

有一刘老板在大学城开了一家书店，但是他不卖书，他免费提供租书，他每年可以净赚上百万元，免费租书却能赚到上百万元，原因是刘老板在免费的基础上通过后续的产品服务来赚钱。

刘老板书店里的书基本上是考研、雅思、托福、考公务员必备的一些参考书，同时还有一些考试必备的教辅材料，也提供一些往年考试的卷子，这些都是免费向大学城的学生租用，免费的，完全免费。

由于完全免费，吸引了大量的大学生向刘老板租书还书，让这群学生不停的要来刘老板的店，同时每个大学生租书都会有针对性，比如考研的就会租考研的书，考雅思的就会租考雅思的书，考公务员，圆的也一样，刘老板通过系统登记，学生们曾经租过哪些书，现在在做哪些书，从而发现既然考研的学生向我租了这些书，那么他们是否要上培训班？

大部分的学生还是要上这种强化班的。但是老板没有培训，公司没有老师没关系，刘老板与培训雅思的合作与陪伴，更悟缘的合作与陪伴中智的合作与刘老板推进的培训班，成交率就比普通的业务员要高很多，于是刘老板通过免费租书吸引了大量的学生之间又会相互传播，互相介绍，来的学生更多了。

接着刘老板都知道他们接下来要考什么？是考研还是考公务员，然后针对性的推广给每一个学生对应的培训班，帮助相应的机构招生，一年轻松赚百万元。前端的零利润是让客户体验产品价值的最好方法。

由老板通过前端让利后端赚钱，这两部思维整合了各方资源来实现轻松盈利，要想真正把生意做大做强就要学会运用整合思维在八方资源触手可及，但又并非一人可以独揽的时代，资源整合变得尤为重要，成功的人并非全能，而是会不断的整合资源来增强自身，懂得掌握思维方法，才能实现利益最大化，你认同吗！认同的点赞！