

莱芜蛋糕店触摸屏收款机让您的店铺管理更简单

产品名称	莱芜蛋糕店触摸屏收款机让您的店铺管理更简单
公司名称	泰安市泰山区科泰电子科技服务中心
价格	2280.00/台
规格参数	
公司地址	山东省泰安市泰山区省庄镇后省庄村（20）
联系电话	15318109857

产品详情

泰安大掌柜软件（15588557946）专业为莱芜区的蛋糕店、面包坊、西饼屋、甜品店等烘焙行业提供收银管理软件、会员系统、触摸屏收款机、订做蛋糕店会员卡、二维码不干胶、生日订单本、LOGO插牌、让您的店铺管理更加简单。

对于一个蛋糕店来说，首先要做的是要有好的产品，然后在保证原材料质量的同时，在保证成品的美味，然后就到了吸引顾客来消费，让顾客成为忠实粉丝。

管理店铺捷通烘焙行业收银系统就必不可少，可以帮您管理会员积分、会员储值消费、会员积分兑换礼品、查询每天的营业额等，让您的管理更加简单。

其它资讯：给大家分享一下蛋糕店做活动，引流1000人，充值30000元，只花了不到3000元。次看到终点提升营业额，是做活动的最终目的，但路得一步一步走，那么就要先看到终点，再开始设计线路第一步，引流-让更多的人来第二步，锁客-让更多的人留下第三步，复购-

让更多的人更多的来接下来，我们分步来设计流程第一步，引流

在这一步，就要先确定活动预算，这次小梅的活动预算为3000元。设计引流产品：选取了一个售价16元的小蛋糕，有3种口味可选（其实是5种，隐藏了两种，顾客到店后再展示）。这个蛋糕的成本是3元钱，那么3000元的预算，可以送大概1000个出去。据此我们印制了600张兑换卡，您可能会问，送1000个，为啥只印了600张卡片呢？因为这个卡片是可以重复使用的。选取的材质是PVC，不是普通的纸质。送给谁？其实这个问题的背后，还包含了在哪里送，或者说这个“谁”在哪里。小梅店附近，有一个高中和一个小学，还有一些托管和培训班。恰好小梅有两个亲戚就是开培训班的。这是她很大的优势。安排一名员工，拿上100张卡，分成10份，先跑培训班和托管，找到负责人，把卡片发出去。您会说凭什么培训班要帮你推广呢？变通一下，小学生是不是都喜欢小红花？今天表现好的小朋友，除了得到小红花以外，还可以额外获得一个小蛋糕。这个问题是不是就解决了？一下午，100张卡就发出去了。结果呢？结果到最后说，接着说下一步。第二步，锁客 人来了怎么办？人来了就需要留住顾客啊，多少店做活动，都是一锤子买卖，买一送一，顾客占了便宜后就拜拜了，恢复原价就没人来了，冤不冤，亏不亏？哦，也许您还没觉得冤，更没觉得亏，因为一直以来，就知道活动就是打折，压根就没想过锁客的方法。怎么办？前面的引流钱已经花出去了，那就要想办法从这一步赚回来。您应该还记得，获取一个顾客的价格是3元。因为送了一个三元成本的蛋糕。我们设计了一个会员卡，持兑换卡到店的顾客，只需要29元即可购买

这张卡。凭啥顾客要买卡啊，这不是坑人呢吗？免费来还要花钱？您要是老板，千万别有这样的想法，有了就完蛋了。这张29元的会员卡，有以下权益1、以后购买店内所有单品，持卡消费一律8.8折优惠2、可获赠一个价值38元的水果蛋糕3、卡内余额30元，无门槛消费4、会员生日当天订购蛋糕，折上6折其中赠送38元水果蛋糕这一项，只有兑换当天办卡才可以享受，并且要转发店内活动海报到朋友圈（办卡1个月内领取有效）。办卡是自愿的，自愿的，自愿的！办不办看顾客自己，不办也高高兴兴给兑换蛋糕，精致打包，欢送顾客离店。如果是您，您办不办呢？想办的可以评论区表个态。结果呢？结果后面再说蛋糕店做活动，引流1000人，充值30000+，只花了不到3000元

第三步，复购 看完前面两步，是不是觉得复购可做可不做了，已经办了卡，卡里还有钱，肯定要经常来吧。那是必须的，钱在这呢，怎能不惦记？但您要注意，卡里只有30元，可能来一次就干完了。这时候就需要进行二次充值的设计了。二次？顾客愿意充值吗？大家都对充值反感了，充值没用！您要是看到这里，还这么说，干脆关门别干了，因为不具备老板思维。是个不合格的老板！二次充值是有方法的，不是瞎整。顾客二次来消费，要么卡内会剩点钱，要么卡内余额不够。针对有余额的情况，告知顾客，今天我们充值还有礼品赠送，比如充值100元，可获赠我们的奶茶2杯。充值200元，获赠奶茶5杯。针对余额不够的，要享受折扣，是必须用会员卡越结账，充值200赠奶茶，充值500送10寸蛋糕一个。充值自愿，充值自愿，充值自愿！没有什么冲100送10000的套路，也没有什么乱七八糟的赠品，实实在在的东西，顾客看得懂，想得通，没什么顾虑。充不充自行选择。

第四步，总结 我知道，您可能还会说，这不赔死了？仅仅引流那一项就投入那么多！您要是干烘焙的，相信不会这么说的。1、引流中，共送出去了1500张卡（循环使用），回收大概1000张，完成目标，这个回收率相比纸质卡片高太多了。2、29元会员卡赔钱吗？算算之前付出的成本，赠送16元蛋糕成本3元，赠送38元蛋糕，成本8元。实际支出成本11元。卡内余额30元，8折消费，实际支出成本不高于12元。合计支出成本23元。也就是说，每充值一张卡，还有7元可以补贴店里费用，不亏钱。其他的福利，都是用降低毛利换来的，只要顾客来，就赚钱，顾客不来，也不亏钱。3、后期的复购中，顾客随便买点东西，加上充值，赚不到钱吗？奶茶的成本，各位应该很清楚了，我也就不啰嗦了。4、微信里还留下了这么多顾客，是不是还可以进一步进行裂变和复购？展开您的想象，能做的太多了。5、效果如何？反正光这个29元的卡，办了一千多张。怎么还有超出去的？您忘了口碑和裂变了吗？