

## 新兴的盈利模式和营销策略层出不穷

产品名称	新兴的盈利模式和营销策略层出不穷
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

新兴的盈利模式和营销策略层出不穷，进入移动电商时代，商业形势变化迅速，一旦你不能跟上时代的步伐，你就很容易被市场抛弃，而不同的行业联盟是一种顺应趋势的产物，整合没有竞争关系的行业，实现共享和双赢的目的。

异业联盟平台整合不同行业商家，打造多业态、异业联盟等一站式线下实体店和线上微信电商相结合的创新服务新业态。从本质上讲，它是为了获得与自身没有竞争关系的不同行业合作伙伴的流量，为彼此的用户创造额外的解决方案，并共同分享利益，未来的竞争将是联盟和联盟之间的竞争，打破垄断的跨境联盟和资源整合是未来的总体趋

势。

一、商家异业联盟有两种形式：

一是同行业跨区域。

适用于旅游、票务、游乐场等行业属性较重、区域属性较清的平台，

二是同地区异业联盟。

适用于打造城市商业联盟、城市商圈平台，消费者可持卡在各联盟商家一般消费，享受折扣，如果用户在万达商圈领取联盟卡，商家统一享受会员折扣。

二、异业联盟四大核心:

1.联盟成员:一张联盟卡，通过全市，享受联盟商家的折扣。

2.组织平台；联盟的组织者和经营者。

3.推广者:商家和用户的先驱，协助平台建立联盟。

4.商家：不同行业的商家加入联盟平台。

中国移动异业联盟成功案例：

你有没有注意到中国移动经常收取电话费、宽带套餐或购买指定的手机，但大多数手机都是与手机制造商合作的定制机器或合同机器，这无疑异业联盟的运营模式之一。只要你认真思考，你就会发现，在我们的日常生活中，异业联盟的成功案例无处不在。

异业联盟平台有什么优势？

1.增加会员，扩大业务营销：异业联盟联盟具有显著优势，可以交换商家积累的部分私人客户，利用其他商家建立的营销沟通渠道进行宣传，这相当于是彼此搭借快车，双方的边际成本几乎为零，但是却可以增加潜在客户转化的几率，实现范围更广的营销。

2.刺激消费，提高业务管理能力：不同的行业联盟平台为主要企业定制了完善的在线和线下推广和营销体系，在单个商家的商店消费中积累的积分可以在不同的行业联盟平台上使用，聚合所有商家的通用会员，提高用户的消费转率，通过平台线上线下为商家引流，拉开与周边同行的竞争，实现客流和营业额的增长。

3.准确分析，抓住更多潜在客户：不同行业联盟平台允许每个商家有一套会员系统，准确管理自己的消费者，开展各种个性化营销，实现商店O2O，如团体购买，红包，会员卡，优惠券和其他模式，通过联盟中的会员卡和优惠券流通，实现交易，终身锁定客户。

结论：在当今资源开放、流动的互联网时代，要实现资源的实现，我们应该更加善于借力，未来世界的关键能力是寻找信息的搜索能力，利用信息的思维能力，从大量信息中捕捉趋势的洞察能力，以及在发现趋势后快速跟进的能力。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，合作共赢是异业联盟商业主体的共同目标！