

有一个做红灯笼的生产厂家，一共6个工人，一年的销量也不过十几万，除了费用和工资，一年只赚个三四万，跟出去打工没有啥区别，员工的工资没有着落，手头还夹着2万多的货，老板非常着急，在翻阅了大量的互联网营销书籍后，他想到了一个办法，首先他找到了一家急需扩大名气的酒厂和他们谈合作，如果一夜之间把一条街甚至整个县城所有的商铺门前都挂上一有酒厂标志的红灯笼，第2天人们路过一条街或者一个城市都挂满了红灯笼，是一个多么让人新奇的宣传效果极好的事情。

其次投入成本非常低，墙体广告价格贵、成本高，公交车车体广告也要交钱，而且有时间限制DM广告，基本没有人看恰逢即将迎来新年，现在挂红灯笼也不会有人管，也不用交钱，而且免费给商铺挂上红灯笼，迎接新年，表达喜庆，大家都十分愿意，于是灯笼厂的老板把2万元的产品卖到了3万多，还增加了4万元的订单，不仅让酒厂赚的盆满钵满，还让登陆场起死回生。

此后这位老板还延续了这样的方案，把满街壮观的红灯笼广告给拍下来，去其他县市去找酒类厂商谈合作广告效应，大豆一夜走红整个城市，所以他的业务每到一处，几乎没有人能拒绝他的红灯笼，订单也络绎不绝，不到年底就超过了80万。

以他5年卖货的总和营销就是如此简单中曾经说过，做生意商业模式很重要，能不能把生意做好，就看你能不能盘活资源，借力使力，同时打造出让人无法拒绝的方案，好的商业模式能带来事半功倍的效果，只有不断的学习，改进自己的商业模式才能成功，你认同吗？认同的关注点赞。