

案例詳解：

不講理論，只講做法

便利店案例 從周遭環境發現需求 月收入增加 5 倍



這是一間便利店，店家地理位置不怎麼樣，而且也沒有特色，再加上現在到處都是便利店，所以使得一間傳統經營的便利店生意平平，再說更白一點就是坐等生意。

所以這位老闆開始分析，如果想要吸引顧客上門有甚麼方法，各位同學你們覺得呢？
相信大部分的人都會想到低價促銷吧，但低價促銷長期下來不僅沒賺還傷害自己，所以這個方法不行。

於是這位老闆往需求方面開始設想

他覺得他的目標顧客群是這個社區的居民，接著又發現常常會有快遞來送貨，所以他想到了一個方法。

他在自己的店裡定了快遞置物櫃，將櫃子放在超市最裡面的位子。

然後這位老闆就開始宣傳只要付 30 元鑰匙的押金，就可以使用快遞置物櫃。這位老闆一發布消息就吸引了 300 多人來，光繳交押金就收了一萬多元。

這時候你們會發現，

人們來這間便利店拿快遞的時候，有 30% 的人會順便買點飲料和零食。
然後這位老闆還批發一些蔬菜、肉類、水果，這些也都賣得很好。

最後這位老闆開通了一個微信的群組，他將使用快遞櫃的人都拉近群組裡，通知那些快遞到了可是卻沒有來拿的人。所以可想而知這個群組裡的人是不會退群的。

不只這樣，這位老闆又開通一個微信商城，他把店裡的商品、水果、蔬菜都放到這個商城裡，只要滿 20 元半個小時就送到你家，而且還免運費。

之後這間便利店的老闆就運用這樣的商業模式，收購了類似的傳統小超市，收入從一個月八千，變一個月四萬(人民幣)，成長 5 倍之多!!

案例講到這邊，你有沒有覺得這位老闆很厲害呢!

思考：撇開傳統思維降價促銷，從周遭環境挖掘隱性需求，並結合自身業務提出解決方案。接著再更進一步思索，能不能提供更多的服務項目增加更多收入。

給您一句神奇用語：這個案例干我甚麼事呢？

也許您不是開便利店，但您有沒有想過在您做生意的過程、周遭環境，存在著隱性的需求呢？
(秘訣! 解決問題就是一門好生意!)