

新零售时代，异业联盟里的商业价值在哪里？

产品名称	新零售时代，异业联盟里的商业价值在哪里？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

这两年实体经济发展中，谈论最多的当是共享经济。从共享单车到共享充电宝，共享汽车，共享雨伞，一系统的共享经济应运而生，发展到现在共享店铺，共享员工，共享商圈，共享这一理念快速地应用到各行各业中。而异业联盟模式，就是解决实体经营中存在的诸多痛点强力武器，整合门店周边异业商家的客源资源，互利共赢，实现客源倍增。

一、商家异业联盟两种形态：

1.一种是同行业跨地区。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，

2.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。

二、商家联盟四大核心

1.联盟会员：一张联盟卡，通全城，享受联盟商家折扣

2.组织平台；联盟的组织者与运营者

3.推广员：商家与用户的开拓者，协助平台搭建联盟

4.商家：加入到联盟平台的不同行业的商家

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

1.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.

2.裂变分享，锁定关系共享权益,联盟会员可

3.联盟权益,线下门店消费,线上平

4.分润体系.结合电商分润体系，灵活设置，激活会员分享裂变

5.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

6.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

7.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

二、“联盟卡”助力平台精准经营用户

用户如何获得联盟卡呢？

1.无门槛：，可直接领取；可设置有效期时间

2.付费购买；平台可设置关联商品，消费产品获得联盟卡。

.开卡/续费权益：

1.专属折扣；赠送优惠券、购物币、积分；

2.每月权益：赠送优惠券、购物币、积分；

3.商家专享优惠：关联商家所设置的专属优惠；

三.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

四、那适用哪些场景使用呢？

1. 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；

2. 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；

3. 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

五、前端展示

总的来说，异业联盟对商家还是很有帮助的，不仅可以解决我们引流拓客难的问题，还给我们提供比较多的活动方案选择，不同行业的套餐福利，价值感很强，顾客买账！