

## “异业联盟”不好做？合作机构找对了么？

产品名称	“异业联盟”不好做？合作机构找对了么？
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

### 产品详情

作为湖北某市一家琴行的老板，为了抓住琴行暑期招生的重要节点，王老师选择了广受琴行经营者欢迎的推广方式之一——

《琴行商学院》的张建钢导师曾与大家多次分享过关于异业联盟的经验，常见的合作单位如幼儿园、插花班、小区物业……还有张建钢导师亲身尝试并取得成功的“招商银行”。

实际上，异业联盟具体应该选择那些机构进行合作并无定论，只需把握住几个关键要素即可。但是仍然有很多琴行老板不知道要向周围的哪些机构抛出橄榄枝，那么这位王老师他又选择了与哪些机构合作呢？

#### 与儿童摄影合作

儿童是琴行直接的用户群体，如果琴行的营销活动能够直接面向家长和儿童，那么宣传的效果将会事半功倍。因此，找到儿童和家长较为集中的机构进行合作，是许多琴行老板开展异业联盟所需考虑的首要因素。与幼儿园和小学合作几乎成了每个琴行老板梦寐以求的事情。

但是一个地方的幼儿园和小学就那么几个，合作门槛又高，很难同时

满足同一区域多个琴行的合作需求。这时，如何找到新的“合作单位”就成了考验琴行老板商业头脑的一道难题。

王老师选择与同市的一家儿童摄影机构合作，通过赠送优惠券的方式为琴行引流，同时完成转化。虽然合作才刚刚开始，琴行内的人流量就有了明显的增长，王老师表示：“目前来看，与儿童摄影合作的效果非常不错。”

相对其他商业机构来说，儿童摄影与琴行在用户方面高度重合，若能成功进行合作，采取适当的方法让琴行与儿童摄影的资源相互流通、共享，充分发挥双方自身特长，对双方的营业增长都大有裨益。

#### 与珠宝店合作

对珠宝店的印象，很多人都陷入了误区，认为珠宝店的客户以未婚男女为主，很多家里都没有小孩，不是琴行的主要客户。因此，琴行并没有与珠宝店合作的必要。但是王老师并不这样认为。

首先，珠宝店产品均价与琴行相当，往来人群消费能力较强，两家合作可谓“门当户对”。王老师将“促进销售”作为与珠宝店合作的主要方向，把钢琴直接放在合作方门店进行展览，不仅给琴行创造了很好的展示机会，也改变了消费者对珠宝店固有的传统印象，两者相互促进，相得益彰。

其次，许多珠宝店本身也有专门针对儿童的商品品类。如果琴行在与珠宝店合作的过程中能够成功引起这类商品的消费者群体的注意，那么合作的收益将不可估量。

重要的是，珠宝店作为一种“零售机构”，其本身的人流量就非常可观，即使其中琴行的客户比例不算太高，但是就数量而言并不比其他常见的“异业联盟”对象少多少；更难能可贵的是，王老师采用的报名赠送优惠券的合作方式与珠宝店这种实体零售单位相性非常高，实际操作几乎毫无难度可言。其他琴行如果有这样的机会，也不妨一试，相信合作效果不会让您失望的。

当你在家里摆上一架钢琴，别管会不会弹，家的气质已经在瞬间提升了好几级，简直就是年度具价值的凹造型神器！

钢琴作为一台重量级的“家具”，其本身对装修风格就具备极大的影响，所以从某种程度上来讲，钢琴的摆放与家里的装修可以说是息息相关，密不可分的。

如今人们的生活水平节节上升，越来越多的人对提升自身艺术素养或家庭艺术氛围有了更高的要求。王老师与家具店进行合作，一方面通过派发优惠券的方式推广自己的招生活动，将其推送给每一个有需要的家庭；另一方面抓住家具店客户群体具有较高消费能力的特点，将钢琴销售点从琴行转移至家具店专门的卖场，展现自我优势吸引客户，为琴行乐器销售打开了新的思路。

说到底，琴行选择异业联盟并无太严格的标准，但是有几个关键性的原则还是需要注意，如合作机构必须“门当户对”，不能有一方太强，也不能有一方太弱；同时，合作双方的主营业务尽量不要隔得太近，造成互相争夺本就不多的资源的局面。异业联盟重在资源置换、共享，以及对原有客户的二次开发，王老师的琴行能够以不算太强的实力，同时与三家机构展开合作，并兼顾到以上的方方面面，实在可以算是经营有方，对广大琴行老板也非常具有借鉴意义。