

## 小西装店简单一招，0成本买300送900，月入20万

产品名称	小西装店简单一招，0成本买300送900，月入20万
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

李老板开了一家西装店，西装卖的就是普通的西装，价格200块到300块，靠量取胜。主要目标客户群就是普通上班白领与刚毕业的大学生。

在刚开业的半年里生意可以说是很糟糕，那半年几乎白交租金了，本来都准备关门，后来在朋友的帮助下找到我们。我们就帮助李老板出了一套方案，这套方案落地性非常强，并且效果是显而易见的，现在李老板的店面一个月的流水有20万。

李老板的西装都是以靠低价来吸引客户，不仅成交量很低，而且忠诚度也不高，我们一起商量一下，决定还是坚持低价走量的策略，虽然低价西装的客户忠诚度不高，但毕竟是现金流项目，不能随便放弃。在企业的发展过程中切记猛回头转大弯，一定要渐进性地持续优化自己的商业模式，把自己的赚钱套路固定下来，这才是稳健发展之道。

对于开在商场里租金很贵的实体店面而言，不管你的生意好坏，你的成本尤其是房租成本是固定的，房租成本就占你每月支出的大头。对

于这种降低不了的成本，我们就只能zui大限度地发挥出他的价值，既然我们交了这么多的房租，买的是这个商场里面的流量，那么我们要做的就是尽可能的把这部分流量全部转化到店里来。只要有了转化率才有了成交率，有了成交率，流水才会高，流水高了，利润自然也就低不了。

决定门店生死的，不是利润而是流水。所以大家才能发现，在zui繁华商场的1楼往往是一些快餐店而不是品牌店。

我们给李老板的方案究竟是什么样的?说出来很简单，我们就提出了一个成交主张。也就是给了顾客一个非买不可，别无选择的理由。在多数情况下消费者不来你的店里买东西，除了对其他品牌忠诚以外，都是因为他不了解你的店，或者说白了就是你给他的好处不够多。

## [1]活动方案

要想消费者来你的店里来解决的方法，你就是这样，给他一个不得不来你店里消费的理由，不要让他明白他来你店里消费，不是给你送钱，而是你给他送钱

我们的活动是这样的，

一个月内，买一套300元的西装，再送9件衬衫，并且在购买三年之内随时可以退货，可以换货!

请问大家，顾客看到这样的活动，听到这样的承诺会不会心动，这是不是就是零风险的承诺?你在李老板这里买西装，三年之内，随时可以退，随时可以换，这就让消费者没有了后顾之忧，不用担心西装的质

量问题。而且还赠送9件衬衫，这些赠品的价值可是非常高的，就更给了这些消费者不得不来的动力。在活动期间，每天店里面生意爆满，尤其是在周末。李老板的货包括库房里面的，基本上都卖光了，中途还补了三次货。就在活动那一个月读了180多万，而且在活动过后，现在每个月流水还能保持在20万左右，可以说相当成功!

## [2]盈利分析

那么李老板该如何盈利呢?我们设计出所有的方案，zui终的目的就是为了赚钱，包括给消费者一个不得不来的理由，给他们不能拒绝的赠品，这些成本都是要控制在能盈利的范围之内，如果做个活动不能盈利反而亏钱，那为什么要做这个活动呢?还不如不做。

其实李老板的这个活动非常简单，对于这个活动，大家主要的疑问就应该只有两点。第

一，9件衬衫的成本多少?第二，三年内包退包换的成本多少?

首先这9件衬衫，对外出售的价格是50~100，赠送的是100块钱一件的衬衫，但是一件衬衫成本多少呢?不到10块钱。而且赠送的这9件衬衫不是你买西装就当场全部送给你，而是在以后的9个月，每个月送你一件，到送西装的那天你要亲自来西装店里领取。这么做的实质是，第一，在前期突出赠品的价值吸引消费者来。第二，在后期，以10块钱的价格，买一次消费者来店里来的次数。如果后面他们来店里购买了其他东西，一件东西就能把这9件的成本全部赚回来。

然后包退包换也是没有成本的。如果你是要来换的，送的这9件衬衫照样送给你，然后同样给你换一件300块钱的西装，没有亏损。如果你是来退的。可以，送了你多少件衬衫，你要拿回来，如果赠品有损坏，那我们就不退了或者只退一部分的金额，同理西装也是这样。

就用这种简单的活动达到的效果却非常的惊人。我们平时做生意也应该这么做，找到自己生意中打破僵局的那个点，从那个点上发力，做到以小成本做成大生意。