

## 看懂月饼券、大闸蟹背后的商业模式，背后有多少套路？

产品名称	看懂月饼券、大闸蟹背后的商业模式，背后有多少套路？
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

月饼券到底有多赚钱？

关于月饼券，网上流传着一个有趣的段子：

月饼厂生产了一张100元的月饼券，然后用65元把面值100元的月饼券卖给了他的经销商。

紧接着，经销商用80元钱，把月饼券卖给了一些中秋节要给员工发福利的公司。

然后这些公司会将这面值100元的月饼券，作为公司福利发放给员工，员工很开心。

故事到这里并没有结束。

有些员工并不喜欢吃月饼，于是就将这个月饼券，用40块钱的价格卖给黄牛，对他们来说，拿着40块钱的现金比吃到价值100元的月饼更加

划算。

那个月饼券的厂家最后又会用50块钱，把这个月饼券从黄牛手上再买回来。

最后的最后，月饼厂将月饼券用65块钱卖出去，然后用50块钱再买回来。

这就出现了一个非常有趣的循环，厂家最终没有生产这盒月饼却赚了15块钱。

## 第一张螃蟹券的诞生

中国人吃蟹至少有上千年的历史了。

1500年前南朝的史料中就记载，建安太守何胤（446-531）最喜欢的食材就有白鱼、黄鳢和用麦芽糖腌制的大闸蟹。一直到近代，每到秋天很多人也一定要吃螃蟹。

除此外，每年都有大量的螃蟹，都是当礼物送的。市场需求很大，但是损耗也很严重。

传统的卖法是把螃蟹装在一个草包里面，从批发行出来的蟹很新鲜，但运来运去最后容易缺胳膊断腿的，还会有死蟹。而且，送礼的时候拎着一个草包上门，特别土。你不方便，收的人也不好保存。

后来，商人想到了办法，可以用礼券啊，把大闸蟹当礼物来卖！

这样就不用送活蟹了，收到礼券的人想什么时候兑换都行，非常方便。配合蟹券，还可以设计一整套分类捆扎、保温包装、配送体系，来减少损耗。

于是，第一张大闸蟹券诞生了。

## 大闸蟹礼券营销模式的优势

**提高销售量：**蟹券大多属于预售，提前几个月就可以开始销售，比起9月份上市之后再销售，销售压力能减少很多。

**增加资金回流：**将消费者的付款时间提前，有利于提高商家的资金量和流动性，同时也提高了消费者的购买决策速度。

**方便送礼：**蟹券设计精致，也适合送礼。

此外，蟹券的出现对于商家和消费者来说本是个双赢的事情。一方面，对商家来说，可以减轻其销售压力，增加可用资金；另一方面，对于消费者来说，实物变成礼券，增加了便携性和流通性，方便了消费者的购买需求。