

异业联盟的解析与分享 ，需要可以借鉴

产品名称	异业联盟的解析与分享 ，需要可以借鉴
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

随着共享经济的发展，“共享”这个词已经深入人心，共享自行车，共享充电宝，共享自习室...到处都是共享的东西。但是，在日益激烈的市场竞争中，如何实现资源共享？

众所周知，同一行业的竞争越来越激烈资源共享就像把自己的客户交给对手。然而，不同行业的企业经营不同的产品和服务，因此没有竞争关系。他们可以通过异业联盟实现资源共享，大限度地发挥所有商家的价值。

一、什么是商家异业联盟

商家联盟”是一种着力于本地生活的商业模式，又名“异业联盟”，

异业联盟，实现线上传播、线下体验消费的一个综合O2O平台

顾名思义就是把跨行业、多商家联合起来，会员只需使用一张联盟会员卡，便可在所有的联盟商家内消费，享受会员折扣并能够获得统一的奖励。

二、异业联盟四大核心:

1.联盟成员:一张联盟卡，通过全市，享受联盟商家的折扣。

2.组织平台；联盟的组织者和经营者。

3.推广者:商家和用户的先驱，协助平台建立联盟。

4.商家：不同行业的商家加入联盟平台。

想要做好异业联盟，你首先需要一套好的真异业联盟系统转介率异业联盟系统：1、自带供应链，帮助商家降低进货采购成本。2、打通更多第三方平台资源，帮助平台为商家获得更多的商业变现机会。3、常规营销组件以及主流大平台运营模式玩法不可少转介率异业联盟系统模式。4、满足不同行业商家的异业场景搭建需求。5、自带流量优化引擎，帮助商家快速获得流量。

为什么要加入异业联盟呢？

1.商家推荐消费者购买自家的产品，这个时候能获得产品的利润

2.商家推荐消费购买联盟中别家的产品，这个时候能绑定消费者的分佣收益。消费者往后的每一笔消费都与该商家有利益关系。商家也可以在店面营业过程中累积下来的客户，能在平台上获得持续地变现。

3.共享流量，商家在入驻异业联盟的时候，就会在形成一个商圈，附近的流量就会形成共享效果，互相提供流量。

例：服装店+美容店异业联盟合作

服装店和美容院在产品类别上没有竞争，商业地位相对平等，客户群体相对一致。通过异业联盟合作，服装店和美容店可以实现互利共赢。

女装老板可以帮助美容店老板在自己的服装店展示和推广产品：海报、传单、试用组合套装、优惠券等。

服装店可以设置以下促销活动：进入商店可以免费获得美容店试用和200元可以免费获得美容店试用和300免费体验优惠券，这些优惠券为女性用户，将需要，不会随意丢弃，特别是消费顾客，当她把优惠券带到美容院，成为美容院会员。

同样，美容店老板也会给来消费的顾客一些服装店的优惠券和折扣券，就像女装老板一样。在为客户获得实惠折扣的同时，也带动了女装服装店客流的增长，终双方共赢。