

# 新流量 新渠道 新模式 异业联盟整合当地商圈 助力企业导流

产品名称	新流量 新渠道 新模式 异业联盟整合当地商圈 助力企业导流
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

因为最近疫情原因，许多商家的生意都不太好，纷纷会有企业需要转型到线上，却被流量难题困住，今日给大家分享主要是针对平台要整合实体联盟商家，打造线上异业联盟，为帮助商家及平台引流用户。

### 一、新流量

如何从公域流量将用户引流到自己的平台？

- 1.线上平台-引流，需要通过推广、做营销活动、会员积分、热卖爆款、节日福利、附近门店等方式引入大流量。
- 2.营销活动-转化，设置优惠券、限时折扣、秒杀活动、促销活动、节日优惠（双11、618）等，通过活动令用户真实下单，否则引入1000个人，下单人数却不足50人，则等于在做无用功。
- 3.分享推荐-裂变，通过拼团、砍价、分享裂变、推广员等方式，令用户把活动分享出去，就如某拼夕夕，最早进行的砍价拼团的概念，通

过“大家帮我砍一刀”这种方式，进一步完成裂操作。

在整个的一个系统框架中，通过公域流量池里面，引入用户到自己的流量池引，再去做用户经营。把用户进行筛选之后，针对其产品属性，设计其合理的商业模式，将用户经营好。

## 二、新渠道

全国疫情环境影响下，大幅度影响线下门店，导致用户消费习惯变动非常大，更多的消费已经转移到线上实现的，也因此衍生了一个比较火的概念“社区团购”，这是一种属于市场行业所影响的。

盒马生鲜：他的一个新概念，在疫情的影响下，他瞬速地把线下门店转化为仓库，可自由切换线下商超模式和线上社区团购模式。线上板块，通过线上app下单，配送到家服务。线下就是经营一个商超模式，即承担线下门店产品销售，又承担了线上仓库取货板块，这种架构称之为电商一体化。

## 三、新模式

线上渠道其实是属于用户使用频率较高的板块，许多商家也慢慢转型到线上渠道。据数据统计，公众号是很多商家在做，直接触达用户群体，通过公众号商城、小程序商城、官///网宣传，线下门店设海报扫码关注等方式，这是很多门店做引流的时候选择的一个渠道。

数字化会员：通过会员卡整合所有的用户数据，利用会员卡筛选出忠实用户，搭建出自己的私域流量池，所有的核心点就是最后要把用户变成自己的会员。

## 四、公域转换私域流量的工具

## 1.异业联盟核心：解决用户到店服务的需求

到店服务：整合门店资源，通过线上做推广，出售产品，用户后续到店服务，例如美团的团餐，酒店服务等，需要到店服务

到家服务：O2O商城，对接配送的业务

2.联盟卡：针对线下门店，通过发行联盟卡，整合所有用户资源，享受门店折扣，赠送积分/购物币等方式。

3. 会员卡：针对线上商城，发行会员卡，使得用户线上消费获得折旧优惠，，积分赠送等。

## 五、流量引进后，通过公众号，小程序端入口

公众号优势：自动推送信息，优惠券，新品上市，领取会员卡等

小程序可直接解决用户消费，分享拼团秒杀活动到社区群体

短视频：通过直播和小视频，分享日常，推送企业文化，后续直播卖会员，直播下单优惠

2022商家经营需要：整合微信生态资源进行引流，做好私域转化。