

异业联盟—合作前的准备

产品名称	异业联盟—合作前的准备
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

要做异业联盟前，我们要先做好这几项工作。

异业合作=取长补短+强强联合。现如今，异业联盟已经受到越来越多企业的青睐，大到跨界联盟，小到资源互换，每个品牌和营销人，早晚都会参与其中，异业合作毫无疑问是沟通谈判出来的，要促成异业合作达成，合作之前的准备工作也很重要。

一、找准合作企业

主要考虑合作企业是否与我们品牌有相同受众人群，是否存在于我们产品的消费路径。

二、明确合作目的

要想清楚我们要走的是哪一方向，是品牌渗透和宣传，还是业务转化？还是活动策划？我们先确定了合作方向，接下来才好谈判。

三、梳理合作资源

我们得想好对方最有利最关键的资源有哪些？我们能给对方的资源有什么？合作中又需要用到什么资源？这些都要在跟对方沟通，提前梳理清楚。

四、预设合作方式

提前规划好合作方式，看是集中采购，还是互动引流？或是转化分成？免费赠送等。合作方式有很多，只要双方都可以有收益，那么没有合作会被拒之门外。

五、选好合作产品

并不是自己品牌里的所有产品都适合本次活动，品牌要选好每次活动的产品尤为重要。

六、打好方案腹稿

合作方式、产品、资源都清晰了，那么我们就要想好本次活动的营销玩法、流程以及时间。

七、摆正心态

合作是有门槛的，更是互惠互利的。双方合作不是求人的姿态，只要合作了，那么心态是一定要摆正的。并不是只有你才可以合作。

异业联盟的前提是合作，沟通。虽然有时候我们预设的方案不一定是最终的合作方式，但是前提是一定要沟通，才能碰撞出意想不到的火花。