

小明想在城里开一家狗肉店，因为他早就调查过这座城市卖狗肉的很少，仅有的味道也不如他好！他有信心打拼出一片天地，可是开业近一个月，上门来买肉的人寥寥无几，赚的钱都不够交水电费，这是他的朋友！

小王给他出了一个卖狗肉的独门诀窍，卖鸡蛋，小明觉得匪夷所思，卖狗肉和卖鸡蛋有什么关系，这简直是风马牛不相干的工作，小王让小明在自己的狗肉店门口挂了个小牌子，新鲜鸡蛋，特价定食定量！

原来小王开了一家养鸡场，他每天用成本价往狗肉馆送新鲜的鸡蛋，小米美金再陪两人钱卖，每天最多赵6箱，只在中午12点和下午6:30，三名心中暗骂，我都快赔本了，你还让我在赔钱，但是他也没有其他主义，只好听从了小王的建议，没过几天，临近的居民开始在小明的小店门口排起长队买鸡蛋神奇的事，小明的狗肉也随着鸡蛋越卖越红火，这时小王才揭开奥秘，他给小明算了一笔账，一斤鸡蛋赔两元钱，100斤鸡蛋才赔200元钱，多卖十几斤狗肉就赚回来了！

川流不息的人排着队对买鸡的很多人路过，还以为是买狗肉的，毕竟隔肉馆的招牌要远远大于卖鸡蛋的招牌，这样越来越多的人头脑中都会有一个形象，有一家狗肉店，门口总是排着长长的队伍，那么这家狗肉店的狗肉一定是最好吃的了，在大众口口相传中，小明的狗肉馆一时名声大振，吸引了大批爱吃狗肉的客人，所以生意才能一天比一天好！

鸡蛋喝狗肉，看似风马牛不相及的两种东西放在一起，却做出了1+1=10的效果，重要的是鸡蛋不重要，重要的是利用鸡蛋的低价，将小明的狗肉店的口碑做出来，充分利用低价去引流，使小明的狗肉店的知名度大大提升，如同营销就是如此简单中说的那样，在商品质量同样过硬的前提下，好的宣传策略，营销手段便成为了巨大的市场竞争力，不管你是做什么行业的，借助于良好的营销手段，生意才能越做越大，你认同吗，认同的关注点赞！。