

不发一张传单，成功变现整条街客源流量，这个引流不得不服

产品名称	不发一张传单，成功变现整条街客源流量，这个引流不得不服
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	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

这家早餐店是一个姓林的老板开的，位置在一个社区商业一条街上，地段还可以，人流量也还不错。其实一开始的时候，这条街还是有三四家同类型的早餐店，大家的生意都差不多平分秋色。后还是林老板做了一个引流活动，基本上把一整条街的客户都变成了他早餐店的顾客，瞬间打败了其他几家，也解决了人流量不足的问题。林老板首先拒绝，做了一批价值十元的早餐卡，卡里面直接有十元的额度，然后他直接把这批卡免费赠送给同一条街上的一个生意还不错的超市，然后让超市把这批卡以回馈顾客的名义免费赠送给来超市消费的顾客。条件是顾客必须消费满50元以上才能获得这个早餐卡。对于顾客来说，这张卡是自己在超市消费换回来的，是很有价值的，而且这张卡也没有任何附加条件，可以直接使用。那十块钱差不多可以吃两顿早餐，即使特别能吃的话，一次也是够的。95%的顾客都选择在超市消费满50块钱以上，然后领这张十元的早餐卡。超市也通过这样的方式把客流不断的到自己的店，既不花一分钱就增加了客源，又轻松地提高了营业额，这样的合作，超市老板能不开心吗？而当从超市过来的顾客拿着早餐卡来到林老板的店里，只要消费不超出十元的额度就全部免费，超出部分适当的补偿差价就可以了。当顾客卡里的额度快使用完毕的时候，店员就会及时地提醒他，顾客你好。大额度即将用完了

，本店为了感谢您对本店的认可和支持，现在只要你充值50元，就赠送你价值49元的蛋糕一个，而这个时候顾客已经在这家店吃了起码一次了，对这家店也有了一个大概的评价，因为店里的口味、服务、卫生都还不错，因为50块钱并不多，顾客所付出的沉没成本也较少，同时还赠送价值45元的蛋糕，相当于免费，也是非常划算的，所以大部分的顾客还是愿意充值的。对于林老板而言，首先是锁定了顾客后续的长期消费，而且充值50块钱实际上相当于给了顾客60块钱的额度，打了个八三折，所以林老板不但没有亏，反而还赚了一部分。并且林老板这个赠送的蛋糕也是没有花一分钱，而是他去附近的蛋糕店对接来的，懂行的人都知道一个四。15元的小蛋糕成本其实并不高，也就六块钱左右。同样的，这个蛋糕是需要顾客在早餐店拿了蛋糕卡去蛋糕店里，这个时候蛋糕店在按照早餐店的策略来转化顾客，并进一步的锁定顾客的消费。林老板就是通过这种模式整合了众多的商家，让别的商家的客户都变成了他的顾客，让别的商家都变成了他的引流商家，让诱惑大于迟疑。

这个营销方案说难也难，因为外行人根本不知道该怎么操作，但说容易也容易，因为如果你知道这里面的思维逻辑，你就会恍然大悟，原来引流还可以这样做。这就是美团、饿了么的方式。【异业联盟】，不同的是，入驻你只是其中的用户，除了部分的公用流量，并不能整合到更多的其他客源，而【异业联盟】平台是让你做平台的主人，更多的会员体系和营销工具，帮助每一位商户引流、线下资源变现。

一、什么是商家异业联盟

商家联盟”是一种着力于本地生活的商业模式，又名“异业联盟”，

异业联盟，实现线上传播、线下体验消费的一个综合O2O平台

顾名思义就是把跨行业、多商家联合起来，会员只需使用一张联盟会员卡，便可在所有的联盟商家内消费，享受会员折扣并能够获得统一的奖励。

二、异业联盟的流程

三、异业联盟营销亮点

1、会员体系

培养用户：培养联盟忠实用户；会员折扣锁住用户；引导用户开通会员

裂变分享：联盟会员分享裂变；锁定关系共享权益

联盟权益：线上平台开通权益；线下门店消费抵扣

2、分润体系

结合云平台分润体系，灵活设置，激活会员，在国家合法的二级分销范围内进行合法引流（团队奖励、区域招商各大模块灵活）

3、优惠锁客

开通联盟卡获得优惠券，提高用户下单率和增强用户粘度

4、会员权益

5、消费场景

四、异业联盟的前端和功能

五、额外亮点

1、可对接cps（打通加油、话费、某东、某宝等等平台，增强用户粘度）

2、可对接广告机商业生态系统：线下广告屏整合线上资源，实现跨界盈利

3、可对接乐分享，乐分享全新的商业模式，市场还未饱和，如今风口

当今时代，谁掌握了大流量，谁就是强者。传统的营销方式逐渐会被市场所淘汰。企业家朋友们要多探索互联网，借力互联网的东风，到达彼岸。林老板的线下概念整理到线上，就是异业联盟、适用于任何老板任何行业