

水果店一年免费送你水果，还能赚大钱的时间案例，看到的人都有商业头脑，1.0版本也就是传统的玩法，买水果买三斤送半斤的版本，打折促销等等，1.0版本，玩的是产品本身的价值，也就是传统卖产品的思路。

2.

0版本玩的是金融模式，把水果当做一个道具玩现金流，也就是押金模式，你交998元押金，我一年送你20箱当季水果，随时电话或者微信订购一年以后退你900元，相当于一年免费吃20箱水果，对于普通用户来说，好像还真的是赚到了几百块钱的水果，免费吃，一年省几百块，但是公司怎么赚钱？一个是押金的现金流，一个是通过量多，压低成本，就是2.0的玩法，他们卖的不是水果，他们要的是现金流3.0版本，如果说1.0卖的是产品本身，价值2.

0，玩的是现金流，那么3.0玩的是什么？3.0玩的就是资源，既不卖水果也不玩现金流，玩资源整合，水果免费吃，不要钱，也不要押金，还送水果到家，但是需要5块钱的配送费，这个是可以理解的，但是他们怎么赚钱的？利用水果做广告，利用广告的收益补贴水果成本，似乎还是有那么一点道理的。其实他们是直接利用水果箱作为媒体，在箱子的上面做上广告，直接送到用户家庭广告，直接杀入加重，你拿一次水果需要看一次广告的送达率是100%，然后利用第三方广告来补贴成本赚钱。

你想一个城市如果每个家庭都是这家的水果广告的覆盖率有多大，所以称为水果没见用水果作为媒介干广告的事情，跨界颠覆每天都在上演，颠覆水果行业的居然是干广告行业的，很多人埋怨如今市场竞争激烈，自己的产品好却卖不出去，但其实现在市场上最不缺的就是好产品，而是缺乏顶级的商业思维，好的商业思维和赚钱的思路，需要你不断的学习和借鉴，就算是传统行业，也可以借鉴其他行业更为新颖的商业模式，如果能灵活运用，必将有一番新的收获，你认同吗！认同的点赞！