

## 企业如何整合下游市场，策划企业生态商业之商家联盟会员制系统

产品名称	企业如何整合下游市场， 策划企业生态商业之商家联盟会员制系统
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”是一种着力于本地生活的商业模式，又名“异业联盟”，顾名思义就是把跨行业、多商家联合起来，会员只需使用一张联盟会员卡，便可在所有的联盟商家内消费，享受会员折扣并能够获得统一的奖励。

商家联盟是指某一区域通过组织运营商为了达到某种商业目的而组织起来的一个商业联盟体系。在这个商家联盟体系之内，实现了会员资源共享、合作共赢为目的，达到会员刷卡消费一卡通，走到哪儿，哪里就可以刷卡消费打折积分。

对会员来讲，会员享受了一定的折扣和优惠；对商家来讲扩大了商家品牌知名度，提高了客流量，降低了推广成本。

通常以运营商为中心，负责发起、运营、管理区域代理商、联盟商家和会员，从而实现自己的商业目的，运营商zui终也是为了盈利，通过设置一定的积分、打折、消费、结算返利等规则zui终实现自己的盈利。商家联盟，也叫异业联盟、百业联盟、通用积分联盟、积分联盟、

商业联盟、消费联盟、消费一卡通、一卡通会员消费系统等，有多种说法。

## 商家联盟的行业应用场景

### 1、本地生活服务平台

基于本地商家，构建多元化、开放式的一站式本地服务平台。同时开展深度异业营销活动，打造本地生活私域流量池，降低渠道成本；

### 2、行业联盟平台

通过不同地区或合作等方式联合同行业商家，打破用户增长瓶颈，增强联盟商家影响力，同时促进行业向更加规范化、品质化方向发展；

### 3、社区生态解决方案

结合社区社群生态，提供线上线下一体化体验；运用联盟卡会员打通社区商家与线上平台，形成社区商家联盟。

对于商家联盟其实对于很多客户来说并不陌生，像一些大型的商场、购物街、美食街其实都是属于商家联盟，商家联盟会员卡系统顾名思义就是一卡通用，会员凭借一张会员卡可以在联盟各个商家中进行消费，会员拿着一张会员卡，可以在当地，一个区域，一个城市，全省乃至全国任何一个商家去消费，会员消费之后可以获得积分，那么这个积分怎么用呢？会员积分可以低现，会员积分可以兑换礼品；我们的商家联盟会员卡管理系统是线上线下结合的，线下就是按照我们上面所说的会员直接持卡消费，在线上就是在微信商城、PC端商城进行消费，同样积分也是可以通用的。

在商家联盟中会员卡其实有实体会员卡和微信会员卡，实体会员卡很多情况下都是总部统一发放的，会员持卡消费享受会员权益；还有一

种是电子会员卡也就是微信会员，这种是基于微信第三方平台，可以通过微信公共号或者小程序的方式来实现，会员直接扫码就可以注册成为会员，会员不管是到哪个联盟商家去消费，只要打开手机出示微信会员或者在微信里面打来卡包，出示会员编码即可支付，同时通过这样的方式商家还可以在微信平台上面去发布一些优惠政策给会员，这样有利于拉动会员量、促成会员的二次消费，提升回头率。

## 一、商家联盟两种形态

### 1、同行业跨地区

适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较清的平台，如旅游、票务、游乐场等行业的联盟卡，

### 2、同地区跨行业

适用于打造城市商业联盟、城市商圈平台，消费者可持卡在各联盟商户通用消费、享受折扣。

会员体系；一卡通用，实现会员共享、资源整合

### 1、培养用户习惯

引导用户开通会员，会员折扣锁住用户，培养联盟忠实用户

### 2、裂变分享

联盟会员可分享裂变，锁定关系共享权益

### 3、联盟权益

线上平台开通权益，线下门店消费

## 二、分润体系

结合社交平台分润体系，灵活设置，激活会员分享裂变

### 1、推广销售员

销售员功能是指用户购买产品，由1a直线往上（zui多）三个层级的销售员可获得商家的一部分产品利润，zui终销售员获得佣金，商家获得粉丝和裂变传播。

### 2、高级销售员

高级销售员”是指平台运营者在原来“销售员”的基础上，把每一级的销售员再划分为多个等级，故销售员等级就细分成了“N\*N”这多个角色，销售员得到其相应等级比例的奖励。

### 3、团队长/店长奖励

平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的推广者，并根据推广者的业绩评定相应店长等级，分配其团队业绩红利。

### 4、区域代理

平台运营者根据销售员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的销售员拥有一定比例的产品利润奖励。

### 5、储备金

奖金池分红模式，让那些为平台打拼过，做出贡献的股东可以得到更多的回报，从而促进平台发展壮大，形成良性循环。

会员权益

帮助建立商家与会员间的专属权益，为会员提供商家专属福利

消费场景

结合异业联盟到店付与团购套餐，沉淀用户，营销

云平台“联盟卡”助力平台精准经营用户

前端显示

打通线上线下、一体化消费场景

商业逻辑思维导图