

线下商家联合异业联盟，共同对抗各种大型商圈

产品名称	线下商家联合异业联盟，共同对抗各种大型商圈
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

随着新型经济形态的不断涌现，各种各样的商业都在进行着不断加速，红利逐渐消失，传统的细分市场慢慢落寞下来已经无法形成并且适应当下的经济大形势。为了打破这种局面，其他的线下商家必须联合起来，一同协作积少成多，共同对抗各种大型商圈的发展，这就是异业联盟的由来。

其实对于异业联盟这个词，就是指并非同一行业的垂直关系，而是双方具有共同营销互惠的目的进行水平式合作关系，凭借着各自的品牌形象与名气，来拉拢更多面向更多大量的客户来源，借此利用创造双赢的市场利益。

对于异业联盟商业模式而言，他的可行性是非常高的。

第一、会员泛滥，越来越多的商家都在开始做会员，导致会员逐渐廉价导致用户认为每个人都是会员，导致如今大商圈的会员权益比其他小型商家的会员更加多权益，所以现在商家们需要联合起来这样才能在大商圈的时代与之对抗。并且在如今商业市场饱和，每一个行业所涌入大量商家大量竞争者，导致客流越来越不好做，并且出现内卷，大多数商家甚至开始利用恶性竞争的方式来进行获取客流的方式，所以我们商家现在所进行的不仅仅是小范围的报价，至少不再让自己陷入必须舍弃大部分利润才能获取客流的方式进行，所以利用商家联盟将所有流量进行整合的方式才是再合适不过的选择。

第二、商家联盟不仅仅是一种客流整合的模式，还是一种将所有资源整合为一起并且优化的模式，能够充分实现一加一大于二的效果，现在的商家们都太零散化，并且出现单一化等问题，通过异业商家联盟来进行强有力的商业整合。对于会员来说，一卡在手，所有联盟内的商家都可以享受折扣，可以说是非常实惠的，对商家而言又多一种宣传的方式也是十分乐意的。

第三、实体行业现在面临的挑战都是已经摆在台面上了，电商的冲击、租金成本逐渐提高、人们消费习惯的改变等等，都让实体行业的日子越来越有难度。

其实很多老板们都并没有坐以待毙，他们也在积极改进自己，通过了解全新型线上线下结合希望能够找到吸引消费者的闪光点。

其实商家联盟适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较清的平台，如旅游、票务、游乐场等行业的联盟卡。适用于打造城市商业联盟、城市商圈平台，消费者可持卡在各联盟商户通用消费、享受折扣。

我们将联盟会员、组织平台、推广员、商家作为商家联盟的四大核心。

而建立商家联盟需要从几方面入手。

会员体系：不仅仅需要引流用户，还需要培养用户，培养联盟忠实用户，利用会员折扣牢牢锁住用户并且引导用户开通会员。通过裂变分享，锁定关系利益权益共享，联盟会员可分享裂变获得奖励。联盟权益线上平台开通权益线下门店进行消费。

分润体系：主要结合云平台分润体系，将销售员、区域代理、店长奖励、高级销售员等等进行灵活设置，激活会员分享裂变，通过推广分润、推广海报等进行。

优惠锁客：开通联盟卡即可获得优惠，提高用户下单概率，增强用户粘度，以开卡优惠、每月开卡优惠、专属福利、专属折扣、积分等等形式进行。

会员权益：通过详细了解客户需求以及商户需求开通双向专属服务，对于用户而言，开通联盟卡即可“一卡通全城”、消费折扣、优惠折扣、积分通用、增值服务等等，对于商户而言，能够稳定客源、提高客户活跃度、门店曝光、异业互引流等等体现。

消费场景：结合异业联盟线上买单、线下服务与团购套餐，沉淀用户，精准营销。通过线上的体验感，通过优惠买单以及团购套餐等形式进行消费体验，即可开通会员联盟卡。

通过线上异业联盟的方式，打通线上线下、一体化消费场景。

适用于本地生活、行业联盟平台、社区生态解决方案。对于构建多元化、开放式的一站式服务平台。