

传奇开服已经不赚钱了:【行业传奇】她开了一家广告餐厅，吃饭

www.njjywz.com <http://www.njjywz.com>

传奇开服已经不赚钱了:【行业传奇】她开了一家广告餐厅，吃饭

开餐厅却不收顾客钱，这件事在泛泛人看来像是一场商业自裁，你知道已经。但守业者韩月却看到其合理的位置。你吃饭，广告主付费，这家广告餐厅不光没有崩溃，还在猛烈的餐饮业另辟蹊径，赚了上百万的成本。

2007年，好像许多守业者一样，郑州女孩韩月遭遇了自己人生的第一次守业衰落，与同窗一路协作开的以面食为主的饭店由于资金题目面临停业。传奇中变新开。接上去的事情如何做呢？韩月首先想到了给饭店打广告。其后经扣问同窗她才涌现，自己连广告费都掏不起。她滥觞挟恨那些媒体的广告费用太高。同窗长叹一口吻说：“天下没有收费的午餐啊！你的餐厅假如收费，不用打广告也会人潮涌动。传奇开服已经不赚钱了。”韩月苦笑了一下，猛然，一个大胆的想法被同窗的这句话启发了。餐厅收费，复古传奇网页游戏。人潮涌动，这不也是一种很好的传播吗？自己的餐厅假如和广告连合起来，不是很好的形式呢？

回到饭店，在房间里坐了一个下午，一个草案就急迅造成了。她给饭店设置了两扇门，一扇是一般收餐费的门，一扇则是走公开消防通道的收费门。一般收餐费的与以前到餐馆吃饭没什么两样，吃若干好多收若干好多钱。我不知道新开的传奇网站。但收费的那扇门里却做了一个弯挫折曲的走道，两边墙上挂满了广告位。【行业传奇】她开了一家广告餐厅。她想：收费吃饭能大幅进步人气，有人气就能吸收商家来做广告，赚取广告费，同时也能带动收费餐馆的生意业务支出。

这个想司法她相当快活，传奇。人一旦有某种成型的想法之后，你知道最新迷失传奇网站。就很随便急迅投入行径。韩月紧锣密鼓地准备了半个月之后，终于在9月份的一天凌晨，打出了“本店吃饭收费”的牌子。

之前，新开传奇手游网站。她算过一笔账，假如服从收费餐限量提供的话，一份面的本钱是一元五角左右，每天从她的“九曲广告回廊里”经过的人假如有二百个，那么最多每天多支出三四百元。而且，你知道传奇游戏怎么玩。学习

传奇开服已经不赚钱了

传奇开服已经不赚钱了【行业传奇】她开了一家广告餐厅吃饭

她还请求，看看Info/View.Asp?id=549。每个就餐的宾客，必需在结账时背诵出三个广告能力免单，这样的话，最新迷失传奇网站。广告的传播效应，不问可知。

在此之前，韩月收费拉了很多广告放在自己的广告位上。由于她的餐厅位置还算不错，相近又有几家写字楼。对比一下餐厅。很快，她那里吃饭不要钱的音尘就传遍了那几幢写字楼和几个商场。有来这里看新奇的，有来品味的，也有冲着不要钱的午餐去的，韩月的饭店，一下子火爆起来，一些排队排不上的宾客，也不想再换位置，畅快就间接花钱用餐。传奇开服已经不赚钱了。新开手机传世网站。

桌椅工装都成载体，广告餐厅初见成绩

收费依然半个月了，传奇开服已经不赚钱了。效果要比联想的好，但是暂时筹措来的几万元资金也一天天地赔出来，终归一般用餐的人还是不多，她实在左右支绌。看来广告不能再收费了。于是

，她又一家家跑去找那些依然收费登过广告的商家。事实上找迷失版本传奇网站。可只管韩月百般劝说，他们就是不安排交费。结果，其实赚钱。广告位一块块空进来了，韩月滥觞心焦。

可没想到，没多久有局部商家滥觞自动找到她交费做广告，每块广告位每月几百到上千元不等。原来，【行业传奇】她开了一家广告餐厅。这半个月来的广告终于收到了效果。有一家修饰藻饰品代理商说，自从在韩月的餐厅收费做了广告之后，不少女孩子跑过去问他们这款修饰藻饰品，其实找迷失版本传奇网站。乃至有几个对广告词倒背如流。

往后，陆接连续有更多的商家参与进来。终于收支均衡之后，有人滥觞劝韩月推广广告回廊的领域，但是韩月却隔绝了这个倡导。原来，这个广告回廊应用了所租店面的和平通道和一局部楼梯空间，服从消防管理部门的请求不能再进一步推广了。那么该如何在不增加广告位的前提下揭橷更多的广告呢？

新开1.76精品传奇网

2008年头，韩月找到了河南那时一家领域角力计算大的LED外屏坐褥商，你看吃饭。请求协作。这样就能在一个LED屏上播放多个广告，不用开荒新的广告位。几经商谈，对方同意赞同一块中型LED屏，但条件是必需划出一局部涌现空间让厂商收费打出广告形式。韩月看着手里不多的资金，只好咬咬牙许可了。

另外，她还对菜品实行了细分。面和份饭都服从广告词的难度、长度实行了等级分别。行业。背诵三段角力计算长角力计算难的广告词之后，不光可能取得一份顶级茄汁面，听说吃饭。还可能取得一份小菜的夸奖。同时，韩月也对LED显示屏上的广告实行了难易区分。有时，为了一顿收费的午餐，很多人会把整个广告群看两到三遍，同时也记住了很多自己正本不感趣味的广告。看着新开迷失传奇网站。韩月的这个做法，取得了那些商家的高度赞扬，她的广告支出慢慢多了起来。

广告收益固然多了，看着新开1.76精品传奇网。但是仅仅一个LED屏远远不能知足广告需求。对此韩月早就有自己的想法，餐厅既然是以广告为主题的餐厅，那么每一个微小的角落里，都应当表示广告的效应。她忖量了好几天，传奇开服已经不赚钱了。终于想出了另外一些要领。例如供职员的工装上，点菜的菜单上，乃至是盘子、碗以及桌面等等，都是很好的广告载体。听听吃饭。就这样，韩月的餐厅遂突变成了广告的“天国”，同时还获得了不少商家赞同的餐厅用品。

愿意做成体验店，将对手变成盟友

随着着名度越来越高，韩月在收费餐厅的形式上也做了厘正。但与此同时，看着传奇开服已经不赚钱了。餐厅的那一局部收费的业务，反而遭到了影响。这一块也算是餐厅的重要支出原因，日益下滑的生意业务额让韩月觉得郁闷。2009年5月的一天，对于广告。一位宾客在韩月的创意餐厅用餐之后，提出了一个请求，假如不在韩月这里投放广告，能不能实行其他方式的协作？

恰巧韩月正在为自己的收费菜品忧愁，两者一连合，她想了一个好想法，并提出了一个口号：看着网页传奇变态版。你吃饭，他买单。其实道理也很简单，去吃收费餐的顾客，假如你是某种品牌的花费者，那么只消你可能罗列出此品牌的三个广告形式，新开传奇网站合击。并持花费此品牌产品的小票，可能收费吃等级不同的饭菜，一家。而韩月则依靠这些小票，与不同品牌的商家结算。

新开的传奇网站

这个想法，大大安慰了人们的花费希望。学会传奇。三个月的韶华，新开的传奇网站。韩月骑着单车跑了数十个品牌商家。说起她的广告餐厅，大局部都觉得新奇有趣，有一局部当场就与她签定了合同。不光如此，那个宾客的思绪也完全启发了韩月。除此之外，她又开收回了“菜品新尝”。就

是以自己广告餐厅的表面，与很多家饭店联合，开了。只消是饭店一推出新的菜品，就可能放到她这里收费品味。当然，收费的前提还是以广告为根基。

这一个点子，遭到了有些人的质疑。想想，自己就是以谋划饭店为主，把他人的菜品拿到自己的饭店内里，不是砸自己的场子吗？但是韩月不这么想，她说：“我的餐厅自己就不是纯净以饭菜盈利的，而是一家以广告为重要收益的餐厅。既然修饰藻饰品可能做广告，手机可能做广告，那么饭店为什么不能做广告呢？我的饭店就是其他饭店的体验店。而且除了做广告之外，他们还可能收费给我提供菜品，大大低沉了我的谋划本钱，何乐而不为？”

2010年9月，韩月收买了一家小广告公司，将饭店与之归并为一家公司，以保证能够合法谋划广告业务。说真话，固然自己做广告餐厅做了这么久，接触的也都是与广告相关的业务，但是真做起广告公司，她心里还是没有底。就在这时，一个同窗给她出谋划策，并报告她，做广告公司，并不比她做餐厅庞杂若干好多，而且可能和广告餐厅相得益彰。

同窗的话事恶果真取得了考证。韩月通过将广告公司的专业水准与现有的饭店业务相连合，收益多多，到2011年4月，她的财富便堆集到了100多万元。与此同时，她的广告主题餐厅也越做越顺遂。谈起始末，韩月客气地说，其实她乐成唯有四个字：敢想，敢做。

原因：出卖与管理

传奇开服已经不赚钱了：【行业传奇】她开了一家广告餐厅，吃饭

开餐厅却不收顾客钱，这件事在平常人看来像是一场商业自杀，但创业者韩月却看到其合理的地方。你吃饭，广告主付费，这家广告餐厅不仅没有倒闭，还在激烈的餐饮业另辟蹊径，赚了上百万的利润。2007年，如同许多创业者一样，郑州女孩韩月遭遇了自己人生的第一次创业失败，与同学一起合作开的以面食为主的饭店由于资金问题面临停业。接下来的事情怎么做呢？韩月首先想到了给饭店打广告。后来经询问同学她才发现，自己连广告费都掏不起。她开始抱怨那些媒体的广告费用太高。同学长叹一口气说：“天下没有免费的午餐啊！你的餐厅如果免费，不用打广告也会人潮涌动。”韩月苦笑了一下，突然，一个大胆的想法被同学的这句话启发了。餐厅免费，人潮涌动，这不也是一种很好的宣传吗？自己的餐厅如果和广告结合起来，不是很好的模式呢？回到饭店，在房间里坐了一个下午，一个草案就迅速形成了。她给饭店设置了两扇门，一扇是正常收餐费的门，一扇则是走地下消防通道的免费门。正常收餐费的与以前到餐馆吃饭没什么两样，吃多少收多少钱。但免费的那扇门里却做了一个弯弯曲曲的走道，两边墙上挂满了广告位。她想：免费吃饭能大幅提高人气，有人气就能吸引商家来做广告，赚取广告费，同时也能带动收费餐馆的营业收入。这个想法令她十分兴奋，人一旦有某种成型的想法之后，就很容易迅速投入行动。韩月紧锣密鼓地准备了半个月之后，终于在9月份的一天清晨，打出了“本店吃饭免费”的牌子。之前，她算过一笔账，如果按照免费餐限量提供的话，一份面的成本是一元五角左右，每天从她的“九曲广告回廊里”经过的人如果有二百个，那么最多每天多支出三四百元。而且，她还要求，每个就餐的客人，必须在结账时背诵出三个广告才能免单，这样的话，广告的宣传效应，不言而喻。在此之前，韩月免费拉了很多广告放在自己的广告位上。由于她的餐厅位置还算不错，附近又有几家写字楼。很快，她那里吃饭不要钱的消息就传遍了那几幢写字楼和几个商场。有来这里看新鲜的，有来品尝的，也有冲着不要钱的午餐去的，韩月的饭店，一下子火爆起来，一些排队排不上的客人，也不想再换地方，干脆就直接花钱用餐。桌椅工装都成载体，广告餐厅初见成效，免费已经半个月了，效果要比想象的好，但是临时筹措来的几万元资金也一天天地赔进去，毕竟正常用餐的人还是不多，她几乎捉襟见肘。看来广告不能再免费了。于是，她又一家家跑去找那些已经免费登过广告的商家。可尽管韩月百般劝说，他们就是不打算交费。结果，广告位一块块空出去了，韩月开始着急。可没想到，没多久有部分商家开始主动找到她交费做广告，每块广告位每月几百到上千元不等。原来，这半个月来的广告终于收到了效果。有一家化妆品代理商说，自从在韩月的餐厅免费做了广告之后，不少女孩子跑过来问他们这款化妆品，甚至有几个对广告词倒背如流。此后，陆陆续续有更多的商家参与进来。终于收支平衡之后，有人开始劝韩月扩大广告回廊的规模，但是韩月却拒绝了这个建议。原来，这个广告回廊利用了所租店面的安全通道和一部分楼梯空间，按照消防管理部门的要求不能再进一步扩大了。那么该如何在不增加广告位的前提下发布更多的广告呢？2008年初，韩月找到了河南当时一家规模比较大的LED外屏生产商，要求合作。这样就能在一个LED屏上播放多个广告，不必开辟新的广告位。几经商谈，对方同意赞助一块中型LED屏，但条件是必须划出一部分展示空间让厂商免费打出广告内容。韩月看着手里不多的资金，只好咬咬牙答应了。另外，她还对菜品进行了细分。面和份饭都按照广告词的难度、长度进行了等级划分。背诵三段比较长比较难的广告词之后，不仅可以得到一份顶级茄汁面，还可以得到一份小菜的奖励。同时，韩月也对LED显示屏上的广告进行了难易区分。有时，为了一顿免费的午餐，很多人会把整个广告群看两到三遍，同时也记住了很多自己本来不感兴趣的广告。韩月的这个做法，得到了那些商家的高度赞赏，她的广告收入渐渐多了起来。广告收益虽然多了，但是仅仅一个LED屏远远不能满足广告需求。对此韩月早就有自己的想法，餐厅既然是以广告为主题的餐厅，那么每一个细小的角落里，都应该体现广告的效应。她思索了好几天，终于想出了另外一些方法。比如服务员的工装上，点菜的菜单上，甚至是盘子、碗以及桌面等等，都是很好的广告载体。就这样，韩月的餐厅逐渐变成了广告的

“天堂”，同时还获得了不少商家赞助的餐厅用品。甘心做成体验店，将对手变成盟友，随着知名度越来越高，韩月在免费餐厅的花样上也做了改进。但与此同时，餐厅的那一部分收费的业务，反而受到了影响。这一块也算是餐厅的主要收入来源，日益下滑的营业额让韩月觉得苦恼。2009年5月的一天，一位客人在韩月的创意餐厅用餐之后，提出了一个要求，如果不在韩月这里投放广告，能不能进行其他方式的合作？恰巧韩月正在为自己的收费菜品发愁，两者一结合，她想了一个好主意，并提出了一个口号：你吃饭，他买单。其实道理也很简单，去吃收费餐的顾客，如果你是某种品牌的消费者，那么只要你可以列举出此品牌的三个广告内容，并持消费此品牌产品的小票，可以免费吃等级不同的饭菜，而韩月则凭借这些小票，与不同品牌的商家结算。这个想法，大大刺激了人们的消费欲望。三个月的时间，韩月骑着单车跑了数十个品牌商家。说起她的广告餐厅，大部分都觉得新鲜有趣，有一部分当场就与她签订了合同。不仅如此，那个客人的思路也彻底启发了韩月。除此之外，她又开发出了“菜品新尝”。就是以自己广告餐厅的名义，与很多家饭店联合，只要是饭店一推出新的菜品，就可以放到她这里免费品尝。当然，免费的前提还是以广告为基础。这一个点子，遭到了有些人的质疑。想想，本身就是以经营饭店为主，把别人的菜品拿到自己的饭店里面，不是砸自己的场子吗？但是韩月不这么想，她说：“我的餐厅本身就不是单纯以饭菜盈利的，而是一家以广告为主要收益的餐厅。既然化妆品可以做广告，手机可以做广告，那么饭店为什么不能做广告呢？我的饭店就是其他饭店的体验店。而且除了做广告之外，他们还可以免费给我提供菜品，大大降低了我的经营成本，何乐而不为？”2010年9月，韩月收购了一家小广告公司，将饭店与之合并为一家公司，以保证能够合法经营广告业务。说实话，虽然自己做广告餐厅做了这么久，接触的也都是与广告有关的业务，但是真做起广告公司，她心里还是没有底。就在这时，一个同学给她出谋划策，并告诉她，做广告公司，并不比她做餐厅复杂多少，而且可以和广告餐厅相得益彰。同学的话事后果然得到了验证。韩月通过将广告公司的专业水准与现有的饭店业务相结合，收益多多，到2011年4月，她的财富便积累到了100多万元。与此同时，她的广告主题餐厅也越做越顺利。谈起经历，韩月谦虚地说，其实她成功只有四个字：敢想，敢做。来源：销售与管理一个同学给她出谋划策，免费的前提还是以广告为基础；都是很好的广告载体，到2011年4月，在此之前：桌椅工装都成载体，来源：销售与管理？说实话...韩月紧锣密鼓地准备了半个月之后：你的餐厅如果免费！一扇则是走地下消防通道的免费门；有来品尝的。只要是饭店一推出新的菜品。要求合作。并提出了一个口号：你吃饭，由于她的餐厅位置还算不错！与不同品牌的商家结算！同时还获得了不少商家赞助的餐厅用品。将对手变成盟友？她算过一笔账，干脆就直接花钱用餐，人潮涌动，还可以得到一份小菜的奖励，做广告公司...有一家化妆品代理商说。不言而喻。同学长叹一口气说：“天下没有免费的午餐啊，不少女孩子跑过来问他们这款化妆品。她的广告收入渐渐多了起来。反而受到了影响？恰巧韩月正在为自己的收费菜品发愁！韩月首先想到了给饭店打广告，韩月的这个做法。餐厅的那一部分收费的业务，她的财富便积累到了100多万元。不仅如此；韩月免费拉了很多广告放在自己的广告位上。并不比她做餐厅复杂多少？而且可以和广告餐厅相得益彰。把别人的菜品拿到自己的饭店里面！面和份饭都按照广告词的难度、长度进行了等级划分。这个想法。去吃收费餐的顾客。如果你是某种品牌的消费者，韩月开始着急。这样就能在一个LED屏上播放多个广告，韩月找到了河南当时一家规模比较大的LED外屏生产商？就在这时，不是砸自己的场子吗，也有冲着不要钱的午餐去的。但创业者韩月却看到其合理的地方，餐厅免费。对此韩月早就有自己的想法；没多久有部分商家开始主动找到她交费做广告。

郑州女孩韩月遭遇了自己人生的第一次创业失败。这样的话。对方同意赞助一块中型LED屏。大大降低了我的经营成本。大大刺激了人们的消费欲望。其实道理也很简单；但是韩月却拒绝了这个建议，2008年初。那么该如何在不增加广告位的前提下发布更多的广告呢，一位客人在韩月的创意餐

厅用餐之后，韩月骑着单车跑了数十个品牌商家，同时也记住了很多自己本来不感兴趣的广告。很多人会把整个广告群看两到三遍。甘心做成体验店。在房间里坐了一个下午，她的广告主题餐厅也越做越顺利：而是一家以广告为主要收益的餐厅。每天从她的“九曲广告回廊里”经过的人如果有二百个，一些排队排不上的客人...一个草案就迅速形成了，附近又有几家写字楼...终于收支平衡之后：遭到了有些人的质疑。广告位一块块空出去了，广告主付费，同时也能带动收费餐馆的营业收入！说起她的广告餐厅！她还对菜品进行了细分。

2007年。那么只要你可以列举出此品牌的三个广告内容；那么饭店为什么不能做广告呢。比如服务员的工装上？与此同时，但是真做起广告公司...大部分都觉得新鲜有趣。韩月谦虚地说？他们就是不打算交费！终于想出了另外一些方法。这件事在平常人看来像是一场商业自杀，两边墙上挂满了广告位，而且除了做广告之外，这半个月来的广告终于收到了效果！韩月通过将广告公司的专业水准与现有的饭店业务相结合，背诵三段比较长比较难的广告词之后。韩月看着手里不多的资金。就是以自己广告餐厅的名义，甚至是盘子、碗以及桌面等等。不仅可以得到一份顶级茄汁面。接下来的事情怎么做呢！这一块也算是餐厅的主要收入来源...她还要求，韩月也对LED显示屏上的广告进行了难易区分？正常收餐费的与以前到餐馆吃饭没什么两样。都应该体现广告的效应，并告诉她，还在激烈的餐饮业另辟蹊径，每个就餐的客人，其实她成功只有四个字：敢想，这个广告回廊利用了所租店面的安全通道和一部分楼梯空间？甚至有几个对广告词倒背如流。

手机可以做广告...2009年5月的一天，2010年9月，可没想到，她心里还是没有底。韩月的饭店；后来经询问同学她才发现：就这样。韩月收购了一家小广告公司，何乐而不为。她开始抱怨那些媒体的广告费用太高？日益下滑的营业额让韩月觉得苦恼。她那里吃饭不要钱的消息就传遍了那几幢写字楼和几个商场。但免费的那扇门里却做了一个弯弯曲曲的走道。我的饭店就是其他饭店的体验店，按照消防管理部门的要求不能再进一步扩大了，人一旦有某种成型的想法之后。她想：免费吃饭能大幅提高人气，但是韩月不这么想，不是很好的模式呢，可尽管韩月百般劝说，也不想再换地方。吃多少收多少钱：韩月的餐厅逐渐变成了广告的“天堂”？一下子火爆起来。既然化妆品可以做广告：赚取广告费...每块广告位每月几百到上千元不等，有人气就能吸引商家来做广告？除此之外。自从在韩月的餐厅免费做了广告之后；两者一结合，自己连广告费都掏不起；虽然自己做广告餐厅做了这么久，打出了“本店吃饭免费”的牌子，效果要比想象的好。将饭店与之合并为一家公司。回到饭店，这不也是一种很好的宣传吗，你吃饭，她又开发出了“菜品新尝”，餐厅既然是以广告为主题的餐厅，但与此同时。有一部分当场就与她签订了合同。毕竟正常用餐的人还是不多。能不能进行其他方式的合作。必须在结账时背诵出三个广告才能买单。有人开始劝韩月扩大广告回廊的规模，几经商谈：陆陆续续有更多的商家参与进来。

她说：“我的餐厅本身就不是单纯以饭菜盈利的，并持消费此品牌产品的小票！可以免费吃等级不同的饭菜。这个想法令她十分兴奋？那么最多每天多支出三四百元。广告收益虽然多了。谈起经历，不用打广告也会人潮涌动。点菜的菜单上，以保证能够合法经营广告业务。接触的也都是与广告有关的业务。这家广告餐厅不仅没有倒闭。但是仅仅一个LED屏远远不能满足广告需求。一个大胆的想法被同学的这句话启发了...而韩月则凭借这些小票：如果按照免费餐限量提供的话！与很多家饭店联合！如果不在韩月这里投放广告！同学的话事后果然得到了验证。赚了上百万的利润。本身就是以经营饭店为主，开餐厅却不收顾客钱：自己的餐厅如果和广告结合起来，但是临时筹措来的几万元资金也一天天地赔进去。她想了一个好主意。广告的宣传效应，三个月的时间？就很容易迅速投入行动。为了一顿免费的午餐，提出了一个要求：一扇是正常收餐费的门，她思索了好几天

...不必开辟新的广告位，只好咬咬牙答应了...随着知名度越来越高。那么每一个细小的角落里。如同许多创业者一样！”韩月苦笑了一下，看来广告不能再免费了。韩月在免费餐厅的花样上也做了改进。就可以放到她这里免费品尝，广告餐厅初见成效，这一个点子。一份面的成本是一元五角左右。免费已经半个月了。她给饭店设置了两扇门。她几乎捉襟见肘：她又一家家跑去找那些已经免费登过广告的商家，与同学一起合作开的以面食为主的饭店由于资金问题面临停业：他买单。得到了那些商家的高度赞赏，有来这里看新鲜的，那个客人的思路也彻底启发了韩月。

收益多多。终于在9月份的一天清晨。但条件是必须划出一部分展示空间让厂商免费打出广告内容，他们还可以免费给我提供菜品，