

## 为什么你做的生意不赚钱？看看这个循环裂变三步法

产品名称	为什么你做的生意不赚钱？看看这个循环裂变三步法
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

好消息，好消息，实体店的机会终于要来了，从现在开始，无论你是做餐饮的，还是做服装、美容美发的，甚至是做线上电商的，今天我给你分享人性营销循环裂变三步法，让你在2022年逆风翻盘。

希望你一定要认真地观看，并且点赞保存好！\*重要的是领悟每一个步骤中对消费者心理的剖析，这样你才能灵活运用到生意中，而不是去生搬硬套。

我们以\*常见的面馆为例，饥肠辘辘你想要吃碗面，面前内有A、B 2家牛肉面，看不出两家店有什么区别，A店的一碗面25元，B店一碗15元，你有一张A店的十元优惠券，你会选哪家呢？我相信大部分人都会选A，因为人们心里有一种认知，便宜没好货，好货不便宜，同样价格为什么不买好的呢？所以在看到报价的\*\*刻，消费者就惯性地认为25元的牛肉面要好于15元的牛肉面，哪怕两家的面完全一样。即使很多人品尝过两家的面，他们的认知也不会有任何的改变，贵就是好的，已经成为人们心里的认知。因此，降价，或者无节制的折扣，或者鲁莽的促销活动，都会毁灭一个品牌。

第二步，客户进店之后，跟他说：如果花9.9元购买会员卡，成为会员后呢，每次来吃面，每碗面免费加一个鸡蛋；如果花19.9元购买会员卡，每次来吃面的，每碗面加一个鸡蛋，再加一根火腿。商家赚的呢，不是9.9元的会员钱，而是锁定客户的长期消费，客户来吃的那也不是一个鸡蛋或者火腿，而是占便宜的心理，一举两得。

第三步，在客户付款之后，系统自动赠送客户三张十元优惠券，你要告诉客户转发优惠券给朋友，邀请三个朋友过来消费，就可以全额返现。邀请\*\*个朋友过来，返现20%，邀请第二个朋友过来呢，返现30%，邀请第三个朋友返现剩下的50%。这样呢，就实现了全额的返现，这样的模式呢，很多人是难以拒绝的，但前提是要保证你产品的质量和服务的质量。朋友领了优惠券就进入了循环的\*\*步，于是就开始了——传十十传百的无限裂变。

很多人都在抱怨互联网抢夺了他们的生意，其实不是这样的，就像马老师所说的，不是生意不好做了，而是你的生意不好做了。

普通人一定要善于利用互联网，线下的生意都可以拿到互联网上重新做一下。这是一个很大的机会，给普通人的机会，也是很多实体店的机会，也是一轮财富重新分配的机会，如果你抓住了，你就能胜出。

现在已经是5G时代了，你再不连接互联网真的很落伍了。如果不知道怎么套用在你的商业模式里面，可以私信我给你解答。