# 异业联盟合作方案

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-06-16

*异业联盟合作方案尊敬的贵公司总经理，营销负责人。市场竞争的剧烈程度，我想无需我在此浪费您的时间。怎样才能在这激烈的市场竞争中立于不败之地？怎样才能占据更多的市场份额？怎样才能以少的投入取得更大的回报？这些问题都是我们每个企业高层领导都在思考...*

异业联盟合作方案

尊敬的贵公司总经理，营销负责人。

市场竞争的剧烈程度，我想无需我在此浪费您的时间。怎样才能在这激烈的市场竞争中立于不败之地？怎样才能占据更多的市场份额？怎样才能以少的投入取得更大的回报？

这些问题都是我们每个企业高层领导都在思考的问题，解决这些问题难吗?难?,不难的话老总们就不用那么头痛了。但是我们说不一定难,因为我们有更好的方案和方法：异业联盟

异业联盟的好处

1.对企业来讲可以让客户资源从10变成100甚至1000这也是资源整合，资源营销的核心。

2.减少广告费用的投入，而把异部分广告的费用转嫁给消费者，为消费者省钱，符合“客富”要求。

3.培养顾客的忠诚度，现代企业的竞争不再是顾客满意度的竞争，而是顾客忠诚度的竞争。顾客得到好处就会在消费，甚至介绍他的朋友来消费，让企业进入良性循环。

4.企业要想生存和发展，稳定积累是前提，通过联盟，客户资源不断的扩大，那么就等于我们共同拥有一个稳定的消费群体。对消费者来说，永远都希望物超所值，希望花同样多（或少付一点钱）得到更多一点的东西，而异业联盟就是为顾客省钱，就是让顾客得到更多物超所值的东西，得到更多服务和待遇，顾客肯定喜欢。

甲乙双方的联盟本着“真诚合作，互信互惠，共同发展”的原则，为了更好的扩展市场，优化营销链条，经联盟双方协商，达成如下合作协议：

1.甲方企业会员持甲方会员卡到乙方消费，可享受乙方企业会员的会员待遇。

2.乙方企业会员持乙方会员卡到甲方消费，可享受甲方企业会员的会员待遇

3.甲方企业可以在乙方店内投放x展架，等宣传广告。乙方企业的员工有义务帮甲方企业宣传。

4.乙方企业可以在甲方店内投放x展架，等宣传广告。甲方企业的员工有义务帮乙方企业宣传。

5.甲方企业员工到乙方消费，可在乙方享受乙方员工的最大优惠。

6.乙方企业员工到甲方消费，可在甲方享受甲方员工的最大优惠。

本协议一式两份，协议双方各执一份。自双方签字之日生效，双方签字人监督检查各方履约情况。未尽事宜，双方协商解决。

甲方：

负责人：

乙方：

负责人：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！