

百货行业半年时间月入百万，你值得学习借鉴一下

产品名称	百货行业半年时间月入百万，你值得学习借鉴一下
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

从我国零售业市场的发展来看，大型百货商场将面临来自其他相关零售业态的快速发展所带来的更激烈的竞争。从零售业的细分趋势看，百货业经营的范围也是其他业态无法代替的。

那么百货这条赛道还有机会吗？有些人会说百货市场是一片汪洋大海，但对于那些有经营、营销头脑的人来说，这条赛道不但很有机会，而且还有极大可能实现财富自由，真正为消费者赋能。

就比如我之前合作过的一个客户，他虽然只有小几年的市场营销工作经验，但是他改变了他的思维方式，仅仅只用了半年的时间，就做到了月入百万，你们会不会觉得这样的成绩会让我们有些望尘莫及。

那他是怎么做到的呢？把别人的成败得失作为自己的借鉴，欢迎有电商思维的朋友一起来探讨。

大家都知道这两年的创业环境是比较糟糕的，无论你是在线下，还是在线上，如果说你的知识量储备不够，没有丰富的市场营销经验的话，想要通过创业来获得成功，获得财富，应该会是一个非常困难的事情。

你也有可能说我是在危言耸听，但是你要是作为一个创业者，应该会明白，就算你不是一个创业者，你看看您身边创业的人，也应该知道现在的创业环境到底有多糟糕。

那么在这糟糕的环境下，他是怎么把这个百货项目做起来呢？其实在我看来这里核心的有两点，点，他是一个懂得思考学习的人；第二点呢，他采用了当下比较好的商业模式。

我们先来看看这点，他平时都是怎么学习的。虽然没有上过大学，就学了一个简单的计算机，但是他喜欢的还是做市场营销，平时也看了不少的书籍，听了很多相关的音频，看了很多视频学习，也都是跟市场营销相关有用的东西。

如果要做一个总结的话，说得假一点，一个爱思考爱学习的人，运气都不会很差，所以有同感的人没事的时候，可以多看看我们的视频，也许好运也会降临到你的头上，但关键是要有目标，要有思维。

接下来说第二点，他是采用了一个什么样的商业模式呢？一个能让消费者买产品买上瘾的商业模式，具体我该怎么来讲呢？

这个时候你可以想象一下，一个刚上线的平台商城，缺的是什么？流量？那么流量要怎么来呢？当时是通过平台给消费者带来好的口碑，再通过消费者推荐裂变而来，那么消费者为什么要帮助裂变呢？

解决方案是这样的，他把所有的产品都做成了的形式，然后参与拼团的人，小部分可以拼到产品的，大部分的人呢，拼不到产品。当然，拼到产品的自然要给消费者邮寄发货，没有拼到产品的人呢，不但原路退回他们的本金，而且还会额外获得平台给他们的补贴作为奖励（比如积分、购物币等）。

那么这个模式规则是怎么来运行的呢？就比如他们家100块钱一个的吹风机，10个人参与拼团，设置三个人一定会拼到，有七个人一定会拼不到。到了时间拼到的这三个人，会给他们正常包邮发货，没有拼到的那七个人，不但原路退回他们的100块钱，而且还会额外的给他们每人一个几块钱的补贴作为奖励。

这个时候你会发现他们能成功的关键来了，你可以想一下，每一个产品每一次开团都是大部分人拼不到，拼不到马上退回本金，还能额外获得一个补贴作为奖励。这个时候这些赚钱的人会不会因此沸腾起来？

他们沸腾起来以后，是不是会把这薅羊毛的分享给身边朋友，当所有人都这样干的时候，平台商城是不是就不缺流量啦，有了大量流量，他们商城做到月入百万是不是也很简单啦。

看到这里，有些没有看明白的朋友，一定会认为平台会亏钱。那么这个亏钱的生意为什么要做呢？其实你可以稍微的算一下就明白了。

100块钱一个的吹风机，成本才多少钱？我们就给他算50-60块钱，这里是不是还有40-50块钱的毛利。每开一次团会成交3单，他们实际是不是收到了300块钱？

3单的总营收减去150块钱产品的成本，再减去56块钱的补贴成本，这里是不是还有94块钱的毛利。他们这个吹风机每开一次团，他们就可以赚到94块钱的毛利，是不是开得越多，他们就赚得越多？还有一些其他的产品等等。

那么从这个案例里面我们看到了什么？同样的产品，消费者是不是到哪里都可以买到，如果只是买产品，他为什么要到你们家买呢？你说你便宜，你还能便宜过哪些厂家吗？你说你质量好，你还能好得过那几个大品牌吗？唯yc429925编辑

所以现在的营销，我们除了让消费者可以买到服务和质量以外，还要做到让消费者在平台体验到一些不同的趣味玩法。他目前人流量一起来，就对接了超级app,防止消费者同一时间进来会使平台卡顿，被一些同行故意举报封控等等，超级app是一个共融生态体app,作用就好比微信、头条、支付宝一样的功能，交友、文章、视频、动态、发红-包等等一应俱全。