

早餐店如何运用会员制提升顾客满意度与忠诚度？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

产品名称	早餐店如何运用会员制提升顾客满意度与忠诚度？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：

全世界最大的骗局就是早餐店，他根本就不是靠卖早餐赚钱。一碗八块钱的饺子只卖三块，也赚得盆满钵满。不信我讲个案例你就知道了。

深圳一个美女开了家早餐店，开业做出活动，原价八块钱一碗的饺子只卖三块钱。但需要满足一个条件，只要花三百块钱办张会员卡，可享受一年三块钱吃饺子，而且会员还当场赠送价值三百元的酒。

对顾客来说，饺子八块钱一碗，一年吃200碗，就是一千六百元。而消费者只需要花三百块钱办张会员卡，一年可以节省一千三百元，而且还赠送价值三百元的酒。对于客户来说，一般都不会拒绝，那老板怎么赚钱呢？办一张三百元的会员卡，是纯利润，三百元酒的成本，也就是四十块钱，两千张会员卡，纯收入就是五十二万，饺子的成本也就是两块一碗。

顾客这一碗饺子还能赚一块钱，按一个会员一年平均吃200碗计算，早餐店一年的销售数量就是四十万份。一碗饺子只赚一块钱，一年又赚四十万，加上会员费收了五十二万，最后能收到九十二万，房租一年八万，人工工资十万，水电两万，加其他支出两万，共计成本二十二万，九十二万减二十二万，固定成本一年轻松赚七十万。

现在做生意赚差价时代已经结束了，未来赚的是现金流，玩的是模式，整合的是资源。所以我们做任何生意都要相信商业模式是设计出来的。

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！】

早餐店如何运用会员制提升顾客满意度与忠诚度？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

早餐店如何运用会员制提升顾客满意度与忠诚度？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

早餐店如何运用会员制提升顾客满意度与忠诚度？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团

早餐店如何运用会员制提升顾客满意度与忠诚度？商业模式 APP软件开发 源码 营销系统 微三云集团