

震惊：吃烧烤送奔驰，淄博烧烤原来还可以这样做

产品名称	震惊：吃烧烤送奔驰，淄博烧烤原来还可以这样做
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

我想五一期间*到最多的短视频就是去哪旅游玩的什么项目，尤其是火了有一段时间的淄博烧烤，而随着最近淄博烧烤的爆火，某地区的一个老板很是不服，于是呢就搞了个吃烧烤送奔驰的一个活动，而这个活动呢一经发布，就吸引了全国各地的人过去他家吃烧烤，热度是真的高。

其实事情是这样的，来自贵州的一个小伙子开车自驾去淄博吃烧烤，可是呢这家店里面没有什么人，这和味道没关系，相反，味道是非常不错，于是这个小伙子就问这个老板，你家的烧烤比东北大串都毫不逊色，都说整个淄博就没有一家烧烤店还有多出来的空位，而你这里却是这么冷清，这是怎么回事呢？

而烧烤店老板无奈的说，唉，自从淄博烧烤火了以后，很快就多出来很多的烧烤店，而且还搞了一个烧烤城，等后面烧烤城弄出来以后，怕是未来汤都没得喝咯，其实本来生意是还可以的，自从火了以后反而还没以前好了。就在此时，那个贵州的小伙子说要不然你可以试试这几招，绝对可以让你的店火爆起来热度居高不下。

而老板听到这话以为是在戏耍他，于是反驳道老老实实在上班吧，不要到处吹牛，我都做了几十年的烧烤了什么办法我没用过？后面小伙补充道，要是说我的方法行的通你把我这单免单，如果不行那这单我给双倍。烧烤店老板心想，反正也不亏，那就听听吧

第一招：

在自己店门放一张大大的桌子然后呢在弄几千个硬币五毛一块都行，能够铺满整个桌子就行，接着再*个小铲子做个活动，消费满168就可以铲一次硬币，铲到多少拿多少，消费198可以铲两次，消费298可以铲三次，以此来吸引大量的人来围观，反正消费的客户基本上都是免费铲不要白不要，然后自己在安排一个人在那吆喝，比如说恭喜邓总喜提硬币几块之类的，这样做可以吸引大量的人流量过来。

第二招：

自己在店外面放满啤酒，凡是来店里的顾客都可以单手抓一次啤酒，抓多少送多少统统免费，而且哪怕是路过没有来消费的同样也可以参与这个活动，但是有条件，抓到的啤酒只能寄存，得你下次来吃烧烤才可以拿出来喝，那么用这样的方法，一条街的人只要路过是不是绝大部分都会过来试试，而客户是不是也间接累积了下来？老板听到这里已经开始震惊了，还真是那么一回事。这时候小伙接着说客户抓一次肯定是不过瘾的，然后此时在和顾客说，只要把抓啤酒的视频发网上去就可以在抓一次啤酒，规矩一样单手抓多少送多少，很多人都觉得蛮有意思的纷纷拍视频发网上。这其实又变相的帮自己烧烤店打了一波广告。而烧烤店老板听到这里已经激动了

第三招：

针对那种抓了啤酒存放在店里不来的人，自己就打电话告诉对方，吃烧烤可以抽奔驰，你看看对方来不来，老板此时又低下头说疯了吧，铲硬币还有送啤酒，现在又搞奔驰，那我岂不是亏死了？小伙又说，这当然是有门槛的，绝对亏不了

举例：

只要是消费满280的顾客就有机会抽奔驰，前提是需要凑够4000人才可以抽奖，每个人呢可以重复计算，也就是说每4000人过来吃烧烤你才抽一辆奔驰，这样的话是不是就会拉朋友过来一起吃呢？而顾客为了中奔驰的名额会不会经常过来吃烧烤呢？毕竟来一次就多一次机会，我们可以算一下，每个人消费280，那么4000个人也就是112万，而自己烧烤店的利润是60%，112万至少能挣67万，自己弄一台30万左右的奔驰，然后呢和奔驰那边去谈合作，那么自己拿奔驰的价格是不是又会少很多，那么就算67万的利润减掉一辆车24万，那么自己是不是还能赚43万

总结：

铲硬币加送啤酒其实也是变相的在位自己累积顾客获取流量，虽然也会送出东西，但是口碑还有已经打出去了，而烧烤本身就是高利润的产品，自己让利一部分，在拿出奔驰的噱头来进行运营，可能眼下的利润没有那么多，可是自己拥有了源源不断的流量还有回头客，这也是能够做大做强的基础。其实呢上面所写的案例也是一种商业思维，或许有些人觉得夸大其词，没那么容易实现，可是自己有没有想过去做，一个企业一个平台想要得到长远发展，有些新颖的方式是可以去尝试的，这里小编祝所有老板都能拥有自己的大数据，了解更多商业模式和知识，关注小编！#淄博烧烤#