

分享异业联盟一卡通解决方案—商家资源整合，合作共赢，验证1+1 > 2——微三云

产品名称	分享异业联盟一卡通解决方案—商家资源整合，合作共赢，验证1+1 > 2——微三云
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

产品详情

伴随着经济发展商业的发展，行业竞争愈来愈惨烈。许多品牌、大商家逐步形成完全垄断市场格局，而大量小店家、中小企业、小品牌的生存在这样的条件下遭受极大威胁。为了能摆脱这种局势，小店家、中小企业务必团结起来，积众弱为强，一起抵抗品牌、大商家冲击，从而，“异业合作”问世。靠异业联盟来一起来招揽大量面对群族的客户资源，借此机会来制造出双赢的行业权益。跟大家分享个新的方式，主要用于服务平台要融合实体线联盟商家，打造出网上异业合作，为帮助店家及平台引流客户。也让消费者获取更多的优惠的方式——异业合作融合联盟卡解决方法。

线下推广O2O平台整合，将线下推广店家开展平台整合，打造一个类似美团外卖APP、饿了么的服务平台！！！！

大家都知道，商家联盟

”是一种着眼于本地生活的商业运营模式，别名“[异业合作](#)

”，简单的说就是把跨业、多商家团结起来，VIP仅需应用一张同盟VIP卡，便能在所有联盟商家内交易，享有会员折扣并能够得到统一的奖赏。

举个例子：

场景描述：服装店/美容店异业联盟

女士生来就追求美丽，提议品牌女装老总去找美容院老总协作。为什么呢？毕竟在领域上，服饰与美容护肤2个领域，不会有相互之间竞争的关联；而目标客户全是女士，存有关联性关联；

品牌女装老总可在自己时装店里，帮美容院老总展现宣传策划并推销产品（宣传海报、宣传页、使用组合套装、优惠券等）。

时装店应设营销活动如下所示（如：入店就可以免费领取美容院试用品和8折优惠券；店铺交易达200元就可以免费领取美容院试用品和300免费试用券）所以这些券对于女性消费者来说，会要求过的，从而不

容易随意丢掉，特别是交易过的客人，当她拿着赠送品券到美容院里去取赠送品时，就又成了美容院的会员了。

同样，美容院老总还会与品牌女装老总一样给来交易的客人一些时装店的折扣券和优惠券，自己在顾客获得特惠的同时还推动了女装服装店人流量增长，终双方共赢互赢。

协作在双方产品品类中不存有市场竞争，在商业影响力上相对平等，所面临的目标客户会相对一致，根据异业合作协作，时装店和美容院的可以相互合作共赢。

一、店家异业合作二种形状：

一种是同业竞争跨区域。适用行业类型趋向重一点，而地区特性较为清的服务平台，如度假旅游、票务中心、儿童游乐场等领域的联盟卡，

另一种是同地域跨业。适用打造出大城市商家联盟、城市商圈服务平台，顾客可刷卡在各个同盟商家通用性交易、享有折扣优惠。如客户发放的联盟卡在万达商圈的卖家都统一享有VIP打折的方法。

二、商家联盟四大关键

同盟VIP：一张联盟卡，通同城，享有联盟商家折扣优惠

机构服务平台；联盟的策划者与运营人

网络推广员：店家与消费者的先行人，帮助平台搭建同盟

店家：参与到联盟平台的不同领域的卖家

三、创建“同盟”必须从这些领域下手

会员制度：一卡通用，完成会员共享、整合资源

塑造客户，塑造同盟忠实用户，会员折扣锁定客户，引导客户注册会员。

裂变式共享，锁住关联分享利益,同盟VIP可

同盟利益,线下实体店交易,网上平

分佣管理体系.融合电子商务分佣管理体系，灵便设定，激活VIP分享裂变

特惠蓄客。办卡特惠，每月特惠，专购优惠，特享折扣优惠，买东西币，积分兑换

会员特权。协助创建店家与VIP之间专享利益，为VIP服务提供商家限时福利

消费模式。融合异业合作进店付予团购套餐，沉积客户，营销推广

二、“联盟卡”助力平台运营客户

1.那客户怎样获得联盟卡呢？

无门槛：，可以直接领到；可以设置有效期限时长

付钱选购；服务平台可以设置关联商品，交易商品得到联盟卡。

2.办卡/续订利益：

专属折扣；赠予优惠券、买东西币、积分兑换；

每月利益：赠予优惠券、买东西币、积分兑换；

店家专购优惠：关系商家所设定的专享特惠；

三.打通线上线下、一体化消费模式

将在线下商家融合到线上app，用户使用联盟卡复购回购交易，各种各样推广工具，如积分兑换、买东西币、优惠券这些

四、那可用什么情景应用呢？

同城购物服务平台。根据当地店家，搭建多样化、敞开式的一站式当地综合服务平台。与此同时进行深层异业联盟活动营销，打造出本地生活私域流量，减少渠道成本；

领域联盟平台。根据每个地方或协作等形式协同同业竞争店家，摆脱用户增长短板，提高联盟商家度，另外推动领域向愈发规范性、品质化方面发展；

社区生态解决方法。融合社区社群绿色生态，给予线上与线下一体化感受；应用同盟卡会员连通小区店家与线上app，产生小区商家联盟

五、前面展现

六、异业合作实际都有什么优势呢？

- 1、建立综合性商家平台，为商家给予网上推广的渠道，服务平台根据粉丝运营，打造出线上app营销推广，线下推广店铺提供帮助商业体系；
- 2、根据特惠付钱大红包营销推广建立联系等推广工具，店铺独立营销推广建立平台裂变式线上传播更加轻松；
- 3、多商家可造成同盟效用，服务项目互相填补，融合分销策略应用，建立联系互相引流方法分享客户

在如今这一网络资源对外开放、流动网络时代，若想完成资源变现，我们更要善于借势。未来的世界的核心能力，是寻找数据的搜索能力、应用数据的思维能力、从很多信息内容里爬取趋势的洞察能力、发觉发展趋势后快速跟进的借势营销水平。异业合作，是不同领域、各层次的商业主体的协同，还可以是同业竞争各层次不一样商业主体之间协同。联盟的商业主体中间，既具有市场竞争，又存有协作。互利共赢，是异业合作各商业主体的共同的目标！如果你也有念头，咨询报价，热烈欢迎讨论，微三云异业合作#微三云联盟卡#商城模式共享方案策划！！！！