

如何开一个面馆？面条免费吃1年，不亏还赚的商业模式

产品名称	如何开一个面馆？面条免费吃1年，不亏还赚的商业模式
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

很多人把营销和促销搞混在一起，做营销的重点在于品牌的传播，比如，有的老板砸个100万做广告，他啥也不卖，他就告诉你他是做什么的，就是推广宣传他的品牌。

促销呢，更多的是在于销售产品，通过打折降价的手段来吸引用户消费，目的就是赚钱盈利，所以，两者本质上还是有区别的，侧重点不同，但是zui终的目的还是相同的，都是为了卖产品赚钱。

今天和大家分享两个土豪玩法的营销案例，为什么说是土豪玩法呢？因为他的活动杀伤力太猛了。一般人不敢这样玩，因为玩好了有可能赚钱，但是玩不好，可能会亏本。

先说第一个案例吧，重庆火锅免费吃一年，在重庆有一家火锅店搞了一个活动，办超级会员卡，免费吃一年火锅，超级会员卡多少钱呢？一万元。说多不多，但是说少也不少，为什么？因为免费吃一年啊。

有的人马上就说了，这背后肯定有套路，一万元吃多少次？每次消费多少还是抵多少？等等，但是，你错了，因为，一万元不限次数，不限人数，也就是说你365天每天都来吃都可以，你一个人来还是5个人来都可以，但是，消费不能超过400元一次。

当然，前提是你的火锅口味不错对吧，所以，如果持卡人带的朋友平时又带朋友或者家人过来消费，所以，这其实就是一个口碑宣传，所以，zui后把这些综合起来，可能会平本，也可能会亏本。

但是，他们达到了一个口碑宣传的目的，所以，这种套路想赚钱有点难，所以，会有名额限制，多了亏不起，亏了就算做广告了，这种套路不要轻易玩哦。

下面在和大家分享一个也是狠角色的案例，怎么狠法？他推出“100元免费吃一年面条，1000元终身免费吃”，那他是怎么盈利的呢？下面为你分享：

一个在装修的店面搞了一个活动，100元免费吃一年面条，1000元终身免费吃。这个价格可以接受吧，100块，1000块不算多吧，现在一碗面条少说也要10块钱，吃10碗面条100块那都不是事，但是，他们的面条是18块一碗。

我们算一下，如果你天天吃一碗面条，365天乘以18那就是6570元啊，但是现在只要100块钱。其实后面这个才狠，1000元终身免费吃，具体能吃多少钱，不知道怎么算了。

有的人说，绝对是骗子，怎么可能，套钱跑路的吧，但是，看完这个条件，你就觉得不是了，因为他是限制名额，只有100位，另外一个还限制地方人，只有两个地方的人能办。

虽然是限制，但是如果是卖面条肯定亏本对吧，这个是人人都知道的，但是，后面有什么套路呢？就不知道了，后面还有套路？比如，哪天混熟了以后，把你拉成店面的合伙人？你看你经常吃我们的面条，味道也不错，要不要掏点钱成为合伙人？有分成哦。如果成为合伙人以后，估计你不会天天来吃面条了，当然这个是后面想的。

那么这个活动力度这么大，有什么好处？用户看到了会不会多看一眼？会不会有用户帮忙宣传？100块吃一年啊，这个吸引力还是很大的啊。报纸要不要宣传一下，甚至电视台的也搞一个宣传，所以，装修完以后，很多人也知道有这个店了，哪个店？100元吃一年1000元终身免费吃那个店啊。

那么，他们真的是卖面条的吗？不好意思，你又错了，因为他们卖面条仅仅是其中一个系列，还有，石头烤羊排、小笼蒸菜、老醋鲤鱼炖豆腐、白彦花勾鸡、葱烧海参等等，太多了，因为他们也是一家菜餐厅。

所以，正常的餐厅怎么宣传？某某号本餐厅开业，全场8折，还有抽奖哦，请问你能记住这样的活动吗？但是，他们怎么宣传？100元免费吃一年面条，1000元终身免费吃面条。请问你能记住哪个广告？用户又会帮你宣传哪个广告？觉得后面那个更加容易让用户记住，你觉得呢？

免费作为一种营销策略乃至商业模式，已经越来越多地被更多的企业所认知和广泛运用，并创造着可观的利润，不仅仅是互联网经济领域，在传统实体市场同样如此。

你需要的资源这个世界上本来就有，创造远远没有整合来得快！