

讲解异业联盟：为什么会出现、联盟的方式、联盟的优势播

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 讲解异业联盟：为什么会出现、联盟的方式、联盟的优势播 |
| 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 | 东莞市 |
| 联系电话 | 18665158422 18665158422 |

产品详情

异业联盟，是一种着力于本地生活的商业模式，可以说是不同行业、不同层次的商业主体的联合，也可以是同行业各层次不同商业主体之间的联合。

更多是用于打造线上线下商业相结合，用于整合各行业线下门店，在线展示门店信息引流模式，建立多商家联盟体系。

为什么会出现异业联盟这种商家联合体？

随着商业的发展，市场竞争越来越残酷。

竞争可谓白热化。大品牌、大商家逐渐形成垄断市场的格局。

各个行业都是如此。第一品牌和第二品牌主宰着整个行业，不可一世。

大量的小商家、小企业、小品牌的生存受到巨大威胁。

为了打破这种局面，小商家、小企业必须联合起来，积众弱为强，共同对抗大品牌、大商家的冲击，由此，异业联盟应运而生。

异业联盟商家存在的两种不同形态的联盟方式。

第一种是同行业跨地区的形态，适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较清的平台，如旅游、票务、游乐场等行业。

另一种是同地区跨行业的形态，适用于打造城市商业联盟、城市商圈，消费者可在各联盟商户通用消费、享受折扣，这种形态也是zui常见一种。

联盟的商业主体之间，既存在竞争，又存在合作。合作共赢，是异业联盟各商业主体的共同目标。

异业联盟出现的方式有哪些？

第一种用法比较简单，一般是由几个行业有关联的商家自己组合而成的。比如：水电、瓷砖、灯具、门窗装修商家一起组成一个装修一条龙的异业联盟。相互介绍客户，相互给予返点。

第二种用的地方很多，一般是由商贸大厦的商户组合而成的。这种方式就开始使用互联网作为辅助工具来计算数据，还能发行自己联盟储值消费的一卡通。

第三种用的范围很广，一般是以街区或者城市内的一些商家组成。这种方式方式很需要数字化管理，还需要根据商家的需求添加一些营销活动，难度较大。

异业联盟有着哪些优势？

一、拓客渠道共享；二、消费积分共享；三、VIP会员共享；四、促销活动共享；五、用户数据共享；六、售后服务共享。