

异业联盟系统源码，什么是商家联盟系统？

产品名称	异业联盟系统源码，什么是商家联盟系统？
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

什么是商家联盟系统？

商家联盟又叫异业联盟，初只是少数商家自发合作，相互推荐顾客到对方店面消费的一种合作形式。算着计算机技术的发展，以会员管理系统为基础工具，这种合作逐步发展为具有统一组织者和管理者，以积分为结算媒介充分考虑到各方干系人利益的一种合作组织。这个组织构建一种会员制模式，推出一系列的会员卡，持卡会员可以在联盟的任意商家消费，同时有一套的会员积分奖励规则，会员累积后可以用积分兑换礼品、抵现金消费、积分抽奖或直接返现。在同等条件下，消费者必然优先选择可以获得积分奖励的联盟商家消费，消费获得返利，也更加方便，商家可以共享会员，使自己的会员客户规模变大，从而提高了联盟商家的销售额，而商家联盟平台的运营者也可以从联盟商家的利润增长中得到收益。这种模式照顾了干系人参与合作组织的积极性，让合作组织体系更加稳定和巩固，必须考虑到干系人参与合作所应得的利益，形成众人拾柴、抱团取暖的形态。

商家联盟系统用于地区商家联盟或区域商圈运营，运营者可用于整合商家资源构建区域商圈或者商户联盟。联盟内共享客户资源，会员可一卡通行联盟享受更大更多优惠；商家也能快速拥有大量潜在客户，上级联盟发起者可通过收取加盟费、手续费等多种方式收益，实现多方共赢。商家联盟的商城可以在多个城市使用，运营者可以在商家联盟系统的后台设置运营的城市，用户使用商城时，可以直接切换到选择的的城市。

商家联盟的几种形式

- 1、折扣联盟：这是初的一种联盟形式，只要商户承诺相应的折扣，联盟运营商就推荐会员到商户处消费。这种模式因为利益链条不清晰，已经逐渐被淘汰；
- 2、积分联盟：以积分为媒介链条，充分考虑运营商、合作商户和会员的利益，形成价值链，合作体系比

较稳定，使得积分联盟成为常见的联盟形式。但该模式也存在营销手段少，商户与商户间的联系少，运营商的利润也较低的缺点；

说明：运营商收益：10（B店购买的积分）-7（会员以积分抵的现金）-2（给会员所属店面的奖励）=1元；
A店收益：2元 B店收益：增加营业收入100元 C店收益：增加一个顾客进行消费
以上所给数字均为假设数据，运营商可根据实际情况自行设定

3、储值联盟：储值联盟直接以预付费卡为结算方式，形成体系内的流通货币，有两种运营模式：1) 运营商统一发卡，合作商户承诺接受持卡会员刷卡消费，消费后商户再向运营商结算获得现金；2) 商户自行发卡，该卡在联盟体系内都可以使用，由运营商统一做结算。无论哪种方式，都可以快速的给运营商和合作商户带来利益。但该模式也存在对运营商和合作商户的资助要求高，诚信体系难以建立的缺点，特别是第三方支付平台建立后，该模式难以在小运营商中生存；

说明：运营商收益：运营商增加950元现金流，会员消费满1000元后，运营商收入50元； A店收益：50元
B店收益：增加营业收入100元 以上所给数字均为假设数据，运营商可根据实际情况自行设定

4、优惠券模式：此为以移动互联网技术推出的新形式的联盟模式。该模式中，运营商为各合作店面提供一个优惠券交易平台，实现会员在B店消费获得A店优惠券的形式，而运营商可以根据优惠券的使用量结算收入。

说明：运营商收益：收入= $b-a$ （ a 、 b 可是整数也可以是负数）
A店收益：已可以使用优惠券方式吸引顾客消费，优惠券发售金额 a 元
B店收益：已获得优惠为条件吸引顾客消费，提高客单价
以上所给数字均为假设数据，运营商可根据实际情况自行设定

5、混合模式：在会员体系中同时使用折扣、积分、储值和优惠券等多种模式，丰富营销手段，提高会员活跃率，从而增加商户和运营商收入。

联盟卡会员系统的优势

以会员管理系统为基础，结合商家联盟运营商运营管理需求，推出了联盟卡功能。在业内率先推出优惠券结算模式，支持商家联盟这种商业模式更好、更快、更健康的发展。系统具有支持多种结算模式、支持积分储值预售机制、支持多级会员推进机制、支持多层次会员卡、支持会员自助平台等特色优势。

商家联盟是经济发展的一种必然趋势，商家联盟系统很好的结合了商家和会员的需求，让会员在消费的同时得到返利，推荐他人去联盟商家消费可以得到推荐返利，从而大大提升消费者的积极性。

以上就是本次景尧分享的内容，感谢大家认真看到这里，感兴趣的朋友记得关注并留言！景尧都会一一回复