

让别的行业成为自己的业务员，免费烤鱼让饭馆爆满，你值得拥有

产品名称	让别的行业成为自己的业务员，免费烤鱼让饭馆爆满，你值得拥有
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

现在是跨界打劫！颠覆创新的年代！

前段时间流行一副漫画：

一条鱼在水里游泳，却被一一辆车给撞死了，这条鱼怎么也想到自己会被车撞死！

原本根本是两个世界里的物事，zui后怎么能够产生交集？

而这恰恰是当下生意的zui好写照！

【1】案例呈现

这是一个烤鱼店营销案例，这家烤鱼店开了大概有三个月，

每天的客流量非常的少，虽然做过一些广告宣传，

什么发传单，打广告啊，但是他店里的人气就是上不来，

经过了解他的烤鱼是78元一份鱼，用的是草鱼，

一般一份烤鱼的鱼在2斤左右，加上一些配料，小菜，成本大概在25元左右，

但一般一桌客户消费都在130元到180元左右，他的毛利润在100元以上。

没有模式不开公司，这个时代所有的企业的基础就是商业模式，

产品和品牌已经是标配，模式才是刚需，一家企业起步在哪里不重要，

但是路线非常重要，从一开始就要做好企业的生涯规划花钱的事情，

钱的事情让别人去干，但是所有的钱进我的账户，整合各种资源来打造一个系统盈利的生态圈。

【2】活动结果

一天几十桌的生意，每天人流爆满，并且生意越来越火爆。

【3】拆解玄机

第一步：新思路创造奇迹，跨行业合作借力

经过老师的指导，这个老板也有所开悟，就按照新的思路开始整合各行各业的资源，

他找到了附近的美发店，蛋糕店，洗脚城跟他们合作，
前期每个店先给30张免费的卡去测试，这个是免费提供给他们的，
对于这些店来说就相当于是拉赞助，帮助他们做促销，
维护和客户的关系，他们也是非常愿意的，
举例，由于你是我们的老客户，zui近呢，我们老板一位朋友在附近开了一家鱼庄，
我自己去吃了，口味特别不错，于是我们老板在这家店团购了30张烤鱼卡，
就是想回馈我们的老客户，由于你是我们店的老客户，
所以我们今天就送你一张，这张卡可以到这家店免费吃烤鱼，
用这种回馈客户的方式，对于各个合作商来讲，可以帮助他更好的维护客户关系，
同时也让客户觉得非常的有价值，因为这个东西并不是什么人都可以得到的，
是因为它是这家店的消费会员或者老客户才可以得到，
这个学员通过测试测试了200张卡，结果带来了90个客户，
经过他的反馈，基本上都是消费130元到180元之间。

第二步：利人利己送福利，天天爆满乐欢喜

这个时候我们就来算一笔账，通过免费提供给一些店帮助这些店做促销或维护客户关系，

虽然测试了200张卡，来了90人，110人没有来，

那110人不来是没有任何损失的，那来了九十个人，

相当于有了九十个130元到180元，减去一桌的烤鱼成本25元，

基本有105~155元的毛利，也就相当于这些店给这些客户优惠了25元而已，

也就是来了90人，zui少可以赚到9000多元。

同时让更多的人来体验了产品，只要卫生和口味没有问题，

基本都有可能回头重复消费，目前通过这种方式，

到现在已经做到了从以前一天只有几桌的生意，做到了一天几十桌的生意，每天人流爆满。

他也一直在不断的跟随老师去学习，生意也是越来越火爆。

【4】闻一知十

很多人说现在产品竞争太激烈了，我怎么卖啊？

我想说的是既然竞争这么激烈，那是不是可以把卖产品改为送产品呢？

卖永远没有送来的快！

可关键是产品免费送，怎么赚钱呢？卖

产品都赚不到钱，送产品又怎么赚钱呢？

欢迎持续关注并留言，我们一起交流探讨！