

小王开了个火锅店，开业时生意十分火爆，可是没过多久生意一落千丈，着急的小王找了很多办法，后来他在翻阅了一些互联网营销书籍后，运用了一个方法，声音立马重新火爆起来，这究竟是怎么办到的呢！想要宣传客户只需要交9.9元，就直接送他50份价值128元的羊肉在送客户2000元的现金走过，路过的顾客们都被吸引住了眼光，也有人惊呼，这老板岂不是亏本亏到倒闭，其实小王不仅没有亏，反而大赚，小杨送的价值128元的羊肉成本也就是30元左右，一份58元的锅底成本在20元左右，顾客如果来吃火锅的话，肯定会点一份免费送的羊肉，但是散伙规定每次只能点一份吃火锅锅底B点，顾客肯定还会点一些其他菜品，还要喝点小酒荒，是锅底和羊肉加一起还赚8元，2000元的现金是直接送，只要顾客把50份羊肉全部消费完，就直接送2000元的现金，50份羊肉，也就是等于顾客来店消费50次，一次平均消费250次，也就是顾客平均消费了1万元，所以送给顾客2000元的现金，其实就相当于每次打了8折，如此一来小王的火锅店重新火爆起来。

营销就是如斯，简单一书中曾经说过，客户消费其实不是买便宜而是占便宜，做生意，抓住人性，把握人心，刺激消费者痛点，你才能够抓住消费者获得成功，您认同吗？认同的关注点赞。