

异业联盟+广告生态联盟——有效地赋能实体门店

产品名称	异业联盟+广告生态联盟——有效地赋能实体门店
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

对于我们所认知的异业联盟，就是行业的经营者与不同行业的经营者联合，共享一些目标顾客，共同搞推广，往往会收到互惠的效果，顾客也能得到实惠。目前这种营销模式在化妆品行业方兴未艾，可以说潜力巨大。

一、选择合作方的标准

1、目标市场相同或相近。

物以类聚，人以群分。不管有钱没钱，消费者都有自己相对固定的活动圈，消费者会集中在某些商家中。找准了目标客户，就能够有的放矢，选择合适的异业品牌进行合作。

对于二三级城市的经销商，如果主推品牌单品的均价在百元以上，那么目标顾客就应该算是有较高消费能力的。结合店老板提供的一些资料，就可以锁定目标顾客的消费圈子，通常包括养生、养颜、首饰、健康、健身、形象设计等针对女性高端消费群体的服务品牌。

合作双方的目标市场若相近，那么其重叠程度越高，联合促销成功的可能性就越大，如果过低的话，效果可能会大打折扣。例如一家连锁药店与某健身房合作，协议规定在健身房的顾客消费满一定金额，就可以在药店享受优惠，但是两者的目标消费群不同，药店的目标客户是老年人，这种异业结盟对药店的帮助并不大。

2、互惠互利。异业品牌虽然属于不同的服务业态，但服务群体却高度一致。"牌分属不同行业，不存在竞争关系。在激烈竞争的市场上，异业品牌通过相互扶持分享市场这块大蛋糕，将会提升自身在行业内的竞争优势。

3、一般来说，异业联盟必须门当户对。比如我们看到的合作比较成功的可口可乐和麦当劳，百事可乐与肯德基，快餐大佬配可乐巨头，可谓绝配，在品牌含金量上，也都是一个量级。但是，如果主推的是知/名度较弱的产品，出于形象推广的考虑，也可以选择一些知/名度高的异业品牌合作，这招叫做借名生辉

, 增加自身产品的认知价值。

二、异业联盟共享带来的优势

1、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。

2、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。

3、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。

4、消费者能获得更多的利益

新零售的本质是让消费者更优，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。

三、商家如何进行新异业联盟建设

在这里小编介绍两种形式，一种是联盟卡提高会员体系；一种是广告机商业生态模式

1、联盟卡体系

会员体系：一卡通用，实现会员共享、资源整合

培养用户，培养联盟忠实用户，会员折扣锁住用户，引导用户开通会员。

裂变分享，锁定关系共享权益,联盟会员可加入

联盟权益,线下门店消费,线上平

分润体系.结合电商分润体系，灵活设置，激活会员分享裂变

优惠锁客。开卡优惠，每月优惠，专享优惠，专享折扣，购物币，积分

会员权益。帮助建立商家与会员间的专属权益，为会员提供商家专属福利

消费场景。结合异业联盟到店付与团购套餐，沉淀用户，精/准营销、“联盟卡”助力平台精/准经营用户

那用户如何获得联盟卡呢？

无门槛：，可直接领取；可设置有效期时间

付费购买；平台可设置关联商品，消费产品获得联盟卡。

开卡/续费权益：

专属折扣；赠送优惠券、购物币、积分

每月权益：赠送优惠券、购物币、积分

商家专享优惠：关联商家所设置的专属优惠

2、铺设广告机生态联盟

联盟商家数字广告生态系统是一套结合了广告屏幕、广告系统和异业联盟的针对线下门店进行门店营销、策划、设计、落地为一体的数字广告营销系统。通过线上便捷的操作，让店主可以随时随地进行门店营销宣传、实现引流裂变，让广告营销像发朋友圈一样简单！节省人工和物料成本。同时还能通过”共享屏幕“进行广告投放，实现跨界盈利。

板块包括

、异业推荐分成

：被店铺A的关联锁定的消费者，引流到店铺B（或其它店铺）消费后，A可获得B的推荐分成

、扫码领取优惠：消费者通过扫码屏幕广告上的二维码领取店铺的优惠活动。

、新客锁定店铺：新用户扫码某店铺广告机上的二维码，即可与该店铺绑定关系，成为该店铺的“流量资产”。

、联盟多商圈：聚合线下实体门店，方便消费者一站式搜索、购物、支付，同时提供门店多种营销玩法。

、店铺播放内容：播放店铺A自己的活动内容，通过丰富的素材库，可随时随地输出高质量内容，省时省力。

、异业联盟广告：用于投放联盟商圈内其它门店

结合了广告屏幕、广告系统和异业联盟的针对线下门店进行门店营销、策划、设计、落地为一体的数字广告营销系统。通过线上便捷的操作，让店主可以随时随地进行门店营销宣传、实现引流裂变，让广告营销像发朋友圈一样简单！节省人工和物料成本。同时还能通过”共享屏幕“进行广告投放，实现跨界盈利。

广告云端集合管理整个广告系统，实时更新各行业的广告模板素材库，线下门店可根据自己所在行业以及活动情况在素材库中选择合适的模块快速进行编辑投放。

假设门店A、B、C、D是商家联盟圈，A店是服装店，B店是美妆店，C店是日用品店。D店是餐馆，商家A租赁广告机进行广告投放，将广告机摆放于门店显眼处，投放自己门店产品以及优惠活动，消费者E来到A店，扫广告机屏幕的二维码，绑定A店用户身份且领取优惠大礼包（实体店衣服：180，扫码领取礼包后抵扣30，支付150即可），同时在A投放的广告机上面，不仅仅有A店的产品优惠信息，还有联盟店家圈（B、C、D店）的产品优惠活动信息。消费者E看到广告机上面展示的口红，根据地理位置到B店消费或者是在B店的线上商城购买（假设口红200，成本100，利润100里面A店得40）消费者E是已经扫码绑定A店的用户了，此后消费者E通过广告屏上面去到的其他实体店商家或者是线上商城的消费，A店可以得到分润。实现真正的异业联盟。资源共享互帮互助。

任何行业，任何个体商家的任何一次合作，出发点都是为了实现各自利益最大化，获得利润。没有获益

的合作都不会长久。而异业联盟的思维又是一大创新，线下商圈作为流量密集地，谁先占领，谁就掌握了主动权，线下实体店异业联盟，赋能线下实体商家，融合线上线下流量，实现跨界广告互通互助，有效解决线下门店营销难、获客难，转化难，盈利渠道少等难题。