

## 异业联盟怎么样结合区域内商家间有那些合作呢

产品名称	异业联盟怎么样结合区域内商家间有那些合作呢
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

有的读者也许会问，那么寡头在这里充当了什么角色，它就好比一个上面满是方槽，下面互通的巨大的水箱，它通过吸纳一个又一个小池塘来扩大自己的规模，而且，它装到的鱼也是共享的，只不过，方槽里面有好多相同的实体企业，这样一来，竞争就出现了，势力弱的方槽，还是会被挤掉，可他原本拥有的鱼，却永远留在了水箱里。

商业联盟，是一种着力于本地生活的商业模式又名“异业联盟”。联盟卡，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。

异业联盟是什么？微三云张宇文章编辑：weisanyun888888给您介绍异业联盟是什么严格意义上来说，异业联盟属于营销模式，可一旦其形成巨大的规模，这就不是单纯的营销模式那么简单了。如果把每个实体公司（店）比作小的池塘，自己的客户群便是池塘里的鱼，当然，每个池塘的大小和鱼的多少都是有限的，可一旦有人用铲子挖开池塘之间的泥土，池塘就会连在一起，尽管壁垒被消除了，可是里面的鱼却是大家共享的了，只要池塘足够多，连成汪洋大海也不是不可能。那么谁来当这个拿铲子的人呢，就是互联网平台公司。

通过一个具有一定用户数量和宣传平台的平台公司整合，加上区域内不同行业之间的佼佼者，形成异业联盟、抱团取暖之势，能够在很大程度上降低被冲击的风险。

异业联盟的本质才是双赢。

从私域独立到异业共享

在《门店数字化：重构人货场》中我们指出搭建私域流量可以使商家

从依赖于公域平台的窘境中突围，发展出真正属于自由的客户池，从而沉淀出超级用户。

私域让商家把握了数字资产，而融入「不孤立」的共享商业体系，则可以利用结盟的力量，更快速地扩大自有的私域流量池。私域独立是基础，异业共享则是是实现新商业加速的催化剂。

如何建立商家？“联盟”从什么方面入手？

## 1】会员体系

商家可以培养联盟的忠实用户，引导用户打开会员，会员折扣锁定用户。联盟成员可以裂变锁定关系，共享权益，开放线上线下服务。

## 2】分润体系

商家可以结合云平台灵活设置，激活会员分享裂变。从而设置分销模式。

### 3】 优惠锁客

开联盟卡可以打折。消费者每个月都有自己的折扣和折扣，还有购物币和积分。这提高了用户下订单的概率，增加了用户的粘性。

### 4】 会员权益

帮助建立家和用户之间建立专属权益，为会员提供专属福利

### 5】 消费成景

结合异业联盟到店支付和团购套餐，沉淀用户，精准营销