

## 烤鱼店营销案例，用免费卡整合周边资源，做到每天生意火爆

产品名称	烤鱼店营销案例，用免费卡整合周边资源，做到每天生意火爆
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

### 产品详情

烤鱼店营销案例，这家烤鱼店开了大概有3个月，目前每天的客户量太少，虽然做过一些广告宣传，什么发传单啊、打广告啊，但是他店里的人气就是上不来。

经过了解，她的烤鱼是78元一份，鱼用的是草鱼，一般一份烤鱼的鱼在2斤左右，加上一些配料、小菜，成本大概在25元左右，但一般一桌客户消费都在130-180元左右，她的毛利润在100元以上。

没有模式，不开公司，这个时代所有企业的基础就是商业模式，产品和品牌已经是标配，模式才是刚需。一家企业起步在哪里不重要，但是路线非常重要，从一开始就要做好企业的生涯规划。

把该花钱的事情让别人去干，但是所有的钱进我的账，整合各种资源来打造一个系统盈利的生态圈。

这个老板就按照新的思路，开始整合各行各业资源。她找到了附近的美发店、蛋糕店、洗脚城跟他们合作，前期每个店先给30张免费的卡去测试，这个是免费提供给他们的，对于这些店来说，就相当于拉赞助，帮助他们做促销，维护和客户的关系，他们也非常愿意的。

举例：由于你是我们的老客户，最近呢我们老板一位朋友在附近开了一家鱼庄，我自己去吃了口味特别不错，于是我们老板在这家店团购了30张烤鱼卡，只要是想回馈我们的老客户，由于您是我们店的老客户，所以我们今天送您一张，您持这张卡可以到这家店免费吃烤鱼。

...

用这种回馈客户的方式，对于各个合作商来讲可以帮助他更好地维护客户关系，同时也让客户觉得非常有价值，因为这个东西并不是什么人都可以得到的，是因为他是这家店的消费会员或者老客户才可以得到。

这个学员通过测试，测试了200张卡，结果带来90个客户，经过她的反馈，基本上都消费130-180元之间。这个时候我们来算一笔账：

通过免费提供给一些店，帮助这些店做促销或维护客户关系，虽然测试了200张卡，来了90人，110人没有来，那110人不来是没有任何损失的，那90人来了，相当于有90桌客户，平均消费在130-180元，减去一桌的烤鱼成本25元，基本有105-155元的毛利，也就相当于这些店给这些客户优惠25元而已，也就是来90人，最少可以赚到9000多元。

如果让更多的人来体验了产品，只要卫生和口味没有问题，基本都有可能回头重复消费。目前通过这种方式，到现在已经做到了从以前一天只要几桌的生意，做到了一天几十桌的生意，每天人流爆满，生意火爆！