

# 异业联盟的实践和思考，巧借异业联盟打开销路的逆向营销案例

产品名称	异业联盟的实践和思考，巧借异业联盟打开销路的逆向营销案例
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

如何做异业联盟、给大家讲讲异业联盟玩法，举个例子，比如说你是一家烤肉店，你可以跟奶茶店要进行合作、联盟。相互顾客导流，怎么做呢？你找那个奶茶店的老板，你告诉他，我是对个烤肉店的老板，我们在这四五年了，生意还是非常的不错，咱们能不能做一个异业联盟合作呢？

奶茶店老板问你怎么合作？你告诉他，我们家的客户只要凭顾客的小票，还有我的签字，到你这里可以领两杯奶茶，在我这儿消费200以上，我就会赠送他两杯奶茶，上你家来领来，你到时候你就给他两杯奶茶就完事了，回头我给你结账，一杯奶茶你的成本大概可能是五块到八块，你正常卖呢是十五。那我给你结十块，你看看能不能合作，薄利多销。

我相信奶茶店肯定会愿意的，同时在你家购买奶茶的，凭小票到我们家，我可以免费赠送十盘羊肉、牛肉之类的，那肯定不是十盘都送，实际上的从十个菜里面选择其中一个，不是同时赠送的对不对，再点点酒水，你这一单下来你也得挣个百八的是不是？

肉你也可以赠送他十盘，过来消费一次，送他一到两盘，那么是不是分五次赠送给他呀，是不是？那如果说你赠送他肉了，他肯定是要点别的菜啊，不可能就吃这盘肉吧？去掉两盘肉的成本也就是30块，也就是说你送他两盘肉，反而你还能赚。

那你把这笔账算好了以后，是不是可以跟洗车店按照这样的方式去谈，这么谈是不是跟美容美发店是不是也可以在谈，瑜伽会所也可以这样谈。总结一下异业联盟的核心，一，你要站在对方的角度去思考问题，也就是说你跟他谈，你能给到他什么东西，能给到他什么样的结果，怎么样的利他，对不对？

你说你去谈异业联盟，谈的都是你自己那点事儿，如何解决你家的客流，谁愿意听呢？人家自己的客流还没解决呢。一定要说异业联盟怎么利他，怎么给他也去赋能。

你是做什么行业的？把你的行业属性可以打在评论留言区，针对行业帮你去设计适合你门店的引流、截流、回流的问题，帮你把你的门店打成一个商业闭环。啥叫商业闭环？商业闭环就是从引流、截流、回流，那么再到引流、截流、回流，形成裂变体系，这叫商业闭环。

你的火爆就是我们存在的意义,做营销，就找专业的开发团队；