

浅析商家联盟平台的用法：传统用法、平台化用法、电商营销化用法

产品名称	浅析商家联盟平台的用法：传统用法、平台化用法、电商营销化用法
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

异业联盟，又称为商家联盟、百业联盟等等。

指产业间并非上下游的垂直关系，而是双方具有共同营销互惠目的的水平式合作关系。凭借着彼此的品牌形象与名气，来拉拢更多面向族群的客源，借此来创造出双赢的市场利益。

本质是不同行业但是具有相同客户群体的商家的联盟活动，每个商家把自己的客户资源提供出来，通过一个机制做资源置换。

一个异业联盟一般都由这三者组成

联盟盟主：联盟的组织者、发起者与运营者，可以是商家或个人、电子商务平台

联盟会员：享受多家店铺折扣与优惠，省钱省心

联盟商家：加入到联盟的不同行业商家，实现店铺引流拓客，增加营收

随着电子商务的发展异业联盟的合作方式也更加多样化，那现在说说现在有哪些异业联盟的用途。

一、传统

传统的异业联盟的用法是多个商家私下达成协议，相互推荐相互引流，推荐引流过来的客户可以享受到优惠，推荐的商家可以得到返点，以图达到共同致富。

缺点：很难公平公正、透明公开，也很难获得数据来运营。

二、平台化

相对于传统的异业联盟的用法，平台化的异业联盟不仅可以更加的公平公正、透明公开、根据后台数据更加精细化运营，还可以根据互联网没有地域限制的特性进一步扩大用户市场、联盟商家。

缺点：在不烧钱做补贴的情况下平台很难做起来，尤其在异业联盟平台化很常见的现在，很难拉来投资来烧钱做补贴了。

三、电商营销化

由于现在这几年分销、消费商、消费返利、消费全返等等概念在线上商城火了之后，慢慢地开始往线下店家开始延伸，很多平台化的异业联盟也开始用上这些营销模式，烧钱不行那就分钱。

通过建立综合商家平台，为商家提供线上推广的渠道，平台通过粉丝运营，打造线上平台营销、线下商店提供服务商业体系

通过优惠买单、红包、推广建立关系等营销工具，商店自主推广、借力平台裂变，线上传播更轻松

产生联盟效应，服务相互补充，结合分销模式使用，建立关系，相互引流，共享用户

一开始这些分钱的营销模式在店家这里是不怎么吃香的，因为担心出现违反法律法规的情况，但是经过电商与疫情的洗刷下，国家也制定了相关的法律法规，线下店家也可以为自己寻找更好的发展。