

故事背景：

河南有个开饰品店的美女，姓张，大学毕业以后在事业单位上了几年班，觉得每天朝九晚五的生活太枯燥乏味，于是决定出来闯一闯，自己创业做老板。小张本来就对衣服首饰之类的很感兴趣，穿衣打扮也很精致时髦，思考了大半月决定开一家饰品店。

家里人和朋友就劝她，说商业区里饰品店遍地都是，新开一家饰品店没什么竞争力，很可能血本无归啊。小张不是那种人云亦云的人，她也知道现在实体店做生意难，但还是想试一试，于是到处奔波考察，发现饰品店很多都扎堆在商业区，居民区却不见几家。

由于前期创业资金也不算太多，小张就决定避开高档饰品零售市场，决定要开一家中低端定位的社区店，希望吸引一些社区里和学校附近的年轻女性消费。小张这家店不到80平，租金比较低，附近人流量也不少，但营业额却一直不怎么好，小张发现客人基本上都是来店里看看，愿意花钱购买的人并不多。

就这样冷冷清清地过了快一个季度，到后来连保本都难，小张觉得不能再这么干等着客人上门了，自己跑去钻研营销方法，最后决定举办一次“充值送礼再返现”的活动。活动具体是怎么举办的？我们接着往下看。

活动方案：

在看具体活动之前，我们先来想想看，开这么一家社区店，生意好一点，日营业额就算有个3000元，毛利率按照60%算，一年能赚个65万就顶天了，再扣除房租水电人工费用等成本，最后到手的也就50来万，这还是最理想的情况，真要赚到148万怎么着也得干个三四年吧？

我们经常说思路决定财路，人与人的差距就在这个“思路”当中，我们再来看看聪明人的思路是什么样的：

小张举办的活动很简单，只要客人在活动期间充值498元成为会员，就送价值660元的除皱祛痘美容套餐，再送价值300元的品牌丝袜、饰品店498元的现金抵扣券，除此以外，会员还能再返498元的现金，凭小票来店领取现金。

这活动一出来所有人都傻眼了，这是做生意还是做慈善啊，客人是赚大发了，老板也亏得血本无归了！我告诉大家，小张就靠这次活动，一年净赚148万。很多人想不明白，这活动到底是怎么盈利的？别走开，接下来的分析更精彩。

盈利分析：

活动期间充值498就成为会员，送价值660元的除皱祛痘美容套餐，再送价值300元的品牌丝袜、饰品店498元的现金抵扣券，客人光看这个就知道物超所值，也不用担心店家跑路，因为拿到手的都是实打实的东西，就算跑路了自己也不会亏，甚至还赚了。

那老板会不会亏呢？生意人可不作亏本买卖，首先送的498元用于抵扣每次消费的10%，要等消费完卡里储值的那498元才能使用，这样一来客人为了拿到这些抵扣额，是不是就要来店消费5000多？这相当于后续给客人打了个九折，客人也是占到便宜了的。

至于送出去的除皱祛痘美容套餐，这是小张通过“异业联盟”置换来的东西，自己没有出一分钱，是真正的零成本，我们在专栏里也提到过很多次“异业联盟”和“第三方付费”的案例，有兴趣的可以点进来看看具体是怎么操作的。

另外，送出去的丝袜总共十双，一双30元，总价值300元，都是市面上质量好的品牌丝袜，对于来饰品店的女性客户来说，美容套餐也好，丝袜也好，这些都是她们的刚需品，在其他店只能原价购买，现在居然充值就能免费送，你说爱美的女性有谁会拒绝这个诱惑？

其实这些丝袜不能一次性拿完，而是每个月限领一双，10双就得来店10次，时长10个月，这样又锁定了客人的10次来店。这时候算算成本，小张找到生产厂家批发过来，一双丝袜的成本也不过4块钱，总成本就是40元，这十个月的时间里，客人来店难道只会领取一双丝袜吗？来十个月怎么也该养成消费习惯了，不愁没有生意做，所以轻轻松松就能把这些成本补回来。

很多人觉得花498元能拿这么多礼品，这确实是占了天大的便宜，但还是钱到手更有占便宜的感觉，这下老板还告诉你，充的498以后直接退还，这不就是白嫖吗？当然，小张也是有考虑的，这笔钱不会一次性退还，她采取了金额的“分拆法”，让客人为了领取每期现金持续来店，而只要客人来到店里，成交的几率也就更大了

。

至于具体该怎么操作，我们在专栏里的案例讲得更详细，感兴趣的朋友可以点进来看看。