

异业联盟：商家聚合、消费社群、共享机制，打造商家的私域流量池

产品名称	异业联盟：商家聚合、消费社群、共享机制，打造商家的私域流量池
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

异业联盟是基于“独立不孤立”的原则。商家首先需要“独立”，将公域流量引入自有平台，构建店铺的私域流量池，并逐渐沉淀超级用户。在此基础上，融入“不孤立”的商业共享体系，扩大流量池的同时，获取来自联盟商家以及其他商家的商业资源，实现抱团发展。

目前市面上大多数异业联盟平台并没有为商家设置“会员管理”功能。比如某团，商家即使在平台上取得再辉煌的业绩，但顾客并不属于商家，一旦美团关闭，商家就会失去所有。因此，商家需要无条件地向平台缴纳平台费用。

而建立自己的异业联盟可以让商家拥有独立的系统，能够查看自己的会员信息，并建立自己的私域流量池，以便后续的社群运营和变现。

一、异业联盟商业模式三大核心

1. 商家聚合：不同于第三方消费平台实行的广告购买和流量分成规则。异业联盟的目标是通过多种形式促进商家合作共赢的生态联盟，同时降低成本和提高效率。

2. 消费社群：以社群运营为核心，发挥“人”的价值，结合各种互动玩法与营销手段，由浅入深分级运营，为消费者打造品质、便利、实惠、信任的消费社群。

3. 共享机制：借助平台社群，通过共享能力为门店赋能，提升运营效率，降低经营成本。实现更多流量变现，聚合更多商业资源为商家提供更多服务做增量。

二、异业联盟能帮助商家解决什么问题？

1. 客源问题：通过异业联盟，各商家之间实现了资源整合和共享，联盟商家的客源也就随之增长。

2. 广告效应：在成为联盟之后，就相当于形成了一个组织，无形中就会自带很大的广告流量，在联盟中的商家自然会受益。

3. 营销问题：许多商家、个体户在品牌营销、店铺营销方面并不擅长，甚至无法做到。在加入到联盟中后，通过联盟系统和活动，可以轻松实现各种的营销活动，跟随联盟一同组织，全程参与。

4. 增加客户粘性：商家可以享受其他不同行业的合作福利方案，可以大大吸引顾客，增加粘性，提高复购率。