

有一个重点大学的大三学生看上了学校里新建食堂4楼的一块空旷的大厅，这个大厅旁边是一个隶属于学校的高级餐厅，而高级餐厅的声音一直很一般，目前大厅闲置着，学生想着通过关系低价把这块场地拿下来，因为学校有几万的学生，所以说在食堂4楼，但如果宣传得当还是有学生愿意来的，他最擅长的是英语，其实大学生对于英语以及小语种的需求非常大，于是他运用这块场地也做了一些英语有关的服务，巧妙运用杠杆借力方案，轻松开启了一个英语项目，它是怎么做到的呢？

首先它解决了场地问题，后勤主任最关心的是学校餐厅的生意，他去跟后勤主任说，我有办法帮你把学生弄到4楼来吃饭，同时我保证每个月给你带来2万的营业额，我的条件是免费使用你心智的产业后勤主任。第四是项目内容，他重新定位了英语培训闲置的场地，用来做任何商业行为，是用来带领学校里学生成为英语，一个百人重读英语项目诞生了。接着他为了解决成都英语的权威性、可信度，塑造如下著名的培训机构新东方谈合作说我想帮你们招生，至少可以帮你们招100个学生，我的条件是提供培训资料的视频和老师，比如新东方提供一个老师每周过来一次或两次来带领学生们成都英语，同时晚上在场地里播放培训相关视频，给新东方招生做宣传。

新东方为了扩大招生是同意合作，最后他轻松解决了招生问题。找了英语俱乐部的会长告诉会长说，我给你们协会找了一个定点读英语以及开会做活动的地方，同时给您提供一个单独的办公室，我希望能能够动用协会的力量帮我招成功，学生协会里的人可以免费参加，需要缴纳3.5元的早餐费，也是协会开始向学生宣传，新东方老师带领你晨读，每天一小时英语轻松过4六级，许多学生排队报名，这是一个多方借力多方获利的经典营销案例。在这个案例中，每一个参与方都有巨大的收益。

一、大学生通过英语俱乐部招到学生400人左右，定价为每个学生每天早上6月按月收费，每个学生毛利在3.5元一个月，毛收入为42,000元。二、英语俱乐部免费获得办公室与活动场所，同时提高了协会形象。三、学校后勤每个月多收入3万元，同时还带动4楼餐厅生意提高了45%的营业额。

四、新东方通过这次晨读晚上的视频学习，在一个月内招到46名学生，一个学期招了近200名。通过一年的运营大学生，通过杠杆借力整合资源，轻松赚取了人生第一。即做生意要建立，而不是进步，很多人说生意难做找不到商机，其实最根本的原因是你没有整合资源的思维。小案例，大自然站在用户角度去考虑问题，尽可能的是多方收益，将资源整合在一起，结果大不同，你认同吗？是你的关注点赞。