

奶茶店如何利用免费送模式送100杯奶茶，一个月还赚了12万元

产品名称	奶茶店如何利用免费送模式送100杯奶茶，一个月还赚了12万元
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

随着奶茶行业的日益庞大，各类口味层出不穷，其市场发展潜力巨大，利润空间巨大消费者对奶茶产品的认可度非常高，消费群体已非常成熟。

那么在竞争白热化的今天，如何从市场中脱颖而出？如何才能杀出一条自己的血路呢？很多商家对这个问题摸不着头脑，辗转反侧千百遍也没有找到一个合适的方向。

今天给大家分享奶茶店营销案例，看它是如何利用免费模式达到月利润十几万的？

这家奶茶店开在步行街边上的一个小胡同里，胡同不长只有几百米，这条胡同往东可以通往另外一条主马路。由于有个中学的缘故，胡同里开了几家小商铺，但总体来说不是很多。不过这个奶茶店的位置不太好，虽然学生很多，但奶茶店的生意并不太好。

丁老板的手艺很不错，调的奶茶很独特。丁老板想着位置比较偏，所以价格订的要比其他店里便宜一两块。可是生意一直不太好，所以一直在寻求办法改变。接下来就看一下丁老板是如何让自己的奶茶店生意火爆并持续吸引客户的？

招牌奶茶，果粒、杯子、吸管等等.....杂七杂八加起来差不多平均每杯1.5元。没有计算人工成本和房租。附近有个有两三千人的中学。丁老板做了一件事
免费送100杯招牌奶茶给中学生，也许有人会有疑问，本来生意就不好，再送的话不得亏死？大家不要急看一下丁老板具体是怎样操作的。..

免费送100杯出去，然后当客户过来你店里喝果汁的时候，你跟他们说，这两天我们店里有活动，原价9块钱一杯的招牌奶茶，现在你只需要交35元，就可以一个月内，每天过来喝一杯招牌奶茶了。你看你要不要充值？大家可能又会有疑问了，送100杯都已经亏大了，再35块钱可以喝一个月30杯冷饮，没得赚啊？本都亏光了。

大家仔细算一下这笔帐。你免费送100杯出去，相当于1个客户你送了1.5元。当客户购买了35块钱一个月的套餐，你30杯的成本是45，而你收回35块钱，相当于一个客户你要亏掉 $45+1.5-35=11.5$ 元。你可能会说不能这样算吧，房租呢？人工成本呢？这些都没有给算。店铺开在那里，就算一个人不上门，也得要交房租，也得在那守着是吧？..

话是这么说，但一个月亏11.5元一个人，如果来100人，就要亏1150了。还不算房租人工。其实不能这么算的。你想想看，学生不会每天都到你店里喝奶茶的，对吧？我们算他来15天，成本是 $15*1.5=22.5$ 元。加上免费的那杯1.5元，你收回30元，是不是就赚了 $35-22.5-1.5=11$ 元？

顾客过来，不可能每次都喝你送的奶茶吧！总得换个口味，你可以推荐个更好点的给他啊，比如那款12块钱一杯的xxx奶茶，他得要补3块钱，但你的成本基本没有增加。他们过来，不会每次都只喝一杯奶茶吧？会不会有时间点一些吃的？这个可是原价的。另外，他们也不可能每次都是自己一个人过来啊，是不是有时候会带同学过来？他同学的可不免费啊。

总之，你是以1杯免费的奶茶来获得这个客户到店的机会，然后以35元一个月的套餐，锁销了顾客一个月，还可以积累客户资源建立自己的平台以达到多次消费。如果他天天来都只喝一杯奶茶，你也就11.5万元。

但如果他在上面的任何一个地方消费一次，就会赚回来。每当那些可以让你有得赚的人快消费完的时候，你可以再推出一个月套餐，这样你就不愁没有客户了。至于那些每天过来喝1杯招牌奶茶就走的，下个月不给他购买套餐的机会就是了。

方法很简单，但很有效，丁老板按这样的方法操作，不但店铺没有转让，一个月还赚了12万。这里，并不是让大家生搬硬套地去使用，一定要结合自己的实际情况，反复地去试验，所有的案例只是提供一种新的思维，新的商业模式，*终找到合适自己的模式。