

## 水果店只用一招，成为附近网红，同行竞争的必胜法门

产品名称	水果店只用一招，成为附近网红，同行竞争的必胜法门
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

关于世界上zui好的商业模式。我认为是佛教的商业模式，为什么这么说呢？

我们会发现佛教他们没有业务员，也没有人去推广，

但是它却在这个世界上存活了几千年，而且还有那么多的信众。

我觉得很多时候我们在研究或者在学习所有的商业模式的时候，

我们首先把佛教的商业模式能够摸清楚，摸透它的整个的运营机理并且能够学会。

那么对于我们来说都是一个非常大的收获，如果你的企业能够用到这样的商业模式的话，

你肯定可以立于不败之地。当然要做到这一点非常的困难，因为不是一般人能够做到的。

那么我再跟大家说一个一般人能够做到的，类似于佛教的商业模式是怎么来做的。

### 【1】案例呈现

有一个老板搞了一家水果店，刚开始的时候还是信心满满，为了和其他店有区别，

把自己的定位为批发式水果店，但是经营几个月以后发现营业额越来越少，

自己的水果店也没有什么特色，和同行不断的进行价格战，

所以后来这个老板就开始反思，开始找高人指点，庆幸的是他遇到了老师，

老师告诉他第1件事就是加粉丝，要想把水果卖出去，

必须要有大量的粉丝用户，所以就设计了一个获得粉丝模式。

### 【2】活动结果

结果没想到，这个模式不光让他赚到了钱，

还一跃成为附近著名的网红店，后来乘着直播带货的风潮，

他的门店营业额也随之水涨船高。

### 【3】拆解玄机

第一步：

这个模式怎么设计的呢？很简单，比如当所有的同行西瓜都是卖两块钱一斤的时候，

他直接卖一块钱一斤，但是如果你想要享受到这个优惠，

你必须转发他们设计好的海报到朋友圈，各位价格便宜一半，请问有没有吸引力，有吸引力吧，

所以如果你想获得这个优惠，你是不是要加他的微信，

就是这样，通过这种模式既可以吸引用户，同时把用户留在朋友圈也可以达到裂变的效果，

就这样持续的干了几轮下去，他加满了二十几个微信号，

因为同样的产品同样的质量，价格便宜很多，

对用户还是有很大的吸引力的，所以第1波用户他就是用产品带来流量，

你转发了就能享受优惠，你不想转发你就用正常的价格来购买。

第二步：

在这里大家注意的是，这样模式玩的都是新鲜水果，刚上市的时候去玩，

为什么，因为很多商家都是靠第1波新鲜水果赚钱，所以这个价格会比较高，利润就比较高，

这样他不仅不赚钱，甚至是略亏的卖，这个价格形成的差就相当的明显，

别人卖10块的时候你卖5块6块是不是有很大的吸引力呢？

可能有的人说，这样玩我不就亏本了吗？

总是这样玩也不赚钱啊。这样想是因为很多人就是没有用一个布局思维在玩，

大家想一想，他这样玩了几个月以后，是不是拥有了几万的用户，

所以他只要在朋友圈发布一个水果促销的消息，基本上都是水果没到店都已经抢购完了，

有些都是整箱整箱的买，当这种活动持续一段时间以后，

基本上你都已经成为附近的网红店了，这个时候你掌握着一批非常精准的用户，

加上口碑传播，基本上你的同行很难跟你竞争，所以在老师的指导下，

这个老板把这个转发分享享受优惠的套路玩到极致，几个月的时间，

把营业额从每天的几千直接飙升到每天几万，而且是稳定的每天几万的营业额。

后面的玩法基本不用我说了，有了大量的用户就不用再亏本了。

【4】闻一知十

通过这种方式，相当于他其实只要服务好已经加了微信的精准客户，让他们很愿意的将他们产品以朋友圈的方式发出去。

自然达到的曝光率和付出的成本，不用逼你去做任何的宣传推广，而且效果还不错，投入的成本要低很多。

所以相当于这个水果店所采用的方式是一种类似于佛教传播的，口口相传也就是达到了以前我所说的耳语营销的效果。