

免费拍摄的婚纱店，反而能赚客户好几年，你知道怎么回事吗？

产品名称	免费拍摄的婚纱店，反而能赚客户好几年，你知道怎么回事吗？
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

你是谁不重要，你和什么样的人在一起才是zui重要的！

跟着百万赚十万，跟着千万赚百万，跟着亿万赚千万。

一根稻草不值钱，绑在白菜上，就是白菜的价钱，

绑在大闸蟹上就是大闸蟹的价格。

【1】真实的案例背景

今天给大家分享一个用互联网的免费盈利模式去颠覆传统的行业，

那么对于很多传统的婚纱摄影行业来说，基本都是靠婚纱摄影来赚钱的

如果婚纱摄影免费了，怎么赚钱的？本来就是靠这个吃饭的，

而且获取客户的成本还这么高，你现在要免费拿不回什么，

按照传统的思维，这种免费拍摄婚纱的模式绝对是亏死的节奏，

因为婚纱摄影的zui大的成本在于人工，传统婚纱摄影对于消费的痛点一般都是先交钱，

然后再给你拍摄，当然中间会有比较多的隐形的消费，这让很多的消费者非常的不满，

但是一生一般来说也就这一次了，那么王世杰老师的一个学员他是怎么做到的呢？

先拍摄后给钱，这样你不怕猫腻了对不对？

那么如果不满意你可以不给钱，这样消费者就不怕存在猫腻了，

简单的说拍摄过程没有任何的隐形消费。

【2】有效的商业模式

你不是说他们玩的是免费拍摄婚纱吗？怎么现在又是先拍摄后给钱呢？

但是他们把你这个钱分80个月全额返还给你，

也就是说6年多的时间每个月都返还现金给你，直到全部现金返还完毕，

那么返还的这个钱你可以继续用于消费，也可以直接提现，

对于消费者来说不就是免费吗？

那么他们的这种模式对于用户来说好处非常的多，

第1先拍摄后给钱你拍摄不好不给钱这样就保证了用户的体验效果是非常的爽。

第二在你这里也不仅拍摄质量好，而且没有任何的隐形消费，

不用担心中途出来这个费用和那个费用比较重要的花费，

同样的钱拍摄婚纱几年之后我还可以全部拿回来。

【3】缜密的思维逻辑

完全是免费的，很多人说对于用户来说是很爽了，但是公司怎么赚钱玩资金池吗？

但是你还要把本金返还给用户，那么你拍摄是有成本的，

这里就涉及到顶层设计，涉及到你的格局，

涉及到前端产品和后端产品的问题，比如说顶层设计他敢免费，

那么公司必然是要赚钱的，所以倒退回来他的目的并不是做婚纱摄影

，因为他不靠这个赚钱，他把婚纱摄影当做是前端的产品，

真正赚钱的是后端的产品，我和大家分享一下他们是怎么玩的。

到底靠什么赚钱，首先来说这种模式的出现本来就是一个颠覆性的举动，先拍照后付费再全返，

那么从他们的网站上去看，并不是所有的项目都是全返的，

它是多种模式相结合，第1种就是没有任何的返现。

价格一般在几千块钱以内，就是正常的婚纱的价格的范围4000~5000以内，

选择这个区间的用户很容易看出来，它是消费能力比较低的，

也就是经济性，后续的消费并不高，你选择这个他能100%不亏本也赚钱。

然后就是第2个区间返现50%的价格，在7000到1万左右，

这个区间的用户消费能力就比第1个要高一点，50%返现，

其实对于婚纱摄影这个行业来说也不亏，只是赚的少了一点，

接下来就是第3个区间百分百全返的模式，这个很明显，价格在1万以上能花费1万拍个婚纱摄影的。

家里面基本上都是小康以上吧，房子车子都不是问题，也就算是有钱的对吧？

这些人的消费能力还是比较强的，从前之前的两个模式说他们拍摄的婚纱并不亏本，

但是为什么第3个消费高的反而全返了呢，但是大家要注意的是他们的返现是6年多的时间啊，

换句话说他通过全返的模式把一个高端的用户锁定在。

【4】巧妙的方案细节

平台6年，这群人一般来说都是20岁到35岁之间，

这些人基本都是属于高消费追求质量的阶段，婚纱虽然不赚钱，

但是延伸出来的后续消费非常的恐怖，比如说拍了婚纱以后要不要去旅游，

要不要搞酒席，结婚以后要不要生孩子，孩子要不要吃奶粉，母婴这个市场大不大，

结婚6年你还不生孩子，除非你们没有生育能力，

当然他们还可以把你们介绍到一些好的医疗机构，再接下来就是理财等等了，

也就是说从拍摄婚纱摄影开始，用户真正的高消费才刚刚开始，

这就是为什么他们选择高端的用户选择返现而且还是规定6年多的时间，

因为这些用户有钱高消费，他们赌的就是在6年的时间把婚纱摄影的成本收回来，

有了高端用户，6年还赚不回来几千块钱的成本吗？

只要提供的服务足够好，基本上可能不用一年都可以赚回来了，

也就是说他们看重的不是婚纱摄影这个利润而是后端的消费，

后端的消费远远大于前端的婚纱摄影的利润，所以他们通过婚前的免费行为获取高端用户。

并且通过返现锁定用户，zui终达到了一个生态闭环赚大钱，

所以当你们还在打价格战的时候，高手直接免费掉，当做前端产品玩后端赚钱。

【5】举一反三融会贯通

把这句话写下来：穷人，把钱当牛奶喝掉，

而富人，把钱当奶牛，因为奶牛可以挤出更多的牛奶！

再把这句话写下来：钱放自己账上是成本，放到别人账上叫做利润！

再写一句话:培养用户信赖感，也是一种投资！

如果没有洗车行吸引用户，就没有后面的深层次挖掘客户的需求。

就没有后面的跨界，实现盈利！