

一对95后的小夫妻投资8万块开早餐店，一个月回收了120万，这是怎么做到的呢？有一对95后的小夫妻开了一家早餐店，开业那段时间生意很红火，但是没过多久就逐渐萧条，夫妻俩很是着急，因为平日里经常读一些互联网营销思维书籍，他们很快定制了一个方案，消费300块钱就送300块钱，还返300块钱。

其实送300是送300块钱的小米粥，三块钱一碗，送顾客一年每天送一碗，让他回头一年的次数返300块，是每个月返30块，连续返10个月，让他回头一年，那么返30块一个月根本就不够，可能还会消费200块钱300块钱。他们还请了专业人士研发了一款小程序，在每碗稀饭下面一个二维码扫一扫，直接告诉你这一份稀饭所用的材料来自哪里？

有什么功效？比如红枣粥对皮肤好、薏仁粥、排毒养颜、核桃粥、补气养血、山药、周易参健脾等等。同时每天制定特别种类的周期点，限时限量发售7.01，小程序推送今日限量1000份养生粥，于8.35秒内售罄，请明天继续关注张网红美食博主拍直播做测评大寿，追求健康养生的上班族们欢迎！这对小夫妻很快赚得盆满钵满。营销就是这么简单，中曾说，互联网时代营销才是真正的武器，只有掌握互联网时代的创新营销方法，你才能在互联网时代所向披靡，你认同吗，认同的关注，点赞！