

土特产的营销模式，土鸡蛋免费送，还能赚的运作模式

产品名称	土特产的营销模式，土鸡蛋免费送，还能赚的运作模式
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

这个老板是当地村的一个村民，以前在外地打工，后来回家创业，在农村创业的无非是养猪养鸡种植这三个行业的比较多。

然后他选择养鸡，搞了几十亩山围起来成了一个养鸡场，在农村现在养鸡其实也是一个竞争的行业，因为养鸡的人太多了。那么他是怎么养鸡的呢？而且如何销售的呢？

他养的鸡都是土鸡，不喂饲料，喂玉米啊，谷糠啊等等，然后养一部分母鸡，养一部分公鸡，母鸡下的鸡蛋就是土鸡蛋，那么问题来了，他是怎么销售他的土鸡和土鸡蛋的呢？

正常来养鸡场多数都是批发给商贩去买，但是，他的土鸡一部分批发给商贩以外，另外一部分的土鸡蛋和土鸡都是被一些县城里面的家庭订购了，那么有的人就说，他是怎么找到这些用户的呢？如何大量地

获取这些用户的呢？

他首先找到县城里面的十几家幼儿园，然后和领导打好招呼，然后定期免费送土鸡蛋给幼儿园，让幼儿园的食堂把土鸡蛋煮给幼儿园的小朋友吃，因为他们这些都是真正的放养土鸡蛋，所以，味道比市面上的好吃，所以这些小孩也爱吃。

但是幼儿园也不少，如果美家天天送的话，一个没有那么多，另外一个成本也高啊，关键是怎么赚钱呢？所以，他是隔一段时间送一次，这些幼儿园轮流分批送。

为什么要把土鸡蛋送给幼儿园呢？首先，站在幼儿园的角度来说，如果有一个养鸡场说要免费给你送土鸡蛋，你要不要呢？当然，前提是各种安全要做好的情况下对吧。那么就会有一部分幼儿园是愿意接受的，如果这个都没搞定，那就自己想想哪一步没有走好。

好了，既然幼儿园愿意接受他的土鸡蛋，为了让家长更加的放心，在幼儿园做一个土鸡蛋鸡场的介绍可不可以？为什么要这样做呢？

原因很简单，因为家长每次接小孩的时候都会看到这个广告，而且小孩也觉得这个土鸡蛋比市场买的好吃。

那么结果是什么？结果就是有一部分家长专门采购他的土鸡蛋在家里煮给小孩吃，还有一些家长，有空还到他的鸡场参观，因为他的鸡场还搞了一个烤鸡的地方。周末带上几个朋友和小孩去玩。

就是这样一个简单的动作，给幼儿园送土鸡蛋，一个幼儿园就能覆盖一百多位家长，十几家，直接覆盖一两千家长，所以他的土鸡和土鸡蛋还愁卖吗？因为都是这些家长给订购了。在一般的小县城，城里人zui喜欢土鸡了，有时候专门找一些熟人帮忙从农村带土鸡给他们。

他也不用到处去宣传，这些家长自然会帮他宣传，因为对于城里人来说，是不是土鸡，是不是土鸡蛋一吃就知道，再说，你可以到他的鸡场去看啊对吧。

他就是通过这个送土鸡蛋给幼儿园，免费送土鸡蛋啊，时间一长，口碑就很容易起来了，因为没有人这样干过啊，他是第一个，一般容易出名的都是第一个。所以，他的很多土鸡蛋都是直接被订购的，送货上门的。怎么订购？很简单，这年头一个微信群就解决了。

可能有的人说这种太小儿科了，但是在特定的环境下，有时候越是小儿科的模式越有效，而且非常容易落地，所以，在农村来说，多数赚到钱的都是玩简单粗暴的。你想啊，如果你去找这些家长去哪里找zui容易，当然是幼儿园啊，如果连幼儿园都是购买他的土家蛋的话，就很容易解决信任的问题了。

有很多人说，卖产品zui难的是如何搞定信任，有时候信任是可以嫁接的，你搞定一个幼儿园就相当于搞定一百多个家长，有了这些幼儿园，有了这些家长，以后卖点农村的大米，卖点农村的蔬菜，甚至是一些农村的水果土特产什么的，基本上都是很容易的事情。

有一些创业者在一些小县城创业反而比一些大城市的创业者赚钱，为什么呢？其实小县城现在的消费水平也不低，甚至比一些三四线的城市消费水平都要高，但是，在小县城，想赚钱，就要玩专注，不断的筛选不断的过滤，找到几千个你的核心用户，专注经营你的核心用户，你就可以活得很滋润了，赚个几十万一年难度还是不大的。