

五维盈利思维：解密“海鲜”餐厅8个月开店52家

产品名称	五维盈利思维：解密“海鲜”餐厅8个月开店52家
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

水货餐厅是以各种海鲜做为主打菜品，配以各色美式口味的小吃和新鲜进口扎啤，完全创新的无餐具用餐模式，抛弃传统餐具的束缚，你可以尽情挥开双臂大快朵颐；

餐厅无时无刻都播放着欧美zui新流行音乐，还有欢乐活泼的水货员工为你载歌载舞，独特的氛围与布局，海洋、沙滩等各色美式风潮，你能感受到独特新颖的就餐氛围。

这是一个很奇葩、很有逼格的餐厅，2013年9月份开出第一家店后迅速扩张，8个月内开了52家店。这是一个很了不起的数字，为何水货能做到？

解密一：用“客户模型”引爆流量

试问在没有客流和资金流的情况下谁敢扩张？那么“水货”是如何解

决客流的问题呢？关键词“客户模型”，所谓客户模型就是给一部分特定的群体优惠、打折、甚至免费。

例如：一位或多位同性顾客一起来水货吃饭是从来不打

折的，但只有一种情况下是打折的。“你带女朋友吃饭打折

（带别人女朋友也行），带一位女性朋友吃饭打8折、带两

位女性朋友吃饭打7.5折、带三位女性朋友打7折、带四位

女性朋友打6.5折、带五位女性朋友打6折。”

这是一个直虐单身狗的客户模型，看似简单却蕴涵着大智慧，直接引爆90后来的社交朋友圈。

男孩约女孩没有借口，这个客户模型赐给了单身狗们一个约的理由（带女朋友才打折）。女孩们去吃饭想打折，就要带上男的，于是本来打折的结果有人买单了。

所以“女朋友”总是有吸引力的，世界上除了男人就是女人，借用了宇宙阴阳天然的吸引力，有“女朋友”的地方肯定会吸引到男人去，男女搭配干活不累，你懂得！

这是一个非常成功的客户模型，通过给女朋友这一庞大的客户群体打折带来了大量的客流。

设计客户模型的核心就是：给予优惠、打折或者免费的群体必定能为

你吸引到更多的顾客。不然你给予的优惠和打折都是浪费。很多公司的会员卡都是浪费。

■ 我公司指导的趣味餐厅同样是通过客户模型引爆了客户流。客户模型典型案例：夜总会（女免男收）、游乐场、景区、餐厅等。

解密二：用“功能模型”引爆社交

这是一个互联网时代，更是一个自恋、臭美的时代，更是一个运用自拍炫耀自己彰显个性的时代。90后的逼格是吃什么不重要，他们追求的是个性的释放。

而水货就是运用“功能模型”让90后彰显他们的个性。所谓功能模型就是：在产品上新增或者嫁接竞争对手没

有的功能或者其他行业的功能。过去我们拍照要有好的背景只能去景点或者照相馆，照相馆有很多背景布可以作为选择。

水货就是把照相馆的功能嫁接到餐厅了，并且这些风景

不仅仅是布，而是立体可触可感的装饰。

当顾客在外婆家，海底捞等餐厅只能拍菜拍一种风格的装修的时候，90后在水货能拍出在海盗船上合影的，能拍出海洋、沙滩的氛围，能拍出各式各样的美式风格，

点菜玩儿骰子，服务员“没规矩”活泼的很，它是一个景点，在这里

能吃还能玩儿！好了，当 90 后拍完以后就发朋友圈了。就这样引爆了社交。

设计功能模型的核心：将其他行业的主流产品或者功能设计成我们产品的功能，且这项功能是竞争对手所没有的。如：带拉链的物流箱等。

解密三：用“定位模型”占据心智

“水货”它的名字一语双关，在情绪传递上贴近 90 后，有点违规和越界的味道，因为大众把水货定义为海上偷运的物品；

在餐厅主打菜品上，看到“水货”二字知道来这里吃海鲜水产品，对于喜好海鲜的顾客，一听名字就可以一网打尽。名字直接占领人们的心智。

装修好，环境好，更重要的是女朋友在对面，水货推出带一个女性朋友打折，带得越多打折越多，zui高打 6 折。餐厅来的人多，消费也多，打折水货赚钱顾客还觉得划算！

同等价位的餐厅，如果你是 90 后，不选水货除非你对海鲜过敏啦！

设计定位模型的核心：重要的不是你要做什么，而是竞争对手允许你做什么。

在人们的心智中寻找空缺，心智一旦形成无法改变。你销售汽车说安全，怎么都不会有好销量，因为zui安全的车是“沃尔沃”。寻找空缺的心智资源。

