

让会员到店核销卡券，从而为联盟商家提供客流到店？系统搭建+平台运营+技术服务

产品名称	让会员到店核销卡券，从而为联盟商家提供客流到店？系统搭建+平台运营+技术服务
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

让会员到店核销卡券，从而为联盟商家提供客流到店？系统搭建+平台运营+技术服务

重要介绍：

微三云超级 App 系统采用模块化设计结构，在运营过程中 App 可以无限拓展，快速叠加更多商业模式，做大liuliang入口，形成大数据生态。而

这些数据并不会随着应用的剔除而消失，只会随着应用的叠加而进入无限积累沉淀，循环使用的过程。

在运营过程中，超级 App 还可结合“云平台、云视商、区/块/链或者第三方应用”丰富的消费场景快速促成交易，同时打通“供应链系统”

以优质的货源一键连接供需两端。

资源置换+异业联盟+互相引流

有什么平台可以做资源置换，互相引流，实现双赢呢，今天就来详细讲讲异业联盟

一、 异业联盟系统的底层逻辑

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liuliang池。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。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。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，接下来继续为大家解答说明。

一、 异业联盟运营模型的业务模块：

- 1、liuliang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liuliang。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liuliang。
- 2、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liuliang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
- 3、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tigao会员的消费转化率与客单价。

了解异业联盟的底层逻辑，那么他又有什么突出优势，又解决了哪些问题，让各个商家都愿意参与进来，接着啊，就继续讲讲。

二、 异业联盟的优势

- 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，tigao品牌**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。

三、异业联盟系统帮助商家解决了哪些问题 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）。

如需完整方案更多细节或者其他方面的问题的读者，可评论私信等

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

扩展阅读：

最终，麦总为大家分享了一套“智慧农村大生态解决方案”，将微三云5大产品相结合，通过功能拆解模式重组，构建一套“移动互联网平

台运营的顶层系统”，沉淀大量用户基数，最后还可通过对接广告资源，tisheng平台的持续营收能力。

微三云资源总监麦超向大家分享了当下主流App的liuliang价值、以及三大变现方式——“广告、电商、游戏”，同时分析了电商领域的淘

宝、京东、拼多多及第四大电商平台快手的变现方式，以及抖音这个大家耳熟能详的短视频平台，为何在几年前开放抖音小程序后，并未开放电

商板块，而是选择与淘宝合作，而在今年合约结束后，选择自己来做电商变现；之后再向大家发问，企业该如何在铺天盖地的公域liuliang中夹缝生存，

通过构建自己的私域liuliang池，塑造品牌（平台）价值。