**营销问答型口播文案：**

**有个粉丝私信说自己是做婚庆公司的，在营销上有没有新的玩法？**

现在年轻人结婚99%都会请婚庆公司，我们近期发现，美国有一家婚庆公司的业务非常奇特，国内还没见过他呢。专做贫穷夫妇的生意，是全美最受欢迎的婚庆平台之一。他不做策划，不卖东西，只提供蜜月众筹服务，在平台上登记你的蜜月行程，列出所需的事务清单和所需的费用，小到早餐，租车、景点门票，大到机票，酒店，住宿，餐饮以及各种娱乐活动。大头的费用你可以拆分成多份小额，比如1000块钱机票呢，拆成20分，每人筹资50块钱。就能帮助新人实现蜜月之旅。行程会以通知的形式被用户发送给亲朋好友，每个人选择项目去筹资。平台会从众筹的资金中抽取10%的手续费。新人除了可以利用这些钱度蜜月之外，还可以用来实现一些目标。比如房子的首付啊，车子的首付等等，只要您的朋友足够多，现在国内的喜事的份子钱呢，大多已经500起步高的好几千，那么这家公司商业模式呢，倒是可以借鉴一下。