

“1块钱”一斤的鸡爪，28天赚了370万，这个点子你该借鉴一下

产品名称	“1块钱”一斤的鸡爪，28天赚了370万，这个点子你该借鉴一下
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

都说零食不好做，但他们只用了28天的时间，就把一个刚上线的零食小程序商城，做到了370万的营业额。那么在这么好的成绩，他们是怎么做到的呢？看别人的成败，寻找我们自己的出路，欢迎来到江略，用得上的电商思维。

其实在我看来呀，他们能够做到的方法很简单，只用1元拼团+任务折扣+消费多少就返多少的模式就做到了。

我们先来看他们的**个环节“1元拼团”，这个时候你想象一下，一个刚上线的商城，*需要的是什么呢？是不是流量？那么流量从哪里来呢？当然是从用户裂变而来。

怎么裂变呢？他们是这样做的，48块钱一斤的虎皮鸡爪，参加20人团只需要1块钱。但每一次开团呢，只有一个人能够拼到鸡爪，其余的19个人呢，是拼不到鸡爪的。那么他们没有拼到鸡爪，怎么办呢？原路退回他们的1块钱。

那么你邀请自己朋友的这个过程，是不是用户在裂变用户？是不是达到了他们商城的目的？那么他们通过这样的裂变方式，裂变出来多少用户呢？10天的时间，他们一共获得了6万+的用户，送出去了多少鸡爪呢？送出去了3000斤鸡爪。

这个时候你想象一下，一个销售零食的商城，达到了6万+的用户，会怎么样？是不是会卖出去很多产品？像什么夏威夷果、开口松子、鸭脖、猪蹄、鸡翅这样的产品，有多少吃货扛得住？

那么他们搞定了多少吃货呢？1万多人下单，10天的时间，他们就做到了120万的营业额，怎么样？这样的成绩是不是值得我们借鉴一下，如果你也想做一套这样的商城系统，你可以找我们好的聊一聊。

他们的**个环节“1元拼团”是不是做得非常的成功，那么现在他们商城有6万+的用户是不是就够啦，当然是不够的吗？所以他们的第二个环节“任务折扣”，还是需要继续拉来流量。

那么这个环节又是怎么做的呢？1元拼团的方法不是有好多人拼不到虎皮鸡爪吗，所以他们换了这样一个策略，还是48块钱一斤的虎皮鸡爪，你只要邀请一个人进入商城就给你减1块钱，但你要是邀请8个人呢

？那就给你一步到位，48块钱一斤的虎皮鸡爪，20块钱就给你包邮到家。

那么20块钱就可以买到一斤虎皮鸡爪，是不是全网都没有这样的价格，大家是不是又可以薅羊毛啦，那么这一次有多少人薅羊毛呢？2万多人，18天的时间，他们不但获得了17万的新流量，而且还把厂家2万多斤的鸡爪全部卖光。

那么其他产品卖出去了多少呢？那就多了，这一次的新流量给他们创造了250万的营业额，加上前面的120万，28天的时间，他们一共做到了370万的营业额。

那么两次活动的鸡爪他们赔了多少钱呢？厂家给他们的成本是17块钱一斤，运费是3块钱。所以**次活动他们送出去的3000斤鸡爪，他们自己贴了6万块钱，而第二次的活动呢，他们是以20块钱一斤卖出去的，所以没有赚钱，也没有赔钱。

那这个时候你是不是很好奇，他们通过鸡爪获得的流量，为什么会去购买他们家其它产品呢？这个时候啊，我们就要说到他们家第三个环节“消费多少就返你多少的模式”，那么这个环节他们是怎么做的呢？商城上线的那一天开始，只要你是新人首单，你消费了多少钱，他们就给你的会员余额里面返多少钱。

什么意思呢？比如你消费了300块钱，他们就会立马给你的会员余额里面返300块钱，听上去是不是免费

得到了300块钱的产品，你要是一个吃货，你扛得住这样的诱惑吗？这也就是他们为什么用鸡爪获得的流量，卖了他们家别的产品。

这个时候你还还要注意一个关键的问题，你的会员卡里面有钱，你下一次要买零食的时候，你会去哪里？

那么这样的模式是不是实现了拉新、留存和复购。