

有一对80后夫妻之前做过几年服装生意，这两年门店租金年年上涨，卖衣服本来竞争压力就大，利润越来越薄，后来做着慢慢就开始不赚钱了。这夫妻俩一合计，这么干也不赚钱，干脆把定关了，一次偶然的机会，这夫妻俩看到了一本讲互联网思维的书，他们一下灵感就来了，通过这种方式不用开店，好像也能赚到不少钱，于是他们回去之后就马上落地操作，结果第1个月就净赚5万多，他们是怎么干的？还是卖衣服？这夫妻俩原来卖过几年衣服，货源在哪，他们都知道，拿货以后他们找到当地最大的一个夜市，租两个摊位，一个在街头，一个在街尾，夫妻俩一人守一个摊，每个摊上摆2~3个万向轮，大衣架上挂着100多款衣服，然后关键的地方来了，他们和其他摆摊卖衣服的方式不一样，他们摊上的每款衣服只有一件，而且衣服只是不卖，顾客来试衣服觉得挺合适，挺喜欢的，掏钱想买，不好意思，这件衣服是爆款，卖得太快，只剩一件了，这件衣服还是被人吃过的，这样你扫码加我微信，然后把你的尺码告诉我，我明天发一件新的给你，用同城快递发给你，可以货到付款，就这样不断的积攒客户，从晚上6点开始到晚上10点结束，夫妻俩每人每天获取客户70~80人，收摊以后，第2天妻子在家聊客户拍照发朋友圈，丈夫出去拿货回来发货，到了晚上两个人继续到夜市出摊，这样一个月下来，两个摊加在一起，每天营业额平均在6000~7000，每个月营业额在15万左右，净利润达到5万多，这个方法就是巧妙大胆的运用了互联网思维，通过线上线下资源的相互结合，直接获取了大量的精准客户。

现在的互联网时代最缺的不是资源，而是思维，思维决定财路，不管你是什么行业，会用多元化的商业模式应对时代的机遇和挑战，就能获得想要的财富，你学会了吗？学会的关注点赞。