菡仁堂小儿推拿店门店促销之阶梯涨价法

产品名称	菡仁堂小儿推拿店门店促销之阶梯涨价法
公司名称	山西菡仁堂生物科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区长治路世贸中心A座1907号（注册地址）
联系电话	13303512519

产品详情

最近我们有门店的老板，想办场活动让老客户续费，，想让公司办法策划下：

之前的门店的卡分为1000元、2000元、5000元三档。这个家小儿推拿想把充1000元的卡拿出来做活动，一般我们都会建议商家引流款，价格要低，产品要通用。

于是我们设计了一个赠品策略，

于是我们为这个菡仁堂小儿推拿店出了个策划方案，广告语是“ 五折抢推拿卡 ”，一般来说小儿推拿行业基本没有五折的价格，所以这个噱头很吸引人。那么方案怎么设计才不会让商家亏呢。涨价，五折名额只有一个：

前3名可以799元购买，还送一个儿童益智玩具。

前10名899元购买，还送一个儿童行李箱，价值118元。

前50名998购买，送一瓶价值138元的儿童书桌和价值58元的益智玩具。

这样的设计让后面免参与的人觉得和前面的差价并不大，毕竟前几名赠品的价值比较小。

不断参与进来的人看到自己的朋友也和自己的价格差不多，成交概率大大提高。

而本次活动的赠品，价值58元的益智玩具在阿里巴巴上只需3元，做到成本可控。因此主要的让利在前三名的折扣。

这个案例把廉价的配置品，搭配在一个非常贵的东西上面一起卖，那相对于单独卖这个廉价商品，会更容易让消费者感到价值感。限时涨价让消费者感到“ 再不买就迟了 ”的紧迫感。从而达到抢购的效果。

最终整场活动下单人数是100多人，活动期间店内营业额达10万元，通过门店的活动也提升的品牌的价值

。当然我们在活动中还是使用了一个小的传播工具，希望帮助菡仁堂小儿推拿店在日常经营中扩展下活动的思路。