

## 臭豆腐店做到年100万的业绩，背后逻辑很重要，学会你也能

产品名称	臭豆腐店做到年100万的业绩，背后逻辑很重要，学会你也能
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

臭豆腐，是湖南的小吃。臭豆腐，通过一系列加工过程，闻起来，非常臭，但吃起来非常香的一个产品。这个产品在湖南省的大街小巷门口经常可以看得得到。

在湖南有个师傅，臭豆腐做得很棒，他姓张，经常顾客要排很长很长的对，才能购买得着他的臭豆腐，生意非常好。有一次机会，我路过他的摊子，品尝他的臭豆腐，跟他聊天。

我问：老板，你一个月能赚多少钱？

他说：一个月能赚 2 - 3 万块钱？

我说：那挺不错的哦

他说：小伙子，你不明白，赚 2 - 3 万块钱，是挺不错的，但是由于我常年累月站在这边做这个臭豆腐，一下都离不开，就站出毛病了。所以赚来的钱，很大部分都给医院去了。

这位师傅，尽管一个月能赚 2 - 3 万块钱，做一个很简单的小吃，但是他赚来的钱，都是他辛辛苦苦，一分一秒站在那边赚来的，同时他还得了一身的病。

这个臭豆腐，虽然是件很赚钱的事，但是对这位张师傅来说，站在那儿了，身体垮了！

然后，我就跟他说：有一个很棒的机会摆在你面前，你能轻松地赚钱，并且赚得比现在还多，但是你忽略了。

他说：真的吗？

我说：你听我说下去，看看是不是真的。

，在你臭豆腐做得这么好的情况下，你首先要解决的一件事情是，如何放大或者扩大你的销售渠道，就是说让更多渠道能够买到你的臭豆腐，而不是你在这里摆一个摊，天天在这里销售臭豆腐，然后非常非常的累。他说：你说的很对，那么该如何扩大呢？

我说：你可以与任何一家与吃有关的行业合作。怎么合作？比如说餐厅，我们不一定找非常的餐厅，因为你的目标群体往往会关注中低档的餐厅。然后，你去跟他们谈合作。

一个餐厅，通常会遇到一个什么样的问题呢？在上菜之前，有个短则 5 分钟，多则 30 分钟的等待，这家餐厅老板，常常会做一件什么样的事情呢？他会放几盘小菜，让你们吃着，边看电视，这些小菜，他们要不要成本？

我说：你去跟老板说，所有在你们店吃饭的这些人，我通通在每一桌，都送一份臭豆腐，一份，那么你就可以省去少送一些小菜的成本了。对不对？你帮助了餐厅的老板节省了成本，尽管条件不是很多。

那么我的条件是在你门口，给我只要三个平米不大的地方，放一个摊子，来卖我的臭豆腐，在这卖臭豆腐的过程，重要的是什

么？你送了一份给吃饭的人，当他在那边等待的时候，你送了一片或三片，五片，他很快就吃晚了。

请问，他会不会再点？那么在这样的情况下，你在平常价格再提高一点点，你就可以把前面全部赠送的成本全部收回来。比如平常卖3块钱，你可以卖4块钱。那么在餐厅里面吃的人，也不会在乎，因为他们近嘛，立马伸手就可以吃得到。

通过跟餐厅的合作，他拥有了更多的渠道，但是，问题出来了，有这么多的餐厅，张师傅哪里有这么多人去摆摊呢？怎么办？

我给他出来一个主意是，到人才市场去发布两天消息，一条消息是关于招营销经理的，另一条消息是关于招项目加盟的全部招来后，跟他们说，我要跟你们分享一个项目，很多餐厅我已经谈好合作了，你要按照我的方法，去跟这些餐厅谈合作，是不需要任何的场地租赁费的，去做臭豆腐。而且，我把我所有臭豆腐的手艺全部交给你们，当然里面制作臭豆腐的原材料必须由张师傅来提供。

很快地，张师傅很轻松地招到了20个人，做完项目分析后，告诉他们，你们可以免费测试一个月，这一个月的过程中，我不付你们任何工资，只承担你们的生活费，但是这一个月赚的钱，全部归你们。一个月之后，如果你觉得这个项目可以赚钱，那么赚到的钱，我们四六分，成本依然由我来付。

那么，在这样的情况下：

- 1.通过跟餐厅合作，餐厅节省了小菜的成本，那么餐厅很情愿地，在门口让出一个很小的地方，给他们摆销售臭豆腐的摊子。
- 2.通过招工的方式，把所有的人工成本去除掉。
- 3.通过这样一个扩大他销售的渠道，轻松地借力于社会上闲置的资源，比如人力资源。

跟张老板说了这件事之后，他旁边的儿子都听了非常的兴奋，他说：老板，我太感谢你了。我需要一份全面的指导，你能帮助我不？如果可以，我愿意付的钱。

于是一份平常的臭豆腐，在湖南省长沙市株洲市湘潭市快速地复制开来了。那么这是他的阶段，就这阶段，他的一年收入就超过了一百万了。