几瓶啤酒来犒劳自己，所以就推出了将啤酒和尿布摆在一起的促销手段。

这个经典的案例启发了后来类似的商业行为。你可能看到过肯德基与手游阴阳师的合作——KFC阴阳师主题套餐，也许还购买过联通合约机，通过订购一段时间的话费套餐，零元获得一部iPhone。

这种运用「相关性」异业捆绑销售的行为本质是「异业联盟」。

异业联盟(也称商业联盟/商家联盟/百业联盟)，它就是把许多不同类型的商家聚集在同一个联盟平台上，形成一个资源共享的客户群体流量池，然后互相引流，抱团取暖，这就是异业联盟，如今，越来越多的商家愿意加入到异业联盟平台，因为商家不仅可以获得更多的客户资源，而且还能增加品牌度，从而吸引更多隐形潜在会员到店消费，由此可见，商家加入异业联盟不仅能够帮助商家拓客引流、提高销量，还能对店铺的长远发展起到重要帮助作用。

事实上，异业联盟并不是一个新鲜的事物，早在很久之前它便已存在。然而，随着社交电商的兴起，赋予实体经济更多的活力，异业联盟的玩法和模式也迎来更大的想象空间。

异业联盟+联盟卡的模式，线上线下相结合，实现赚大钱，一年的时间合作的商家就多达5万多家，线上商城超过50万的点击量，拥有上千万的会员，平台估值几个亿，但是他们并没有花一分钱去做用户，所有的用户都是线下实体店商家为他们导入的，而且在发展过程中还实现了盈利。

为什么商家需要联盟，是基于“独立不孤立”的商业理念：

新商业时代，获客与销售仍是零售商经营的根本。

商家首先要“独立”，将公域流量引入自有平台，

构建店铺私域流量池，逐渐沉淀超级用户。

在此基础上，迎合“共享”发展趋势，

拓宽销售渠道，融入“不孤立”的商业共享体系。

扩大流量池的同时，获得来自联盟商家，

及其他商家等更多渠道的商业资源，实现抱团发展。

其商业模式包括三大核心：

一、商家聚合

区别于第三方消费平台广告购买、流量分成规则，异业联盟系统致力于打造商业共享平台，以降低成本、提高效率为目标，通过多种形式促进商家抱团发展，为商家构建合作共赢的联盟生态。

1、位置聚合：

基于用户位置，利用LBS定位，“附近的店”栏目集中展示距离用户-定范围的商家。

2、商品聚合：

按品类聚集多元化商品，如进口跨境商品、国内零售、餐饮、服务等，为消费者提供更多选择，提升增量。

3、会员聚合：

商家间以顾客资源置换和联合营销做宽、做大销售，平台不参与商家之间的流量分成。

4、内容聚合：

平台集中展示所有商家发布的内容，包括专题、资讯、直播、百科、视频等。

5、营销聚合:

不同商家所举办的营销活动信息,集中展示在"发现"栏目。

异业联盟平台五大聚合

二、消费社群

异业联盟系统以社群运营为核心,充分发挥"人"的价值,结合各种互动玩法与营销手段,由浅入深分级运营,为消费者打造品质、便利、实惠信任的消费社群。

1、聚集属性人群:

销售员(门店导购/店长/达人/行家/消费创客),扩大销售员规模,提升实体店坪效。(K店推广+视频直播+经验分享+产品评测等)

2、线上线下活动:

通过线上营销,培养顾客成为关键意见,引导线下到店参与探店活动,加强店铺认知并积极宣传。(探店活动+培训教学+活动报名)

3、群主圈层互动:

利用线上线下营销方式,引进不同意见,借助其IP、特长及影响力,参与平台及商家的推广与营销。(圈子互动+发起活动等)

商家联盟平台本质是消费社群

三、共享机制

借助异业联盟系统平台社群,通过多元的共享能力,赋能门店,提升运营效率,降低经营成本,以共享生态实现更多流量变现,聚合更多商业资源为商家提供更多服务做增量。

1、会员卡:

会员在联盟平台其他商家店内消费,会员拥有相同的资格同平台通用,用户均可享受会员价及对应服务。

2、营销卡券:

户/门店之间可互相分发营销卡券(优惠券、代金券、礼品券、福利券),联盟与商户,户与商户之间活动协同营销。

3、积分:

商户的积分可按比例兑换为平台积分,商户之间积分互通。

4、商业资源共享:

平台整合更多商业资源, 共享新零售系统、供应链、营销方法、金融等, 联盟共赢。

5、用户价值共享:

异业联盟系统商家中会员可随意购物, 会员所属商家获得佣金, 商户之间合作共享用户, 用户价值大化。