

案例詳解：

不講理論，只講做法

飯店案例 運用小好康拼湊銷售迴圈 瀕臨倒閉後起死回生



這間飯店菜品口味都不差，那你覺得是甚麼原因讓飯店快倒閉呢？沒錯！是因為地理位置不好，所以形成不了人氣。我們就接著看這位老闆怎麼做的。

首先這位老闆，他先建立一個微信群海報，並且發到朋友圈。那你們知道這個群組是做甚麼用的嗎？沒錯，就是每天發紅包用的，這位老闆每天在這個群裡發 200 元紅包，結果這個群一下子就有了 100 多人。

這位老闆真的很聰明，為什麼呢？繼續跟你說下去。

接著這位老闆他在群組裡公告，告訴群裡的朋友，可以將自己本地的朋友拉進這個群裡，但是加他微信的前提是要打個電話，驗證一下是本地的手機號才能加進來。

各位有想過為什麼這位老闆要這樣做嗎？原因很簡單，要確保加進來的是本地的精準粉絲。之後這位老闆每天發 200 元的紅包，連續發了四到五天，一下子這個群就有加進了 500 多人。過沒多久群裡的人就知道這位老闆是開飯店的，所以有好幾個群裡的朋友就跑來找老闆。

說到這各位有沒有發現，這位老闆到現在只做一件事情，就是發紅包。他只發紅包沒做廣告，每天就有七、八桌的客人來找他。但當然只有七、八桌顧客是不夠的。

所以這位老闆使出了一個大絕招，就是每天到下午 4 點的時候，老闆發了一張海報到群組裡。海報的內容是這樣的，只要是本群組的群員，手機截圖到本餐廳一律打八五折，消費滿三百贈送價值三百元的杯子一個，每天限定 20 桌。接著這位老闆又陸續發了美食照片到群組裡，各位都知道 4 點的時候，是快接近吃晚餐的時間了。所以當群員看到這些照片的時候，都會抵不住美食的誘惑。基本上半個小時就把 20 桌的定位訂滿了。

接著這位老闆在顧客買單的時候，請群友拍兩張照片發到群組裡，只要發兩張照片就會多送一罐飲料，基本上來店消費的群友都會發。然後再將發照片的人加進另一個貴賓群組裡，那這個群組不發紅包而是抽獎，獎品有各式各樣的，舉例來說洗髮水、烤鴨等等，中獎後請群友自己來店裡領取。

這位老闆只靠微信發紅包，造就了店裡一個月 8 萬的業績(人民幣)。

案例講到這邊，你有沒有覺得這位老闆很厲害呢！

利用小好康吸引人流，接著進一步取得精準客戶名單，再更進一步分眾營銷，留下忠實顧客

思考：相較兩岸做生意，我們的中小企業是“片段段”，行銷通常只做了前段，沒有進一步做法。可是現在很多獲利思維包括跨界行銷、整合資源，不能只是片段銷售，而是更要思考如何出拼湊出銷售迴圈創造長期收入。

給您一句神奇用語：這個案例干我甚麼事呢？

也許您不是開飯店，但您有沒有想過要如何創造忠誠客戶，使他一而再、再而三買單呢？

(秘訣! 重賞之下必有勇夫!)