

行业联盟平台崛起：联盟卡如何助力商家打破用户增长壁垒？ 拓客引流+本地生活平台+营销裂变工具，微三云麦超

产品名称	行业联盟平台崛起：联盟卡如何助力商家打破用户增长壁垒？拓客引流+本地生活平台+营销裂变工具，微三云麦超
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

行业联盟平台崛起：联盟卡如何助力商家打破用户增长壁垒？
拓客引流+本地生活平台+营销裂变工具，微三云麦超

前文阅读：东莞市微三云信息技术有限公司是中国lingxian的电商软 IT

技术服务供应商，致力于为客户提供全方位、高性价比的综合电商解决方案 IT 技术服务，公司在北京、广州、上海、成都、武汉、香港设有分公司。

微三云软件为客户提供战略咨询、行业解决方案、软件研发外包一体化服务，行业涉及 IT 互联网、金融、通信、能源、高端制造业、教育、物流、医疗等领域。微三云以客户满意为奋斗目标，服务了众多行业品牌企业，并与众多大型品牌企业建立长期伙伴关系，通过提供专业、高效的服务，不断提高服务能力与客户的满意度，赢得客户的好评。- 微三云的创新在于，创新开发一系列创新营销模式，每个月都有新的模式发布上线，比如最新的思购臻选秒杀模式、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、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖 模式、广告电商模式等，通过超强的营销裂变机制，让上级分享，下级消费者点击链接即建立关系打造终身管道收益，用户支付即会员，终身锁定 成为该商家会员身份，会员通过二维码进行分享，其粉丝在平台消费，将产生支付利润返利。商家获得企业经营带来的利润，会员额外获得消费红利返利，消费者获得优质服务和全面的购物体验，可谓三赢。

异业联盟平台+门店招商联盟卡系统+源码定制联系微三云麦超

新零售趋势异业联盟创新商业模式——“联盟卡”快速建立会员体系

今天微三云麦老师给大家分享个在异业联盟上创新的模式“联盟卡”，联盟卡主要针对平台整合实体联盟商家，打造城市商业联盟、城市商圈生活平台，平台会员可持卡在各联盟商家通用消费，享受折扣，联盟商家共享会员流/量以及会员数据，其实联盟卡应用就是很多对于我们之前有过了了解的异业联盟，以及o2o电商等应用板块都会比较清楚联盟卡的一个应用场景。

一 1张图说明什么是商家联盟异业联盟模式？

二 如何做联盟卡系统？为什么要做联盟卡系统？

联盟卡的核心点就是为现在需要做异业商家整合的平台，也就是做线下同城生活服务的平台，提供的一个关联每个商家的会员去做的营销工具，先给大家铺垫下什么是异业联盟，其实我们也可以叫做它商家联盟，着力于本地生活的商业模式，那么突出的一个就是商家与商家之间去交互流/量，通过联盟卡的方式去联动跨行业多商家的体系，实现线上平台会员可以去往线下所有联盟商家店内消费，享受会员折扣，并且额外获得平台购物积分，购物币，零钱等线上商城的资产奖励，又将消费者导流回我们的线上平台，其实我们也可以换算个概念，就是联盟商家把自己的会员统一整合起来到平台，去共享这个联盟的会员流/量以及会员数据。

那么讲到这里我想有很多人会问，现在不也是有很多的一个实体行业，比如说服装店，花店，大一点的像餐饮协会，酒店协会，珠宝协会的这样做一些实体的卡片，然后消费者拿着卡片去联盟的门店进行消费，做的就是一些折扣，那么这种也是属于商家联盟范畴，但是与我们现在的联盟卡的应用场景是有区别的，首先实体卡片是属于通过线下去实现联盟商家与商家之间的交互，那么这种是没有办法通过系统化去统一它的数据以及无法让用户通过线上便捷的方式去享有些其它奖励收益。

三 联盟卡系统有哪两种形态？

那么对于商家联盟这块会有两种形态：

一种是同行业跨地区，适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较清的平台，如旅游、票务、游乐场等行业的联盟卡

另一种是同地区跨行业，适用于打造城市商业联盟、城市商圈平台，消费者可持卡在各联盟商户通用消费、享受折扣，例如用户领取的联盟卡在万达商圈的商家都统一享受会员打折的方式

那么运作商家联盟的一个核心点，我们要先去把异业联盟的商家平台给做起来，围绕着联盟商家

去做我们的会员精准营销，通过一些营销模式把用户引流到我们平台，成为我们的联盟会员，那么这些联盟会员在享受平台的权益同时，在针对性的往我们的线下联盟商家门店去做导流，同样我们的联盟商家通过线上平台把他们的产品，门店位置，优惠活动，折扣套餐等门店信息展示出去，使我们的会员可以体验线上线下相结合的同城一站式生活服务平台，这就是活服务盟的基础商业框架。

四 建立联盟需要从哪些方面入手？联盟卡系统功能介绍？

会员体系：一卡通用，实现会员共享、资源整合

培养用户，培养联盟忠实用户，会员折扣锁住用户，引导用户开通会员。

裂变分享，锁定关系共享权益，联盟会员可

联盟权益，线下门店消费，线上平

分润体系 结合电商分润体系，灵活设置，激活会员分享裂变

优惠锁客，开卡优惠，每月优惠，专享优惠，专享折扣，购物币，积分

会员权益，帮助建立商家与会员间的专属权益，为会员提供商家专属福利

消费场景，结合异业联盟到店付与团购套餐，沉淀用户，精准营销

回到前面说的，我们需要通过联盟会员的权益去把我们的会员体系给架构好，而联盟卡的核心点就是围绕我们的联盟会员营销去做的，那么联盟卡可以通过平台系统去生成相对应的商家属性，也就是说所有联盟商家可以同步会员的权益，也可以做专属会员权益，联盟商家把商品关联联盟卡到线上平台商城，那么我们的用户就可以通过联盟卡中心去查看到相对应联盟商家属性的商品，进行购买开通享受对应的会员折扣，同样将活动分享给朋友购买或者说续费，那么也能享有平台部分的分佣收益。

五 用户如何获得联盟卡呢？

无门槛：，可直接领取；可设置有效期时间

付费购买；平台可设置关联商品，消费产品获得联盟卡。

开卡/续费权益：

专属折扣；赠送优惠券、购物币、积分；

每月权益：赠送优惠券、购物币、积分；

商家专享优惠：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

六 联盟卡主要适用哪些场景？

本地生活服务平台

基于本地商家，构建多元化、开放式的一站式本地服务平台。同时开展深度异业营销活动，打造本地生活私域流/量池，降低渠道成本

行业联盟平台

通过不同地区或合作等方式联合同行业商家，打破用户增长瓶颈，增强联盟商家影响力，同时促进行业向更加规范化、品质化方向发展

社区生态解决方案

结合社区社群生态，提供线上线下一体化体验；运用联盟卡会员打通社区商家与线上平台，形成社区商家联盟。

新零售的本质是让消费者更优，异业联盟的促销可以让消费者以更低成本获得更多的利益，这代表了更加先进的商业模式，其实异业联盟并不是一个新鲜的事物了，早在很久之前它便已存在，但随着新零售的兴起，赋予实体经济更多的活力，异业联盟的玩法和模式也迎来更大的想象空间，我们会先认识异业联盟本身，再分析其不同模式的新颖运作思路，zui后展开实战。

谢谢观看，有什么不懂需要咨询的，欢迎留言讨论。

注：本文章为原创所有，转载请注明出自：商业模式策划微三云麦超，模式请咨询小编获取
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

风险提示：本文所提到的观点仅代表个人的意见，所涉及标的不作推荐，据此买卖，风险自负。

七 想要搭建联盟卡系统和异业联盟平台可以 联系 微三云麦超

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是你选购软件的军师和朋友！

备注：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

拓展阅读：目前软件行业存在的五大难题：

一、信息差：甲乙双方信息不对称，存在价格混乱、资质、实力、质量良莠不齐等现象。

二、低价大：开发成本高，周期长，易错失风口.....

三、拓展性：不能灵活扩展与部署，如有改动需整个系统更新。

四、重复性：无法快速引用现有产品，相同功能需重复开发。 五、不可控：市面多以 SaaS 模式出售，企业的技术和数据掌控在服务商手中，风险高。 微三云是一个以产品方法论驱动的新型互联网公司我们致力于以用户场景为切入点，以产品体验为核心，以高并发技术为工具帮助合作伙伴实现数字化转型与企业信息化建设，打造移动互联网供应链平台，以平台的力量凝聚软件行业生态，解决信息不对称问题。

