

竞争激烈抢不到客人？这家驾校靠这招，直接垄断一年生源，赚翻了

产品名称	竞争激烈抢不到客人？这家驾校靠这招，直接垄断一年生源，赚翻了
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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

老张在大学城开了一个驾校，本来大学生是非常好的目标客户群，但是盯着这个蛋糕的人太多了，附近的同行有十几家。老张就想找到一个方法，zui好能够垄断当地的市场。有他这种想法的老板有很多，尤其是在竞争非常激烈的地方。

我给大家两个选择，你们做生意是想单纯的卖产品还是想卖口碑。在前面30年卖产品还能活得下去，只要你生产出来的产品就有人买。但现在各行各业的竞争压力早非同日而语，卖产品远远不如卖口碑来的好。

如果你只卖产品，也许单价会比较高，但数量就会低;如果你卖口碑，甚至是亏本卖口碑，

也许你目前的收益很小，但随着时间的推移,收益一定会呈直线上升。买口碑就是我前面一直提到的“垄断前端，放大后端”。

像驾校这种行业，其实也是做的服务生意。在我看来，服务的质量直接决定了驾校生意的好坏。我听过不少年轻的朋友吐槽驾校的服务，教练的态度太差了，骂得太惨了，导致了他们竟然有一种不敢去学的心理。这算什么事，花钱找罪受吗？

所以在我看来，驾校行业痛点，就是如何解决驾校和顾客之间的信任问题，解决了，绝对能让生意爆火。我们可以设想出一种模式出来，以后大家去驾校报名的时候完全不用先交钱，每过一个学习阶段再付一部分的钱，并且还能给你的教练评分，zui后教练的奖金直接跟客户评分挂钩。也许到了那个时候就出现一种情况，如果你过了科目二，你的教练会说，亲，请给5星好评哦。那个时候的服务质量肯定会上升！

当然老张的想法是垄断当地的市场，而且zui后也做到了，但他不是用的这种模式。因为像这种模式比较复杂，不是一朝一夕就能解决的，前期往往需要很高的成本，驾校APP的设计、课程的推广以及和教练的合同签订都非常的繁琐，老张用的方法非常简单粗暴，究竟是怎么做的，请接着往下看。

[1] 1980元学驾校.

当时在大学城，驾校的费用基本是在3600块钱左右，加上报名费，以及其他杂七杂八的费用是在4000左右。老张的驾校直接打出了一个非常具有震撼性的促销方案，在XX节日之前报名，仅需1980元，这个活动一经推出来，立即在大学城里引爆，因为大家知道对于学生来说，价格的敏感度还是非常高的。于是准备在其他驾校报名的人，经不起诱惑都跑过来了，那些想学驾驶一直犹豫不决的人也来了，就在这短短的几天之内报名的人数就有了3000多人，也就是说，老张的驾校基本上把当地未来1年的客户都抢过来了。

不到2000块钱的学习成本，还包括了报名费用以及其他费用，老张的驾校究竟该怎么盈利呢？因为方案设计出来的最终目的就是为了让老板赢利，如果不能盈利，不就是搬起石头砸自己的脚，赔本赚吆喝吗？那老张究竟是怎么盈利的？

[2] 盈利点

(1) 一时之间每天有成百上千的人在老张的驾校里排队学习驾驶。大家应该清楚，一个驾校的承载量一天之内有100就已经很好了。现在的情况已经是完全超出了老张的服务能力，这种情况该怎么办？

驾校教练和教练车的数量是有限的，这几千人报名了，虽然可以享受到超低的价格，但是每天的学习情况很糟糕，也许你一天，从早上等到晚上也只能练半个小时左右，对于这批学员来说，他们是很恼火的，根本不能接受。

这种情况下，立即推出了一项服务，只要成为驾校的VIP，你就能享受一辆车4个人的专业服务。大家想想，这部分人才交2000，现在又交了1000块钱，是不是就刚刚和成本差不多了，驾校也有得小赚。那么愿意交钱的人数有多少呢？很多，70%左右。大家会想吹牛吧，怎么可能会有这么多。很简单，最开始交钱的人数只有40%左右，然后那些没有交钱的人看到交钱的人每天练习得很轻松，再看看自己等10个小时也不一定能轮得上，心中就很恼火，也就交了。其实光这项服务就已经回本，并且盈利还不少。

(2) 此外，还可以在驾校里面卖点零食啊，卖点饮料啊什么的也能赚不少的钱。

(3) 另外报名的人数实在是太多了，车和教练根本不够，完全不用担心。因为当地生意已经被老张的驾校垄断了，那些其他驾校的教练没有学生，肯定没钱赚，都纷纷跑到了老张这里来，和这些教练签合同又可以赚一笔钱。

就靠这么一个非常经典的低价排队引流策略，就让老张的驾校在面对十几家竞争对手，并且产品服务质化情况严重的时候，几乎垄断了当地的驾驶培训市场。