

# 烤鸡店利用互联网模式去干实体，涨价到108仍然供不应求

产品名称	烤鸡店利用互联网模式去干实体，涨价到108仍然供不应求
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

分享一个高手是如何用互联网的模式去干实体的，从这个实体店营销策略中，大家可以看到高手是如何布局，如何结合现在互联网盛行的商业模式，把多种模式结合在一起，做一个生态闭环赚钱的商业模式。

这是一家烤鸡，这家烤鸡店爆买到一鸡难求，传统的都是打折促销都买不完，而他们却是从原来价格48元涨到108元，仍然不够卖，这到底是一家什么样的肉店连老外都经常排队光顾？

这家店不是也不是经营十几年的老牌店，而是去年中旬开业的一家肉店，为什么叫肉店呢？这和传统的肉店又有什么区别呢？

因为这家店主营就是卖肉的，说起肉店可能很多人想到的是传统的一个店面，在上面与上什么土猪，什么土鸡等等，但是这家肉店的装修就让你大吃一惊，因为当你路过的时候，你以为他是卖咖啡的又或者是卖蛋糕的，但是当你走进的时候，你发现他们却是卖肉的，当你出来的时候，你手上拿的不是咖啡也不是蛋糕，而是一只烤鸡。

简单的说，外观是咖啡店的设计，而里面卖的是肉，用五星级的店面卖肉。就拿这个来说就已经打败了很多传统的肉店了，当然，里面的肉也是不简单。来自世界各地的生鲜肉类产品，比如：澳洲谷饲肉眼、西冷牛排、巴西牛里脊，法式羊排等。

很多人看到传统的卖肉方式都是菜市场摆摊的那种，一块板上放上猪肉，还用钩挂着几块，但是他们怎么卖肉呢？像卖蛋糕一样的卖肉，大家去买蛋糕的都知道，蛋糕都会放在一个玻璃柜里面用灯光照射显得更加的好看，所以他们的肉也是一样，放在玻璃柜里面加上灯光，还用包装包起来显得非常的，就连你提回家的外卖袋子都是经过精心设计的。

还有他们的爆品烤鸡，鸡龄半年左右的童子鸡，精心挑选，腌制十几个小时，加入各种香料烤一个小时的，简单的说就是好吃，用户能抢到一只烤鸡都会很高兴。

那么好吃到什么程度呢？营业不到两个月，从开始的48元一只涨价到108元一只，而且你还不一定能买到，所以基本都是提前预定模式，所以很多人能抢到一只烤鸡，都要发圈炫耀一下。

他们只经营肉类吗？其实并不是，因为店里面除了肉类还有进口红酒，进口啤酒，还有奶酪，腌肉，罐头，甚至还有三明治。

大家都应该看过当年火到请假看电视来自星星的你里面说下初雪要吃炸鸡和啤酒，所以这个经典的搭配他们也没有错过，因为很多人来买烤鸡的时候顺便还会买啤酒。当你买三明治的时候，店员会告诉你，吃三明治搭配红酒会更爽哦，不同的红酒有不同的感觉哦。

如果你觉得三明治吃得不够过瘾还想吃怎么办？没关系，他们把详细的方法告诉你，你可以把这些配料都买回去自己做，而这些配料他们都有，包括你要的酱料，奶酪等等。而且店里面基本上所有的进口食品都要比超市稍微便宜一点，你要不要来买？

所以这家店靠一只烤鸡走红了，就会带动店里面其他的产品的销售，很多人去店里面没有买到烤鸡的时候都会买点其他的产品。

在短短的几个月时间，这家店就成为了一家超级爆的网红店，除了本身产品的品质很好以外，更重要的是他们有的人群定位，不管是装修还是各种细节都体现着高端，简单的说一块普通的猪肉你放在菜市场就是12块一斤，但是你要是放在五星级酒店，像品一样用各种灯光环境来衬托这块肉，那么这块肉有可能卖到120块一斤甚至更高。

所以这个鸡就是他们的爆品，用爆品来引流，然后买其他的产品赚钱，所以你会发现高手都不是靠打折来赚钱了，他们惯用的就是爆品引流模式。

他们经营的并不是单一的一个品类，而经营的是一小平台，经营的是一群用户，经营的是一种生活方式，这些产品都是根据这群用户画像而来的，所以你有做用户画像吗？你是经营产品还是经营用户？你是用爆品引流还是打折促销？