

## 红包墙实用的礼品

产品名称	红包墙实用的礼品
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

这里的50是理发的最低消费金额，洗剪吹一套最便宜的是50，用代金券的话只收10.那么代金券发放出去之后，非常容易成交一单，因为10块钱理发应该是最便宜的了，在商家不亏钱的基础上。那么商家就可以以抽奖的理由要求客户加上微信，如果客户中奖就可以通知他，并且要求客户保留这个代金券

这是一个店搞得，那么如果20个商家一起搞这种活动是什么情况呢？这就涉及到商家联盟的玩儿法，特权卡模型。上面的案例提到了，理发店将下一次的利润全部让出去了，只是为了跟客户成交一次，一个商家的优惠金额就有80%，那么20个商家一起做呢？不可能每个商家的利润率都那么高

就算平均50%利润，平均消费金额是50元，那么一个商家优惠25元，20个商家就是优惠500元，如果把这20个商家的代金券全部包装在同一张PVC卡上，那这张卡片是不是就价值500元了？如果拿这种卡出去卖，卖49元一个，是不是会有人买呢？如果没人买的话，我再送你一个价值50元的礼品

比如蓝月亮洗衣液之类的实用的礼品，成本控制制在20元左右，卖出去一张卡片就赚30元，对不对？每个商家都卖出去50张，那么20个商家就能卖1000张，是不是每个商家都能得到1000个客户呢？然后代金券上面还有编码，每个月或每个星期都有抽奖，奖品由20个商家共同提供