

# 零食店如何通过低价吸引家庭消费群体？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

产品名称	零食店如何通过低价吸引家庭消费群体？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团
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	商业模式组合:软件开发定制 公众号小程序h5app:源码系统 东莞软件公司:卖货系统
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

彭丹（微三云集团 · 模式设计总监）

DANCE5927

解决卖货、招商、融资问题

100卖货方案

100招商方案

上市孵化器

-----  
以下是正文：

在这个低价冲击市场的时代，一家销售零食的线下门店以其独特的商业模式迅速崭露头角，以低价为卖点。他们成功吸引了大量顾客，每月的营业额竟可达四十万左右。

这家门店以独特的低价吸引顾客，让原本四块钱的薯片只需两块九毛。原价七块五的巧克力饼干只收四块九毛，在他们这里购买零食，价格比其他地方便宜约百分之三十。这种低价策略迅速吸引了大量顾客，让他们的营业额不断攀升，工作日每天可达一万多块钱，而周末更是高达两万多块钱。加起来他们每个月的营业额就在四十万左右，全年的营业额达到了几个亿。

这样的成绩是不是已经很厉害了？你可能会说这肯定是在吹牛。你还别说，我们今天讲的就是一个连锁门店，在三四线城市有两千多家连锁门店。那他们这种低价销售的模式究竟是如何实现盈利的呢？这个连锁门店的核心逻辑在于，在可以比价的产品上，他们力求一分钱不赚。然后那些散装的产品，需要称重的产品，没有什么知名度的产品，他们能多赚就尽量多的多赚。

所以他们的利润在哪里？大牌产品及可比价产品，仅占门店产品的百分之八，其余百分之九十二的产品中，他们则灵活制定价格，力争获得更多利润。因此，每个门店的综合毛利在百分之十八至百分之二十之间，以四十万的月营收为例，扣除工资、房租、水电费等开支，净利润仍可达八万块钱，每年可赚取近五十万左右的利润。

开一个这样的线下门店，每年可以赚到五十万左右，是不是已经很好了？这家连锁门店成功的核心逻辑在于低价获取大量流量，巧妙利用供应链以及在不可比价产品上取得较高的利润，形成了强大的商业模式。

---

如果您想获得更多商业灵感，请私信丹丹。

【免责声明：文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，以上分析不构成任何投资建议。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

零食店如何通过低价吸引家庭消费群体？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

零食店如何通过低价吸引家庭消费群体？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

零食店如何通过低价吸引家庭消费群体？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

零食店如何通过低价吸引家庭消费群体？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团