

多商家如何共同搭建/平台，平摊获客成本，降低投资成本？ 店铺联盟平台+本地生活服务平台+异业联盟系统，微三云麦超讲解

产品名称	多商家如何共同搭建/平台，平摊获客成本，降低投资成本？店铺联盟平台+本地生活服务平台+异业联盟系统，微三云麦超讲解
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

[多商家如何共同搭建平台，平摊获客成本，降低投资成本？店铺联盟平台+本地生活服务平台+异业联盟系统，微三云麦超讲解](#)

导读：

微三云系统底层优势——提供丰富的二次开发接口：微三云市场总监麦超表示，微软有微软的操作系统，苹果有苹果的操作系统，谷歌有安卓操作系统，华为也推出了鸿蒙操作系统，那么在“零售数字化”这个专项赛道上，微三云在20周年之际推出了自己的操作系统--云平台OS。其初心就是让品牌企业不用再在到处采购不同标准，不能互通，不能复用，需要频繁对接的各种五花八门的数字化系统。云平台iOS把零售数字化的底层能力抽象出来，以云原生微服务形式，将底层的共性能力输送给上层的各个业务应用，实现能力复用，数据互通，减少对接。云平台OS预留丰富的底层数据接口，全球语言、分销模式、数据中心、财务中心、会员中心、订单中心等，二次开发门槛低开发快，提供二次开发咨询和技术支持，完备的各种开发接口和接口文档，微三云系统具有100多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式均可购买标准系统或者源码定制开发，可支持对接第三方商城、第三方ERP、第三方订单分佣，第三方APP

今天分享的就是本地生活服务平台及异业联盟商业模式介绍及系统如何开发。

本地生活服务平台搭建；本地生活服务系统开/发；异业联盟营销模式系统开/发，异业商家联盟系统开/发，异业店铺联盟分销模式开/发，异业联盟商业模式介绍

第一，异业联盟是什么意思呢？异业联盟是指把很多不同类型的商家聚集在同一个联盟平台上，形成一个资源共享的客户群体流/量池。也就是说每个商家把自己的客户资源提供出来，通过异业联盟这个平台做资源置换，互相引流，实现双赢。

异业联盟之间关联紧密，资源共享、利益共存，那么线上参与异业联盟的优势又体现在什么方面呢？

- 1.利用多商家共同搭建平台的优势，平摊获客成本，投资成本低。
- 2.垂直行业商圈，利用小程序聚合产品服务，实现异业品牌互推，增加光度，提/高品牌知/名度，获得更大的市场发展空间。
- 3.将客户资源共享，打通不同门店原有的客户，实现客户的流通，扩大活跃客户群体，增加销售额。
- 4.异业联盟打通线上线下，依托大数据，精准触达目标用户，让用户感知到“更懂你”的商圈，从而实现客单增长。
- 5.建立更加丰富的营销渠道。联盟之间可以通过营销共享来丰富推广和促销的渠道，使品牌得以反复传播。

第二，异业联盟系统的底层逻辑，你知道吗？

你想要实现的异业联盟系统，都是怎样的呢？想要做好异业联盟，就要了解它的底层逻辑，了解它的应用场景，让系统符合你的使用场景，今/天就给大家详细介绍一下异业联盟系统。异业联盟是一种将不同的市场进行联合运营，以达到扩大营销力度，增强用户粘性。

一、根据异业联盟运营模型，发现在目前主流的异业集团、联盟平台中，存在以下几类的业务模块：

流/量的整合：通过整合不同的资源，整合不同行业、不同品牌和不同行业的流/量。这类异业联盟平台属于营销推广平台，在与品牌方合作过程中可以快速地获得一定程度的曝光和流/量。

导流渠道：通过线上联盟平台引导用户到线下门店消费，从而达到导流、转化、成交的目的，但这类平

台并不能直接将产品或服务带进消费者的生活，而是通过直接的营销活动将产品或服务送进消费者心中，这类联盟平台由于缺乏流/量入口而被淘汰出局，因此，将商家、用户及消费者三者都吸引进来对其进行深度营销平台的必然选择

会员体系：通过线上平台或线下门店等形式提供相应的会员服务，从而提/高会员的消费转化率与客单价。

二、用户在使用联盟系统的过程中，需要根据自己使用的产品和平台去进行定制，不同产品的优势与自身产品的特性是不同的。

如果你要定制某商家的联盟系统，那么就需要自己去了解，有一些联盟本身是不可以去定制的，因为每一个用户都是需要建立一个社群的，这个社群在初期的时候是有一定的积累的。但是这个积累是有一个动态增长的过程，而每一个用户都是需要去发展自己的朋友圈来扩大自己的社群的，而在这个过程中也会有一些小 bug 需要用户自己去发现并解决，这就需要我们去做好沟通来进行解决。

三、如果用户只是单纯的使用平台上的产品与服务，那么平台也是没有办法通过异业联盟平台去运营用户产品和品牌的。

如果在这个平台上，用户是想要进行消费或者体验服务等，那么也是可以通过异业联盟的方式去实现，平台在这个时候就可以通过异业联盟去实现对用户产品与服务进行运营，对于平台来说，可以通过对用户进行筛选和判断后，确定合作商户，从而在异业联盟平台上形成一个消费用户矩阵，所以异业联盟不仅是为了增加平台的用户数量，同时也是为了提/高用户运营效率。

如需完整方案或者其他方面的问题的读者，可以评论留言

第三，异业联盟系统到底帮助商家解决了哪些问题？异业商家联盟，一站式落地解决方案 帮助商家实现了客源共享。没有异业联盟系统的时候，大家的客源都是独立的，相互没有关系，也没办法共享。但是有了异业联盟系统，所有的商户就能够实现客源的彼此共享。能够让会员快速的找到联盟商家及其服务。线上联盟商家纳入了所有的联盟商家及其服务，通过LBS定位功能，能够把会员附近的联盟商家自动推送过来，让会员不费吹灰之力，就能够享受到服务。能够为商家引客上门，促进门店曝光。通过异业联盟会员一卡通礼包功能，可以让会员到店核销卡券，从而为联盟商家提供客流到店，增加门店曝光及二次销售的机会 能够解决门店信息化管理的问题。通过异业联盟系统，能够帮助商家管理门店、会员、商品、服务、收银结算、统计等一系列门店的基础管理工作，让门店的管理实现数字化、信息化。有了异业联盟系统管理门店，商家就无需再购买一套门店收银系统了。让商家的会员二次变现。会员除了到商家门店消费，能够给商家带来创收，同时本商家会员到其他商家消费，也能够给商家带来收益。通过异业商家联盟系统，能够实现跨界收益功能。比如A商家的会员，去B商家消费，此时B商家给A商家按订单金额的百分比进行返利。（因为B商家使用了A商家的资源，所以B商家理所应当的给A返利，这样也能够鼓励所有的联盟商家踊跃的贡献会员）。

结语：微三云 100 多分销奖励模式支持所有系统功能应用 《数字化转型路线图》作者托尼·萨尔德哈（Tony Saldanha）曾说，一次数字化转型的成功并不代表什么，重要的是能不能利用数字化探索出新的商业模式。托尼·萨尔德哈曾判断，企业正向第四次工业革命迈进。对企业来说，这意味着数字技术将会成为新的产品和服务、新的运营方式以及新的商业模式的核心。蒙牛集团 CDO 李总也指出，「业务数字化」是系统项目；而「企业数字化转型」本质上是商业创新，是企业寻找数字化驱动的新增长点，更重要的是意识与观念。

微三云系统支持模式：热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，区域奖励模式，团队分红 / 分红榜模式，积分奖励模式，店铺奖励模式，绩效奖励模式，奖励模式，一级 / 二级 / 三级分销模式、推广奖励模式，支持团队分红 / 分红榜模式、消费奖励模式，排队奖励模式，特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，又能随着发展随时增加应用功能！我们不是仅仅卖给你一个固定模板的系统，而是给你一套终身无限迭代、随时升级新热门应用功能的系统，一套可以助你终身创业而无需更换系统的源码系统，一套让你拥有无限可能的系统。