

## 傻瓜老板赚了3倍！你绝对经历过，但你不懂

产品名称	傻瓜老板赚了3倍！你绝对经历过，但你不懂
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

有些人深藏不露，他的一些行为在你看来非常的愚蠢，非常的不理智，结果他们反而赚到了钱。在金庸小说里面，一代大侠郭靖给人的印象也是呆呆的傻傻的，结果福源深厚，终成民族英雄。

今天给大家讲一个案例，就发生在我身边，一个我认为是的傻瓜老板最后却轻松赚到了钱。

在我家小区外面有一个大型的菜市场，人流量非常的旺，有一天在菜市场的旁边新开了一家羊毛衫专卖店，刚开业的时候，我进去看了一眼，价格全都在150、200块钱以上，我是做营销策划的，一看到这个羊毛衫的价格，我就觉得这个老板肯定是傻到家了，正常人怎么可能会在菜市场里买200块钱的羊毛衫，要知道菜市场的消费者基本上都是以中低档实惠为主的，贵了根本不会有人来买。他们如果要买羊毛衫，价格肯定是选30块钱到50块钱区间的。

果然不出我所料，这家店开了一个星期左右没有卖出去一件，有很多

路过的人空手进去，结果又空着手出来。但是他的广告一直不停放：上海高级羊毛衫，假一赔十，特惠特卖等等。在这种情况下，每天播放广告有什么用？价格都定错了，顾客也找错了，做什么也没用！但是这家店的老板却非常的淡定，每天看电视玩手机，还有说有笑得很奇怪，这是傻到家了。

又过了四五天，这家羊毛衫店门口破旧的广告，牌就换了，写着亏本甩卖，全场只需89元等等促销的广告语，小广播也配合着说些亏本大甩卖怎么怎么样，结果这一招还不错，一二百以上的羊毛衫一下子降到了89元，吸引了一大批的消费者，很快的卖出去了一部分。但是没过几天生意又冷了下来，可老板又不着急了，还是看电视玩手机笑嘻嘻的。

过了两天，一个新的广告牌又出现了，全场处理，现在只需69元，羊毛衫任选，假一赔十。原价200元的羊毛衫一下子降到了69元，又吸引了一批购买者，这个时候连我的老邻居也买了几件。

这个时候，我终于看出了猫腻，原来这个在我看来很蠢的老板，一点都不蠢，相反却非常的精明。我料定他后面还会有动作，果然不出所料，他这么一套做下来，如果说以前只能赚一块钱，他现在能赚3块钱，利润足足翻了3倍，真的是精明啊。后来他又是这么做的？

人天生就有爱占便宜的本性，这在消费者心理学中被称作合算偏见，人们在交易的时候，不仅要买商品，也要买商品时占到便宜的感觉，这种多获得或者少付出的占便宜心理就是合算偏见。用一句话总结：你的产品和服务，价格合适很重要，让用户觉得占到便宜更重要，让用户觉得是他自己最终战胜了你，从而占到了便宜zui重要。

对于这个案例中的老板来说，他的羊毛衫zui开始卖200块钱。我们这些消费者不理你的，不买你的账，你开不下去了，现在卖80多60多，

好了，向我们服软了，我们这个时候再来购买，真的是十足占了便宜呀。

后面果然不出我所料，几天过后新的广告牌又出现了:选址有误，亏本处理，以后三天全场仅需59元，一下子又吸引了一大批购买者，出了一大部分货。

大概持续了一周，zui后新的招牌再次出现，回家过年zui后8小时一件不留，只要35元。结果全场的羊毛衫当天晚上销售一空，仅剩下几件破损的羊毛衫，这个羊毛衫店，其实只开了一个月的时间，产品就销售一空了，他真的亏钱了吗?肯定是没有亏的，

因为同样的羊毛衫在另外一个地方卖，就是35块钱一件，这家老板先卖89，再卖69、59，zui后再卖35，根本一分钱就没亏，反而赚到了三倍多的利润。

这个老板之所以敢卖高价，敢说正宗上海羊毛衫假1赔10，然后找到足够的理由降价，就是为了满足人们爱占便宜的心理，不管需不需要先买一件再说。就像他的广告中说的一样，错过机会再买再翻几倍，走过路过千万不能错过。

后来我问我的邻居，你为什么要买羊毛衫,不怕买到假货吗?他说，老板都说了假1赔10，我说，他这么说了，谁又能验证到底是真的是假的，他就无话可说。

这个我当初认为是傻瓜的老板，实际上真的是非常精明，完全抓住了人的爱占小便宜的心理，按部就班，不急不躁，轻轻松松赚到了三倍的钱。他这个套路，可以说非常的简单，非常的好学

