

到店消费类异业联盟：解决C端用户使用平台去支付

产品名称	到店消费类异业联盟：解决C端用户使用平台去支付
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

异业联盟是指各行业、各层次的商业主体之间，为了达到共同的利益，通过一定的组织机构或网站形式，组成的商业联盟。

异业联盟的各商业主体之间相对独立，同时，各商业主体之间又存在一定的利益联盟。

因此，异业联盟是一个相对紧密，资源共享、利益共存的联盟。

异业联盟的联盟方式有两种：

1、同行业跨地区，适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较轻的平台，如旅游、票务、游乐场等行业。

2、同地区跨行业，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。

跨地区同行业的联盟在实际的电子商务运用能应用到的非常少，而一定范围内的异业联盟在电子商务的使用范围是非常广的。

在电子商务中同地域异业联盟的一般应分为两大类型，每个类型都是不同的应用场景，遇到的问题也是不一样的。

第一个类型是到家消费类异业联盟，主要用于餐饮行业。

到家消费类是针对餐饮行业和零售行业的外卖、跑腿等，目前在做的平台有美团外卖和饿了么外卖，平台不多但是市场无限接近饱和。不仅需要解决配送问题，还要从两大巨头中拼出一条路来，这个难度是

非常的高。

另一个类型就是到店消费类异业联盟，不限行业。

到店消费类不管是哪个行业，只要在一定范围内都可以，所运用到地方非常之广。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。

目前正在做的平台虽然很多，但中国的市场是非常庞大的，只要有店面的商家都可以参与进来，不是两三个平台就可以吃得下的。

做到店消费类异业联盟担心的一个问题，就是如何引导用户使用平台去支付消费？

平台的收益就是用户消费之后核销再抽取商家的佣金，如果商家与用户走其他的支付流程平台就会无法核销再抽佣。

先付钱再享受消费权益？这个不是没有人做，这样做带来的问题有：1、若没有运用分账去实行就会涉及到“二清”；2、运用了分账再去实行，就光退款一项就会非常麻烦。

那又该如何解决这个引导用户使用平台去支付消费？

一、砸钱：用户在使用平台支付消费时，给予用户一些优惠。让用户养成使用平台支付消费的习惯。这个也是很多大平台喜欢用的方式，不仅引导用户使用平台去支付消费，还能打击很多中小平台。

二、联盟卡：使用一种预存款或者权益的联盟一卡通。在入驻平台的时候使用分销机制，让用户推荐用户购买联盟卡，购买之后用户消费就会优先使用联盟卡。联盟卡使用的方式很早就出现了，不要小看这个东西，联盟卡可以带来一些意想不到的效果。

三、卖货电商：加入社交电商的一些卖货模式。这样平台不仅可以给予用户更多优惠，还可以赚取两方面带来的流量。但是要注意市面上社交电商的卖货模式五花八门，一个不小心就会导致平台亏损。

