

85个实体店裂变营销案例，总有一个适合你，看懂了业绩就会暴涨

大家好，我是放羊哥，市场上营销的案例很多，我们好多企业都觉得很简单直接复制过来使用，但是结果并不理想，我们可能只是看到了表面，没有透过现象看到本质，我们所欠缺的是裂变营销的思维，今天放羊给大家分享85个营销案例，彻底颠覆你的营销思维，希望我的分享能为你带来启发。

1、如何免费开一家30万的早餐店

有个人想开一家早餐店，需要30万，他找周边20个商家，每个商家投1.5万，入股这个店，30万就到手了。

商家投资得到3个好处：

- 1) 获得1.5万元的早餐券，每个月限使用600元。
- 2) 获得1%的整店分红，如果说每年能够赚到30万，那么就可以分到3000元，直到分满1.5万为止。
- 3) 因为早餐是刚需，能够聚集人气，那么这20家店的品牌就可以到这家店来宣传，也可以设计引流产品到早餐店免费吸引客户。

2、产品组合卖爆产品

有一个人5毛钱一支的鞋油进了1万支，2块钱一支卖不出去。后面把鞋油提价到5块钱一支，并打出广告：高档鞋油5元一支，活动期间，买两支送一把20元的雨伞。2支鞋油才1元成本，卖了10元，有9块钱利润，然后雨伞是找厂家批量采购的，采购价值只要6元，除去成本，每卖两支鞋油出去还能够赚3元，这就是组合营销的威力，你看懂了吗？

3、一个商家做了一个活动，买50元抵用券送价值68元的保温杯，你买了抵用券，是否来消费？你不来消费，保温杯赚你钱，抵用券消费的时候才是现金，但是你为了要保温杯，愿意花钱买抵用券，你来消费了赚你更多，因为你买的券是花钱买的，你80%会去消费，如果这是送的，你只有20%可能会去，现在精明的商家，送神秘呢？成本挺低的，特别是年轻人很需要这个礼物，你说呢？

4、一家自助餐厅，因为顾客浪费食物，而贴出一则标语：凡是浪费食物，罚款10元，结果生意一落千丈，后经人提点，将售价提高10元，标题改为：凡没有浪费食物者，奖励10元，结果生意火爆，杜绝了浪费行为，任何时候不要给客户吃亏的感觉，而要给他们预留占便宜的空间

5、买1000的酒送1000的加油卡，如何盈利？汾酒市场价298元/瓶，有公信力，在市场上流通可以查到，4瓶就是1192元，成本也就48一瓶，相当于收了1192，1000元加油卡加成本198元的酒没有亏损也没有盈利，那如何赚钱呢？

加油卡大批量购买可以谈到9折，所以1000元加油卡成本价是900元，实现盈利100元，但还没有结束，送1000元的加油卡不是1张，是面值50元和100元的，50元的都是要消费200元才能使用，100元的要消费400元才能使用，所以用完1000元的加油卡，实际需要消费4000元，卡是绑定的，消费者消费满4000之后，加油站会给10%的利润给酒厂，实现了盈利400元，最终的盈利是100+400=500元，酒厂送1000元的酒最后都能赚500元，跨界整合的时代，卖酒的已经不再靠卖酒赚钱，你还在靠卖产品赚钱吗？

6、客户消费了200块，普通店家会给他打九折，但更有效的方式是：

第一步：让他花3块钱办一张会员卡，给她返30元到卡里，下次抵现消费

第二步：以后现金消费都可以返20%到会员卡，这样一来，回头客的几率就会大大增加，最后将这3块全部发给员工，那么我们的员工会将每个进店消费的客户都发展成会员，这种策略就叫做返现锁客模式

7、三招让水果店的生意源源不断

第一招：加入顾客购买了5斤香蕉付钱之后你立刻从旁边再拿出一根香蕉抢着塞进顾客的购物袋并说这个是免费送给你的，好吃再来

第二招：你可以把另外一种水果也送给顾客，这是刚到的新鲜橙子，你尝一个吧，很甜的哦！顾客有时会假装正经说：谢谢不用了，你就说别客气，尝一个嘛，不要钱的，送给你的，顺手就把橙子塞进了客户的购物袋里

第三招：如果顾客是带着孩子一起来的，你可以在顾客结账的时候这样说，小朋友真可爱，来叔叔送你一个大大的苹果，你学会了吗？

8、一招让餐厅在客户心中留下深刻印象？

一餐厅打出一条幅说：进店消费点餐超过15分钟菜不上桌，菜品免费送，因此商家每天会故意挑出30桌客人中低价菜品超过15分钟在上菜，上菜的时候直接说：您好，非常抱歉，由于顾客太多，给您上菜时间超过了15分钟，影响到您的正常用餐时间，本道菜品免费送给您！以表歉意，顾客一听服务员这么说，非常高兴非常愉悦，因为白白占了便宜，免费吃了一道菜，故而下次还想去，也因此餐厅的生意每天都很火爆，您遇到过这样的店吗？

9、一元换购营销思路

你卖一个一千元的东西，决定送一个50元的勺子，但是却没啥效果，怎么办？提高赠品价值吗？那不赔本赚吆喝了，你只需要把促销方案变成，卖999元的东西加1元就可获得50元的勺子，效果一定会好，为什么？虽然成本一样，但是你卖一千元送50元，消费者会觉得，你只让利了5%，但是如果你加一元，获得50元的勺子，消费者就会觉得赚翻了，这就是比例偏见，人们对比例的感知，对比数值的感知来得更加敏感，所以作为商家促销时多用换购的方式，消费者会把注意力，放在价钱变化很大的小产品上，产生很划算的感觉，你学会了吗？

10、一招锁定客户10次消费

一家好吃不贵的烤鱼店，但是地理位置偏僻，于是老板做了一个充500送500再返500的活动引爆客流锁定会员，客户充值500元成为本店会员即可享受以下三项权益：

- 1) 获得一张500元无门槛现金充值卡
- 2) 再送价值500元的啤酒100瓶，100瓶只可进店消费不可带走
- 3) 500元按月返还，客户每月15号进店，拼身份证领取50元现金分10次退还

客户充值的500元作为回笼的现金流，你可以拿去作其他的投资，赠送的啤酒是回流的赠品不计入本次活动的成本，而退还的现金可以从客户再次进店的消费中赚回来，同时还锁定的客户10次消费，你学会了吗？

11、水果店裂变模式

第一步：引流，首先拿出店铺任意一款水果做引流，例如苹果别人卖5元一斤，我卖两元一斤，低价引流

第二步：成交，设置会员卡，39元办理本店会员即可享受：1) 进店消费可享受特权苹果2元1斤，2) 送价值30元花样水果切工具一套

第三步：锁销，办理会员后送价值40元无门槛消费卡一张

第四步：裂变，推荐两个朋友办理会员再送价值20元无门槛消费卡一张，如果一个客户转介绍客户能感受到面子、荣誉或者好处，那他带朋友来消费，肯定会选择咱们家对吧，所以这里就要去设计一个不可抗拒的成交，锁销主张和裂变运用到自己店铺中。

12、优秀的人才离开，一般是三个原因

看不到前景，没有挣到钱，没有成长。

所以我们应从这三个上面解决：

- 1) 产品力提升，解决企业产品交付的实力，让客户与员工看到前景；
- 2) 营销力提升，并且建立全面的培训体系，让员工逼着成长；
- 3) 系统力的健全，让企业优秀的员工看到收入，通过努力得到回报

13、奶茶店怎样三天收回成本

一个大学生在学校门口开了一家奶茶店，投资了10万元，用了三天就把10万赚回来了

他搞了一场活动，凡是充值200元的，可以每天喝一杯奶茶，免费喝一年

结果参与人数有五六百人，三天就把成本收回来了，也许你认为这是赔钱的，其实这家奶茶点赚翻了，你看懂了吗？

14、会追女朋友的都是销售高手

有一个漂亮姑娘，三个小伙子都喜欢她

第一个小伙子见到漂亮姑娘说：“跟我在一起吧，我能给你幸福”这叫推销

第二个小伙子说“跟我在一起吧，我们家三套房子，两部车全部写你的名字”这叫促销

第三个小伙子了解了姑娘的喜好，知道他喜欢绅士大气的，有梦想的，他把这三点表现的淋漓尽致，姑娘主动示好这叫营销

所以销售不是卖你想卖的，而是卖客户想要的，销售不是推，而是吸引

15、有人策划了一个睡衣品牌，标价188元，免费送给客户，只不过客户需要支付23元的快递费，结果呢他们送出去1000万件睡衣，最后据说赚了7000万，那么他们是怎么赚到的呢？

原来定制1000万件睡衣在义乌小商品市场上成本可以压到8元一件，而发1000万个快递成本也可以谈到5元1件，接下来找网站做推广，每送出一件给网站提成3块钱，这个也很容易解决，最后算一笔账，每送出一件睡衣企业的收入是23元，支持则是8加5加3等于16元，盈利7元，1000万件睡衣就是7000万，思路决定出路，想法带来方法，你学会了吗？

16、面馆如何从每天1000块做到5000块，我们给面馆设计了一个营销策略，68元办卡成为会员就可以获得一张68块的无门槛消费充值卡，更重要的是还赠送你68瓶饮料，赠送的方式是你每次来吃一碗面我们就可以免费送你一瓶，同时现在办卡还送你一个128元的餐具四件套，这个餐具四件套是花10元采购的，通过这个策略，这家面馆从每天1000元的营业额提升到了每天5000元，这个策略一共运用了充值卡+附加回头赠品+超级实物赠品的会员锁客模式，你看明白了吗？

17、奶茶点爆粉模式，把奶茶做成一个单品加上各种甜品点心，砍掉不好卖的产品，留下销售最好的那几款，拿奶茶作为前段引流产品，点心和甜点作为后端盈利产品，奶茶120元就可以喝一个月，每天喝一杯，当天不来作废，办卡的同时赠送其他产品，成本控制在100左右，同时持月卡在本店消费任意产品打9折，相当于一杯奶茶才4块钱，还有礼品赠送，市场上没有哪家能做到，一个月往你店里跑二十几趟怎么也会买点其他产品，而且消费其他产品打9折，和朋友聊天或者请客喝点东西肯定首选你这，通过月卡可以把客户锁在你的店里，前段不赚钱，后端赚大钱，你看懂了吗？

18、开店要知道的两大原则

271原则：20%作为引流产品，70%作为利润产品，10%作为高端产品

5款原则：产品里要有爆款，引流款，活动款，形象款，利润款

你的店里是否有这两大原则呢？

19、早餐店铺干掉周边十家同行，第一次去这家店铺，老板说加他的微信，下一次少于10块钱的早餐直接买单，所以不加思索的加了老板的微信，到了晚上老板说预定明天的早餐可以免费的送货上门，送餐的时间是早上6点到7点直接放在你的门把手上，如果还需要这样的服务只需要收两块钱的服务费就可以了，其他的商家还在等着顾客上门，而他已经开始主动出击并且让顾客养成了早上起来就会吃到热腾腾的早餐的习惯，养成了顾客的习惯，你的顾客就比较容易成交，你学会了吗？

20、一家刚开业的早餐店通过发传单月入60万，他是怎么做到的呢，正式开业之前先让员工在周边写字楼、小区把传单发个遍，只要拿着传单来消费的顾客就可以免费领取两瓶饮料，其次等顾客买单时告诉顾客充值66元送66瓶饮料，每次来消费，送你瓶饮料：豆浆、可乐、绿豆汤随便你挑，同时66元仍然可以使用，另外再赠送价值128元的茶杯4件套一份，最后如果你愿意拍照发朋友圈，在赠送你彩票一张，这就是典型的海陆空三维一体屯客策略：引流、锁客加裂变，各位老板，你看懂了吗？

21、18元进货卖50元却赚52元的商业模式

18元进货的牛仔裤卖50元，利润全部12元，这个是20年前真实案例，买50元的牛仔裤赠送800元的BB机，一天卖掉4000条不仅没有赔钱，卖50元却能赚52元，这个模式跟传呼台合作，BB机180元免费送，但是需要充值，一年的话费传呼台提成200元，等于免费送BB机一台，还能赚20元的提成，这就是18元进货卖50元赚52元的商业模式，思路决定出路，你学到了吗？

22、有一家干洗店开始的宣传语是：我们为你提供优质的干洗服务，并没有吸引到什么生意，当他把宣传语改为如果洗掉你一颗扣子，我们赔你全新的扣子吸引了很多人来干洗衣服，想一想你生意中的独特卖点是什么呢？

23、服装店如何快速引流，一家服装店做了一个抽奖活动，抽出自己的吉祥卡，吉祥卡有特权日和幸运日，特权日的福利是每月的六号都可以凭此卡免费领取三双袜子，幸运日的福利是每月的8号、18号、28号，当天的消费打7.7折，你会把这张卡扔掉吗？一双袜子的成本也就1元左右，一个月3双，一年也就36双，相当于你花36块钱，就可以让你的顾客每年回头消费36次，总结一下：免费送也要有仪式感和参与感，顾客一年回头36次，如果你还不能追销，那就是你的问题了，你学会了吗？

24、实体店只要一招可以让回头客达到80%以上，很多实体店都是充300送50，充500送100，充800送200，这样的方法效果其实很差，可以换一种思路，只要消费满99元就可以送一张500元的会员卡，以后每次来消费买80元就可以减20元，用这个策略客户不仅会自己积极过来，还会主动向身边的朋友宣传，你的客流定会爆满，你学会了吗？

25、一个18岁的孩子开了一家童装店，一个月净赚12万，他采用的方法是推出赠品卡，持此卡到本店每个月可以领取三双袜子，免费领取一年，免费赠送给幼儿园，客户量立马翻100倍，袜子一双成本1元，一年36块钱，可以领取36次，有一次购买就不亏钱，有两次购买就大赚，儿童买衣服非常频繁，衣服还没坏就变小了，就得立马去买，通过此方法让客户量立马翻倍，你听懂了吗？

26、有一个去面试一份销售的工作，入座后面试官就给他递了一台笔记本电脑说：来，试着把它推销给我，于是，他拿着笔记本头也不回的走出门，一会儿，面试官打电话过去说：“马上把电脑还回来”，他说：“给我2000块，他就是你的了”，看完后，你看到了什么？

27、串串店一年赚280万，一毛一串，每人限8串，线上线下的宣传，这叫引流，客户到店了，我们推出女生都无法抗拒的充值主张，充值38元，本次的八串的钱直接免掉，并且送你价值198块钱的各大影视平台的VIP影视卡一张，这叫以利锁客

还没完，再送你50瓶饮料，激活你50次消费，每一次来都让你白整一瓶，我就问你爽不爽，这叫回头赠品锁客，你充还是不充，还是不充啊，也没事，我再送你三张五折的优惠券，你不充，我都送给你，你不用可以送个别人用啊，这叫客户裂变，学会了吗？

28、一个老板请朋友吃饭，5个人点了8个菜，叫服务员上菜时，服务员说：“本店每人最低消费200元”，老板有点生气问“你们店里辣椒炒肉多少钱一碗”，“28元一碗”，“那就给我上50碗吧”，服务员不知所措，这时店长笑嘻嘻的走来说：“不好意思，服务员不懂规矩，各位请随意，能吃多少点多少”，如果是你会怎么做？任人宰割？还是打破常规思维？

29、学会这样说话，你的业绩轻松翻倍

反问是卖产品沟通过程中非常棒的一个绝招，学会这一招不一定能够百分百赢，但是绝对不会轻易的输，比如这个世界上最难回答的问话，你说是先有鸡还是先有蛋，不管你怎么回答，你都是输的，最好的办法是，反问过去，你觉得呢？

这个时候你就立马从被动转为主动，当销售过程中，有客户问，这款有红色的吗？你不用回来有还是没有，你直接问他，你喜欢红色吗？你要买红色吗？客户问你明天下午三点能送货吗？你不用回答能活着不能，直接问他，你希望几点到，他说三点，你说这边付款，明天三点送到，立马成交，所以用好了反问，销售业绩可以大幅度提升，你学到了吗？

30、能拯救90%火锅店的营销方案

火锅店充值199元，一年内锅底5折，肉菜8折，只要客户消费20次以上，卡费增值返给他，这是本方案的关键，返还的卡费可提现250元，也可以抵用消费300元，如果朋友想来消费，会员卡可以转借，那么借出去的会员卡还能白赚50元，你学会了吗？

31、进价多少卖多少，看懂让你生意财源滚滚

进价多少卖多少还没赚钱，一个开超市的老板，打出宣传口号，超市的所有商品，对VIP的会员全部8折销售，成本价出售，保证不赚会员一分钱，而且可以把进货单的价格，公开给会员看，迅速的做到了上万会员，，大家一定奇怪，都按照进价卖出去，怎么能盈利呢？非常的简单，VIP的会员充值金额必须在5000元-1万元之间，这些钱客户不可能一个月两个月就花完，不是会员的客户只能按照超市原价出售，你能看懂这个盈利方式吗？不懂的评论区留言

32、三种送礼策略能够让你的生意越做越好，第一在顾客买单结账准备走的时候送随手礼，第二统计出消费频次高的大客户送定制礼，第三调取出大客户的重要日子送稀缺礼，第一次送的是惊喜，第二次送的是粘性，第三次送的是尊享，从粉丝变会员，从会员变朋友，你的生意自然越来越好，小小礼品大智慧，你学到了吗？

33、一个大学生摆地摊卖煎饼果子一个月赚十万，找了一个提供豆浆的老板，直接三毛钱的成本采购豆浆，凡是花10块钱成为店里煎饼果子的会员，我可以送你免费喝1年的豆浆，可以每天喝一杯，来喝豆浆的同时，直接增加煎饼果子的销量，哪一个年轻人直接不要脸，直接拿豆浆就走呢？吃人嘴软，拿人手短，所以增加顾客确实是有方法的，你学会了吗？

34、什么样的营销可以让你花高价买产品，同样的产品同样的质量，一个130元，一个100元，为什么你选择了130的，评论区留言，说出你的看法

一个小伙子去买衣服，走到第一家的时候，看上了一款衣服，问老板多少钱，老板说198，小伙子说100块卖吗？老板说，行吧，开张生意，小伙子一听心里一愣，借口说没带钱包和手机离开了，到了第二家店，同样一款衣服，问老板多少钱，老板说188，小伙子说，100块钱卖吗？老板立刻愁容满面的说到，100块钱进都进不来，小伙子你是让我赔死啊，这样吧，我看你是个识货的人，这款衣服原价都是500，朋友专卖店倒闭了放我这里卖，我188卖都只是赚个运费，，你要真的想要，我可以给你打个低价158元，看你也是个实在人，我就不赚你钱了，一番讨价还价之后，最后130元成交，那么问题来了，为什么小伙子同一款衣服花了130元而不是100元。

35、一家米粉店会员卡活动，3天收款10万元，米粉很便宜，6元1碗，老板这样做，只要充值180元，免费吃2个月的米粉，会员卡限量，每个月仅限600张，1个月就充值了10万元，你看懂了，就可以做餐饮

36、实体店6招让美团为你打工

1) 新客来了加微信

2) 优惠活动激活群

3) 利用积分锁客户

4) 定期拼团做裂变

5) 时机成熟时，客户转化为会员

6) 区域裂变开分店

这就是社交电商之粉丝思维、裂变思维、社群思维及会员体系，你听懂了吗？

37、2019年让你年赚百万的七大方向（建议收藏）

- 1) 女人怕变丑
- 2) 男人有需求
- 3) 孩子考高分
- 4) 老人要长寿
- 5) 富人要服务
- 6) 穷人要翻身
- 7) 个人自媒体

38、一天当中应该几点给客户打电话？

8:00-10:00 客户处理手头工作，不适宜打电话

10:00-11:30 工作休息的时间，打电话的好时候、

11:30-14:00 午饭午休时间，不适宜打电话

14:00-15:00 工作烦躁时间，不适宜谈工作

15:00-18:00 请拼命打电话，最最佳时间

18:00-24:00 下班休息时间，尽量不要打扰

39、免费吃面每碗还净赚5块

一家面馆刚刚开业，大肆宣传免费吃面，客人来了之后只问两句话：

免费吃的是小份，您是选中份还是大份，中份的只要加1元钱，大份的只要加2元钱就行，结果90%的人都选择了大份，然后再问客户一句话，你是加鸡腿还是卤蛋呢？大部分的人都选择了加卤蛋，两句话就收回了面的成本，然后退出一个无法抗拒的充值主张充值10元钱成为本店会员，以后进店消费抵1元，并且多加一个卤蛋。

每天营业额2万，看懂的可以灵活运用，你是做什么行业的呢？评论区留言

40、去水果店卖水果，结账的时候，老板说现在有活动，充值500元送200元，还是不办了，因为也不是经常来这家

去另外一家水果店结账的时候，老板说，凡是在本店买水果超过50元的客户，我们免费送一张会员卡，这张卡里有1000元的现金，之后你来本店购买水果，超过50元，可以从这张卡里面抵扣，抵扣15元，扣完为止。

这个我就欣然接受了，以后我也会经常去，如果是你，你会选择哪一家呢？

41、超市的社群营销

我家附近原本有6家超市，但是都被一家新开的超市打败了，第一次去这家超市买东西的，结账时店主告诉我，新顾客加她为好友可以便宜5块钱，我当即就加了她为好友，晚上7点多的时候，店主发来消息说今天有芒果和菠萝，可以送货上门，之所以这么便宜，是因为第二天就不新鲜了，因为爱吃芒果，就订购了2斤，晚上10点又收到一条消息说有一批土鸡蛋要到货了，可以提前预定，没有摆面不住又定了5斤鸡蛋。再后来呢，我被店主拉进了好友社群，每天晚上8点都会收到店主发来的随机红包，抢到金额最大的三个人进店购买任何东西都可以打8折，慢慢的我就成了这家超市的铁杆粉丝，你学到了吗？

42、公司有一笔30万的贷款，一年多了一直要不回来，老板急用资金，委以重任，将讨债的重任交给了怀孕的女员工。

女员工每天打扮的花枝招展的去对方公司，也不提要账的事情，就是每次都摸着肚子问对方公司前台的美女：你们张总在不在？

坚持两个星期后，对方老板终于崩溃了，打电话给我司老板：钱我可以一分不少的给你，但是有个条件，你必须让你的女员工给我老婆解释清楚，她只是来要债的。

启示：遇到麻烦事不要正面对抗，要运用逆向思维，找到对方的薄弱点，就能一举拿下

43、逆向思维

第一天，上班的导购员极力向顾客推荐一双鞋，原价400元，现在特价280元处理，顾客将鞋子里里外外检查了一番，麻利的付款成交，走出店门的顾客，迫不及待的掏出鞋里的2张百元钞票，确属真钞，而在店内，导购员将自己塞进鞋中的200元扣除后报喜：老板，让你发愁的那双80元特价鞋卖出去了。

44、1929年，石油大亨洛克菲勒在街上遇到一个擦皮鞋的小孩，小孩边给他擦皮鞋边对他说：先生，您最近买股票了没有，我给您推荐一支股票，肯定涨的好。洛克菲勒听了心中一惊，一个擦皮鞋的孩子都在给别人推荐起股票来，看来股市离崩盘已经不远了，回到公司，洛克菲勒立刻下令将所有的股票清仓，一支不留，果然，两个月之后，股市崩盘，很多人在一夜之间倾家荡产，而洛克菲勒在这场风暴中安然度过。

45、销售冠军的成交秘诀，学会这7点，可以搞定90%的客户

爱慕虚荣的客户多夸奖

自命清高的客户多请教

贪小便宜的客户多赠送

犹豫不决的客户帮决断

小心谨慎的客户帮分析

世故老练的客户别啰嗦

理智诡辩的客户别多说

46、有对夫妻经营一个鞋店，为了增加收入，妻子一般在店铺里面不露面目，丈夫在外看店，当客户问起产品价格时，丈夫装作不知道价格，大声问屋里的妻子，A款鞋子多少钱，妻子回答说：400，丈夫装作听错对顾客说：300，顾客听到妻子说原价是400，贪便宜的心理让顾客马上付款300走人，殊不知鞋子的价格其实就是300，

启示：懂得利用人性贪便宜的心理，定能出其不意的增加销量

47、肯德基的促销广告，第二杯半价，表面是打了5折，但是两杯一起算，他其实是打了七五折，那广告为什么不直接打七五折呢？

从消费者的角度思考，第二杯半价是两杯一起算（6块钱的饮料，我6块钱就买到了），而不是五折的表述方式是（6块钱

从消费者的角度思考，第一杯半价是直观感受（10块钱的饮料，我5块钱就买到了），而七五折的直观感受是（20块钱的饮料，我花了15块钱），所以把优惠集中到第二件商品上，而不是均摊。

启示：看似很常规的事情，实际上利用了各种思维和人性弱点的插入

48、营销方案必备的5要素（建议收藏）

- 1) 引流：怎么把客户引流到店里
- 2) 截流：怎么把客户留下来
- 3) 回流：怎么让客户回头多次消费
- 4) 留财：怎么把客户的资料留下来
- 5) 裂变：怎么让客户给你介绍客户

49、女生最适合开什么店？（建议收藏）

奶茶店：利润高,品牌和位置很重要

宠物店：前景好，挣钱没烦恼

美容店：刚需，利润好，锁定顾客很重要

服装店：网络流量大,利润高

咖啡店：适合商业中心地段

母婴用品店：二胎开放,利润好

儿童教育中心：有前景,利润好

50、生意火爆的返现锁客法（建议收藏）

当顾客消费200块钱,你可以选择给他打九折，但是更有效的方式是你要消费者花三块钱办一张会员卡，告诉他今天消费了200块钱的额度,可以返40块钱的现金到会员卡，下次抵现金消费，更重要的是当你有了这张会员卡之后，你今后每次现金消费都可以返20%到会员卡,如此一来,你就锁定了顾客下次优先选择你的机会，更重要的是这三块钱你全部分给员工。员工会让每个进店消费的顾客都会成为你的会员，你学会了吗？你是什么行业的呢？

51，一招教你锁住顾客

消费者消费100块钱,送他一张100块钱的，无门槛现金激活卡，规则是这样的：今后累计消费满600钱，这一张卡就可以激活使用，激活后再送他一张200钱的无门槛现金激活卡，今后累积满1000元，即可激活使用。如此一来就实现了循环锁客，这就是现金激活回头模式。

52、鞋店的营销案例

有个县城的一家鞋店,老板花了4000钱请了一个修鞋的师傅，然后在门口挂了个牌子免费修鞋,不论你在哪里买的鞋子在我这儿修，通通免费。短短几句话,让店里的人气瞬间火爆起来。来休息的客人在等待的这段时间，还有免费的茶水，老板从不主动推销任何鞋子。人们在等待休息的过程中增加了停留时间，并且潜意识产生了一种亏欠心理左看看右看看，看到合适的鞋就买了。有人说我就是不买亏死你，对不起，亏不死,固定每月4000钱工资就是这次营销的全部成本，你会选择发传单还是免费修鞋的营销方案呢？

53、烤鱼店两个月

回款一百万一个90后美女开了一家烤鱼店，两个月回款100万，只用了一个方案：充值500送50,再返500，充值500元是500块钱充值卡，送的500块钱是100瓶啤酒，返500是每个月15号到店消费，返50块钱，充值的500块钱可以拿来投资，或者开第二家店，100瓶啤酒是为了锁定好顾客，返的50块钱是为了增加你店里的业绩，你看懂了吗？

54、让实体店生意火爆一个红包墙玩法，在店里找一个空白的地方，把上面挂满红包。红包里面装上2-5元不等的纸条。只要顾客在里面消费，就可以拿一个红包，去加老板为好友领取这个红包，几乎所有的顾客都会去拆红包试下手气，并加老板好友来领取这个红包。就这样非常容易的把客户加进来，再通过后期的社群运营，粉丝变现

55、4招挽救奶茶店

- 1) 提高奶茶杯成本：茶杯价值是三毛,要是三元，决定奶茶价格
- 2) 研制配方：把糖做成小茶包放在杯底,奶茶甜而不腻
- 3) 坚决不加盟，赚回加盟费要大半年,奶茶店的生命周期一年半
- 4) 递给顾客奶茶：说一句,“不好意思久等了,”决定了你的回头客

56、最挣钱的销售员是执着

几乎所有调查数据都指向一个事实：

- 1) 新业务中80%都要在同一个人打第五次电话才能谈成
- 2) 有48%的销售员打第一次电话后就失去了一个顾客源
- 3) 有25%在打第一次电话后就放弃了
- 4) 12%在打第三次以后放弃。
- 5) 有10%继续打电话,这些不放弃的10%正是收入最多的人士。

57、生意兴隆的两种送礼模式

第一种送礼模式：就是在顾客买单结账准备走的时候,你送一个小礼品给他此时他会站在人情的角度,充满了惊喜和感动。

第二种送礼模式：就是把经常在你这里消费频率高的老客户把他统计出来，拿出赚取的一小部分利润,经常打电话联系他们站在朋友的角度，带一些土特产送给他们，这样他们就会成为你的铁哥们儿，他们都会把身边的朋友带你这里来消费，请问这两种送礼模式你有做到吗？

58、迅速把生意做大的商业模式

美容院用人性营销,在一年的时间内开了八家分店，而且家家都赢利他具体是这么做的，首先在原有的店里挑选30名铁杆会员，通知新店开业了，充值两万元就会赠送1万元和50张折扣体验卡，让他们用来送朋友，额外再赠送新店两万元的股份，同时在年底拿出30%新店的利润用来分红，用这种方式，就同时解决了资金和客流的问题，这就是超级股权众筹模式，你学会了吗？

59、只用一招饭店直接回款100万

顾客在买单的时候告诉他，我们在做店庆促销，现在充值1000就可以赠送1000元，同时返还1000元，赠送的1000元的是200瓶啤酒，返还的1000元，每次到店消费返100元分十次返还。结果，很多顾客那都充值办卡，那你可能说了这不

得赔钱，关门跑路啊？那我们来算一下顾客充值1000的，按50%的利润计算基本可以抵消赠送的啤酒，返还的1000元他不来，你不用返你就相当于给他打了一个折扣，我们说开店做生意最怕的不是不赚钱，而是根本没人来，你店里天天排队，怎么可能不赚钱呢？

60、咖啡店引流方法

有一家咖啡店生意很差，老板请了一个营销专家帮他出方案，专家说：卖咖啡只卖咖啡肯定很快倒闭，应该卖的是店铺会员，在结账的时候告诉客人只需支付88元成为会员，就送你价值28元的咖啡20杯，如果你再推荐2个会员，再把88全部还给你，当时这个方案一推出客流量就从一天30人，变成了一天180人，同时日营销额从2000元变成了11000。所以现在赚钱的都不是靠产品赚钱，而是靠会员赚钱。

61、KTV如何在三个月内收回1500万投资的思维

开KTV总投资1500万，如何尽快收回投资错误的做法：只招营销人员,很可能会没有意思。正确的思路：把KTV的收益权进行拆分，共招募300名合伙人,每人投资5万块，就能成为合伙人，合计1500万。成为合伙人的好处有：

第一：合伙人自己来消费,享受酒水5折的权益。

第二：合伙人推荐客人来消费,可以获得30%的返佣。

第三：拿出KTV总利润的50%分给300名合伙人。

于是在开业3个月以内,就收回1500万的全部投资,你看明白了吗？

62、健身房赚钱的秘密

办一张健身卡1880元，你每次去健身一次，就给你返6元，一年可以返2190元，这个广告你心动了吗？现在我们分析一下实际情况是：一个上班族，三天去健身一次，已经非常不错了，那么一年也就返还你730元，更重要的是你去健身，可能还要消费一些饮品,甚至还有一部分人会报名私人教练，后端的利润就能轻松放大。所以商家们赚钱的秘密是利用了人们的惰性在赚钱。

63、服装店营销终极秘诀

朋友开了家服装店，整条街生意都不好，唯独他家川流不息,问他秘诀，他塞给我一张卡，上面这样写的：工资卡已上交怎么办？老婆花钱如水怎么办？零花钱不够花怎么办？来吧，做本店的兼职销售员，带老婆到来我们店消费满500元返现金144元，留下你的微信号，离店便可到账，本店就是你们的小金库，你看懂了吗？

64、咖啡厅靠会员卡策略两个月收入200W

会员卡充值方案：客户只要交1000元成为会员，一年365天，每天都可以来店里喝一杯咖啡或者别的饮品。此方案一出两个多月办出去两千多张会员卡，效果非常好。

其实很少人会每天去喝咖啡，也不会一个人去喝咖啡。因为这个咖啡厅是一个商务型咖啡厅，是谈事情项目路演的咖啡厅，所以当朋友来的时候就会去，而且咖啡厅还有商务餐和中餐,西餐，下午茶，咖啡是免费的，商务餐就是一个增量的服务，所以当他们有了2000多个会员之后，他们的生意想不好都不行。

65、实体店赚钱五部曲（建议收藏）

第一：引流

你只会引流，你是没有利润的

第二：锁客

你不会锁客，顾客永远和你只有一面之缘

第三：建立鱼塘

你不会建立鱼塘，顾客和你永远都没有信赖感

第四：追销

你不会去追销，你永远都不知道顾客背后是有一群人的价值

第五：裂变

你不会裂变你的实体店永远做不大

66、成都小妹小龙虾年赚百万

一个成都小妹把价值68块钱的小龙虾免费送给顾客吃。怎么去盈利呢？凡是三个人以上来吃小龙虾免费送一份。三个人吃一份肯定不够，还会点其他的菜和酒水，让服务员结账的时候告诉他，只需要花68元办理一张会员卡，终身享受85折的会员优惠，而且还送100瓶啤酒。以后几个人来就送几瓶送完为止，通过这个模式，每天营业额上万，你学会了吗？

67、童装店如何快速收回投资

有一家童装店老板把店门口放了几台娃娃机，只要带孩子进店，老板都免费送小朋友六个游戏币，这六个币用完了，就要自己花钱买，最主要的是娃娃机旁边放了一个牌子：在本店充值300元,送200个游戏币，让孩子尽情玩，对小孩子完全没有抵抗力，于是很多人就去充钱，老板半个月就收回全部投资，你学会了吗？

68、5步成交顾客秘诀你知道吗？（建议收藏）

第一步：建立亲和力（信赖感）

第二步：顾客真正的想法是什么

第三步：帮助他解决问题（撕伤口）

第四步：让顾客看到价值（解除抗拒点）

第五步：给顾客安全感（价值交换）

69、怎么带好团队？（建议收藏）

将军办庆功宴，来宾有贵族和士兵，一位士兵不懂观矩，把洗手用的水喝了，众人嘲笑。将军起身端起洗手水说：我提议，为英勇杀敌的士兵们干了，言毕饮而尽。

顿时众人肃静，接着仰脖相干，很多士兵流下了眼泪，心灵坚强的人可以不怕死亡，却在一颗体贴和尊重的心灵面前，他会被臣服。

70、美女靠做美甲，年赚破百万，平常做一个美甲需要38元，现在只需要转发朋友圈，在支付98元，就可以做一年的美甲，而且还送12张美甲卡，自己可以用，也可以送给身边的朋友，这样不是很亏吗？98元是单色美甲，哪一个女生过来，不加一个钻做个多色，然后纹个眉，甚至还会买化妆品，其实98元就是绑定了顾客1年的消费，利润在后端，现在这个时代，不能紧靠传统的思路，去做买卖生意，你学会了吗？

71、吃月饼的人少了，月饼厂却躺赚了为什么月饼越来越多人吃，月饼厂却活得很滋润，月饼厂把月饼券65元卖给经销商，经销商80元卖给企业，企业当100元发给员工，员工40元卖给黄牛，黄牛50元在卖回给月饼厂。月饼厂啥也没生产却赚了15元，这就是商品证券化。

72、为什么生意越来越难，千万不要怪市场不景气，现在这个时代，消费者的消费能力比任何时候都要强

请你回答三个问题

第一个：消费者凭什么爱上你的产品，你的产品的尖叫点是什么？

第二个：消费者凭什么爱上你的服务，你的服务的感动点是什么？

第三个：消费者凭什么爱上进店的感觉？一旦消费者进店之后感受到的独特身份感是什么？

所以不要埋怨市场，所有的答案都在这三个问题中，关键是你有没有认真去回答你这三个问题，并付诸于你的生意中去。

73、送汤还能引爆客源？锁定顾客不断回头

有家饭店他是这么做的，你首次来吃饭，免费送你一罐瓦罐汤，成本是10元，标价是38元，在你喝完汤后，给你推出一个主张，今天只需要花19元办卡，成为我们的会员，即可获得10罐瓦罐汤，总价值是380元，今后你只要来吃饭，就免费送你一罐，这样消费者几乎是无法抗拒的办卡了，而且还推出了第二个主张，只要你介绍一个人来办卡，还送你一桶30元的洗衣液，如此一来就病毒式的裂变起来了，瓦罐汤是来吃饭才送，不用计算成本，洗衣液的成本是10元，所以，每办一张卡出去，还能够赚9元，而且客源还实现了裂变引爆，锁定顾客不断回头

74、一颗鸡蛋引爆客源

一家卤肉店，老板在店门口挂了个牌子，新鲜农家鸡蛋特价限量，鸡蛋每斤按进价亏两毛钱卖，但是每天最多限量六箱。没过几天，附近居民开始在这家，店门口排起了长队买鸡蛋，1斤鸡蛋赔两毛钱，一百斤鸡蛋才赔20块钱，随便多卖几斤卤肉就赚回来了，而且过路人看个排的长队，还以为是买卤肉的。就这样，越来越多人知道，这家卤肉店门口总是排队，一定是最好吃的，大家口口相传瞬间名声大振，吸引了很多客人，生意越来越好！

75、爆款引流让面馆客流爆满

一个面馆如何来引流，很简单，你首先需要打造一个爆款商品，比如说你的面是10块1碗，那么利润基本上在5块左右，即使你打九折对客人的吸引力也不大，顾客感觉到的是9块钱买了十块钱的面，换个方法面还是10块钱一碗，但是鸡蛋是一毛一个，每位客人限量两个，两个的鸡蛋成本也就是一块钱，但顾客会觉得你家的产品非常实惠，你学到了吗？

76、如何让进店的客户都能办理会员卡

有一个北京烤鸭店，是这么做的，首先设计一个会员充值主张：只要花99元成为会员就可以终生享受9折优惠，同时只要加1元就可以赠送价值198元的烤鸭一只。然后在门口挂上宣传横幅，本店北京烤鸭1元1只，结果吸引很多人进店消费办卡。结合你的生意，首先应该找一款高价值产品，然后以这款产品的成本价去销售会员卡，成为会员再反向赠送这款产品，这就是爆品会员引流模式。

77、一招让你店里天天客流爆满

一个做烧烤店的，首先设计一张价值150元的爆品引流卡，只要持卡到店就可以免费赠送50串店里最畅销的羊肉串，每次赠送10串。然后用1000免费吃串的引流卡投放到周边的洗车店、理发店、KTV，并置换他们店里相应的免费引流赠品。最后在店里挂出宣传海报，本店免费吃串，免费洗车、免费理发、免费KTV欢，结果客流爆满。这就是联盟引流模式

78、打折好还是送礼好？

一瓶酒的成本是25块钱，售价是100块，如果说打5折的话，就是50块钱出售，最后赚25块钱，如果不打折，而是活动期间买一送一，那么给消费者的感觉还是打5折，但是赚的却是50块钱，更重要的是：消费者带回家的是100块钱一瓶的酒，而打折折损的不仅仅是利润，还折损了消费者对产品的炫耀资本，因为打折之后，他带回家的仅仅只是50块钱一瓶的酒而已，看明白了吗？

79、简单一招引流到店1000人

有一家小龙虾店，发起了一个一元吃虾的抽奖活动，只要微信支付1块钱，就有机会免费获得98元小龙虾一份，每天限购100名，对于那些没中奖的顾客，有两个选择

第一：加倍返还五元红包

第二：赠送60元的小龙虾优惠券，然后再与周边的超市和其他商户在微信群里联合推广，这就是超级诱饵转换模式

80、销售高手必知的五大技巧

第一：先解决别人的问题。

第二：用问题回答问题。

第三：不讲产品，不讲专业，不讲知识，讲故事，举例子，做对比

第四：开场破冰

第五：做总结，归类，下危机，赞美，打预防针

81、一招引流，回收现金200万

有一个装修公司和物业合作，只要首次交物业费的业主，持发票本人来店就可以全额返还物业费。

顾客来了之后，有两个选择：

1、每个月返还100元，需要本人到店领取。

2、现场充值3000元成为会员，可以得到价值1万元的装修效果图3套和价值1500元的卫生间地砖、价值1500元的净水器。

如果现场签约还可以基础装修终生免费维修。每天平均成交5单以上。你看懂了吗？

82、如何零成本开店

一家店投资10万，每年盈利约20万，如果你的店铺做到了流程化、标准化，如何零成本开分店呢？

1、找人投资12万，占股49%，只分红不参与经营。

2、拿出19%的股份按业绩给店长，店长定会努力经营。

3、请人帮你去找投店的人投资，一旦成功就给1万元的提成。

除去10万的开店成本，还剩下1万的流动资金，你只要输出标准经营流程就占32%的股份。你看懂了吗？

83、酒店三天收款70万

198元一晚的酒店，免费住，3天收款70万元，把40%的空房间免费跟周边的其他商家合作，交10000押金，赠送3万的房卡，一年后，1万的押金全部退还合作商家的老板，不花一分钱，拿来3万的房卡，免费送给自己客户用，提升自己的产品的销量，酒店老板拿着70万去投资、一年的金融性盈利至少10%，一张房卡的金额300元，顾客住一晚，198元可以全额抵用，第二晚，只需要补96元的差价即可，等于百分之百的利润，你懂利润了吗？

84、简单一招，利润直接翻倍

一个饺子馆的策划方案，首先在饺子馅里面，随即放入一颗大枣、花生和杏仁，在顾客点的正常饺子里随机放一个这种馅的饺子，然后在店里挂出宣传海报：店庆期间，只要吃到大枣馅饺子，直接免单，吃到花生馅饺子，赠送十元小菜一份，吃到杏仁馅饺子，赠送5元现金抵扣券，下次使用，同时只要吃到任意一种都可以花49元，赠送100瓶饮料，并且在微信群里每天抢红包，活动上线，不到一周时间微信群建了6个，营业额直接翻3倍，你看懂了吗？

85、一个完整的营销方案所必备的要素

引流：怎样把客户引流到店里

截流：怎么把客户留下来

回流：怎么让客户回头多次消费

裂变：怎么让客户给你介绍客户

公司销售额不高，缺少引流

公司利润不够高，缺少截流

公司做的不够大，缺少回流

公司做得不够快，缺少裂变

今天的分享，到此结束，我是放羊哥，希望我的分享能给你带来启发！文章整理编辑：刘纯