**洗衣连锁店爆品转型经典：5年市值100亿，**

**而前面20年只干了30家店！**

大家都知道洗衣连锁店属于“重资产”，因为需要投入设备、门店、房租、水电、人工等成本费用，所以这种企业用传统的方式很难迅速做大。

北京的荣昌洗衣创始人张荣耀在开始创业的时候，24年的时间，只开了30家门店，但是后来他用5年内的时间做出了“e袋洗”，公司市值很快就达到上百亿。

其实张荣耀在企业转型的时候，就想用互联网的思维来做互联式的企业。所以他从百度挖了个人才叫陆文勇。陆文勇就开始操盘“e袋洗”：第一，拿出最好的产品，就是洗衣服务；第二，卖最低的价格——99元一袋。以前的洗衣服是按件算，加急还要付加急费，但是现在只需48小时，并且上门取件，非常方便。尤其符合现在的“懒人经济”，关键是不按件收费而是按袋收费，并且在互联网上下单，既实惠又方便。

这个就是我们所说的将产品卖最低的价格，再将产品服务 实现在线化。精选出来一个产品，把用户体量扩大。荣昌洗衣就在全国吸引了一千多万个用户，企业的市值自然而然就暴涨起来。因为它连接的是一千多万个家庭，一个家庭除了洗衣服，肯定还要洗窗帘、洗鞋子，以及奢侈品的维护，甚至未来在这个平台上还会衍生出来很多的家庭服务。因此这家公司现在的日单量可以做到线下2000家门店的日单量的总和。

所以反问一下自己，你有“爆品”嘛？如果没有，那就意味着没有用户，没有用户就没有社群，没有社群就没有后端的裂变和商业模式！