

实体店经营策略，母婴店冲奶机免费送，锁定客户持续消费

产品名称	实体店经营策略，母婴店冲奶机免费送，锁定客户持续消费
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

今天分享一种通过赠品锁定用户的实体店经营策略，这种模式目前来说在线下的母婴店玩得比较猛，而且几乎是被一个厂家抢了大部分的市场，具体是怎么回事呢？

有一家做智能冲奶机的厂家，搞了一款智能冲奶粉的机器，因为冲奶粉对于一个生小孩的家庭来说，是一件很头疼的事情，奶粉的量，水的温度等等，而且一天还要冲好几次奶粉。

所以，这个机器就很轻松的解决了这些问题，把你需要的数据设置好，一键按下去，就可以为你冲好一杯小孩的奶粉。

那么正常来说，做这种机器的厂家也不止他一家，但是，为什么市面上的线下母婴店很多都被这个厂家垄断了呢？

因为，他们为母婴店搞了一个促销的活动方案，首先，对于母婴店来说，一般存在什么痛点呢？缺少新客户，无法锁定老顾客，做促销买一送一也没有什么吸引力而且也达不到长期盈利啊。

所以，他们针对母婴店策划了一个活动方案，智能冲奶机免费送，怎么送？也不便宜啊。很简单，只要一次性购买你们店里面的奶粉达到多少斤就可以免费送一台，比如，10斤还是20斤，这个随便你设定。

又或者说随便你购买一斤，交一定的押金就可以把冲奶机拿回去，累计购买量达到多少斤以后，押金返还。用户花奶粉的钱免费得到了冲奶机。

看起来这个活动方案是不是很简单？但是，里面包含了很多的营销思路在里面，首先对于一个生完小孩的母亲来说，奶粉是必须的，在哪里买都是买，但是，如果在这个店买可以免费获得一个价值1000多元的冲奶机。

因为这个冲奶机不需要额外花钱，而且，冲奶机确实方便，所以，可以吸引用户来消费，而且是长期的消费你的奶粉，而且经常会过来。因为，你不可能一次就把一年的奶粉购买了吧，所以，多数是每个月来一次。

这个产品对于母婴店来说，是不是可以吸引更多的用户，并且锁定用户更多的消费，因为用户除了需要奶粉还需要其他的東西啊。所以，对于母婴店来说，通过奶粉和冲奶机就可以实现吸引用户锁定用户让用户持续消费的目的。

这个厂家，把这个方案复制到很多的线下的母婴店，让这些母婴店不是卖他们的冲奶机，而是采用这种方案免费送产品。对于母婴店来说卖产品容易还是送产品容易？肯定是送啊。厂家为什么要这样干呢？因为你送得越多他就越赚钱啊。叫你送总比叫你卖他们的产品好吧。

用户不花钱得到价值1000多的产品，得到好处的用户持续在母婴店消费，至少一年以上。厂家，通过这种模式，很轻松的占领了线下的母婴店，同时把产品销售出去。当然，销售产品的同时还获得大量的母婴精准用户。后端赚钱还是杠杠的，为什么？因为后端的想象空间很大。

当然，这些母婴店肯定是签了排他的协议，所以，占领了这些线下的母婴店，基本上就成为了行业的老大。如果一个城市有一半以上都是这样干的话，他喊第一绝对没有人敢喊第二了。

有时候不需要通过会员制的模式也能锁定用户，只需要一个产品，并且让用户持续地消费你的其他的产品。

其实这种模式成功的关键在于，用户是免费得到产品，并且这个产品对用户产生了一定的价值，而且送的这个产品和用户所要购买的产品是有一定的关系，因为冲奶机是冲奶粉的，没有冲奶机让用户每次冲奶的时候都不爽。

如果你送的是一个热水壶，或者一个榨汁机，是不是感觉总有点不对劲？因为这个和奶粉是不相关的。

对于母婴店来说，只是牺牲了一点奶粉的利润，母婴店并不会亏本，为什么？因为奶粉的利润一定要比冲奶机产品的成本高，如果你买10斤不赚钱的话，我让你买20斤可以吧？但是，其他的母婴产品就是他的利润来源了。

那么这种模式在这个行业其实还算是成功了的，已经被验证的，至于其他的行业，能够可以采用这种模式的肯定有，具体的就要大家自己去思考去发现了。

可能有的人说，靠，母婴店这招牛逼哦，用一款产品就能锁定用户让用户乖乖的消费。但是，其实真正的高手是干冲奶机品牌的厂家，因为他做的广告是冲奶机免费送，而用户也确实免费得到了冲奶机，关键的是喊免费送的人不掏钱还赚钱，因为掏钱的是母婴店。

如果你也有一款类似的产品，也能使用这种免费送的模式，当你的同行还在苦逼想怎么卖产品的时候，然后你到处喊，老子价值多少钱的产品免费送，而你还能偷偷的赚钱。