

## 揭秘把火锅店变成银行，收款500万！金融轻松赚的商业模式

产品名称	揭秘把火锅店变成银行，收款500万！金融轻松赚的商业模式
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

罗老板在澎湖开了一家饭店，生意一直不温不火，后来转换经营模式，把自己的饭店经营成了银行。通过一个活动，直接收款500多万，并且后续不愁没有客人，还能赚大钱。他的这种模式并不新颖，也许你们前两年也有人经历过，但是你们不明白这个方案背后究竟该怎么赚钱。今天我就来给大家好好分享一下，这案例当中的秘密。

罗老板是做火锅的，推出了一个活动，推出一张储蓄卡，充值5000块钱，一年后返你5000块钱，并且还给你300块钱的回报，更重要的是奖励你1500块钱的餐饮消费额度，就相当于你在我这儿充5000，我返你5300，再送你1500块钱的消费卡。

对于消费者来说，5000块钱不算很多，这个活动的门槛因此也不高，但是活动门槛高与低不能决定一个活动的好坏。决定活动好坏的，是其中有没有让消费者动心的理由。

对于罗老板这个活动来说，是足够让消费者放心的，相当于这些消费

者只需要把5000块钱放在罗老板这里一年，就可以免费得到1800块钱的东西。要知道1万块钱放在银行一年里也就才三四百，现在只需要5000块钱，就能得到300块钱，而且还能得到1500块钱的消费卡，谁不会心动？这么做相当于是给了消费者36%的年化收益，这比放高利贷赚得还多啊，所以在活动当天，直接就有300人充值，活动当天直接收款150万，后续陆陆续续一共有

1000多个人充值，罗老板手中直接拿了500多万现金。

那么通过这个活动，罗老板该怎么赚钱呢？既然他敢给消费者36%的年化收益率，那他一年的纯利润肯定是超过36%的，不然他就是给别人打工，自己赚不了钱。我们做活动做方案，不管这个活动和方案有多么的吸引人，送出的产品价格有多么高，一定要控制到可盈利的范围之内，如果不能盈利不如不做。

那么罗老板究竟是如何盈利的呢？

### [1]消费盈利

首先送的1500块钱的消费卡，每次最多只能抵扣100块钱，超过400块钱才可以用。要想参加这个活动，有一个前提条件，要在一年之内，至少在罗老板这里消费15次。

其实一年之内吃15次火锅是完全没有问题的，差不多一个月吃一次。而且这些抵扣也是真金白银可以抵的，对于大家来说没有损失也都能接受。就以400块钱的消费来说，火锅店的利润是在150块钱左右，去掉100块钱，还能赚50块钱，这样一年就能赚750块钱，去掉给的利息300块，还能赚450块钱。

## [2]开分店

罗老板的手中有500多万的现金，本来这笔钱直接放银行里存定期一年，至少赚个三四十万，但是罗老板选择的是用这500万去开分店，一家火锅店100多万，能开5家。

但这500多万，一年过后是要退还的呀。完全没有问题，罗老板的火锅店在当地的知名度非常高，拥有一大批的忠实拥簇，他这个店一年的盈利能力就有200多万，5家分店算少一点，至少能赚700多万。而且罗老板之所以会做这么一个活动，就因为他急于开分店，手中没有足够的现金流。而通过这个活动，罗老板手上有足够的现金流，可以开出5家分店来。再用这一年的盈利去把这钱还完还有余!这么做，相当于他在一年以内，白白开了5家分店。

最后总结一下，对于罗老板而言，他不花一分钱就开了5家连锁店，然后再使用连锁店的收益来回报用户，大家看到这个模式是不是很心动，但是很多人都没有考虑到这个模式成功背后的因素。罗老板能成功，敢于这么做，是因为他拥有一大批的核心用户，他的店，一年的纯利润起码能有200万。所以你要想复制罗老板的成功，那么你首先必须得有信任你的核心用户，另外为什么大家敢于在罗老板的手中存这么多钱呢，也就是说这些人为什么不怕被骗呢?因为罗老板的饭店在当地有知名度，和用户已经建立好了信任。所以很多商业模式成功的背后是有很多因素做支撑的，很多人看案例只是看到了表面，没有看到实质，再高的楼也需要扎实的根基做支撑。

再比如有的人想做瑜伽，问瑜伽有什么好的商业模式。如果你是想获取现金流开分店，上面的模式同样适用，因为道理是相同的。用户想要的是高回报，你能给我回报我就可以把钱给你。

又比如说银行和理财，为什么有人把钱从银行拿出来投资理财甚至是

股票，因为这些收益比银行的要高。所以你在做方案的时候，就要在给用户回报和收益的风险之间做一个平衡，如果你有一群忠实的用户，同时给他们一个无法抗拒的诱惑，你就能收到钱，因此你想要获得现金流，那么你就要有一帮核心用户。有了这群核心用户过后，你才能玩转各种商业模式。