

## 9.9元一只的烤鸭，7天就卖了5万多块，这个点子你该借鉴一下

产品名称	9.9元一只的烤鸭，7天就卖了5万多块，这个点子你该借鉴一下
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

9.9毛钱一只的烤鸭，还没有开业就卖出去了852只，并赚到5万多块钱，你敢信吗？你可能会说不对呀，9.9毛钱一只的烤鸭，才卖出去852只，不是只有8000多块钱吗，这里怎么就变成了5万多块钱呢，不要说你疑惑啦，刚开始我也很疑惑。

但我深入地了解后发现，他们玩这个套路啊，其实还蛮厉害的，你们不是老问我，什么烤鸭店怎么做活动，什么卤味店怎么做活动，什么凉菜店怎么做活动吗，我们要聊的这个案例啊，也许可以给到你们一些做活动的启发。

在成都有一家烤鸭店，还在装修的时候，他们老板就在店门口立了一个广告牌，广告上面写的是什么呢？扫码添加老板为好友，只需要9.9毛钱，就有机会体验到他们家69块钱一只的烤鸭。

当你添加老板以后呢，你只需要支付9.9毛钱，他们老板就会把你拉进一个群，这个群里面每进来10个新人的时候呢，他们老板就会发一个红包，抢到大红包的那一个人呢，可以免费得到一只烤鸭，其它人呢，每个人得一张20块钱的优惠券。

那么这样的一个活动，消费者为什么愿意参与呢？请问；你花9.9毛钱博的是一次机会吗，完全不是对吧？每进10个新人他们老板就会发一次红包，如果你进群的时候，这个群才100个人，那么要拉满500人的话，是不是还需要400个人，那么这里你是不是还有40次，博烤鸭的机会？

这个时候你要是一个喜欢吃烤鸭的人，只需要9.9毛钱，就有机会免费得到一只烤鸭，你要不要参与一下？那么一个礼拜的时间，他们老板是怎么拉到8000多人的呢？

这个时候他们老板搞了一个群裂变，凡是自己建群的，群主只需要负责拉人，每进来10个人新人呢，由他们老板来发红包，10个新人交的99块钱呢，群主可以得到30块钱，那么群主要拉满500人的话，群主是

不是就可以赚到1500块钱。

通过群裂变这样的方式啊，他们老板两天就搞了26个群出来，而一个礼拜的时间呢，他们这26个群就送出去了852只烤鸭，做到的营业额呢，达到了5万多块钱。

现在你明白这5万多块钱是怎么来的了吗？每个人交9.9毛钱进群，8000多人是不是就有8万多的营业额，减去分给哪些群主的钱以后，他们老板是不是还有5万多块钱？

那么他们老板做这个活动，就赚到了5万多块钱吗？他们老板做这个活动的目的是什么呢？刚开业的烤鸭店需要的是什么呢？是不是人流量？那么这些免费得到烤鸭的人，开业的时候是不是要到店自提，他们来了是不是排起了长队？

那么那些没有免费得到烤鸭，得到20块钱优惠券的人呢，有些人是不是也会过来买一点，那么这里是不是也排起了长队？新店开业，一队免费领烤鸭，一队用优惠券买烤鸭。

这样的排队会不会吸引路过的人，不明就里的人是不是也跟着排队啦，所以他们开业的天就做到了9000多块钱的营业额，一个月以后呢，他们每天也可以做到6000多块钱的营业额？

每天做到6000多块钱的营业额呢，你要是有做过烤鸭的话，你应该知道他们老板，每个月下来可以赚到多少钱？那么他们这个活动是不是成功的，如果没有这个活动的话，他们开业的时候是不是冷冷清清的，一个冷冷清清的店铺，能做多久呢？