

90后利用策略免费整合一家火锅店，一场活动收款90万，你也可以用

产品名称	90后利用策略免费整合一家火锅店，一场活动收款90万，你也可以用
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

的主角：一个94年的孩子，桀骜不驯，十二三岁开始厌学，十五六岁早恋、泡吧、当小混混，上大学就躺尸，与爸爸见面5分钟开吵，10分钟开打的及其叛逆小男生，富二代。

这天他们又来到一家贴有转让字样的火锅店，里面装修古香古色，也很有品味，至少投资小二百万，味道也还可以，可是诺大一个大厅，一个中午只有他们3桌，凄凉之极！于是吃完饭后他们就与老板聊天，问他:怎么回事？老板就说:什么生意难做，火锅店太多，开支太大等等一系列的原因...

于是博又他们就想不花钱把这家店整合过来，想了初步方案，后来进行修改后交给辉哥帮忙指点，于是就有了接下来见证奇迹的时刻！

1. 他们和老板谈，老板同意80万转让。

2. 他们说:100万，但是我们一年内分批次给齐+每年10%的分红权给到之前的老板。

3. 老板正在煎熬，每天赔钱，遇到博又他们简直就像遇到了救命的稻草，更何况这样的谈判条件也让他意想不到，于是爽快的答应啦！

接下来，就是方案的核心内容啦！

首先还是引流:

因为中午人少，所以我们就推出:凡中午就餐者，7岁以下儿童，60岁以上老人统统免费！

玄机:这些人都是需要父母或子女陪同过来的，所以，年轻人掏钱已经可以覆盖住成本啦！这是我们的防火墙！

其次，我们打出一个口号：凡来吃饭的朋友，我们会给到大家一瓶墨水，让后吃完的时候滴到火锅里，打出-不用二次回收火锅油，让顾客真正放心！这也是我们的破点，解决了顾客为担心同时也是火锅店普遍存在的痛点问题！

接下来就是重中之重：截流啦！

充2000，用2000，拿2000，返2000！

拆解一下：充2000用2000就是火锅店内的任意消费，然后拿2000就是系统对接的礼品，木面油根酒以及净水机等等，对接来的产品超级便宜！再返两千，如何返呢？这也是此方案又一个亮点哦！

返2000：办卡时送给了客户40张券，每张含有88元丰肉一份还有38元蔬菜拼盘一份，每次可使用1张，并且每消费一张券后，直接返现50元，一共40张，所以共返2000元现金！

1场活动收了将近90万，半年搞了3次这样的活动，1年还款给老板缩减到了半年就给齐了！后续又有升级版：包厢冠名/包厢拆分给员工/单品菜品拆分给服务员，总共收了四十多万内部融资！

免费是未来的一个发展趋势，你如果不把握这个趋势，不把握当下，终究定会被淘汰。不管哪个行业，一定不能死守，过去成功的原因可能就是未来失败的原因。