

# 四大 實操案例

# 透過老闆神奇贏運策略思考模組 規劃以下四個成功案例給您參考

您會發現:

各行各業賺錢模式都有軌跡可尋!  
提醒您別當成四個故事，要切實分析，  
配合我們提供的模組，找出其成功因素，  
並自訂屬於貴司的創新商業模式

育成中心關心您  
送禮物可以千變萬化  
唯有送您知識最無價!



# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

這是一家奶茶店、老闆姓黃、她把這家奶茶店開在學校旁邊，定位做學生市場群體，但這附近已經有一家開了3年的老店，生意非常火爆，經常是做無席，成為學生戀愛、聚會常聚場所。這店鋪都已經裝修的差不多了，對於以後的生意黃老闆心裡是忐忑不安，最後找到我並請我幫他解決這個問題。



# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

我根據黃老闆的描述，感覺她這新開的店的計畫，和考察是一塌糊塗。

客戶沒有考察好，沒做奶茶試吃，周邊的競爭對手沒有瞭解。開業沒有詳細的計畫。這在於現在廣告氾濫，每家都促銷的年代，以她這產品經濟時代的開店方法，已可預見開業後情景。



# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

由於同在一個城市，於是我就趕過去看了一下實體情況。在那裡花了7天明確了學校周邊的基本情況。

發現3年老店也不是非常難搞定的，很平常，點單、製作、結帳，走人。當我把這結果和黃老闆說了之後，就輪到他說：“奇怪了，每個奶茶店都是這樣的，有什麼不一樣嗎？”

我就說：“如果你和他做的一樣，你能贏了他3年老店？”

# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

根據對比優化，我給她定位做一家像咖啡店的奶茶店，有座位、有室內等、這樣不僅能讓顧客停留與休息、更能顯我們奶茶店與眾不同、定位不同，避開競爭，才能贏得市場。

會員制：我在銷售過程向大家表明，比如有顧客點單，喝完買單後、讓服務生說：“你的這一杯奶茶今天有機會完全免費獲得”，你是不是感覺驚訝了，免費獲得？真的是免費獲得。

# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

免費用的好其實就是一個企業的商業模式、不單只是一個策略。有時要懂得捨得、才能獲得。服務生接著說道：

“只要辦理我們奶茶店的會員卡，今天這杯奶茶免費。以後你的每一杯奶茶都會有9折的折扣，會員卡20元一張，期限是半學期”。

這時你會不會讓到手的奶茶飛了呢？不會，因為那學生每學期喝奶茶也喝不少，這樣一學期下來還是省不少錢。

# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

三天開業試了一下就有兩千左右學生辦會員卡、會員費用達到4萬多。當你感覺這個方案已經完了，那你就錯了。想想客戶來的時候讓你手忙腳亂，空檔的時候是無所事事，看不到客戶心裡不安那。

這時候辦理會員卡的時候，留下的電話號碼就有了作用。打電話給會員說：

“你好，xx同學，恭喜您中了一杯xx奶茶。你可以在這個星期的xx點-xx點，來我們店領取。”



# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

什麼！你說電話打不通，你說客戶領了奶茶就走怎麼辦。那就是你缺少一套客戶管理軟體，我給黃老闆店用的是管家婆致勝管家客戶管理軟體。

我們要在客戶來辦理會員卡的時候可以客戶說：“你在檢查一下，我們會根據會員電話號碼抽獎是可以有不定期抽獎的哦，到時候需要電話通知您。

# 2019 實操案例大放送!



## 學校附近奶茶店-免費模式運用

然後需要讓你的員工在輸入客戶資訊的時候，備註這個客戶是一群朋友來的，一對情侶，到時候中獎的時候就通知最有可能給你帶來客戶的人。

難道這樣就夠了嗎？

不，這遠遠不夠，像培養自己的100根鋼絲，像客戶見證的打造，成交流程的優化這些就不一一細說。



# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

記得前段時間分享過一個案例，一個做有機產品的公司，為銀行拉存款送價值2000塊一年的有機產品。

但今天，現在有的銀行為了自己拉存款，直接自己幹，就比如說存款送化肥，因為春耕馬上就要開始了，由於經濟的原因，很多原材料都在上漲，導致零售價格也在上漲。

這個時候有些銀行也為了獲得存款，直接推出，存款多少送多少化肥，跟存話費送手機一個玩法。

# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

對於農民來說，錢存在哪個銀行基本都是差不多是吧，但是存在你的銀行可以免費獲得化肥啊，不僅沒有損失還賺到了。所以有很多農民就願意。

對於銀行來說，可獲得大量存款啊，他是存款到一定的額度才送你化肥。對於銀行這種本來就是玩資本遊戲的人來說，還賺不回這點化肥錢是吧。

# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

有的人說，我學了這麼多好像都不能落地呢？有沒有實戰一點的？其實這就是一個非常有效而且非常容易落地的策略，就看你去不去幹。

可能你會說，我不是開銀行的啊，我是賣產品的，怎麼玩呢？

那麼下面再和大家分享一個賣化肥的商家怎麼玩。

# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

買化肥送飛機

這個更加厲害吧，送飛機啊!!!

但不要激動，這裡所說的飛機，並不是你們所熟悉的客機，而是撒農藥用的無人機。

河南的一家生產化肥的公司，玩了一個非常吸引眼球的行銷，那就是買化肥送飛機，這種無人機主要是減少人工，半機械化操作，一般來說都是應用在那種有幾十畝或者幾百畝土地那種老闆的，或者是種果園的老闆。

# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

因為，這種老闆種植的面積大，比如，噴農藥，請一個員工要100多到200吧，一個人一天能幹10畝，你有幾百畝的話，請幾十個人一天的開支就是接近一萬塊啊。

但是你用無人機的話，一分鐘就可以幹1畝，1天不到就幫你幹完了。關鍵是，你現在買化肥免費獲得，你要不要？以後直接省掉人工費啊。所以很多農場的人就會考慮在他們那裡購買化肥，因為可以免費獲得飛機啊。

# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

對於花費廠家來說，通過這種活動吸引用戶，可以省掉大量的推廣費用，而且，你一下子買幾萬塊的化肥，因為無人機是3萬塊左右，但是你全部一下提走所有的化肥？

對於他們來說，即使送你無人機和化肥，其實中間還是有利潤的，如果你不是一次性提走所有化肥，他們還可以獲得一部分資金沉澱。



# 2019 實操案例大放送!



## 揭秘買化肥送農用飛機的商業模式

但是通過這種模式，他就幾乎鎖定了一個大客戶，除了源源不斷的銷售化肥給他們，還可以對接很多的農藥啊種子啊等產品。

所以，要吸引用戶更多的是捨得分錢，給用戶一個魚餌，通過後端再賺回來，不要老想著幹一票是一票，一票就想把用戶榨乾。



# 2019 實操案例大放送!



## 免費思維：酒廠如何殺進婚慶酒店？

做生意沒有那麼複雜，就簡單 9 個字  
「來，把錢留下來，再回來」。

意思就是怎麼讓顧客來？怎麼讓顧客  
把錢留下來？怎麼讓顧客再回來？

一個做酒代理的老闆，找到跟合作的  
酒店，談合作，意思是想把酒上到酒  
店，作為婚宴用酒。

首先呢，這老闆找市場是找對地方了，  
因為宴請的顧客才能大批量用酒。這  
叫目標市場定位準確。

# 2019 實操案例大放送!



## 免費思維：酒廠如何殺進婚慶酒店？

那麼怎麼搞定市場呢？

酒老闆出幾招賣酒方案。方案甚為滿意。獨樂樂不如眾樂樂。

在這裡我給大家分享幾個點：

第一：顧客買的不是產品，而是好處和解決方案。婚慶酒店用你的酒，你能給酒店什麼好處？老闆思考了一下說，酒店能賺酒的差價。

這個對於賣酒的而言沒有任何優勢。婚慶酒店上任何人的酒都能賺差價。

# 2019 實操案例大放送!



## 免費思維：酒廠如何殺進婚慶酒店？

我給出的建議是：

老闆在他專賣店門口做出海報，凡在本酒店辦宴請的顧客 在本店購買酒，滿 100 元送 30 元餐券。

如果你是賣酒的，你給我介紹顧客，我肯定優先推薦你的酒給我的顧客。

這樣一來和酒店達成合作就容易了。實現了三方受益，賣酒的賺酒錢，賣飯的賺了飯錢，顧客省了部分飯錢。

# 2019 實操案例大放送!



## 免費思維：酒廠如何殺進婚慶酒店？

第二：企業應該重視「購買之後二次購買和重複購買」。

怎麼讓喝了我的酒的顧客再回來購買？

這就讓我想起小時候有個小店收啤酒瓶的事情。我就拿著我爸喝酒完的酒瓶子去小店換東西吃。那時候我是多麼希望，我爸每次能多喝幾瓶酒。

# 2019 實操案例大放送!



## 免費思維：酒廠如何殺進婚慶酒店？

我給賣酒老闆的建議是：拿著白酒瓶換酒可抵 10 ~ 50 元不等，根據酒的價位來定。給一個顧客再回來的理由。喝完換酒、換完再喝。這就是一個良性迴圈，只要酒的品質還不錯，適合大眾消費，這生意就可以源源不斷。其實，多次購買是可被經營的，技巧包括：對轉介紹的經營、對換購的經營、對依賴的經營。每一個購買者後面都有一群購買者三方受益。



# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

買多少送多少，乍一聽這很普通，滿大街到處都是買什麼我送你什麼，但你知道這背後的玄機到底是什麼。

一位做女裝

如何把銷售額提升起來?

給她出了一個方案：買多少送多少

她就問了，怎麼送，我送不起啊，我跟她說買多少送多少，無非就是打個五折，平常你打五折三折人家都不合意，各位同意嗎？

# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

現在你身上穿的這衣服價值是500元  
不和銷售人員還價，也不打折。  
你只要付這500元，這件衣服你拿走，  
再送你一張卡裡面還有500元，你買  
不買？很多人會買，對不對。

那你下次購買衣服的時候第一家會去  
哪裡買，肯定是他這一家，為什麼？  
因為你還有錢在他這裡。



# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

因為你卡裡還存有500元錢：如果你看中的衣服恰好是500元錢的話是不是不用付錢：直接可拿走了，對不對？她用這個方法用了一個月每天賣出去是200件，每件500元。那是什麼概念，每天的現金流將近達到10萬。

那下半年該怎麼辦。

老闆娘做數據 有多少人買的是500的  
有多人買的是350的 有多人買的是  
200的 有多少人是重複消費的。

# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

她發現

70%的人買的是500元的，

20%的人買的是350元的，

10%的人買的是200元的，

下一步該怎麼辦，那還不簡單嗎！

夏天和冬天的衣服價格是不一樣的，

只要把這個資料不重複就行了。

# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

什麼意思呢，夏天和冬天不能用同樣的價格，至少相差是60元，夏天賣的是200元，現在要賣260元或350元，那410元及500元的就要賣560元。為什麼呢？

各位，假設你有一張500元的卡，人家的衣服賣560，那你是不是要補60元進去。假如你有一張500元的卡，那人家的衣服是賣410元，那你是不是還有90元呢？

# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

如果你卡裡面是500元，你看中的衣服是560元，是不是再補60元，那麼你充值60元，店裡面再送你60元，那你卡裡面現在是不是又多了120元嗎？你消費了560元，這不是還剩下60元呢。如果你購買的是410元，是不是還有90元呢。

懂嗎？就是你卡裡面的錢永遠花不完。如果這個店的衣服，品質很好，款式又多，價格差不多的話，你還有錢在卡裡面，那麼你下次還會不會再來？

# 2019 實操案例大放送!



## 頂級商業模式-買多少送多少!

這個買多少送多少的模式，後面還有幾個環節，後面設計環節掙的錢，遠遠超過她賣衣服的錢。

這就是我們做任何的生意要懂得如何用吸引的方法，才會源源不斷有新的客戶，如何改變經營不善。

人之所以痛苦是因為沒有辦法，  
之所以沒有生意，是沒有方法！



**以上四大案例，好好切實分析  
訂出貴司2019創新商業模式!**