

外卖折扣卡怎么自己做源头卖小程序靠谱吗

产品名称	外卖折扣卡怎么自己做源头卖小程序靠谱吗
公司名称	锦江区故藏天下网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	成都市锦江区华润路14号附2号
联系电话	13879912273 13879912273

产品详情

今天小路要和各位分享另一个美团上的赚钱项目，那就是卖【美团外卖会员】，当然本文不是纯分享，还有其他的分析。接下来，我将从这四个方面和大家聊聊。1、赚钱：先从赚1块钱开始
2、为什么美团外卖卡可以做3、卖美团外卖卡6个营销思路4、美团外卖卡带来的三点启示
01、先从赚一块钱开始 很多人都想找个副业赚点钱，一直四处去找所谓靠谱的项目。但是有些人一直处在一种“小钱看不上，大钱赚不到”的尴尬境地。小钱看不上有几个原因：其一是想赚大钱，完全看不上几毛钱、几块钱的生意。其二是面子上过不去，担心自己分享做这件事情，被周边朋友瞧不起。其三是不行动，迟迟不行动，哪怕看到别人赚钱了也不行动。我在这里想告诉那些真想靠副业赚钱的各位朋友，你们心中那些月入几十万的淘客大牛，微商大咖，他们做的很多生意，都是几毛、几分积累起来的。另外，希望各位知道，想赚钱，先把目标放小。当你设定一个合理目标的时候，内心的压力会小，可调动的资源会更多，成功的概率也更大。只有当你赚到个一块钱，十块钱，一百块钱的时候，才能持续的激发你赚钱的激情和欲望。这也是不断验证你个人赚钱想法、实力的过程。02、美团外卖会员卡为什么可以做1、受众广且刚需现在上美团点外卖已经是一件很平常的事情了，下到五六线城市上到超一线大城市，几乎人人都需要。所以对于推广者来说，受众广，市场教育的成本就降低了。更重要的是，一周七天，一日三餐的时间里，点外卖是极其高频的行为。2、高频且便宜这张美团外卖会员卡，一共有6张5元无门槛券，原价15元，优惠价9.9元。对于经常需要点外卖的人来说，这个价格其实是很实惠的。3、裂变且赚钱这个项目之所以能做的最重要一点是，每个购买会员卡的人，就会自动开通分销的功能。而且平台还在系统里面设计了三个推广者等级：合伙人、高级合伙人和联创。不同身份的推广者销售一张美团外卖会员卡得到的佣金是不同的。比如合伙人卖一张会员卡可以赚1.2元，高级合伙人可以赚1.4元，联创可以赚1.6元/张。这还是只是直属一级销售的提成，还支持二代、三代的销售分佣。所以这个项目，是带有一定裂变属性的，只要有人推，你就等于是躺赚。那卖一张9.9元的会员卡，只能赚一块多，真的能赚钱吗？首先我们一起来看下小路一个小号做一周的情况，推广渠道只在朋友圈和微信群发了几次。一共赚了191元，目前每天还有7、8块钱的新增收入，预计一个月可以赚到1000元。对于你我这种普通人，一个月多赚了500、1000元还不够吗？不值得开心一下吗？另外再看一个职业推广团队的收入，一个微商宝妈靠推广这个外卖卡，累计收入早已过万。

那小路分享这个项目，不是和大家说每个人都能赚几千几万元。

核心还是告诉大家，如果你想兼职副业赚点钱，先拿这个练手，哪怕只能赚到几块钱。

一定要记住，次业余赚钱，是很重要的一个阶段！

因为这个我项目我之前就写过简短的文章，有些人开始去执行了，有些人还有可能还有些手足无措。

所以，今天小路把一些小想法，小建议和大家做个盘点。

再次强调，感兴趣有执行力的人可以去做，不感冒的人当做思维的启发即可。03、美团外卖卡

6个营销思路 1、外卖站点 既然是卖外卖的会员卡，所以思考一下，哪些人离目标客户最近？

a、外卖站长 每个区都有美团外卖的站点，如果你有关系，可以和站长进行合作。

他可以安排站点的每个外卖小哥在送外卖的时候附带一张小卡片，每个骑手也可以成为站长的下级。

b、外卖小哥 我之前把这个项目推荐过一个外卖小哥，让他印一些小卡片，在送货的时候附上。

他告诉我效果不错，至少有20%以上的转化，还有自然的裂变。 c、外卖商家

如果你有外卖商家的资源，也可以联合他们在一些活动。

对于堂食的商家，自己也可以在桌上贴上二维码。

在这里一定会有人说，这是不可能的，美团外卖管的严，不允许随便放东西的。

但我想说，任何事情都是讲究方法的。比如许多美团外卖的商家，依然会在外面里面放一张好评券。

如果你做任何事情，一开始就给自己设限，就很难做。 2、快递站点 a、站长

在许多小区有许多个人承办的快递站，每天都有几十上百号人会去取快递。

这就是的，就像以前我们淘客推广一样，专门去搞定这些站长，收入也是很可观的。

最简单的就是在快递站的门口，放一个易拉宝。 b、业务员

如果你是快递业务员，也可以自己印制一些不干胶贴，在一些包裹外卖贴上。

关于做快递包裹粉的生意，国内好几家公司都在做。 3、地推

地推是直到现在最接地气的，且有效率的方法。

你可以去一般所在城市的广场、公园支个摊，也可以在小区外面摆个摊。现在很多小区里面都有开放的集市位置，你只要打印一些名片，或者一个几十块钱的易拉宝就可以展业了。

之前有人听了我的建议，早已经行动起来。 4、活动

因为9.9元的外卖卡，你直接销售一张，你都有1.2-1.6元不等的收入。

所以你完全可以做8.9元，玩法就是客户需要分享朋友圈/微信群，截图返现1块钱。

因为用户只要下单，你肯定是不会亏钱的，但只要她分享，就意味着你有更多赚钱的机会。

那么以上这四种玩法，是以销售外卖卡赚钱为主要目的的。

但其实这么便宜又刚需的产品，为什么不可以用来做客户关怀、拉新活动呢？ 5、打卡福利 可以在小程序、社群内设置签到打卡的活动，比如连续签到15天或者一个月，可以获得一张美团外卖会员卡。也可以用返现金红包的方式，比如签到或完成某个任务，送6元现金红包，主打3.9元买6张5元无门槛的美团外卖券。 6、社群福利 9.9元一张卡的成本其实不算高，作为商家可以设置满赠、抽奖等福利。

比如外卖商家可以设置点餐满多少次，送6张5元无门槛券，这样来锁定一些用户的消费。

而一些app也可以以此为拉新手段，凡是注册APP完成首单用户，即可获得外卖会员卡一张。

相信做过电商的朋友都很了解，花10元带来一个且下单的用户，是很划算的。

04、美团外卖卡带来的三点启示

为什么这次的美团外卖卡，我需要拿出来单独强调一次，因为还有以下三点让我感触很深。

1、优惠和成本兼顾 不管你是做平台还是做个人的社群、付费的服务，一定要让用户养成付费的习惯。

美团外卖可以不做9.9元的外卖卡嘛？当然可以，只要直接降个价格就行了。但是这样的效果不一定比当前的做法好，9.9元会员卡这件事情，美团外卖也是参考了传统电商做省钱卡的逻辑。

关于9.9元省钱卡的玩法，再次呼吁大家，思考与自己业务的结合点或者演化的方式。

另外，平台付出了一些成本，设置9.9元的优惠活动，这件事情是一举三得。

其一是平台让用户得到了实惠 其二是平台得到用户的订单和复购 其三是平台获得了渠道的免费推广 包括这个活动的第三方平台，也借此做淘客app的拉新，设置了提现必须到app进行，这样的成本真的是很划算。 2、执行力和验证

美团外卖卡推出不久，小路也有犹豫过，要不要分享一下，因为一定会有杠精的出现。

但我后来仔细想了一下，无论如何我必须体验这个玩法的流程、带来的效果，以及是否能赚钱。所以我快速的付费并且进行了一些测试，相比我付出的9.9元会员费，我得到的远比这多，何况里面的外卖券我也是实际享受到的。

只有小路我自己亲自试验过，我才知道美团外卖联合渠道做这样的活动效果如何，用户是否关注。也基

于此，我预判觉得接下来，类似于饿了么、腾讯/爱奇艺会员，还有拼多多等电商的省钱卡，可能也会加入营销的活动中来。

如果去卖拼多多的4张5元无门槛省钱卡还可以赚佣金，我相信产生的效果一定是惊人的。

3、废铁与利剑 正如我刚才前面提到的，美团外卖会员卡不仅可以作为自己赚钱的项目，也可以作为自己拉新促活的手段。你我以及身边的人都会遇到各种类似的项目，但有的人把一个赚钱的项目当成了一则新闻，而有的人则变成了一个赚钱的渠道。

所以真正的赚钱差距，不是会写点文案做个流程而已，更多的体现在认识、思维上的差异。

最后在提醒一下，这个活动是第三方平台联合美团推广的，活动力度能持续做多久还不太清楚。

所以它是一个暂时靠谱，普通人赚点零花钱的小项目。各位把这个案例，当作学习和思考吧。