

## “啤酒”不要钱，开业狂赚60万，这个点子你绝了

产品名称	“啤酒”不要钱，开业狂赚60万，这个点子你绝了
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

600平的湘菜馆，开业能做多少钱，10万、20万，还是30万，如果我说是140万呢？是不是吓你一跳，我有一个湖南的朋友，他们前年在龙岗开的那家湘菜馆，就是这样的成绩，而且他们现在每个月的营业额呢？还保持在100万左右。怎么样，是不是还不错？

那么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。一家新的餐饮店开业，\*核心的是什么？味道和服务吗？我告诉你，这两点只是基本的要求，如果这两点你都做不到的话，那你还开什么餐饮店。

那么\*核心的是什么呢？怎么做一个开业活动，怎么搞来流量，那么他们是怎么做开业活动的呢？开业期间除酒水以外，所有的菜品打6折。乍一听，好像没有什么感觉对吧？

但在他们宣传车和本地自媒体的助攻下，方圆5公里差不多一半的人知道了，这家湘菜馆6号要开业。那么开业的时候呢，生意自然是爆满，员工的感觉就一个字“累”。那么这么好的生意，每天可以赚多少钱呢？3万多块钱。

你可能会说，这个活动开业是没有问题，但开业过后呢？还有回头客吗？这才是我今天要讲的重点，他们拉回头客的方法，所有的餐饮店都可以借鉴。

什么方法呢？你在买单的时候，只要储值200块钱，他们就赠送你2000块钱，而且还送你200块钱的啤酒。你要储值500块钱呢，他们不但赠送你7000块钱，而且还同时赠送你500块钱的啤酒，然后这个啤酒呢，你也可以带走，也可以存在他们店里。那么赠送给你的钱呢，你下一次过来消费的时候，可以抵扣订单金额的20%。

你看；这一招厉害吧，你储值多少钱，他们就给你多少钱的酒，可以带走也可以存他们店里面，是不是打消了你的顾虑，是不是让你感觉那几千块钱你是白拿的？

那么这个活动他们有没有钱赚呢？我们先来看啤酒，他们家的啤酒是10块钱一支，当然；大型餐饮店基本都是这个价格，那么他们的成本是多少呢，3块钱一支。这个时候你看，你储值200块钱，他们是不是净赚140块钱，你要储值500块钱呢？他们是不是净赚350块钱。那么这个储值活动，他们做了一个月，拿到了多少储值会员呢？买单和不买单的加起来，他们一共拿到了3000多个储值会员。

这个时候我们均摊一下，就算每个储值会员有200块钱利润，他们这里是不是也赚到了60万以上。所以他们开业的那一个月，140万的营业额里面，是不是\*少有60万的净利润？

所以这个活动从短期来看，他们是不是赚钱的，那么从长期来看呢？他们当然也是赚钱的吗，你想吗，你的会员卡里面有钱，你下一次要吃饭的话，你会去那里吃，是不是他们家？那么你要把会员卡里面的钱花完呢？你要在他们家花多少钱？如果是2200块钱的话，你是不是\*少要在他们家花1万多块钱？要是7500块钱呢？是不是\*少要在他们家花3万多块钱？

怎么样？这个模式是不是绑定了你在他们家长期消费，是不是值得我们借鉴一下，如果你也要做一套这样的餐饮系统，你可以找我们聊一聊。

我知道这个时候你一定想问，他们这样干后面有钱赚吗？不要问我有没有钱赚，我们先来感受一下他们家的价格，一份毛白菜29块钱，一份樟树辣椒49块钱，一份韭菜豆芽32块钱，一份凉拌黄瓜也要31块钱，这个素菜翻了多少倍，你要经常买菜的话你应该清楚。

那么荤菜呢？一份腊猪蹄98块钱，一份剁椒鱼头98块钱，一份肥肠也要79块钱，这个荤菜是不是也翻了  
很多倍？

你要去消费500块钱，食材的成本有没有到130块钱？我们就按130块钱来算，你消费1000块钱，他们是不是有740块钱的毛利？

现在他们家每个月是100多万的营业额，那么毛利是不是74万，减去固定的开支房租、水电12万，在减去人工工资18万，这里他们是不是还有44万？你可能会说，食材的成本给他们算少啦，我们在加10万过去，他们老板到手的是不是还有34万，除去税收和其它杂费，每年是不是\*少有200多万的净利润？