

商家为什么要选择异业联盟？转亏为盈，销量增10倍

产品名称	商家为什么要选择异业联盟？转亏为盈，销量增10倍
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

众所周知，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”，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。

下面分享一个案例：

企业联盟合作公益，取长补短，生意越来越好，你听过零时尚吗？一家创立三年的买手店，零成本就能引来大批的联盟者，11及还有双击关注分享继续临时上一开始就找美容院谈合作，只要顾客在门店消费满5000就能送SPA券，同时啊，顾客在美容院消费也能获得临时上200元的代金券，双赢的方式大家都喜欢，但是太慢了，为了拉到更多的联盟，人家直接开发了联盟APP，企业只要注册上传活动优惠券就可以达成联盟，用户在零食上消费，这些优惠券就会一键发到用户端的钱包里，用户到其他联盟店可以直接用券消费。其实零食上和美容院就是异业合作，优惠券就是引流产品，顾客在店里消费完可以享受一次免费瑜伽，一次免费SPA等等，顾客会觉得体验超值，而联盟企业用优惠券就能吸引来更多的精准客户，何乐而不为呢？

一、商家联盟四大核心

联盟会员：一张联盟卡，通全城，享受联盟商家折扣

组织平台；联盟的组织者与运营者

推广员：商家与用户的开拓者，协助平台搭建联盟

商家：加入到联盟平台的不同行业的商家

二、商家异业联盟两种形态：

一种是同行业跨地区。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

另一种是同地区跨行业。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。

三、建立“联盟”需要从哪些方面入手？

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，精准营销

四、“联盟卡”助力平台精准经营用户

1.那用户如何获得联盟卡呢？

无门槛：，可直接领取；可设置有效期时间

付费购买；平台可设置关联商品，消费产品获得联盟卡。

2.开卡/续费权益：

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；

五.打通线上线下、一体化消费场景

将线下的商户整合到线上平台，用户通过联盟卡回购复购消费，各种营销工具，如积分、购物币、优惠券等等

六、那适用哪些场景使用呢？

本地生活服务平台。基于本地商家，构建多元化、开放式的一站式本地服务平台。同时开展深度异业营销活动，打造本地生活私域流量池，降低渠道成本；

行业联盟平台。通过不同地区或合作等方式联合同行业商家，打破用户增长瓶颈，增强联盟商家影响力，同时促进行业向更加规范化、品质化方向发展；

社区生态解决方案。结合社区社群生态，提供线上线下一体化体验；运用联盟卡会员打通社区商家与线上平台，形成社区商家联盟

七、前端展示

异业联盟有什么优势？

一是降低营销成本。联合推广的费用一般由联盟投入。当销售额增加时，个体企业的营销成本降低；

二是个体企业竞争力增强。业务资源整合可以让优势资源更强，中优势资源更强，弱资源不再弱。从竞争的角度来看，这种异业联盟的模式将更容易在同行中脱颖而出。

第三、建立更丰富的营销渠道。不同行业可以通过营销分享交流推广推广渠道。与传统的单店营销相比，无需投入高成本即可获得优质流量。

第四、消费者获得更多实惠。新零售的本质是让消费者变得更好，跨行业联盟的推动可以让消费者以更低的成本获得更多的利益，代表着更先进的商业模式。

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。良好、正确异业联盟的建立可以让合作双方找到自己的利益点，实现高效的推广、引流、拓客，达成合作共赢。