**火锅店爆品经典：充1000元会员卡，**

**送1000瓶雪花啤酒！咋赚钱？**

我们有一个学生是开火锅店的，其实火锅店的投入成本也不小。之前的促销方案是3个人吃火锅收费200元，4个人吃火锅收费300元；但现在重新设计了一款会员产品：充值1000元消费卡，可以抵扣1000元消费金额，并且赠送1000瓶雪花啤酒。

我们要记住：送的产品叫赠品，赠品必定是精品，不是精品是不能做赠品的。那1000瓶雪花啤酒，即使3元/瓶，成本也得3000元。有的人就会想：那不是相当于充1000元送3000元？那不就赔死了？但是事实上，我们要想“圈人”，就要从毛利思维里面走到流量思维。

这款“爆品”推出之后，第一，本来只消费了200元的顾客，就有可能充值1000元；消费了300元的顾客，也可能充值1000元。所以每一天单店的营收，就从以前的3万元变成了10万元，这时门店的收入其实已经倍增了。

1. 这1000瓶啤酒只能存放在店里，顾客按需领取，所以门店不需要那么多的库存。一般4个人吃火锅差不多喝30瓶酒，那店里还剩970瓶酒。下次要外出吃饭，客户的第一反应肯定还是吃火锅，因为他就会冲着占便宜来——还有970瓶啤酒没喝完呢！
2. 客户的朋友或者同事要外出吃饭，他肯定会推荐去那家火锅店。这其实就是在帮火锅店做引流了，而关键是他引流过来的人，继续可以让他办理1000元的会员卡，这样就实现了裂变。

 所以这个时候你就不是在卖产品、卖火锅，而是在卖会员、做粉丝，然后通过粉丝实现自动裂变。来店里的所有客户，不可能每次来火锅店只喝啤酒，肯定还会要点其他产品，所以后面的利润产品就可以无限裂变。

 这个叫做循环周期盈利模式：第一，它是循环的，包含引流、变现、裂变这三个环节；第二，它是周期的。更重要的是它可以让这个店的营收和粉丝流量实现暴涨。店里流量越多，那这个店里的生意就肯定会越好！员工的干劲就越足！