

一家理发店开业不到一年，顾客纷纷投资入股，分店曾爆发式增长，它是如何做到的！街上新开的一家理发店，一位顾客看店里装修灯光，看着还不错，就走进去了，整个理发过程下来体验还不错，小妹静静地洗头，理发师静静地按照要求理发，一切是那么美好，价格也才30块，这是良心价格，在理完发后准备付钱，结果店长出现了，跟这位顾客头发理得是否满意，顾客说还可以，店长又说这两天店里面做活动，凡是充值100块办理会员卡的，本次理发免费，并且卡里有110块钱，以后每次来都打8折，顾客听完脑子里就两个字，本次免费，于是果断就办理了，而且下次过去放手机号就行，极为方便。

到了第2次来理发的时候，刚好这位顾客有个朋友也住在这边，就约了朋友一起来理发，这次店长首先问有没有会员卡？顾客说有的朋友说没有，这位顾客刚打算帮朋友付钱，结果店长说这两天店里做活动，老会员带朋友过来理发的话，朋友充值100元办理新的会员卡，那么两个人理发都免费，仅限老客户有这样的特权，一听两个人都免费，顾客的朋友就毫不犹豫的办了，于是两个人这一年时间里都在这家店理发，后来这位顾客的朋友还带了其他的朋友去这家店里，你发完办理会员卡先几天，这位顾客搬了家，这才把会员卡里的钱让朋友拿去用了。

没想到昨天顾客收到一条陌生短信，本店开业一年时间已有三家分店，准备新一年里再开10家分店，为回馈老客户，凡是一次性充值1万元的，将成为我们理发店的股东，每年将获得收益分红，并且5年内来店里免费理发不限次数，这一招可真是致命招，凡是真的交了1万元成为他的门店股东，这后面岂不是使劲拉着身边的亲朋好友过去光顾了。

难怪有次理发的时候，这位理发店老板说，今年新开了10家分店，明年恐怕分店更是会爆发式增长，做生意的创业者最头疼的几个问题就是客流从哪里来？如何让客人付钱买单？如何让客人不断的复购？如何让客人带更多的朋友来买？商家的目的只有一个，那就是赚钱，顾客却是希望省钱。表面上看这是对立的两个面儿，当商家运用逆向思维从顾客心理出发，推出本次免费的营销模式，就会让顾客忽略其他内容，觉得自己赚到了声音，如此才会给商家带来爆发式的利益，达到了双赢的局面，你学会了吗？学会的关注点赞。