

跨界共享模式异业联盟，联盟卡打造门店经营新趋势！

产品名称	跨界共享模式异业联盟，联盟卡打造门店经营新趋势！
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

异业联盟作为一种联盟形式，具有独特的合作优势。推动互联网与传统产业融合发展的有效途径，也是转型升级、提高增效的必然选择。然而，随着社交电商的兴起，赋予实体经济更多的活力，异业联盟的玩法和模式也迎来更大的发展机遇。我们会先认识异业联盟本身，再分析其不同模式的新颖运作思路。

通过建立综合服务商家平台，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、线下商店提供服务的商业体系，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。再结合多商家可产生联盟效应，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。

比如用户A通过引流前往平台入驻的商家B或商家C去消费，成为平台会员后可以享受平台的一种权益。或者开通会员之后所享受的一个联盟卡会员权益，主要可分为三个部分：

- 1、赠送专属的折扣。（优惠券、购物币和积分优惠券，关联到商家优惠券应用里面生成的优惠券）
- 2、每月选择现金开卡的选品以及赠送的优惠券、购物币和积分。
- 3、商家专属优惠（商家专注流量，会有整个商家去送给他的用户，赠送给用户的一些相对应的优惠权益）

异业联盟共享带来的优势有很多，主要体现在以下几方面。

一、降低营销成本

联合促销的费用一般由联盟共同投入，在销售增加的同时，个体商家的营销成本降低。

二、增强个体商家的竞争力

商家资源的整合可以让优势资源变更强，中等优势资源变强，弱势资源不再弱。从竞争角度来看，这种异业联合的模式会更容易在同行中脱颖而出。

三、建立更加丰富的营销渠道

异业之间可以通过营销共享来置换推广和促销的渠道。跟传统的单店营销比较，则无需投入高额费用即可获取优质流量。

四、消费者能获得更多的利益

异业联盟的促销可以让消费者以更低的成本获得更多的利益，这代表了更加先进的商业模式。

此外，异业合作也势必存在一些缺点。典型的就策划执行过程中可能遇到的利益失衡、缺乏监督机制、公地悲剧效应等问题，我们会在zui后一部分进行讨论。

那么，异业联盟合作的模式都有哪些呢？

在讨论异业联盟合作的模式之前，我们先来看看门店商家都拥有哪些属性和资源，然后基于此进行共享合作，就可以延伸出好多种异业合作的方法。

一、渠道共享

门店广告位、线上公众号、自媒体等渠道资源进行互相推荐，互换流量。

二、客户信息共享

商家之间的客户信息共享，打造一个公共的客户池，这种适合非常互补且资源对等的商家联合。

三、商品服务共享

一个商家的商品或服务可以作为另一个商家的赠品，或者是多方代销分成。

四、促销共享

异业合作开展联合促销活动，或者是搭建联盟会员体系，代金券兑换、抽奖相互引流。

接下来着重介绍三大模式。其中会分别贯穿渠道、客户信息、商品服务以及促销共享的理念，并且介绍如何利用工具来更好地开展异业联盟。

一、资源共享

包含广告位资源共享、多方代销分成、共建异业社群营销等。

二、异业联合活动

基于小程序创建超值礼包活动和多门店核销机制，利用拼团和分销进行裂变推广获客。

会员共享

异业合作最简单的一种就是会员共享。商家之间的客户共享，互相引流，打造一个公共的客户池，这种适合非常互补且资源对等的商家联合

如果双方的资源不对等，那么一方可以考虑缴纳补足差额费用。其次，假使A方对于B方的渠道更加依赖，那么也可以通过A方提供额外福利的方式来进行，B方利用福利来提升客单价、成交率。

举个例子，早教培训机构与超市、文具店、儿童摄影、儿童乐园等进行合作，家长只需要在这些地点消费到一定数额，便可以获赠培训机构的礼品、体验课或代金券。

这个模式相对简单，借助小程序我们还可以让整个流程的运作更加容易且合理。

首先是优惠券的创建，如果是纸质券，不仅耗费成本，而且不利于客户保管。因为顾客的消费不是即刻的，这次获得的优惠券大概率会在未来一段时间才使用。因此优惠券必须电子化。

未来的异业联盟，将不再是简单的线下实体店之间的异业联盟，而是将来必将进入集群大联盟时代，高端玩家将是以孵化别人做异业联盟平台为主，从而掌握着未来的大数据。