

多个门店共同拿出一个让利引流产品，组合成一个联盟卡活动方案？ 商业模式设计+技术服务+电商系统，微三云麦超分析

产品名称	多个门店共同拿出一个让利引流产品，组合成一个联盟卡活动方案？商业模式设计+技术服务+电商系统，微三云麦超分析
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

多个门店共同拿出一个让利引流产品，组合成一个联盟卡活动方案？商业模式设计+技术服务+电商系统，微三云麦超分析

前文引言：

多年来，微三云始终秉承“让互联网商业无处不在”的理念，以品牌云店、B2B2C/B2B商城和智能运营中台（OMS+CHB+客户中台）等丰富的产品布局和实践经验，推动实体商业和互联网商业的深度融合。近几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，并持续到2023年，对零售行业造成liuliang崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。所以，构建一个新模式、新平台正当时，用新技术来tigao效率、降低成本一直是公司组织的诉求。

前言：什么是异业联盟？

商家联盟是各行业主流商家联合打造的消费联盟，利用线上和线下相结合的方式，展示各商家品牌、产品、服务、促销优惠活动和优惠折扣信息，为联盟的各商家带来共享客户的资源。加入联盟商家的好处就是，可以实现店铺引流拓客，增加更多可能的营收。商家联盟，也叫异业联盟、百业联盟、商业联盟等多种叫法。

商家联盟，其中zui重要的一项就是商家联盟活动的组织策划，这个每个商家联盟平台都应该重视的，也必须要落实的。通过商家联盟活动，能够有效地激发会员活跃度、提/高商家曝光率、促进销售业绩的攀升。

那么，可以从哪些系统功能模式着手为实体异业联盟店铺引流拓客，实现跨店会员共享、增加门店营收呢？微三云异业联盟云平台系统提供一下解决方案：

异业联盟共享会员平台

功能介绍:

推荐一：异业联盟跨界盈利：付款码即可锁定用户，一次支付终身锁定，用户到平台消费、到别的全国其他门店消费，均可以享受平台入驻商家让利的返点提成，假设一个门店锁定周边2万个会员用户，2万会员用户在平台线上消费或者线下消费，假设一个月每人1000元，那么就算只有1%的门店返点，也有20万每月的被动收益，有可能商家做一次活动，即可终身躺赚。

推荐二：发起联盟卡多店联盟营销活动：联盟卡包，不同行业的联盟商家，各自拿出提前准备的福利（比如折扣券、代金券、小礼品、超值爆品、体验套餐、半价抵扣等），然后通过商家联盟系统把这些福利组合成一个联盟券包或者联盟卡。

多个门店共同拿出一个让利引流产品，组合成一个联盟卡活动。联盟卡可以设置多种权益，比如会员的优惠权益、开卡续费优惠权益，会员专属折扣，一次性赠送多少优惠券、购物币、积分，和每月赠送多少优惠券，购物币、积分，这样可以促进用户每个月利用折扣优惠去消费，促进用户粘性或消费活跃度。还可以设置商家专属优惠，关联商家所设置的专属优惠，打通线上线下，一体化消费场景。

联盟卡好处：

1) 尊贵身份，会员一卡通，摒弃传统一店一卡在手，享受全城不同折扣VIP，简单出示即可享受联盟商一高优惠优质服务：购买即开通平台会员，会员可以直接领取或者付费购买。联盟券包会员卡，会员可以免费领取，也可以设定很小的金额让会员购买。会员领取购买后，如果要使用，就必须得到商家门店去核销，这样就给商家增加了曝光宣传，同时也增加了二次销售的机会。

2)可以设置会员卡永/久有效，或者有效期多久。会员即可在指定商家和平台消费都享受会员折扣,卡类丰富，储值卡，折扣卡，积分卡，服务卡各行通用

3)、积分内部通用：在联盟商消费所获积分统一，循环利用价值更大，消费抵现，服务抵现，礼品兑换，

推荐三：门店发起红包拼购拼团活动裂变会员

红包拼购:平台、线下门店可通过产品红包让利用户—门店可以发起多人拼购活动并自行灵活设置参团人数和中奖人数等参数，中奖用户可以获得产品，没中奖的用户可全额退款，并且所有参团用户可以瓜分该拼购活动的【让利红包】，让用户不仅购物省钱，还有机会赚钱，充分享受购物乐趣。

有实力有条件懂运营的平台可以用区/块/链技术限量发行积分，比如仅发行500万积分，每天仅发行500个，每天所有消费用户瓜分500个积分，同时平台拿平台利润的10%进行托底积分价值，那么积分就会单边上扬增长，用户持有积分即可增值，可以在内部交易区挂卖变现。

推荐四：预售众筹拼购活动：因为门店有些产品量越大边际成本越低，门店可以委托平台发起预售众筹活动,比如1万份，产品单价随着参与用户数价格递减，差价马上返还给之前的用户，同时平台每进来50人拿出一定数量奖励进行免单抽奖，越早下单越容易抽中免单，适合预售型产品或者订单生产型的产品或者限量体验的服务套餐。

“预售拼购”是消费者通过参与门店的产品预售活动，从而获得更加优惠的价格。同时，通过社交分享，还有机会获得免单资格，活动阶段返现以及分销奖励，让消费者有机会“白拿”产品，甚至赚钱。

(举例：免单抽奖，价格100元/斤，有一批当季上市10元/斤，现开启10斤装预售，及拼购价：100元。此次预售活动为了更好地“助农消橙”，现推出活动政策：1.每满200人返5元差价；2.每满25人随机抽1人免单。)

预售拼购用户权益：

越早拼，越便宜：若消费者在活动刚开始时参与了此预售活动，当人数达到200时，平台会返还5元差价，以此类推，若满2000人，总共可得到平台50元的反差，此时，消费者相当于50元买了十斤的脐橙。

越早拼，越幸运：每新增25人参与平台将从参与活动的总人数中随机抽取1人免单，越早参与被抽中概率越大，且被抽中后，仍然可以享受后续平台的反差，若消费者在第一轮就被抽中免单，等于“白拿”脐橙，还获得了50元的返差。

这样的火爆的活动试问你一下，你要不要参加，如果是我，我是要参加的。

推荐五：积分返利模式：用户在入驻平台的异业门店消费（所有门店都可以），赠送120%的积分，积分可以通过每日完成广告任务（看10个广告视频）释放为现金，每日完成任务可以释放2-3元，比如吃了一

份快餐15元，只需要5天就可以全部返现，而且返现费用由广告联盟的广告主来支付，不需要平台承担，用户更容易促进下单消费。

推荐六：招商提成：用户推荐商家入驻平台，从而获得商家营业额的部分利润奖励，平台得已快速整合大量的商家及产品，如商家有入驻费用也可以设置一定比例的奖励，招商员身份可以设置多个级别进行团队业绩考核管理

推荐七：礼品卡、充值码营销：企叮咚营销模式，比如消费充值门店会员3000，赠送价值3000元礼品产品（一折供应链产品），再赠送3000元的消费抵扣券可以在线上平台充值后抵扣消费，根据用户线上抵扣消费付现金部分还可以给予商家一定分销奖励。

线上送礼和虚拟礼品卡应用，帮助社交营销和提/升获客能力，用户购买礼品卡后可自己提货或者转赠他人，同时支持电子礼品卡和实物礼品卡

充值码功能就是根据平台和商家营销需求，可批量生成购物币/积分/零钱等充值码，用于营销活动中发放。

推荐八：支付有礼活动：用户通过商家收款码（平台提供给商家），用户过付款后领取福利（积分、购物币红包奖励），参与互动，刺激用户复购，帮助平台留住用户

推荐九：线上砸金蛋、刮刮卡、幸运大转盘：商家设置购物送100积分，积分可以参与一次线上砸金蛋/刮刮卡/幸运大转盘活动，抽取奖品，砸金蛋是节日庆典活动上非常受欢迎的营销活动，砸金蛋应用结合节日活动，可以烘托氛围，提/高用户的参与度，结合商城体系的商品、优惠券、购物币、积分，形成流/量闭环。幸运大转盘也是引流神器，适用于商业促销、签到活动、游戏营销、投票活动、抽奖等，灵活设置，便捷操作

推荐十：砍价营销裂变活动：商家可委托平台针对某个产品进行砍价活动，用户可到砍价专区，选择商品进行邀请好友帮忙砍价，通过低价优惠激励用户自发分享邀约粉丝，实现品牌的迅速曝光。

推荐十一：小程序直播：门店可以跟平台申请主播身份，门店店员可以进行直播关联门店或者门店产品，进行直播带货，也可以是直播讲解养生健康知识促进消费下单的商学院功能。官方小程序直播，用于商学院培训，直播带货，用户分享直播间建立上下级关系

推荐十二：异业联盟系统基础功能：供应商入驻、门店入驻、门店页面。门店装修、门店定位、门店电/话。门店团购，在线买单，线下付款码，平台云店产品一键加入门店，门店数据、门店订单，门店核销、联盟商家列表，商家管理后台，支付送红包，门店优惠券，门店平台扣点让利，用户评论等等。

推荐十三：异业联盟系统订单分销模式：

线上产品：按产品利润，线下门店产品：按商家让利扣点计算

二级分销：一级分销/二级分销

团队长+平级奖：V1/V2/V3

区域代理奖：大区-省代-区代-市代-区县镇-街代

分红：股东分红，共享股东，平均分红，加权分红，全球分红

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。

zizhi：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！

拓展阅读：

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