

异业联盟让企业如何将众人拾柴报团取暖发挥

产品名称	异业联盟让企业如何将众人拾柴报团取暖发挥
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

商家联盟又叫异业联盟，zui初只是少数商家自发合作，相互推荐顾客到对方店面消费的一种合作形式。算着计算机技术的发展，以会员管理系统为基础工具，这种合作逐步发展为具有统一组织者和管理者，以积分为结算媒介充分考虑到各方干系人利益的一种合作组织。这个组织构建一种会员制模式，推出一系列的会员卡，持卡会员可以在联盟的任意商家消费，同时有一套的会员积分奖励规则，会员累积后可以用积分兑换礼品、抵现金消费、积分抽奖或直接返现。在同等条件下，消费者必然优先选择可以获得积分奖励的联盟商家消费，消费获得返利，也更加方便，商家可以共享会员，使自己的会员客户规模变大，从而提高了联盟商家的销售额，而商家联盟平台的运营者也可以从联盟商家的利润增长中得到收益。这种模式照顾了干系人参与合作组织的积极性，让合作组织体系更加稳定和巩固，必须考虑到干系人参与合作所应得的利益，形成众人拾柴、报团取暖的形态。

商家联盟系统用于地区商家联盟或区域商圈运营，运营者可用于整合商家资源构建区域商圈或者商户联盟。联盟内共享客户资源，会员可一卡通行联盟享受更大更多优惠;商家也能快速拥有大量潜在客户，上级联盟发起者可通过收取加盟费、手续费等多种方式收益，实现多方共赢。商家联盟的商城可以在多个城市使用，运营者可以在商家联盟系统的后台设置运营的城市，用户使用商城时，可以直接切换到选择的的城市。

商家联盟的几种形式

1、折扣联盟：这是zui初的一种联盟形式，只要商户承诺相应的折扣，联盟运营商就推荐会员到商户处消费。这种模式因为利益链条不清晰，已经逐渐被淘汰；

2、积分联盟：以积分为媒介链条，充分考虑运营商、合作商户和会员的利益，形成价值链，合作体系比较稳定，使得积分联盟成为zui常见的联盟形式。但该模式也存在营销手段少，商户与商户间的联系少，运营商的利润也较低的缺点；

说明：运营商收益：10（B店购买的积分）-7（会员以积分抵的现金）-2（给会员所属店面的奖励）=1元；
A店收益：2元 B店收益：增加营业收入100元 C店收益：增加一个顾客进行消费

以上所给数字均为假设数据，运营商可根据实际情况自行设定

3、储值联盟：储值联盟直接以预付费卡为结算方式，形成体系内的流通货币，有两种运营模式：1) 运营商统一发卡，合作商户承诺接受持卡会员刷卡消费，消费后商户再向运营商结算获得现金；2) 商户自行发卡，该卡在联盟体系内都可以使用，由运营商统一做结算。无论哪种方式，都可以快速的给运营商和合作商户带来利益。但该模式也存在对运营商和合作商户的资助要求高，诚信体系难以建立的缺点，特别是第三方支付平台建立后，该模式难以在小运营商中生存；

说明：运营商收益：运营商增加950元现金流，会员消费满1000元后，运营商收入50元；A店收益：50元
B店收益：增加营业收入100元 以上所给数字均为假设数据，运营商可根据实际情况自行设定

4、优惠券模式：此为微三云以移动互联网技术推出的zui新形式的联盟模式。该模式中，运营商为各合作店面提供一个优惠券交易平台，实现会员在B店消费获得A店优惠券的形式，而运营商可以根据优惠券的使用量结算收入。

异业联盟的好处

它是一种创新的商业运行模式，是一种利用虚拟平台进行的资源运作;主要体现在以下几点

1、让各结盟商业主体之间实现资源共享,信息共享;

各结盟企业之间的业务紧密相关,相互支援，创建一个支持共赢的成功系统;

3、联盟间大量的信息使各商业主体的知名度和品牌也得已相互反复的传播，广告的效应非常突出;

4、联盟使得联盟者的影响在更大的范围扩大，其经营成本会有所下降;

5、信息量增加使经营有更大得市场发展空间。

6、这样的联盟使消费方的利益也得到zui大化;将异业的商业主体整合在一起的实质是将分散的各大利益主体共置在一个

公共的平台上，消费的一方和产出的一方在这个平台上，均能实现自己的利益。

提升进店人数，加大促销活动力度、提升销售业绩，降低运营成本

大部分的还是用户的亲生经历，不少用户在每次享受完优惠之后都会以一些其他方面的支出来填补优惠后的“坑”，当然商家也是非常奇怪。本来都到账户的钱，一下没了反倒是官方又给补贴，但随之而来的是小幅度的价格上调，导致销量上不去。