

什么是异业联盟？给商家带来什么样的利益

产品名称	什么是异业联盟？给商家带来什么样的利益
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

很多人对于这个名词不清楚，下面销售值得学就详细介绍一下关于异业联盟的好处！

异业联盟不仅能给消费者带来更多的实惠，而且还能让消费者带来更多的惊喜（一定是对消费者有价值的，不是滥竽充数的产品）；对于众多商家而言，即可实现客户资源共享，也可降低营销获客成本。而这就是异业联盟，异业联盟在商圈中的作用不可小觑！

异业联盟百业皆可使用。不管是品牌营销、还是活动营销都适用！单独操作营销成本巨大，与其他商家合作既可降低获客成本，还可实现销量增长；不管你在一线城市还是八线小镇都可通过异业联盟来获取大量的新客户。

而我通常采用的是策拓裂变工具!

如果你是商家，需要运用异业联盟，则需要保持合作的开放心态，资源共享、互利共赢的心态！毕竟，钱是赚不完的！利用好异业联盟，可以非常有效地利用合作杠杆，低成本大量获取新客户。

当然，合作的前提是商家双方甚至多方都能在此基础上获得好处，也就是赚到钱！

合作是为了共赢，而不是只是单纯的利己，大多是人都是利己的，当然，完全可以理解！通常我是这么做的，让合作方拿更多的利益，如：四六开，我四他六；建议大家看几部电视剧，我刷了好几遍《鸡毛飞上天》《一代大商孟洛川》；如果你愿意为合作承担风险，基本上没有其他商家拒绝你，我们一直在这样做！

什么是异业联盟？异业联盟有哪些好处？给商家带来什么样的利益？

场景描述一：房产销售异业合作

某公司做房产销售的，他们主要从事住宅、公寓、商铺的客户开发成交；在认识我之前，该老板一直是发单、驻守、电话营销....总之，过时的那一套打法；

体验了我们的工具之后，效果显著，不仅内部销售人员优化的很好；拓展的新客户也在不停的拉新，而且是持续性的；

开盘前一个月，吕总找了当地好几家中高档4S店，最终选择了一家；又找了两家高档酒店；还找南郊某大型中高档家具卖场。

开盘效果比之前只高不低，尤其是在当下“2021限购限贷限售政策”的大环境下。。。

具体数字不便公开透露

因此，当与其他商家进行异业联盟合作时，首先客户存在交叉不重叠（无竞争关系，非直接竞争对手）；其次，客户具有一定的消费力；在次，预判风险，小风险直接承担，大风险要慎重考虑，如不可控可直接放弃合作。

如果你不熟悉房地产销售异业联盟，可看看这位服装店是如何做异业联盟。

场景描述二：服装店异业合作

章女士三十多岁了，在某小区底商开了服装店；女性天生就爱美，章女士不仅身材苗条，肌肤亮丽，有闲暇时候会还去美容店里享受一下。

章女士通过朋友看到我们与其他行业杰作的异业联盟案例，第一时间加我的个人号！

我建议章女士去找商圈内美容店老板合作，为何呢？因为在品类上服装与美容师两个行业，不存在互相竞争的关系；而客户群体都是女性，存在共性关系；

章女士当天下午就去找了美容店老板沟通，还特意请对方吃了个饭！，与对方沟通了异业联盟的想法。章女士在自己的服装店里，帮美容店老板展示宣传并推广产品（海报、易拉宝、朋友圈、试用组合套装、优惠券等）。

服装店有促销活动如下（如：进店即可免费获取美容店试用装和八折优惠券；本店消费达300元即可免费获取美容店试用装和六折优惠券以及300免费体验券）；由于“沉没成本”的提高，进店顾客和消费的顾客会珍惜赠品券的价值，而不会随便丢弃，尤其是消费过的顾客，当她拿着赠品券到美容店里去拿赠品时，就又成了美容店的会员了。

此外，美容店老板也会与章女士一样给来消费的顾客一些服装店的优惠券和折扣券，在自己客户得到实惠优惠的同时也带动了章女士服装店客流量的增长，而最终的结局是双方共赢互赢。

此外，需要严格注意事项，是产品特点的问题。章女士的服装店货源本身极具特色，以外贸原单的为主，外贸单本身是针对国外出口市场，因此不论是做工、品质，质地、款式都极具竞争力，能有此货源商家少之又少；而美容店护肤品也是国外进口，纯/天然、无添加、吸收好，而其他美容店有此产品的也并不是很多。

合作双方在产品品类上不存在竞争，在商业地位上相对平等，所面对的客户群体也相对一致，通过异业联盟合作，在短短的30天内，服装店和美容店的客户增长3倍以上。

客户流量增长的结果就是销售额的暴增，利润的爆增。随后，章女就找到与自己产品等价但又不冲突的其他商家进行合作，使得多方都获益很多，生意越做越好，钱越挣越多。

场景描述三：烧烤店异业联盟合作

某烧烤店因为经营都是在下午和晚上，所以与两家达成合作，一家是早上早餐店和中午的快餐店进行合作，第一是降低了自己的租金成本，二是通过早餐和中午的快餐店给自己无形中带来广告。

烧烤店与早餐店没有直接经营，相当于二次租赁，做了一个分时租赁的房东，但双方经营者都各自找到了自己的利益点，达成了互赢的局面，早餐店在不用因为其他原因，烧烤店也减少了租金压力，增加了流量。

场景描述四：餐厅异业联盟合作

我们单位楼下的面食餐厅订制了一批记事本，然后将餐厅的优惠券印在上面，一部分低价让门口的便利店/图文店代销从而扩大自己的店面名声；另一部分储值、充值用户直接以礼品形式赠送。#成本#

面食餐厅本身和便利店没有共性，但是由于都是办公区的相同客源，所以实现了宣传，而便利店也实现了自己的利益。

不管是在一二线城市，还是十八线的小县城，商场、超市、商家集中的地方，只要你善于观察都能看到类似的合作案例；如在商场的超市买完东西出来之后，都可以凭小票去兑换礼品，领取东西，在一些地方吃完饭，可以凭借商家的票，从而免去停车费用。这些都是我们日常生活中常司空见惯的东西，但是从来没有人去注意和细想。

异业联盟可以是各式各样，既要你用心去观察，又懂得让出自己的利益。

很多商家负责人只是心里有这个想法，从来没有系统的规划组织实施，只是聊天的时候随口一说而已。例如我们前面讲的，如果章女士只是去简单地找美容院老板去聊一下，而不是认真系统的去跟对方沟通，就不会有营业额增长3倍的一个结果！

异业联盟的核心（重点）

把自己的客户(会员)变成别人的客户(会员)；把别人的客户(会员)变成自己的客户(会员)。

异业联盟运用得当，往往能给商家带来意想不到的效果，因此，作为商家要正确地去面对这件事情，让出自己的利益去和自己同客而又不同行业的老板进行多方面多层次的深度合作。

要学会让利，懂得利他，与他人分享，互惠共赢，让更多的人参与进来，从而扩大自己的圈子，从而使自己的生意越做越好！

拿出利他方案，在平时的合作中让双方都感觉到对方所带有的诚意，不要为鸡毛蒜皮的小事斤斤计较，从而使得合作双方都有平和的心态去面对这件事情。

假如哪方客户转化高的话，可以给予对方相应的报酬，从而使得双方的合作更加的紧密，有利于以后良性的发展，合作无非是一个“利”字而已！

在合作的时候尽量使双方简单高效，避免因员工的不清楚、不知道，造成没必要的麻烦，使得双方产生不必要的纠纷，做好事情前面的一切准备。