

实体进入无力期，人民日报：异业联盟助力让实体店重新旺起来，微三云钟小霞

产品名称	实体进入无力期，人民日报：异业联盟助力让实体店重新旺起来，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

实体店进入了无力期呀，70%的实体零售业面临倒闭的危机，人民日报也曾经讲过，一定要让实体店人气重新旺起来

结果呢，网友几乎一边倒的说，现在让实体店流量旺起来根本不可能，理由看起来也很充分啊，什么网购比实体店便宜，没有人去实体店消费，什么房租高，店主都在给房东打工了，没人干实体了。难道真的没有办法让实体店一起重新旺起来了么？当然有啊，我们有个开小餐馆的客户呢，就用三招啊，让他的店人气爆棚。具体怎么做呢？接下来全是干货，做老板的可以点赞收藏。

首先呢，打造会员爆品来锁客，老板在店里面推了一个会员方案，你线上充值100块消费卡以后呢，购买饭菜就可以享受成本价的七折，顾客一想，那钱冲着也有用，正常一日三餐得吃吧，充100块钱也不算个事儿，所以基本上呢，都会线上办一张卡，这样成为会员就跟老板绑定了会员关系，慢慢地店里的流量就翻了好几倍了，有流量就不怕没钱赚呢。这不仅仅只是局限于到店的这些客户，将他们变为自己的平台流量。

接下来，用了一招，他联合了附近几条巷子或者街道的门店，进行了一个整合，也就是异业联盟，有了流量就有了底气，跟其他行业老板谈合作也就很顺畅了，大家这里可以设想为美团。而这位餐馆老板就是平台的掌握者，在美团，入驻的商家跟商家之前并不存在利益共存问题，而在餐馆老板整合的异业联盟平台，通过会员联盟卡绑定线下门店，增加会员体系，每个入驻到他的平台的商家，餐馆的客户到平台去消费购买其他商家的产品，平台可以从中得到收益。

最后，再结合广告屏变现，打造跨界盈利，线上线下双收益

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店通通可以得到分润。实现真正的异业联盟。资源互帮互助。

方案亮点：

商家自用是门店营销的刚需，整合其他门店的流量进行增值，通过广告吸引用户进行流量聚合裂变

1、营销自动化：商家可以随时操作系统后台，进行板块内容更新，便捷式操作，按照传统方式来说，如果需要更改内容还需请设计公司重新设置，省去了大把时间和金钱

2、数字化、系统化有利于降低营销成本，而且动态化屏幕更加容易吸引消费者眼球。节省人力喇叭

3、随着移动互联网人口增长红利消失，线上流量变得越来越贵，对于拥有“千人成本低、视觉冲击力强、城市固定范围覆盖率高”等优点的线下商圈广告将变得越来越重要，并与线上广告进行互补。微三云·广告生态系统可打造“实体店版分众广告”，实现异业广告收益。

4、普通广告屏幕只能播放自家广告，无法进行更多的营销拓客、引流以及跨界盈利。而微三云·广告生态系统除了解决自用问题，还能将线下流量拓展至线上，跨界盈利，线上结合线下，店内收益+跨界收益

所以老板一定不要用战术上的勤奋来掩盖战略上思考的懒惰呀，如果你的生意啊，很难，你天天都像往常一样在店里辛苦，看着焦虑没有用，你要走出来看看，去学习别人的新模式、新方法，越是难的时候，越要对新鲜的事物有足够的敏感性，积极拥抱就会改变。所以我强烈推荐你啊，认真学一下互联式盈利思维，了解中小企业如何打通线上线下的盈利闭环，如何零成本获取海量的新客户，如何落地S2B2C产业赋能模式，如何玩转社群营销模式、合伙人模式、众筹模式等等。不仅仅是讲思维