

## 浙江老板通过“异业联盟”卖家具，一年盈利170万，策略值得借鉴

产品名称	浙江老板通过“异业联盟”卖家具，一年盈利170万，策略值得借鉴
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

浙江一家家具店，老板通过“异业联盟”，一年盈利170万。

案例背景：

怎么说家具这个行业呢？就开始我是觉得这个行业是一个十分暴利航运业，总感觉是那种三年不开张，开张吃三年的行当，要不然这行业还真的没得玩。

后面稍微了解了一下这个行业，以及做了些市场调查，其实这个行业跟普通行业没什么区别，看似是低消产品行业，

但细算下来他又不算，因为每天买家具的人，除了不是老顾客二次进店以外，其实每天接待的顾客还是蛮多的。

而人人都说家具行业难做，我觉得大原因还是售卖环境，造成的竞争力增强，再加上没有那个当老板会说自己能赚钱，所以也就给很多人造成了一个家具生意不好做的误导。

要真不好做，这个行业早黄了，你说对不对？

说来说去，提高家具行业利润的根本，终还是指向了“竞争力”上。在商城里比同行更优惠，竞争力就强，就能获得订单。

我有一个浙江的学员，主要做床和柜子生意，在他们那个商城里，做同样产品的商家，双手双脚都能数不过来，可见竞争力有多强，人家照样一年赚个几十万。

抛去商业模式，其实商家之间的竞争，就只是服务。谁的服务好，谁就占优势，谁的服务差谁就占劣势。但各花如眼，不管你怎么玩，总有顾客愿意跟你买东西。

唯一说，我们非要做商业模式，做活动的目的，只是自己人心不足，想要蛇吞象，想要走捷径想要赚大

钱而已。

接下来这套靠“异业”年赚170万的方案，希望你多看看，从其中得到一些启发。

活动介绍：

逆向盈利课程中常讲，获客的精髓在于“满足”，满足顾客根本的需求，而不管是家具行业还是其他行业，顾客内心根本需求不是产品本身。

1：消费满1000元送1200元

2：消费满5000元8000元

所赠送的不是钱，也不是本行业的产品，而是结合异业给与顾客额外的“需求”，给顾客一种双重获得的感觉。

比如：顾客买了一张床，所送的不是床垫，而是他扭头可能同一样需要购买的柜子。不送床垫的目的有两个，一是增加二次购物，二是增加产品附加值。

