

异业联盟如何利用“联盟卡”建立完善的会员体系？

产品名称	异业联盟如何利用“联盟卡”建立完善的会员体系？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

异业联盟百业皆可使用。不管是品牌营销、还是活动营销都适用！单独操作营销成本巨大，与其他商家合作既可降低获客成本，还可实现销量增长；不管你在一线城市还是八线小镇都可以通过异业联盟来获取大量的新客户。

而我通常采用的是策略裂变工具!

如果你是商家，需要运用异业联盟，则需要保持合作的开放心态，资源共享、互利共赢的心态！毕竟，钱是赚不完的！利用好异业联盟，可以非常有效地利用合作杠杆，低成本大量获取新客户。

当然，合作的前提是商家双方甚至多方都能在此基础上获得好处，也就是赚到钱！

对于我们所认知的联盟，生态就是联盟生态，也就是说，如果我们要做一个联盟卡，然后通过我们的联盟卡去建立我们的会员。

首先个方式要建立完善的一个会员体系，把这个会员体系给架构起来。如何成为我们平台的会员，以及说成为平台的会员后可以享受平台的一种什么权益。再者的话就是如何让我们的会员去帮助我们平台去做裂变，这个也是常谈论的一个问题，如何去分享，那么这时候在这个环节中如何去做一个线上电子卡，然后通过入口，用户可以去购买，享受到联盟商家内的一个权益和优惠，或者叫免费卡也好，这个都是由平台去做设定，开通了之后可以去享受我们相对应的一个联盟群以及通过我们的用户所提供的相对应的优惠。

那么，既然要做裂变的话，就会涉及到平台的一个分佣体系，也就是说在联盟卡的一个会员体系中，你成为了会员之后，你把会员分享到群里，分享用户成为平台会员，在中间会涉及到现在与平台的基础纷争体系。基础纷争的体系包括什么呢？比如说销售员，店长还有区代等等。

其次就是优惠手段，简单来说，就是你要想办法去引导用户成为你的会员，那是必不可少的，就需要能够给到你会员足够的优惠，那么基础的是什么？

1、关联到我们平台的门店去消费所享受相应的折扣，这是基础的，起码成为平台会员之后，他要有这方面的折扣，用户才会进去开这个会员卡。

2、在开通卡片的时候，平台还会相对应地去赠送一些优惠券，开了卡片之后，如果这个卡片一直不用，那其实是完完全全是一个没有流动的一个流量，它没有办法转移到你的现实，就像你做一个商城一样，一个用户，你通过各种活动把他引导到平台，用户之后它不在你平台下单，那么其实就是一个无效的用户，那么在这个时候的话，优惠券其实就是一个引导用户去到你平台消费的一个非常好的手段，那么我们可以设置相对的活动，比如说像开直播，开卡之后会赠送你购物币，每个月会享受相对的优惠等等。

商家之间资源共享，提升品牌曝光率，提高在当地的影响力和市场覆盖率。作为联盟商家要让固有资源实现良好互享从而实现资源大化。谈判员可深入商家厂家观察了解对方的实力和品牌影响力并提供相应资料。

商家之间会员互通，实现客户群体大化。互通双方的客户群。

异业联盟能解决的问题：

1、联盟卡折扣优惠：

联盟卡优惠共享，使会员权益大化，一卡多用

使会员权利大化，一卡多用

签订协议，在合作商铺陈列指示牌，例如：持xx 商家会员卡享受xx 折扣

2、会员共享：

每家联盟商家的会员资源共享，扩大品牌信息量，由活动方提供活动信息，由

联盟商家发给自己的会员，帮忙宣传。

联盟商家的会员资源共享，扩大品牌信息量，扩大受众人群

3、活动联盟：

双方自行进行洽谈活动商家应主动与其联盟商家进行联系，邀约共参加活动、会员日活动联盟，会员俱乐部活动联盟，单店促销活动联盟。

联盟商家的折扣，一个是优惠券，一个是积分，还有赠送的购物币，联盟卡整体的应用场景，个方式，我们现在所从类似于设想美团这种类型的一个本地送货服务平台，做一个平台的回民卡去使用，那么第二个产品的话就是做一些产品票务的，做旅游的，这种类型的话就是一个行业的联盟平台，它就可以作为它具备行业属性的一些卡，一些组织卡，一些人叫权益卡。

