

家电城怎么经营生意好，怎么将一个家电店经营好？ - 网创妙策

家电城怎么经营生意好，怎么将一个家电店经营好？

今天要给大家带来的案例是：云南有这么一家家电城，老板利用“免费家电”，在短短一年的时间里，疯狂盈利400万。

### 【1】案例背景

这家家电城的老板姓陈，46岁的年纪，也是今天要给大家介绍的案例的主人公。说到老陈这个人，我们也是多年的老同学了，关系一直都还不错，所以对于他做生意的各种历程，我虽然算不上了解，但也知道个大概。

大家都知道，入赘的男人是没有任何地位可言的，所以结婚二十年，老陈一直在岳父家里没有任何话语权，反正老婆说东，他不敢往西，老婆吃饭，他不敢收碗筷。平时工作呢，也就是在岳父的店里打打下手，没有工资拿，每个月也就领点儿零花钱。

说实话，这样的日子啊，过着真没啥意思，但是老陈坚信，等到岳父去世之后，他必然走上人生巅峰。结果你别说，还真被他猜准了，由于岳父没有儿子，前两年去世之后，家里的家电城只能交给女儿，这女儿平时也不管事，都是女婿在打理，家电城自然就这么到了老陈的手里。

然而大家都知道，这两年因为疫情的缘故，做生意根本就赚不到钱，更别说之前由于受到电商的影响，本来就在走下坡路的家电城了。所以啊，老陈接手之后，不仅没赚到钱，还亏了不少。

因为这事儿，家族里有不少人都颇有怨言，其中不乏一些想吃“绝户”的亲戚，觉得家电城不该被老陈这个外人接手。老陈也是无奈，只能做出一番成绩来堵住他们的嘴，为此还特地去请教了不少老师，学习了不少营销知识。

结果你别说，这一番学习之下，还真让他学到了不少东西。这不，短短一年的时间，老陈挽回了家电城的颓势，还狂赚400万，赚了个盆满钵满。

一、家电免费送；

二、买家电送现金。

以上两招，都是老陈推出的活动，看起来是不是觉得很亏本？然而我告诉大家，老陈不仅不亏，还狂赚400万，知道为什么吗？

### 【3】盈利分析

#### 一、家电免费送。

这个活动其实就是老陈的一个引流手段，老陈提出：活动期间，只要顾客转发活动软文到群里，达到转发5个群的要求之后，就可以来店里领取一个大品牌的空气炸锅。

空气炸锅的售价是488块钱，现在免费送给顾客，是不是能吸引很多人来转发？是不是能起到很好的宣传作用？

当然，空气炸锅的数量有限，先到先得，如果你不能先人一步转发的话，到时候礼品送完了，你就算转发100个群，都没用了。

有些人转发了之后呢，由于礼品已经送完了，自然没拿到什么好处。这时候，老陈告诉他们：凡是参与转发的顾客，如果来店里购买家电，还可以领取代金券。

关于这个代金券，就和老陈的第二个活动有关系了。

人家的代金券是怎么用的？你有500块钱的代金券，然后你买了一台3000块钱的空调，用了代金券之后，是不是只需要支付2500块钱了呢？

但是老陈不同，他提出：代金券并不能用来抵扣加点费用，而是作为“保险”来使用。

比如说，这台空调3000块钱，你有500块钱的券，一年之内，如果家电出现了任何非人为的损坏，你都可以来店里领取500块钱的现金。两年之后，就算空调没有任何损坏，你也可以来兑换“保险”，到时候一样给你500块钱。只不过呢，在这两年之内，你每年都需要花费50块钱来交个“保费”。

就这么一个活动，愣是吸引了大量顾客进店购买家电。至于这个“保险”，其实正规品牌很难在一年之内出现非人为损坏。至于两年之后，谁还记得那么多？到时候发票都不一定找得到了。

看到这里，大家明白了老陈是如何盈利的了吗？