

如何用联名卡精准化“会员”，使营销更精准、更专业？ 异业联盟的模式解析，微三云钟小霞

产品名称	如何用联名卡精准化“会员”，使营销更精准、更专业？异业联盟的模式解析，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

“会员制营销”是很多店家都在做的营销战略，主要表现为开卡，办各种各样VIP卡，原意就是为了沉积顾客，为了保证用户复购率，而往往实际效果并不理想。

云服务平台的“联盟卡”乃是专业为了能精准性“会员制营销”，使市场营销计划更准确，更专业。

那与此配合使用的“商家联盟”又有多少人知道呢？

“商家联盟”通常是投身与同城购物的商业运营模式，别名“异业合作”，含意上就是把不同领域、不一样店家协同在一起，VIP只需出示一张同盟VIP卡，便能够享受全部联盟商家服务项目，得到会员折扣并得到统一奖赏。

商家联盟主要有两种形状：

同业竞争跨区域：适用行业类型趋向重一点，而地区特性较轻的渠道。如度假旅游，票务中心，儿童游乐场等领域的联盟卡。

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。

可用什么情景

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。

异业合作针对店家有哪些好处呢？

1.资源整合、资源共享是异业合作的关键，对卖家来说好处是能够享受不同领域的店优惠方案，帮助营销推广、宣传策划。

2.互相营销推广，降低广告宣传费用。

3.增加客户粘性，店家能够享受别的不同领域深度合作福利计划方案，能够大大的吸引客户，增加粘性，提高复购率。

4.协助店家拓客引流，分享消费者（比如餐馆和美容护肤，完成互惠，消费者交易也不矛盾）提升销量，做到提升业绩的效果。

总体来说，异业合作对店家还有很大的帮助，不但可以处理大家引流拓客难问题，还给我们给予较多的活动策划方案挑选，不同领域的套餐内容福利，使用价值感很强，消费者买账！

已开发设计完善的系统软件，三天源代码布署发布，200 技术性研发部门