

# 打破实体难题，异业联盟助力商家联盟圈，整合大小生态，异业联盟系统部署

产品名称	打破实体难题，异业联盟助力商家联盟圈，整合大小生态，异业联盟系统部署
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

## 产品详情

数字时代，流量在哪儿，生意就在哪儿！过去几年，随着移动互联网流量爆发，给线下实体门店带来巨大的冲击，让本就艰难的门店雪上加霜，加上市场竞争更是越来越残酷。很多\*\*\*、大商家逐渐形成垄断市场的格局，而大量的小商家、小企业、小品牌的生存在这种环境下受到巨大威胁。为了打破这种局面，小商家、小企业必须联合起来，积众弱为强，共同对抗\*\*\*、大商家的冲击，由此，“异业联盟”诞生。靠异业来共同来拉拢更多面向族群的客源，借此来创造出共赢的市场利益，实现业绩增长，跨界盈利。

接下来微三云吴丽萍大家分享个新的模式，主要是针对平台要整合实体联盟商家，打造线上异业联盟，为帮助商家及平台引流用户。也让用户获得更多优惠的模式——异业联盟---商家联盟解决方案。

### 一、传统门店面临的困境问题

主要存在以下四个问题

- 1、成本高：门店租金“1年1小涨，3年1大涨”，加之人工、水电等开支，让门店经营举步维艰。
- 2、流量少：居家隔离管控直接阻断了店铺客源，线下门店屡屡遭遇关店危机
- 3、获客难：宅家后人们的消费习惯已然改变，比起到店消费，越来越多的消费者选择外卖跑腿服务。
- 4、利润薄：大部分门店的盈利来源来自产品，利润来源相对单一，没有很好的利用好商圈价值

不管在哪个行业、哪个市场，传统营销都找不到“优势”了，如果你的企业商业模式还是老一套，生产、加工、产品、招商、广告，当所有企业都会用这一套进行同界或是异界竞争的时候，所有企业的营销就都没有了优势！

任何事物，不怕小，就怕没有势。小米雷军说，站对了风口，母猪都能飞上天，风口就是势，没有这个势，企业就是暗无天日，是非常可怕的，而异业联盟的出现，就是一道希望之光。

接下来微三云吴丽萍从异业联盟的逻辑亮点来给大家分享。

## 二、什么是异业联盟

商家异业联盟”着力于本地生活的商业模式，把跨行业、多商家联合起来，旨在给消费者提供一个可在各类商家通用的平台，联盟有实力的商家从而打破商家各自为战的僵局。给消费者带来更大的便利，同时也给商家带来更大的利益。还可以通过使用联盟会员卡，可在所有的联盟商家内消费，享受会员折扣并商家均能够获得统一的奖励。

异业联盟相当于是线下O2O平台整合，将线下商家进行平台整合，打造一个类似于大众点评版美团的平台！！！！

### 三、异业联盟的流程是什么？

#### 同地区跨行业

适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较清的平台，如旅游、票务、游乐场等行业的联盟卡。这种方式成功避免在同一区域发生过度竞争的局面，也防止了部分目标用户被忽略而外流的现象

#### 同地区同行业

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户通用消费、享受折扣。如用户领取的联盟卡在万达商圈的商家都统一享受会员打折的方式。单独的商户或物业很难为用户提供完善的服务，面对一些情况需要请“外援”。但在搭建一站式平台后，在整合、联动多种服务行业的基础上，开展深度异业营销的活动，稳定吸引本地的用户，减少不必要的宣传支出等就能成为现实。

#### 异业联盟平台展示：

活动信息置换

商户信息共享

活动和产品返利

消费优惠联动

店铺和产品推荐

异业联盟，商家可以选择自主入驻，也可以商推商，商家可以随时选择入驻，不分行业，不分地区，轻轻松松达到高效的品牌推广

消费者在联盟商圈消费可以获得对应的返利，返利类型多种多样，有推荐返利、点亮返利、分享返利和推广返利

### 三、建立“联盟”需要从哪些方面入手——联盟卡

## 1、联盟卡的功能

会员体系：一卡通用，实现会员共享、资源整合

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，锁定关系共享权益,联盟会员可

联盟权益,线下门店消费,线上平

分润体系.结合电商分润体系，灵活设置，激活会员分享裂变

优惠锁客。开卡优惠，每月优惠，专享优惠，专享折扣，购物币，积分

会员权益。帮助建立商家与会员间的专属权益，为会员提供商家专属福利

消费场景。结合异业联盟到店付与团购套餐，沉淀用户，营销

## 2、联盟卡的权益

专属折扣；赠送优惠券、购物币、积分；

每月权益：赠送优惠券、购物币、积分；

商家专享优惠：关联商家所设置的专属优惠；

## 四、异业联盟有哪些优势呢？

1、通过建立综合商家平台，为商家提供线上推广的渠道，平台通过粉丝运营，打造线上平台营销，线下商店提供服务商业体系；

2、通过优惠买单红包推广建立关系等营销工具，商店自主推广建立平台裂变线上传播更轻松；

3、多商家可产生联盟效应，服务相互补充，结合分销模式使用，建立关系相互引流共享用户，

4、广告效应：在成为联盟之后，就相当于形成了一个组织，无形中就会自带很大的广告流量，在联盟中的商家自然会受益。

5、营销问题：许多商家、个体户在品牌营销、店铺营销方面是不擅长的，甚至是不会做的，在加入到联盟中后，通过联盟系统和活动，可以轻轻松松实现各种的营销活动，跟随联盟一同组织，全程参与。

## 五、异业联盟结合众筹模式方案

做门店需要的就是流量，就是这样一个流量变现入口

十二个字说明：四进一出、倍利复增、爆仓重生

四进一出：指当众筹活动进行到第四期的时候，第一期参与众筹的用户就会出局，从而获得出局奖励，当进行到第五期的时候，第二期参与的用户出局，获得出局奖励，以此类推，直至众筹活动结束或失败。

倍利复增：指每完成一期众筹活动的时候，下一期奖励增加30%的众筹积分，如：第一期活动1000积分，第二期活动为1300积分，第三期活动为1690积分，第四期活动为2197积分，以此类推。

爆仓重生：指复利倍增达到一个峰值的时候，在活动时间内，无法完成众筹，则会众筹失败，参与用户将获得爆仓奖励。

异业联盟结合众筹卖货——线上结合线下营销新模式，助力实体企业的新消费新业态，通过线上泰山众筹模式聚集大量的用户，让线上获得的资产【通证】在线下依旧可以1：1的使用，比如：新建一家会所，线上招募合伙人300人，每人投资10w元，凡是线上参与参与众筹获得【通证】的用户

，都可以用在线下使用，合伙人赚钱50%会所赚50%。

其他饭店、汽车美容等等进行异业整合，每个商家可以在这里【免费入驻】到这里，支付可以70%本金+30%通证抵扣，每个商家可以在线上发布红包，抢购红包为更好的回馈平台忠实用户，让用户享受购物乐趣，平台及其产品供应商、线下门店通过产品红包让利用户——用户可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红包】，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣。

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

想要获得完整资料可找小编获得：一九八七五刘零三儿八四

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案

关注、咨询小编，更多市场干货资料和客户运营案