

红包墙爆发式业务增长

产品名称	红包墙爆发式业务增长
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

产生了爆发式业务增长的新红0包墙。下面的一个案例，则完全是基于解决消费者和加盟商两个相关者现存的痛点而产生的创新思维，将一家原来只是销售以鸭脖子为核心的酱卤制品连锁企业，通过跨界整合，催生了一个全新的怪业态——吃货集中营，企业原来的单一盈利模式，也转变为入口式平台型企业。

第二种红0包墙创新方法：跨界型湖南长沙湘嘴巴食品公司，原来是一家与绝味一样传统的卤味公司，以连锁专卖的形式，销售自己生产的卤制品。当时我接受这个案子之后，就想了两个问题：一是市场上已经有绝味周黑鸭等N个卤味品牌了，消费者凭什么会喜欢湘嘴巴的？二是加盟商凭什么非要加盟湘嘴巴不可呢？这个项目前期产品包装策划之后，免不了要涉及门店的招商加盟工作，我就站在加盟商的立场思考，加盟一家卤味店铺的资金投入大概是30万元左右，而且这个投入大概需要一年到两年的时间才能收回投资。

有什么方法可以让加盟商当年甚至几个月就能收回投资呢？而在观察消费者购买鸭脖子的习惯时，又发现了一个有趣的现象，购买鸭脖子当零食吃的大部分是青年女性，她们在吃完鸭脖子之后喜欢购买一杯奶茶、果汁饮料，或者吃一个冰淇淋，大概是鸭脖子太油腻而用饮料解渴……于是，一个大胆的想法进入我的大脑：能否将与鸭脖子有关的又是女性吃货喜欢的休闲食品一起整合到湘嘴巴的卤味专卖店里呢？同时为顾客增加在店铺内休闲小坐的时尚座位，这样既方便了顾客，又给加盟商创造了更多产品的销售利润，这不是一举多得的好机会吗？于是，一个品牌名叫“小卤之约”的“吃货集中营”店铺模式诞生，在吃货集中营里，除了各种美味的休闲卤味之外，还增加了奶茶、果汁、可乐、冰淇淋等饮品和果冻、红枣、瓜子、巧克力等休闲美食产品，真正把女性吃货喜欢的食品整合到一起。创新的结果是