

1.4元一斤的橘子，老大哥19天卖了40多万，这个点子你该借鉴一下1.4元一

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 1.4元一斤的橘子，老大哥19天卖了40多万，这个点子你该借鉴一下1.4元一 |
| 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

开业还不到19天的水果店，老大哥就做到了40多万的营业额，你敢信吗？那么19天的时间，老大哥是怎么做到40多万的呢？

其实老大哥的采用方法呀，也没有什么特别之处，除了搞进店率以外，还是搞进店率。那么老大哥是怎么搞进店率的呢，他在店门口拉了一张大大的横幅，横幅上面写道；新鲜的蜜桔，低至1.4毛钱一斤，但你要去购买的时候呢？

老大哥是这样介绍的，我们这是一个装袋挑战的活动，袋子是7块钱一个，你要是很会装袋的话，一个袋子可以装5斤蜜桔，折算下来之后呢，可以低至1.4毛钱一斤。

那么蜜桔一般要多少钱一斤，你见过*便宜的是不是也要10块钱三斤？那么现在7块钱就可以买到5斤，你要不要去挑战一下？我给你讲，老大哥开业的时候啊，还好他们店门口的场地够大，要不然的话，就容不下上几十号人在那里同时装蜜桔。

那么老大哥用这样的方法，搞来了大量的进店率以后，老大哥的水果店该怎么赚钱呢？这个时候你不要指望在蜜桔上面赚钱啊，这个活动纯粹是为了搞进店率的哦，能够打平就已经很不错了。

所以老大哥的第二个活动是，开业期间，除了蜜桔以外，你首次消费多少钱，你们店里面就送你多少钱。那么有消费就有赠送，这样的活动有多少人会参与呢？

我给你讲，来挑战装蜜桔的人，有80%的人都在他店里面购买了别的水果，买够50块钱的人有多少呢？达到了30%，买够100块钱的人呢，达到了35%，买够150块钱的人呢，也达到了10%。

所以老大哥开业的**天，做就到了400多单，营业额更是高达3万多块钱，那么到了10天以后呢，老大哥的店铺每天还是可以做到1万多块钱，所以19天的时间，老大哥不但做到了40多万的营业额，而且还获得了6000多的有效会员？

我为什么说这些会员是有效会员呢，前面我是不是讲到，顾客消费多少就赠送了他们多少，那么这个钱是赠送在哪里的呢，就是赠送在这些顾客的会员卡里面的。

这里你要注意啊，这个钱是不可以提现的哦，这个钱只能在他们店里面消费，而消费的时候呢，有些产品可以抵扣5%，有些产品可以抵扣3%，当然；可以抵扣10%的产品也有。

我不知道老大哥的这一招你有没有看懂啊，如果你看懂了，你就应该知道，接下来老大哥的生意会变得很好。

老大哥的生意为什么变得很好呢？这个时候你想一下，如果你的会员卡里面有余额，你下一次要购买水果的时候，你会去哪里购买，是不是一定会去他们家购买？

那么假如你的会员卡里面有100块钱，你要把这100块钱花完的话，你要在他们家购买多少钱的水果，是不是*少要在他们家购买1000多块钱的水果？

那么现在老大哥的店铺有6000多的会员，这6000多的会员接下来会给老大哥贡献多少钱的营业额，我们就算打一个对折是不是也有300多万？你可能会说，这些人把会员卡里面的钱花完了，就不来了，那老大哥的店铺不就倒闭了吗？

那么老大哥的店铺会不会倒闭呢，每天生意都很好，是不是可以吸引很多非会员过来消费，时间长了，店铺的口碑是不是就起来啦，有口碑还怕没有生意吗？