

一个大学生毕业了想要创业，于是开了一家饺子馆，但是刚开始创业的他经验并不多，很快生意就趋于平淡。在翻阅了大量的互联网营销书籍后，他只用了一招就赚到180万，他究竟是怎么办到的呢？他首先在饺子馅里随机放一颗大枣，花生和杏仁推出了活动，只要吃到大枣馅的饺子，直接免单吃到花生馅儿的饺子，本餐打8折，吃到杏仁馅儿的饺子，赠送5元现金抵值券，下次使用同时只要吃到任意一种都可以花49元本里本地会员卡，赠送100瓶饮料，如此以来许多顾客都非常好奇，想碰碰运气，他还专门找了网红吃播播主进行试吃推荐，通过流量营销传播他的点，既然成为了网红店，很多人慕名来打卡，结果他的生意变得非常火爆，而且有很多客户都办理了会员卡，手上拥有了源源不断的现金流，这足以让他开启自己的连锁之路。

在互联网时代，想要做好生意，就必须要学会营销方法，营销心理学中曾经说过，只要触到心里的喜欢点，人很容易被左右做生意，就要学会抓住顾客需求，刺激消费痛点的营销方法。同时在互联网时代也需要把握顾客的流量心理，运用流量营销模式，将顾客的需求放大到极致，运用这样的营销心理方法，小成本也可以获得大收益，你认同吗？认同的关注点赞。