

异业合作:如何做到引流方法增收双赢?你知道吗?

产品名称	异业合作:如何做到引流方法增收双赢?你知道吗?
公司名称	微三云
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	黄浦区凝彩路26号
联系电话	13539721118 18002838656

产品详情

伴随着业务流程的高速发展，成本费持续全透明，盈利逐渐减少，白热行业竞争愈来愈惨忍，品牌、大型企业逐步形成完全垄断市场方式，各个行业都是如此。市场中有大量的商业服务店铺，中小企业的存活得到了巨大的威胁。为了能摆脱这种局面，商业服务店铺和中小型企业务必团结一心，一同解决商业市场转变的持续危害，包含交流信息、排水管道和宣传、特惠连动、互利共赢和积累人才。因而，异业合作应时而生。

下边给大家分享一件有趣的事：

我就被一个烘焙店的95后女老板深深上了一堂营销课。小侄女生日，我订了一个蛋糕，218元钱，在付款时，老板说，正好有主题活动，附加再送你18块的吐司面包一样，但是只有一个是你的，剩下三个是送给闺蜜的，只需你将三公里以内你的好朋友的电话、名称写上这一本子上，店内可能送给他们每一个人18块钱的吐司面包，并且老板会以你的名义去送给他们。一开始我没有想出来这是怎么回事，之后提着生日蛋糕回家的时候，我突然间发现这个95后女老板是一位营销高手，18块钱的吐司面包实际上成本费其实就是五块钱，用五块钱去获得一个消费者，100元钱就可以获取20个消费者。在领到吐司面包的前提下，还需要让他们去登记一下生日日期，每一次生日的时候都要提早给他产生。日短信祝福语，其实也就是生日生日蛋糕哎肯的广告促销，这真是一个一传三三传九的好方法。

一、店家异业合作有两种方式：

一是同业竞争跨区域。

适用度假旅游、票务中心、儿童游乐场等行业类型偏重、地区特性较清的服务平台，

二是同地域异业合作。

适用打造出大城市商家联盟、城市商圈服务平台，顾客可刷卡在各个联盟商家一般交易，享有折扣优惠，假如用户在万达商圈领到联盟卡，店家统一享有会员折扣。

二、异业合作四大关键:

- 1.同盟组员:一张联盟卡，根据我市，享有联盟商家的折扣优惠。
- 2.机构服务平台；联盟的策划者和经营人。
- 3.推广者:店家和消费者的先行者，帮助服务平台创建同盟。
- 4.店家：不同行业的商家添加联盟平台。

异业合作服务平台有什么优点？

- 1.提升VIP，扩张业务营销：不一样行业联盟同盟具备明显竞争优势。它能够互换一些店家积累的个人顾客，并通过别的店家建立的营销沟通方式进行宣传。这相当于相互之间借顺风车。双方的边际效益几乎为零，但是它能增加潜在用户变换的几率，完成更广泛的营销推广。
- 2.拉动消费，提升业务流程管理水平：不同类型的领域联盟平台为基本企业定制完备的线上和线下营销推广管理体系，在不同领域联盟平台上累积积分兑换，集聚全部公司的一般VIP，提升客户交易转移率，通过平台线上排水管道，与周边同行竞争，完成客流量和销售额增长。
- 3.分析和把握住大量潜在用户：不同类型的领域联盟平台容许每一个公司都有一个会员管理系统，管理方法顾客，进行各种个性化营销，完成店铺O2O，如团购价、联盟卡、VIP卡、优惠券等模式，根据联盟中的VIP卡和优惠券商品流通，完成买卖，终生锁住顾客。

联盟的市场定位该是相近的，乃至是相同的。人以群分，物以类聚。针对日用品，包含电器产品，顾客的挑选水准基本上相对性固定不动。如果双方乃至好几个联盟的目标消费群体类似，同盟就会越有可能会取得成功。不然，它将无法互相排水管道。不同行业的商家联盟是一种非常流行的商业运营模式，很多大城市都是在经营。根据商家联盟，不同行业的商家能够串联起来，完成资源和客流量的分享。

未来已来，不管你是否看懂，唯有跟上，才不会被市场所淘汰。

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询微三云李晓铃，结合现有资源梳理适合的方案，关注、咨询晓铃，分享更多市场干货资料和优秀客户运营案。