

异业联盟营销推广模式，异业联盟平台怎么做推广？

产品名称	异业联盟营销推广模式，异业联盟平台怎么做推广？
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

异业联盟平台怎么做推广？异业联盟营销模式

共享购如何赋能异业联盟/连锁门店？

前言：

一、共享购如何赋能异业联盟/连锁门店？

“共享购”是一个集合了平台、商家、用户之间资源共享的电商平台，平台、商家做出让利补贴，拿出部分销售利润补贴用户，刺激用户主动消费，带动消费者的消费意愿，消费者在平台消费购物后可获得平台的让利资产“共享值”，同时商家会获得平台补贴，也会获得“共享值”，平台扣除商家相应额度的共享积分，用来补贴用户，拥有共享值的商家和会员可以享受平台每天的积分分红，积分可以兑换商品、可以在交易市场变现、也可以选择继续持有做增值；通过“共享购”商业模式，平台整合资源、商家产品/服务销量获得提/升、消费者买到心仪的产品还能赚钱，真正做到三方共赢；

“共享购”也是市面上少有的没有泡沫的商业模式，为什么这么说呢？首先是要先了解共享的业务逻辑，平台入驻的商家都会拿出一部分的销售用来托底，共享积分在共享购平台是有一个供需循环的，所有的商家想要在平台销售商品必须要有足够的共享积分，上面说到商家每卖出去一件商品平台扣除商家

相应额度的共享积分，商家的共享积分从哪里拿来？从用户的手里来，消费者每天都可以参与平台的分红获得积分，商家会主动找消费者求购共享积分，其次平台还会有产品来对冲共享积分，市场供需平衡，无需平台兜底。

“共享购”商城平台的共享积分是衡量发行的，平台扣除商家的积分会全部销毁，因此数量会越来越来少，而随着市场越来越好，销售的产品越来越多，商家对共享积分的需求也会越来越大，市场会推着积分价值上*，后续积分的价值只会越来越高，后续共享积分可以接入交易所、可以对标公司的股票和数字权益证明等等。

二、什么是共享购？

平台推出两种资产“共享值”“共享积分”

注：1.商家入驻需持有价值500元的共享积分作为保证金；数量低于0时，消费者无法在该商家下单；

2.消费者下单后，商家需扣除让利额等值的共享积分；如上例，需扣除价值100元的共享积分。

平台每日释放：888个共享积分

如何获得共享积分？

注：1.个人当日获得【共享积分】=当日个人共享值 / 当日全网共享值 * 每日释放共享积分；

2.个人消耗【共享值】：当天转换前的共享值-当日获得共享积分*当日共享积分价值。

激活收益：用户注册成功即可获得共享值，推荐人也获得；

用户注册即赠送200【共享值】(锁定)；

下单【共享值】激活礼包，返相应比例共享值；

激活后，在线上线下的每次消费都可获得收益；

商家入驻，需消费相应的礼包激活后方可申请；

消费收益：

用户下单成功后，用户和商家都能获得共享值；

用户：用户消费，可得商家让利额的10倍【共享值】收益，越卖越有，敢于消费。

商家：用户在店内消费，自身可得让利额的2倍【共享值】收益，让利越多，收益越高。

分享收益：

用户下单，其推荐人及商家推荐人可获推荐奖励；

直接分享用户在线上消费，可获得其消费收益40%的【共享值】；

直接分享用户在线下消费，可获得其消费收益5%的【共享积分】；

直接推荐线下商家，用户在其门店消费，推荐者可获得门店让利的【共享积分】数的5%的收益；

服务收益：店主、店商、服务商分别获得不同比例奖励(级差)

注：1.VIP~服务商均为服务团队的角色，可获得旗下团队消费收益的奖励（级差）；

2.服务角色除了可以获得管道收益，直接分享用户消费，还能获得直推收益。

区域收益：区域合伙人可获得订单收货地址导向的区域奖励；

消费4999元激活礼包后

可申请成为区域合伙人；

消费礼包产品后，30天内有

复购，方可持续获得共享积分；

可获得所辖区域内线下门店让利额度等值的8%【共享积分】。

二、平台优势

平台整合，商家让利，消费创业，助力线上线下新经济发展，打造消费创业新模式，共享购生活模式完全符合当下趋势，利用绿色消费积分解决商家销售难、商家经营难、创业风险大、用户消费难复购等问题，其商业模式合法合规，市场接受度高，并具备着四个大局观，是长久稳定的好模式。

三、共享购平台对消费者有什么好处？

- 1、省钱：在**商品时，除了省钱之外，还能赚钱，从共享购平台买到的商品质量更好，价格也会更低。
- 2、省时间：由于共享购平台是在一个 APP小程序上购物，消费者不用为任何东西操心。
- 3、省精力：由于共享购平台中的商品全部都是平台直接进货的货品，不会出现因为货品质量问题而产生纠纷的现象。

四、为什么现在共享购这么火？

对于共享购来说，是因为用户需求的改变。以前我们买东西都是从实体店里拿货，很多东西质量上都无法保证，而且还需要频繁的更换，但是共享购平台上提供的很多共享购产品可以在实体店里直接拿货，省去了中间商的费用。而且现在的商品更加的丰富了，共享购是让用户用有限的钱买更多更好的东西，让更多的用户用起来更方便！

五、共享购项目平台怎么赚钱？

1、会员礼包，所有参与的用户都需要激活会员礼包；

假设有10万的会员，激活会员是299，收益就是3千万；

2、招募区域合伙人，卖地盘；

以663市级单位为准，每个市级单位激活需要**4999礼包

3、入驻商家押金

假设平台有1000的商家入驻，每个商家需要缴纳500的保证金

4、销售产品收益

5、10万的会员平台可接入第三方广告，**变现，还没有成本

6、积分后续可以转换成通证积分，对标企业股权、数字权益等，做内部上市规划.....

六、线下商家整合

O2O电商主要是针对线下零售实体店，进行商家及其产品、服务整合的线上综合平台；它结合了云平台会员分销体系，完成线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源，实现平台、商家、用户的“数据持续变现”。

到店O2O与到家O2O的区别

到店O2O聚焦店铺服务场景；

到家O2O的关键环节为商品配送和服务，配送效率与服务质量是消费者关注的重点。

到店O2O

信息交互与在线支付平台

聚焦店铺，服务类型无限制 平台**导入帮助商家获客 智能化运营助力商家精准营销

全链路数据打通**供应链效率

到店消费后商家线下打赏共享值

到家O2O

线上信息交互或商品交易平台

聚焦到家，场景限制服务类型 服务“提供者”与“经销商”并存

配送队伍或服务团队（自建或外包）效率与品质**用户体验

消费者线上下单后，平台统一赠送消费者共享值，扣除商家共享积分

深入交流商业模式，可给小编私密！！！！

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

1.发行车展NFT门票，抢到后可以免费参加展会。2.发会NFT:

上下游年终会资格、抽奖摇号券3、发行公司企业品牌NFT (品牌推广)，持有NFT拥有新车网上优先购买、优先排队提车、额外用车用品赠送等权益。4.颁发试驾奖章NFT，拿到后可以到服务点免费试驾。5、汽车公司会员NFT，可以享受多少洗车，保养折扣，多少公里数保修，不同级别的不同服务(如购买不同系列、不同等级的车，获得不同的奖牌)6.高级会员奖章:发行20 NFT等系列，包括稀有的，收集20件在线下商店换取一辆新车。7.元宇宙车展，数码空间体验试驾新车，VR3D场景，非人情味8.汽车补贴营销NFT，比如新能源汽车，可以获得购车的折扣权或现金权，可以与政府部门合作开展新能源汽车补贴计划，类似于政府在疫情期间推出的免费发放消费券，允许政府协助宣传，而当地居民可在网上抢拍，政府无需付费即可获得正面宣传。车企放弃部分补贴，获得大量持有购车代金券NFT的潜在客户。后记:有实力的车企可以建立自己的NFT源代码分发系统，通过国内政策允许的联盟链(如蚂蚁链和至信链)进行分销、转让和交易数字托收(股权交易，尽可能避免投机，过渡价格炒作)，或直接委托第三方数字藏品分销平台，发行自有品牌的数字藏品开发和运营数字藏品需要注意的5大点

随着各大互联网巨头和新兴企业纷纷入局“数字藏品”，现在连传统实体企业也开始试水“数字藏”营销，并取得了相当不错的成绩——只要其数藏平台首次发行某类数字藏品，必然吸引众多的消费者蜂拥而至并一抢而空，数字藏品的价值不言而喻。