

互联网时代，如何与异业商家合作？播

产品名称	互联网时代，如何与异业商家合作？播
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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

现代市场环境下，品牌间的较量资本决定实力。一个企业、一个品牌、一个产品单打独斗的时代早已结束，因为任何一个的品牌，由于特征的单一性，受“外部性”的影响多，尤其是当出现具有替代性的竞争品牌，就更遭干扰了，企业所付出的成本也将会大幅增加。

要知道跨界合作在基于资源赋能的前提下，包含的绝不仅仅是产品而言、“得客户者得天下”、双方更多的在客户资源共享上能够为双方形成一个以产品为核心的闭环系统，从而与客户形成粘性、带来更多的销售机会。

营销红度关键词提示：双向引流、客户资源、跨界营销....

当异业合作成为理所应当的一种潮流，资源共享就变成了必然趋势

现在的异业联盟=取长补短+强强联合，已经受到越来越多的企业青睐。大到跨界联盟，小到资源互换，每个企业品牌和营销人员，早晚都会参与其中，异业合作联盟毫无疑问是通过沟通谈判出来的，要促进异业合作达成，谈判前的工作也尤为重要！

假如举个例子，有家火锅店想提高客户的进店率，老板发现对面的奶茶店人气一般，于是就去找到奶茶店的老板和他说，兄弟，我是对面火锅店的负责人，如果有一个办法能够使咱们两个店的客流量都增长，你觉得可以合作吗？奶茶店老板怀疑地点了点头，接着说第二句，如果客户在你这购买两杯奶茶，去我家吃火锅我可以把锅底给他免费，你觉得没问题吧。老板又点了点头，这是火锅店老板又说，如果客户在我家消费了200元，凭我店持有的小票，到你们家可以免费拿一杯15元的奶茶。但是我给你补贴10元你觉得怎么样？老板连连点头与火锅店用了同样的方法。周围这些生意不好的干洗店、洗车店、水果店都谈了合作。两个月下来客流量翻了三倍多，这就叫跨界合作，异业引流。

《思路决定出路》一书中曾说，互联网时代做生意，就要打破传统的营销思维模式，避免单独作战，学会整合多方面的资源。与异业商家多多合作，实现真正意义上的合作共赢。就能达到1+1大于2的效果！

2022下半场异业联盟究竟该怎么做？为什么传统的异业联盟，对商家没有吸引力了？1、用户需要更靠谱的性价比2、商家需要更好的进货渠道降低运营成本3、平台需要更丰富多元化的爆品引流因此，平台引入靠谱的供应链体系，就显得非常非常的重要了！

例如，平台通过优质靠谱的供应链：

1、为商家找到更好更靠谱的进货渠道，降低商家的采购成本，平台自然能更吸引商户入驻。2、优质靠谱的供应链体系，能通过打造更多品类的爆品引流奠定基础。3、可以通过供应链体系设计折扣会员联盟卡，实现消费者、商家、平台商的三方共赢！供应链，异业联盟系统平台运营的下一个制胜法宝！

后总结一下异业联盟商家联盟四大核心：联盟会员、组织平台、推广员和商家。还有培养用户、裂变分享的会员体系、分润体系。通过开卡优惠、每月优惠、专享优惠来优惠锁客。会员权益的功能有专属折扣、赠送优惠券、购物币和积分等，包括关联商家所设置的专属优惠权益。目前新增“联盟卡”应用，打造实体店线上线下、一体化消费场景！