

商家联盟：构建积分共享模式，打造联盟会员卡，唤醒沉睡客户

产品名称	商家联盟：构建积分共享模式，打造联盟会员卡，唤醒沉睡客户
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

众所周知，商家联盟”是一种着力于本地生活的商业模式，又名“异业联盟”，顾名思义就是把跨行业、多商家联合起来，会员只需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。

积分共享模式

在国外的实体商业中，积分这个概念的出现和普及要更早，消费者认知普遍更加成熟。近几年在国内，随着电商和服务App的流行，在越来越多的品牌和商家中也出现了很多成功的积分案例。

从公开数据看，电信运营商一般以营业额3%做积分回馈；航空业比例也高达8%~10%；银行信用卡1%~2%；其他各行各业也都有相当比例的积分回馈。积分已成为一个庞大的价值市场，它在唤醒沉睡客户，激励活跃客户中起到了很大的作用。

然而，一个单店如果要构建一套成效的积分体系，也存在一定的门槛。首先，门店的积分体系最理想的方式是跟消费行为挂钩，即客户需要通过消费来获得积分。事实上有些门店的消费频次不高，会造成C端用户积分获取的一定门槛。其次，单店的积分消费、兑换计划也很有限，因此这种积分营销也未必能够吸引到消费者，从而导致失效。

异业联盟则是一种较高的改良思路。通过打造一种多商户的积分共享模式，可以解决以上存在的问题。积分一旦可以在多商户间获取可消费，消费者的积分获取和兑换的活跃度都可以大幅度提高，而对于消费行为的刺激作用也更大。

在商店后台中，我们可以在积分管理中管理积分商城，设置积分规则。然后多商户采用统一的积分兑换模型来提供相应的兑换礼品。

门店商家可以在「商家后台」通过消费补录功能直接给客户送积分。消费者则在小程序端直接进入积分中心进行礼品兑换。

联盟会员卡

积分是对消费行为一种很好的激励机制。联盟会员卡则可以在积分的基础之上，培养更强的客户粘性。

在联盟商家中，有两种会员卡体系，分别是成长型和付费型。

成长会员是基于成长值体系，客户通过消费累计成长值来获得或升级会员卡。付费会员则是客户通过支费用来购买会员卡。不同等级的会员对应的会员权限不一样。

对于异业联盟来说，如果商家数量不少，那么不宜将会员等级设置的过于复杂，不同商家的利益之间的平衡需要深思熟虑。

拥有会员权益之后的消费者去商家就可以获得折扣、优惠等，对整个商圈会有更强的忠诚度。消费后每一次获得成长值都是商家不断累加信任的过程。

消费者在小程序便可以自助开启会员。此外，你在积分规则中还可以设置是否只有会员才能消费得积分。

打造商圈小程序

基于小程序去打造一套积分会员体系，意味着我们需要一个商圈联合小程序。

在微三云，我们有一个强大的页面引擎可以很方便的设计出一个异业联盟的商圈小程序。

你还可以为每一个商圈的商家设计一个专门的门店页面，同时将其商品以及服务项目摆设上来。当消费者进入这么一个商圈小程序时，他/她的积分会员信息便一目了然，而且还可以针对商家项目进行订购和预约，非常的方便。

多商家模式

有时候，你的商盟可能并不是一个商圈，而是物理位置上松散的组织或分布在各大城市。那么就可以利用微三云的多门店体系，当用户在小程序段切换门店时，就会进入相应的门店小程序页面。而整套积分会员体系则是相通的。

微三云优势，如何在最短的时间让用户知道了解到我们的优势。

1、系统底层架构的稳定性、支持高并发，我们花了三年时间做底层架构的研发，耗资3000多万，这个不是任何一个技术团队敢去做的事情，2017-2019年三年时间。

2、底层互通，每个不同的应用，可以单独设置不同的分佣比例，入口-裂变-复购-线下门店，商城的商业模式都是不一样的，自由组合各种应用

3、支付、税务体系完善、微信支付-支付宝-汇聚-通联-杉德-高灯-根调社

4、第三方生活服务赋能，加油、充话费、电费等100多种生活服务平台

5、做大后的去中心化解决方案，（超级APP）结合这么多年的互联网经验，我们现在很多客户已经做大

了

6、完整的售后服务体系，一对一客服培训，和功能更新迭代，每个产品都会不断快速迭代最新的商业模式

7、快速响应市场，开发出最新的商业模式，后期可以不断加新的商业模式，就不用一直更换系统，数据就可以得到很好的沉淀，减少弹缩的时间。

8、有很多做得成功的客户案例月流水过亿等

10、一条龙服务上线，协助资料申请、域名、服务器等

微三云200+技术团队为你研发市场最新最火的商业模式，快速为平台拓客引流，想要获得详细方案，可咨询微三云周某人专注商业模式设计。