

# 卖啤酒年赚3亿，这个小酒馆，凭什么这么牛？

产品名称	卖啤酒年赚3亿，这个小酒馆，凭什么这么牛？
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

连马云马化腾都没有做到的事，竟然被一个保安做到了。

他开了一家专门接待大学生和穷白领的小酒馆，靠着十块钱的啤酒，一年卖了3个亿。不仅赚了钱，还开了500多家门店，被称为夜间星巴克。

人均消费50块钱的生意真的有这么牛逼吗？

它的赚钱模式有点特别，但是值得所有实体店老板好好学习。

首先，他把自己定义为年轻人的聚会空间，假如你失恋了，想借酒消愁，这个时候没有钱去酒吧小酒馆就出现了。没有\*低消费，档次还比酒吧要高，它就是瞄准了这群穷学生，还有余额不足的年轻人，而这也正是他的核心竞争能力。在赚钱之前先让用户占便宜，于是它就成了年轻人不用皱眉头就能做的选择。

但是对于老板来说，这么低的价格能赚钱吗？

酒水买十块钱一瓶，甚至六块，那是因为人家一年买两千万瓶，而且七成都是自产产品，大规模的采购量，他有强大的议价能力，不仅成本低，而且毛利高达60%。

难怪人家赚钱呢，但是仅凭便宜的产品，赚到3个亿，简直是异想天开。

这就不得不说他强有力的营销模式了，在获客上，它主要依靠消费者之间的转介绍。

以下三点很值得学习，你先点赞收藏。

\*\*点，新店开业头七天，每人每天可以免费领六瓶啤酒，这就是新店的冷启动，这种无门槛的羊毛通常会在价格敏感的群体里面引起非常轰动的效应，导致他新店开业的时候门口会大排长队。

第二呢，每位新用户赠送66元的无门槛酒水券，主要是吸引那些赶不上开业的人来消费，让他在“\*”个月里就有一个强烈过来消费的理由。

第三点，每天到店前30桌免费送东西，主要是不计成本地迅速打开酒吧的氛围，把人气冲上去。他是给年轻人做的标准化的产品，那就必须满足他们的需求，那就是来嗨，来放松。给前30桌免费送礼品的方式就是用来做气氛的、做冷启动的。

很明显的，他特别重视拉新，还有\*\*次消费，这究竟是为什么呢？

因为他的特点太明显了，只要消费者来过一次就能感受它的买点，那就是价格实惠并且，这样就完成了很好的记忆点和传播力，大大加强了消费者的复购。

看起来平淡无奇的营销，但其精准度和力度都是很强大的，赚了钱就开始开分店。

接下来一个问题来了，人员能撑起来吗？

所以它采用了一个折中方案，就是自己着重培养合格的店长。

其他的员工都是找第三方的公司来外包采购，他自己不招员工，只培养店长，他家近80%的员工都是外包的，并且平均年龄只有22岁。

讲到这儿，想必和我有一样的顾虑，22岁这么年轻靠谱吗？

面对不稳定的团队，为了让新手能够快速上手，他把门店的经营流程全部自动化、标准化了，能用软件和系统替代的就坚决不用人，就是靠这一整套完整的系统足足赚了3个亿。

从高性价比的定位到强有力的营销，再到标准化的管理系统，这是我们所有传统企业都必须学习和借鉴的。

关注我，带你了解更多商业知识！