

逆转思维一书中有这么个有趣的小故事，美国德克萨斯州有一家年代久远的汽车厂，它的效益一直不好，工厂面临倒闭，该厂决定从推销入手，扭转局面，采用什么样的推销方法，最好该厂认真反思了情况，最后，大胆设计了买1送1的推销方法，他们在广告中特别声明，谁买一辆驰立牌轿车就可以免费得到一辆卡尔牌轿车，一般的商家买1送1，送的都是小额商品，而这家汽车厂居然大胆推出买一辆轿车就送一辆轿车的出格办法，消息一出，果然一鸣惊人。

许多人闻讯后不辞远途也要来看个究竟，该厂的经销部一下门庭若市，过去无人问津的积压轿车很快就被人们纷纷买走，该厂一一兑现广告中的承诺，免费赠送一辆崭新的卡尔牌轿车，如此销售等于每辆轿车少卖了不少钱，是不是亏了血本？其实不然，这家汽车厂不仅没有亏本，而且由此得到了许多好处，因为这些车都是积压的，库存车仅以积压一年计算，每辆车损失的利息、仓租以及保养费就已经接近了这个数目。而现在不仅积压的车全卖光了，而且资金迅速回笼，可以扩大再生产了！另外，随着持力牌轿车的使用者的增多，该品牌的市场占有率迅速提高，及民生变大的同时，也让卡尔牌这一低档轿车以赠品问世，最后开始独立行销，而这家老汽车厂也从此起死回生，生意兴隆，这就是逆向思维带来的巨大收益。

做生意需要思维，而在市场竞争如此激烈的环境下，做生意更需要有能跳出问题看问题的逆向思维，运用逆向思维，反行其道而思之，以出其去，达到制胜，才能发现新的商机，赢得新的机遇，你认同吗？认同的关注点赞。