

联盟卡：建立一个完善的联盟生态会员体系

产品名称	联盟卡：建立一个完善的联盟生态会员体系
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/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

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。那如何来建立呢？分四个方式来讲。

首先第一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，以及说成有平台会员之后可以享受平台的一种权益。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，也就是我们经常讨论的一个问题，如何去做分享？那么在这个环节中如何去做一个线上电子权益卡，通过入口让用户可以去购买，或者叫免费卡也行，这个都是由平台去做设定的，开通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相对应的优惠。

那么其次，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，店长还有省市代等等。

第三、优惠手段，简单来说的话，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，就需要能够给你会员足够的优惠，那么zui基础的是什么？

所关联到我们平台的门店去消费所享受相应的折扣，这是zui基础的，zui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，那么再者的话就是在开通卡片的时候，平台还会相对应的去赠送一些优惠券，开了卡片之后，这个卡片他一直不用，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，就像你的商城一样，你做一个商城，一个用户，你通过各种活动把他引导平台，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。

第四、会员成绩，通过用户的一些需求把释放商家会去释放一些相对一些优惠，然后把这些会员引导到他们里面。会员前移来说的话，就是属于通过平台设置的商家的一些优惠，然后把会员引导到线下门店消费的一种手段，包括说我们所说的突破会员卡，然后去消费一些选择，消费者特别好，然后以及通过它的一些优惠和优惠的一些物优券，然后根据做些机构也好，然后以及或包括通过自己的购物币，这些消费也好去做些抵扣也好，这些都是引导用户去做消费的一个手段。

那么对于商户来说，商户可以通过加入到自己的家里。还有一种团购套餐，从线下引流到我们的线下领域消费，按照引流的方式，通过优惠券去引流到线下去销售，或者说整个联盟会员跟那个门店的一些优惠再去旅游到线下商城来线上的平台一种方式，其实对于整个而言，就是相对于说把我们之前异业联盟那些零散的客户，整合到用一个联盟卡去形成一个相对比较清晰的一个汇源内容方式。那么，联盟卡的一些功能体现、技能来说，也是围绕着我们前面所说的几点去做。

一、开通会员，目前平台设置的话是有两种方式

第/一种话就是没有门槛，相对用户可以直接进入到会员卡中心里面，点击对应的一些联盟卡，然后就可以直接领取，这个其实就相当于说是赠送的一种会员的一种方式。

第二种，付费购买，平台也可以去设置相对应付费的商品，比如说应该是一个月、一个季度或者半年的商品，然后各自需要多少钱，那么这种情况的话，用户就需要通过前端去进入到他的商品的一个会员卡开通的环节进行付费，付费完成之后可以获得相应的联盟卡的一个会员签名，会员的有效期可以去设置永/久有效，以及可以选择动态有效期。如果你选择的是付费购买之后的永/久有效，那他就没有这个时间限制了，像这只有一个价格，就是开通了多少钱就可以融入相对的潜力。

二、开通会员之后所享受的一个会员权益，主要可分为三个部分

第/一个部分：开盘的时候系统会赠送你专属的折扣，开通联盟卡所关联的商家，你去他的门店里去消费，到店铺购买也好，他们的团购套餐也好，都可以享受专属折扣。在所有的收益计算完之后再去折扣（比如说用户去购买的时候，使用这个购物卡去抵扣，有的门店还开通了积分抵扣，那这个时候的话，你把所有用完之后需要支付多少钱，然后去开卡的时候，平台可以去设置赠送优惠券、购物币和积分优惠券，关联到我们现在优惠券应用里面生成的优惠券）

目前，优惠券应用只有线上商城的优惠券，还没有做异业联盟里面的优惠券。以购物币到线上上升比例消费，而购物币没有通过线上，积分可以到线上的积分商城去消费，然后超级的优惠券，还可以到你的线上商城里面去做，也可以赠送你线上商城里面的优惠券。

第二部分：每月的选择、每月的现金开卡的选品以及赠送的优惠券、购物币和积分，它是属于你开卡之后会赠送给你，这个每一个权益的话都是。比如说你还有那个年卡，设置他每个月会赠送你多少的一些积分、购币，或者是赠送你相对应的一些优选，优选自动发放到账户里面去。

三、商家专属优惠：

它是属于某一个商家首/发方面优惠的一些优惠，那么既然是某一个商家去发放的，那它就不存在核销这个板块，因为你当做核销的话，很复杂。所以说在这个环节的话就是商家专注流合，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，这个权益用户领了之后可以对照对应的门店来拿给服务员看，服务员觉得可以做到，点击去使用一下就可以了，他们不需要核销的一个环节，不需要合适的环节，所以商家专属的优惠。必须要到线下的门店才能去使用。不是城市优惠。

然后是一个使用联盟卡，联盟卡的使用场景主要就是在我们的异业联盟里，然后在异业联盟里面，目前异业联盟的产品作为联盟类型，一个是团购套餐，一个是优惠美团，那么这两种类型的话都是可以去通过线上再去线上去购买，购买它的一个团购套餐，或者说是在线下门店去进行优惠，去支付的时候可以直接点击选择关联的会员卡，就可以直接享受这个会员的时候，在支付页面选择就可以了。然后商家可以直接使用，无懈可少的。然后整个的一个联盟卡使用场景来说的话，基本上来说就是我画一个比较简单的一个图，然后去取消它，基本上来说就是一个链接我们线上商场。

所以当成跟我们线下的异业联盟，他们的使用场景联盟卡是可以去到我们想家的异业联盟去消费的，你开通了联盟卡之后，可以有一个赠送的优惠券，购物币跟积分，它使用场景是非常广泛的，这样平台的生态链都是可以去使用的，那么积分它使用的产品也是非常麻烦，很多应用环境都可以使用的，但是使用zui多的是我们的一个积分商城里面，或者说很多平台会去做一个专门的积分兑换专区，这个时候可以去当做一个相对你的权益来使用，那么再者的话就是优惠券是可以去到引流到我们的线上商城里去使用，做优惠的一些抵扣或回扣。

那么它整体来说就比较简单，为什么说比较简单呢？当时我刚去学这个点卡应用的时候，我当时第一反应就是暂时就是一个潜力感，其实就是一个潜力感、权益感、那下一步要变成储值卡才是比较很多客户所平台说所熟悉的比较多的，也就是说它只是一个会员的消费权利，而且的话只是说是可以享受相对应的一些折扣，然后以及优惠等等，他没有办法去当做一个储值卡来使用，所以说我们未来会不会把它做成一个储值卡。

一个是联盟商家的折扣，一个是优惠券，还有一个是积分，还有是赠送的购物币，联盟卡整体的应用场景，第一个方式，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，做一个平台的会员卡去使用，那么第二个产品的话就是一些做票务的，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。

其次就是可以做一些结合他们的一个社群生态去做他们的社群，社区的一些潜力卡。那么联盟卡一个前端展示在这里的话其实就是我们的一个会员卡中心，也就是说用户进驻到会员卡中心，可以看到现在目前品牌所设置的所有的联盟卡，所有的联盟卡都会在会员卡中已经展示，那么用户可以根据自己的需求持续开通相对应的联盟卡，每天买水果买得比较多，在餐厅吃饭吃的比较多，他可以开一些餐饮的信用卡等等，这些都是属于说是平台所生产的品牌都生产的。那么，所有的会员，会员，他们以及开通的联盟卡就可以在自己的会员中心里面可以看到自己已经开通的联盟卡，可以去通过到门店去消费，可以享受一些门店的专属收益，点击专属收益的一些使用之后，就可以去享受门店所提供的一些服务。

