**让你的外卖快餐迅速打开市场的好点子**

【点子概述】

外卖快餐店，为了快速拿下更多的送餐业务，采取了与竞争对手不一样的策略，迅速做开市场，形成自 动化送餐体系。 转载请注明该点子来自瞧这网http//www.795.com.cn/的很好很强大

【点子内容】

操作方法如下：

1、印刷名片大小且精美的 PVC 卡片，到各个写字楼（目标顾客聚集 的地方）派发，卡片内容分为三大部分。

第一部分：“新店开业，2 元送餐，持此卡，您只需花 2 元即可享受 价值 12元的美味午餐”

第二部分：具体菜单请到本店 微信 空间了解（有图有介绍），微信号：

\*\*\*\*\*\*；

第三部分：每天10点前微信在线预定，微信繁忙请拨打电话：13\*\*\*\*\*\*\*\*订餐。

2、给顾客送餐时，对顾客说两句话。

第一句：您明天还可以免费得到一份原价 12 元的美味午餐，有兴趣 加入我们的活动吗？

第二句：只要您今天投资 12 元购买 6 张面值 2元的餐券，明天就可以不花一分钱得到 12 元的美餐了，并且餐券在今后抵现金支付，也 就是说，有了餐券，12 元的午餐，您只需要花 10元就可以得到了。非常简单的策略，几乎没有不成交的顾客，现在算算，X先生是亏还 是赚呢？

购买 6 张餐券，至少就是消费 6 次，加上开始收回的 2 元，总共能收 回 74 元，每份快餐的成本是 6 元，消费 6 次加上前面 2 次，一共 8 次，总计 48 元，最后净赚 26 元，1000 个顾客，8 次可以净赚 26000 元，而顾客的终身消费绝对不止 8 次，今后继续原价 12 元订餐的比例将非常高。

我们再回过头分析隐藏在其中的智慧。

第一点：以 2 元送餐作为引流价格，相当于花 4 元成本获得跟 1 个目标客户接触的机会。（其实这个环节还有优化的空间，比如，可以测 试 6元的成本价送餐，后续的回旋空间将更大）

第二点：利用 QQ 空间展示菜品介绍，对比竞争对手的文字介绍，将 更有诱惑力；

第三点：选择让顾客通过 微信 订餐，能够抓住所有顾客的 微信 信息， 方便今后随时促销与情感联络，关键是人人都有微信，免去打电话的麻烦；可以用微信公众号 10 点前支付下单享受优惠，线下分区域集中配送，形成 O2O闭环；）

第四点：通过第二天继续免费送餐的政策，促使顾客购买餐券，锁定接下来6次消费。

第五：与顾客接触 8次之后，只要做好口味、服务及调查工作，基本上就能长期锁定，就算顾客变心，也可以通过微信交流挽。