

按摩店通过“异业联盟”，月盈利增加8万元，这套模式可以借鉴

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 按摩店通过“异业联盟”，月盈利增加8万元，这套模式可以借鉴 |
| 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 | 广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室 |
| 联系电话 | 19957968337 19957968337 |

产品详情

通过“异业合作”的方式，为你的门店导流，一个月起码能让你赚八万多万块，你知道怎么做吗？

案例背景:

我们都知道传统的实体店，经营获客的方法，一般都是靠自然流量，也就是坐吃等死的那种方式。很多人也做到这种方法是在有点那什么，如果不是店面位置特别好的店面，基本上这种靠天吃饭的模式，就等于慢性自杀。

在商业的演变过程中，聪明的老板们遇到问题解决问题的能力还是非常不错的，所以那些店面位置不好，客流量不是很大的店面，也都在平时会去做一些导流方面的努力。

像什么门口站几个美女，手拿几个拍拍掌，一个劲地呼喊，呼喊的声音高低决定了能导流的数量。高端一点的，可能会放些大喇叭或者横幅去吸引顾客。

但是你们也知道，并且能察觉到，这种方式并不是长久之计。对于门店获客能起到的作用也越来越小了。那么有没有一种一劳永逸的办法，在付出极低成本的情况下，能让更多的非自然顾客进入你的店内呢？

就像今天在咱们案例的这位按摩店的老板，他的按摩店是开在一个小巷子里，虽然房租确实挺便宜的，相对运营成本也比较低。但是相对的位置就比较偏僻了，能从他们门店路过的顾客并不是很多。而平时的经营，也是靠着老顾客转介绍，以及朋友圈裂变的方式进行。

对于获客来说，一直是这位老板*头疼的问题，在过去的经营中，门店也做过大量的活动，也花了点钱在路口上摆了个广告位，但效果都不显著。

后来这位老尝试着模仿我专栏里面的“异业联盟”模式，去做了一场活动，结果在第三个月的时候引爆客流，后面的几个月的时间内，每个月轻松能获得比平时多10倍的顾客，月盈利轻松做到8万多块钱，具体操作如下。

活动介绍：

对于异业联盟这个词来说，很多老板可能一直搞不懂具体的逻辑，常常在想到底什么是异业联盟？

其实在我看来特别好理解，异业联盟就是“广告”的缩影版本。你想那些大的企业，他们在电视、电梯、路牌上做广告，花费巨资不就是为了顾客知道他们的产品，并且进行疯狂购买嘛。

那么这些电视、电梯、路牌对于那些企业来说，不就相当于异业合作吗？只不过他这个异业需要花费巨资而已，而我们却可以通过一些“手段”，把这笔巨资省略掉。

比如今天这家按摩店的活动：

- 1：制作1000张每张价值68元的按摩体验卡。
- 2：找到自己精准顾客群常出现的场所（异业商家）。
- 3：免费把体验卡送给联盟商家，并且让他们送给他们的顾客。
- 4：找异业伙伴索要对方有价值的产品，进行深度合作。