

蛋糕店的生意不到一个月业绩翻好几倍，他是如何来做到的！

产品名称	蛋糕店的生意不到一个月业绩翻好几倍，他是如何来做到的！
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

好的商业模式通常是精心设计出来的！如果一个好的产品，没有好的营销方式，那么平台的业绩很难得到增长，俗话说“酒香也怕巷子深”，产品是1，商业模式是2，两者的关系是互相支撑的，而且商业模式的设计也很重要。

通常**的商业模式分为两层：一层是别人只能表面看到的，所谓的卖什么样的产品。一层是给平台自己看的，就是所谓平台的盈利点。所以说好的商业模式一定是精心设计出来的。今天在这里就跟大家分享一个案例，从这个案例中分析出思路来。

一个蛋糕店做引流的方式方法：

通常市面上所熟知的引流方法分为两种：

1、通过店铺商品打折来吸引客户，2、通过跨界来实现引流。

目前的现状基本常见都是店铺打折，没有什么新颖的成分，这种打折手段就和类似于线上线下的广告一样随处可见，作为消费者来说发现这样的店铺活动，很多人的第一反应就是能为我省下多少钱！要是急需购*的话可能到店里去看看，要是不需要，可能连到店里去逛的心情都没有，这个也要取决你店铺里**或市场推广，举个例子两家一模一样的小饭店，一家生意很火爆，但是另外一家生意很清淡甚至没有客人，绝大多数人肯定会选择去**旺的店铺（这就是人的心理）。

言归正传，这家蛋糕店目前开业快一个月了，生意很清淡，没有客户，偶尔来个人也是只*一点泡芙，小点心什么的，根本维持解决不了店铺的正常运转。后面他使用了这样一套商业模式，使门店的业绩翻了几倍，首先把线下实体做到了线上，把之前积累的一些客源和亲朋好友通过分享的方式在线上做引流、做推广。再结合了一些CPS生活服务平台，整合不同商家入驻平台，资源共享，只要消费者进入到平台可以选择购*自己喜欢的产品或者搜索附近联盟商家，想吃火锅的吃火锅，想美容的就去美容，体验到服务的同时还能享受折扣优惠和佣金返利。对于消费者来说何乐也不为，对于商家来说，卖出产品的同时还能增加客源。

而且附近的人或门店基本都知道他们家蛋糕店的情况，他们也会想要去这个平台分一杯羹或者去搭建一

套系统，所以说一个人的思维和观念，想不想要把这件事做好，非常重要。不如一直原地踏步，终究什么事都做不好，可能人家在营收的时候，你还在考虑纠结，所以说一个人的思维和决心很重要。

想吸引更多人来平台或者线下门店去消费、做分享推广，那首先要激起他们的好奇心和给予的利益，这样客户才会源源不断的变多，平台才会慢慢的实现大众化、品牌化。

如果说有想了解用什么样的商业模式和自己实体店做融入和引流方法，可向小编咨询获取