

# 异业联盟——扩大客户群体，打造消费者利益大化的明智之举！

产品名称	异业联盟——扩大客户群体，打造消费者利益大化的明智之举！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

### 联盟意义：

异业联盟是扩大客户群体又是巩固客户群体的一种有效方式——整合联盟商家已有客户资源，实现客户资源互通共享，此举不仅降低营销成本，提升促销效率，又是强化双方优势资源及打造双方消费者利益最大化的明智之举。

### 异业联盟的好处

1.对企业来讲可以让客户资源从10变成100甚至1000这也是资源整合，资源营销的核心。

2.减少广告费用的投入，而把一部分广告得费用转嫁给消费者，为消费者省钱，符合“客富”要求。

3.培养顾客的忠诚度，现代企业的竞争不再是顾客满意度的竞争，而是顾客忠诚度的竞争。顾客得到好处就会在消费，甚至介绍它的朋友来消费，让企业进入良性循环。

4.企业要想生存和发展，稳定积累是前提，通过联盟，客户资源不断的扩大，那么就等于我们共同拥有一个稳定的消费群体。对消费者来说，永远都希望物超所值，希望花同样多（或者少付一点钱）得到更多一点的东西，而异业联盟就是为顾客省钱，就是让顾客得到更多物超所值的东西，得到更多服务和待遇，顾客肯定喜欢。

总结：

异业联盟，是不同行业、不同层次的商业主体的联合，也可以是同行业各层次不同商业主体间的联合。

联盟的商业主体之间，既存在竞争，又存在合作。良好、正确异业联盟的建立可以让合作双方找到自己的利益点，实现高效的推广、引流、拓客，达成合作共赢。

如果你是商家，需要运用异业联盟，则需要保持合作的开放心态，资源共享、互利共赢的心态！毕竟，钱是赚不完的！利用好异业联盟，可以非常有效地利用合作杠杆，低成本大量获取新客户。

想寻找各类合作资源，对接优质商家，开展异业合作，可以来今/日推手平台，不用担心找不到合作对象、合作资源，平台聚集大量企业商家资源，纵向打通线上线下商家，横向实现跨界联盟，平台提供粉丝运营，助力商家实现快速推广，轻松实现锁客、引流、分佣。