开店近千家，凌晨还有人排队抢购！这家生鲜店凭什么这么疯狂？

产品名称	开店近千家，凌晨还有人排队抢购！这家生鲜店凭什么这么疯狂？
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

星便利创始人吕广渝分享即时便利这个赛道时，不由自主的提起来钱大妈，非常的看好！只一条:不卖隔夜肉，就一招完胜，不仅提升了品牌形象，而且大大减少了反向物流的成本，钱大妈也得到了京东的风投。在新零售这个领域里，传统玩家和互联网选手都在厮杀，很难看出胜负，因为势来了，传统选手更加懂得市场的需求，更加的接地气！

其实，当初钱大妈20家店中18家店都在亏损。首先解决资金问题以及员工不稳定问题，运用了第
一招:内融。释放80%的分红权...收回160万。

接下来还要解决销售的问题:鸡蛋大米成本价倒贴30%，充卡。运用3项原则:袁老师大课里会讲。1个小区仅 限100人，每张卡只能充1000元，限5大人群。收回200万。解决了公司资金周转问题。

那么接下来就是开头说到的zui狠的招儿啦！其实，一般买菜，需要早上或者下午下班去买，否则赶不上吃饭，经过调查研究后，做出了zui重要的品牌动作:钱大妈，不卖隔夜肉。每天19时开始打9折，每隔半

小时再打低一折，直至免费派送，并且营业时间从早上9时到晚上24时！原本不起眼的小店一炮而红，这种策略催生了抢菜小分队，甚至持续到凌晨，钱大妈是不卖隔夜肉了，可消费者却开始吃隔夜肉啦！可关键是靠着这一招，就像一开始我提到的星便利的创始人吕广渝也提到，生鲜超市zui大的成本的反向物流，是正常物流的两倍，与其这样浪费成本在物流上，还不如向钱大妈一样免费送呢！于是钱大妈凭借免费模式化腐朽为神奇，用利他的思维，从此一路开挂，创造了自己的品牌影响力，杀出了生鲜超市赛道的重重包围！

那么，我们再来总结一下钱大妈的品牌设计战略，可谓步步用心！

都说电商兴起后，实体经济已无路可退，可在一些人孤独地体会着彻骨寒冬时，钱大妈却异军突起了！

必须说，钱大妈的经营者肯定是个出色的心理大师。

和面积宽广、品类丰富的菜市场相比，店铺小本来是钱大妈从娘胎里带来的不足之症，但是钱大妈却化腐朽为神奇，在限量供应的前提下，让消费者真实感受到清仓促销前的慌乱，极大刺激了消费者的购买欲望！这种策略还催生了大爷大妈的抢菜小分队，每天晚上八点左右，很多大爷大妈们排队买单成为钱大妈的一大景观，有人还坚持到了凌晨12点，不仅为钱大妈增添了人气，同时也将钱大妈免费把生鲜食品捐送给社会上zui底层的人的公益形象诠释的淋漓尽致了！

就是这一招名利双收的zui绝的营销，借助抢菜小分队大爷大妈之口，钱大妈很快把品牌名声打了出来，截止目前，钱大妈在广州、佛山、深圳、东莞、珠海、中山、惠州、清远等区域已拥有近千家门店，现在仍然以平均每天1家门店的速度增长着。

我们再来剖析一下钱大妈在视觉上的营销方案:

其一，钱大妈的店铺形象从不追求好看，但一定要够显眼。

血红色的招牌上印着钱大妈三个字，LOGO一定要大；“ 不卖隔夜肉 ”像印章一样印在招牌上，一定要浮夸，如此的简单粗暴的色系感观，给观看者产生了难忘的视觉效果。这也是袁老师在大课上会给大家讲到的世界五百 强在品牌logo设计上的基因问题。

其二，钱大妈店里的货物品类比较少，利于管理。

钱大妈的品种以肉菜为主，水果，配料等都不做，品类有限但基本满足日常需求，容易形成固定的消费人群。想象一下，每天都摆在店里的鲈鱼，真的8折抢到了，大爷大妈还不得乐开花了？

其三，跟菜市场比，钱大妈的价格有些贵，但是选址离家更近，购物环境比菜市场要干净得多，这样一想，价格还能接受。

zui后，零库存攻占市场份额，钱大妈可以说是对损耗控制得zui好的生鲜店。

在运行一段时间后，钱大妈的品类基本定型，出货量也比较稳定，每天上架的货物趋于合理，可以说，钱大妈是对损耗控制得zui好的生鲜店。

突出的营销策略，小细节上的步步用心，钱大妈的文武之道一张一弛，你看懂了吗？