

## 异业联盟+拼购模式 异业商家间如何抱团取流量？

产品名称	异业联盟+拼购模式 异业商家间如何抱团取流量？
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

大家好，我是微三云钟小霞

借力外援，打造生态联盟，互联网异业联盟就是以创新的方式搭建互联网大平台，将现有的线下资源整合到线上平台，异业联盟应运而生，精准引流，今日就跟大家分享一个你听了你也想参与的方案，拼购模式+异业联盟。

拼购模式玩法：

举例：5人参与100元拼团（成本价20元），1人中奖，可获得产品，4人不中奖，每人退回100元本金，并奖励5元/人。另外拿30元给中奖人和不中奖人的上级团队进行奖励，再拿8元做成团奖励（每拉一个参团奖励2元），平台净利润22元/次。

把这种玩法结合到异业联盟应用，招募商家入驻发起拼团抽奖活动，让商家使用平台的工具实现引流裂变促销店铺产品和服务，同时为平台输送客户会员，门店第一次分享活动锁定会员后，后续会员去其他联盟门店消费或者到平台消费，原来的商家均有跨界盈利收入。

异业联盟+拼购玩法举例：

假设某餐馆推广98元的套餐活动，通过平台发起活动，五人拼团，1人中奖，中奖的人可以如愿获得产品券到店消费，4人不中奖退回本金后并奖励5元/人，假设用户连续20次参与都不中奖，则第21次中奖就相当于白嫖一顿饭。

又或者，5人出去聚餐，为了避免付钱尴尬也可使用这种模式，中奖的幸运儿帮大伙付款，未中奖的人还有参与奖，活动公平公正，具有趣味性，也容易吸引消费者复购消费。

还可以升级玩法，由于拼团模式能快速裂变会员，整合线上会员数据为线下门店导流，引导线上会员到线下合作门店消费获得优惠。

平台自营产品拼团中奖赠送购物币，购物币可以到线下合作门店消费抵用现金（每次抵扣一定比例），与门店签约合作费率结算时扣点20%，那么只要平台用户拿购物币去门店消费，平台购物币就消耗了，还有10%的钱赚，还可以设置充值活动，冲1000得10000元购物币，去线下合作门店消费每次能抵10%，充值再赠送其他权益作为辅助，平台能收到大量会员充值款。

如今这个资源开放、流动的互联网时代，要想实现资源变现，我们更要擅长借力。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方向，在不断整合各行业的资源的同时，开创新模式玩法，更能有效刺激消费群体。

需要更多异业联盟方案模式，可私聊小编交流