

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，微三云钟小霞

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，微三云钟小霞
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

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

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。

商家联盟就是指某一地区通过组织营运商为了实现某类商业目的而团结起来的一个商家联盟管理体系。在这样一个商家联盟管理体系之内，完成了VIP共享资源、互利共赢为目的的，做到VIP信用卡消费一卡通，走到哪儿，哪儿就能信用卡消费折扣积分兑换。

对VIP而言，VIP满足了一定的折扣优惠和特惠；对店家而言增加了店家品牌形象，提升了人流量，减少了营销推广成本费。

一般以营运商为核心，承担进行、经营、管理方法区域代理商、联盟商家和VIP，进而实现自己的梦想商业目的，营运商最后其实是为了赢利，可设置一定的积分兑换、折扣、交易、清算购物返利等标准最后实现自己的梦想赢利。商家联盟，又叫异业合作、百业联盟、通用积分同盟、积分联盟、商家联盟、消费联盟、交易一卡通、一卡通VIP管理系统等，有很多种观点。

商家联盟的企业应用领域

1、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；

2、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，提高联盟商家知名度，另外推动领域向愈发规范性、品质化方面发展；

3、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。

针对商家联盟其实对很多人都而言应该十分熟悉，像一些大型大型商场、购物中心、小吃一条街实际上都属于商家联盟，商家联盟会员卡系统简单的说就是一卡通用，VIP凭着一张VIP卡还可以在同盟每个店家内进行交易，VIP手里拿着一张VIP卡，能够在本地，一个地区，一个城市，我省乃至全国任何一个店家去交易，VIP交易以后会获得积分兑换，那么这样的积分怎么用呢？商城积分能够抵现，商城积分能够兑换奖品；他们的商家联盟会员卡管理操作系统是线上线下结合的，线下推广都是按照大家上面所说的VIP立即刷卡交易，通过线上便是在微商城系统、PC端商城系统开展交易，一样积分兑换是可以通用。

在商家联盟中VIP卡其实也有实体线VIP卡和微信会员，实体线VIP卡大多数情况下全是总公司统一发放，VIP刷卡交易享有会员特权；还有一种是微信会员卡其实就是微信会员，这类都是基于微信第三方服务平台，能通过微信公众号或是小程序的方法来完成，VIP立即扫二维码就能申请注册加入会员，VIP无论大壮哪一个联盟商家去交易，只需手机打开提供微信会员或是在微信里打过来卡片包，提供VIP编号就可以付款，并且通过这样的方法店家也可以在微信公众平台上边去发表一些政策优惠给VIP，这样有助于带动VIP量、促使会员的二次消费，提高吸睛率。

一、商家联盟二种形状

1、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，

2、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。

会员制度；一卡通用，完成会员共享、整合资源

1、塑造用户习惯

引导客户注册会员，会员折扣锁定客户，塑造同盟忠实用户

2、裂变式共享

同盟VIP可分享裂变，锁住关联分享利益

3、同盟利益

线上app开启利益，线下实体店交易

二、分佣管理体系

融合社交网络平台分佣管理体系，灵便设定，激活VIP分享裂变

1、营销推广销售人员

销售人员作用是指客户购买商品，由Ta直线往上（较多）三个层级的销售人员可得到商户的一部分产品利润，最后销售人员得到提成，店家得到粉丝和裂变传播。

2、高端销售人员

“高端销售人员”就是指平台运营者在原先“销售人员”的前提下，把每一级的销售人员再划分成好几个级别，故销售人员级别就细分化变成“N*N”这好几个人物角色，销售人员获得其相对应级别的比例奖赏。

3、团队长/店家奖赏

平台运营者将一定比例的产品利润用以奖赏平台上业绩突出的推广者，并依据推广者的盈利鉴定相对应店家级别，分派其团队业绩收益。

4、地区代理

平台运营者依据销售人员的盈利情况给予申请办理地区代理的管理权限，并按照实际状况分派其管辖的地区；变成了地区代理的销售人员有着一定比例的产品利润奖赏。

5、储蓄金

奖金池分红模式，让那些为平台闯荡过，作出贡献的股东能够得到更多收益，进而推动服务平台稳步发展，产生稳步发展。

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，大数据营销

云服务平台“联盟卡”助力平台精确运营客户

前端显示

打通线上线下、一体化消费模式

商业逻辑思维脑图