

异业联盟的优势入驻到联盟平台不需要门槛

产品名称	异业联盟的优势入驻到联盟平台不需要门槛
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

当今各行各业市场已经饱和，无论是线上转线下、线下转线上，亦或是线上结合线下，始终要解决流量的问题。如果产品好，但没有足够的流量支撑，没办法做出很好的业绩。反之，有了足够多的流量，但产品不好，也没办法做长久的生意，因为留不住用户，迟早会慢慢流失殆尽。要想解决这些问题，可以通过合理的商业模式设计，那么如何设计商业模式快速引流卖货呢？

针对不同的商品，下面我为大家设计几套商业模式解决方案：

一、针对常规商品、百货

分享购模式：通过对接第三方主流购物平台，让用户不改变消费习惯，用户由分享购商城跳转第三方平台下单，享受打折优惠。当用户对平台建立信任度，就会在分享购自营商城购物。每位用户可推荐5人，九层架构总人数244万人，每个人的消费都跟各自的上级有关。

二、针对复购率高的产品

链动2+1模式：链动2+1模式设代理和老板的身份。假设产品为499元，A购买产品成为代理，A推荐A1、A2也购买产品，A1、A2成为代理，A升级为老板身份，赚2个代理各自的100元，也就是200元。当A推荐A3时，能同时赚100直推和200见点奖，也就是300元。

逻辑：推荐2人成为代理，并将他们留给平台。从第三人开始才是发展团队。

三、针对引流为主

拼团模式：10人参与拼团，3人拼中产品，7人拼不中退款

3人拼中拿产品，拼不中全额退款，并且每人奖励30元拼单补贴。

拼中产品可以获得优惠券，并且参与拼团不管中与不中，都可获得分销资格（推荐好友消费获得佣金）

对于电商来说，无论是引流还是销售产品，

异业联盟也叫商家联盟，是指不同行业的线下商家组成一个联盟，实现资源共享、用户共享、互利共赢的一种商业行为，通过各种方式让消费者体验到消费省钱，全场福利、联盟卡“一卡通全城”的消费方式。

如何联盟？

打个比方：你是开火锅店的，你找到一家奶茶店合作，在你店里吃火锅消费满200元，可以获得一张兑换券，火锅店老板签字以后，顾客可以拿着兑换券去奶茶店免费领取两杯奶茶，然后火锅店方面可以按两杯奶茶的实际成本给予奶茶店结算，在奶茶店消费满50元可以领取一张火锅锅底兑换券，来你的店里免费兑换指定的火锅锅底，并且还可赠送两份配菜。这种方式不仅可以为双方引流，客户共享，并且对于消费者而言，也是一种相当有吸引力的优惠。

异业联盟的优势入驻到联盟平台不需要门槛：

第一、对于商户而言，入驻到联盟平台不需要门槛，也无需缴纳任何费用，只要你能够提供商品或服务。同时，入驻到联盟平台的商家都可以得到平台提供的独立后台系统，可以用来收银、后台管理和库存管理。当然，这些设备和系统是需要花钱的。

第二、对于消费者来说，加入联盟商家成为整个联盟的会员，没有任何门槛。而且，不管是衣食住行，还是同城购物，都可以在联盟平台完成，联盟平台会有一张会员卡，但凡入驻的所有商家都是一卡通用，非常便于管理。其次，还能享受低折扣，且消费获得的积分都是统一的，可以用来抵扣或兑换。

第三、如果要做异业联盟，这里会衍生出一个行业，那就是代理商。代理商的主要任务是帮助平台在各个区域拓展商家，因此代理商在联盟平台起到了至关重要的作用。代理商拓展的商户越多，商户的销售额越高，代理商的收入也就越高。这就相当于给了一些有资源的和人脉的人相当大的机会。

第四、平台获利，平台指负责搭建联盟平台的企业或个人，通过整合本地区域内的资源，使各个商家联合起来抱团取暖，资源共享。同时还能商家推广引流，并且收取商家的广告费用，还有销售会员卡、硬件费、系统费等等。