

如何做好异业联盟呢？异业联盟成功案例

产品名称	如何做好异业联盟呢？异业联盟成功案例
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

那么如何进行你的"异业联盟"?看看这位服装店女老板是如何做的吧。

陈小姐二十多岁，开了一家服装店，她说她自己天生就是一个爱美的女人，身材苗条，肌肤亮丽，有闲暇的时候会去一家美容店spa馆里享受一下，有听到异业联盟的案例，茅塞顿开，开始行动。

陈小姐首先请那家美容店老板娘吃饭，在吃饭的过程中，沟通了自己的合作双赢思路。陈小姐在自己的服装店里，帮美容店老板娘宣传产品（张贴广告、发放宣传手册等），在服装店有促销时（如 购买衣服达到500元，就送给顾客价值500元的美容免费体验券）。这样顾客不会随便丢弃，而顾客拿券到美容店里去消费时，自然就又成了美容店的会员了，

另外一方面，陈小姐同时会将印刷的代金券放在美容店那里。客户如果成为美容店的会员，也会送代金券到服装店里买衣服抵扣现金。美容店老板娘一听说这种互赢互惠的合作方式，立即兴奋起来。陈小姐

的服装店的货是外贸单的，不但款式新颖、做工精美、而在市面上很少可以买得到。而美容店的维生素都是进口的产品，的、吸收得非常好，直接走美容院渠道，药店是没有销售的 这些本来就是美容店免费赠送给客户的，并不会造成美容店的成本增加。

双方在产品上不存在竞争，在商业地位上相对平等，面对的消费群体也比较一致，不会因为合作而产生冲突。所以，互利互惠，双方一拍即合。

通过这种合作，在一个月不到的时间里，双方的客户都翻了10倍。是的，客户增加了10倍，一点也没有夸张。客户增加的结果就是营业额大幅度增长，终就是利润的爆长。

后来，陈小姐通过这种方式，稍微变通了一些条件，与更多的店铺进行合作。生意做得更加红火，非常轻松。只要是与你的生意不存在竞争的店铺，并且双方的实力规模大致相等，你都可以用这种方式进行合作。将你的客户变成对方的客户，将对方的客户变成你的客户，达到共赢的效应。或者你给对方提供佣金，对方给你提供客户。

在商场中，有了合作才有利益，有了共同利益才有了合作，没有共同利益。就应该创造共同利益。让利，是一个典型的创造共同利益的方法。小笼包经营者由于节省租金，和分工合作，与甜品店有了共同利益，创造了双方合作的可能，因此才能在这一次合作中达到共赢。在很多商场、超市、店铺等地方，你也能经常看到啤酒柜放在饭店里，珠宝店会开在超市的入口旁、茶饮店摆在商场的出口处、净水器装在物业保安门前等等，这些都发生在你眼前的日常现象，你发现这里面的生意秘密吗。

当然也有些店铺老板在合作时，没有取到预期效果。通常是把这种合作方式正式化。例如要制作正式的优惠券、代金券，约定好合作的具体细节，以及互相推荐介绍的条件（如购买衣服达到300元才赠送价值300元的美容免费体验券），如果只是口头上告诉对方“有生意时互相介绍啊。”口头的东西是很随意的，也许偶尔能带给你一些客户。

所以，如果你真想10倍客户量神奇增长，你一定要把所有的流程都正式化。正式化代表彼此的尊重，更是意味着可执行的程度。能否运用好这种互惠营销，还是重要的关键点 你是否具备合作的开放心态。首先要让对方赚得更多时，接着才是顺便让自己的生意好起来。只要拥有这种舍得的心态，才能让对方感受你的诚意，你千万不要和对方斤斤计较。

哪怕是你带给对方的客户会多，对方带来的客户少，你不要心理不平衡。但若是对方带给你的客户多于你带给对方的，适当地给予一些提成佣金，会让这种合作更加长久。合作得天下。后一点，你跟对方的合作，不要搞得整个程序很麻烦，越简单越好。变来变去，是肯定不行的。对方宁可不赚这个钱。

现在开始，请找人一起合作异业联盟吧。你都能以低的投入，通过这种杠杆来获取大量的新客户，这和你的店的大小无关，只要你有合作的开放心态，有钱大家赚。就能非常有效地利用合作杠杆大量获得新客户。合作的前提是双方都能互惠互利，为了让合作更加顺利，甚至让合作方获得比你多的好处，这样谁都会愿意跟你合作了