

异业联盟营销新势力：红包拼购、积分通用，重构实体门店客流生态 搭建软件系统+微三云科技，微三云麦超介绍

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 异业联盟营销新势力：红包拼购、积分通用，重构实体门店客流生态 搭建软件系统+微三云科技，微三云麦超介绍 |
| 公司名称 | 深圳市微二云网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11 |
| 联系电话 | 13929266321 13543762209 |

产品详情

异业联盟营销新势力：红包拼购、积分通用，重构实体门店客流生态
搭建软件系统+微三云科技，微三云麦超介绍

前文引言：

如果是作为消费者零售业务总负责人，所有面向消费者的阵地，所有可以销售的领域，其实都是私域。因为他们的职责让他们不得不考虑，要全方位地进行消费者和会员的统一运营，权益的统一和“一盘货”经营。

软件开发服务+技术服务+实体异业联盟店铺

商家联盟，也叫异业联盟、百业联盟、商业联盟等多种叫法。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。

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：

微三云异业联盟共享会员平台

功能介绍:

1、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。

2、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。

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**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，

3、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。

小编介绍：

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，我都将是您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

4、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。

5、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。

6、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

7、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。

8、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

9、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

10、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。

11、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

12、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。

结语：尽管新零售的市场规模目前仅在千亿级别，却是一个可以撬动消费的支点，一股主导需求、推动中国经济增长的新力量。社会发展到今天，任何一种新型商业模式的出现，都不会是某个人灵光一闪的产物，而是成熟的技术、丰富的经验等多方面融合落地的结晶。新零售同样如此，大数据、人工智能等前沿技术的应用和电商平台长年积累的海量数据，足以精准地把握不同人群的差异以及需求层次，提供个性化的服务和体验。如果你对我们微三云异业联盟拓客营销系统感兴趣，欢迎联系，共同探讨。

拓展阅读：

微三云云平台：我们将目光转向线下场景，如果作为线下业务负责人，私域就是门店/导购触达的消费者数量，以及门店业务覆盖的物理范围等。如果这时线下业务负责人，还统一管理了品牌直营的微信小程序业务、官网零售业务，自然就会从私域运营角度出发，将线下门店，线上小程序、官网渠道的所

有私域统一思考。