

坐飞机的人去机场或者回家总是打车，大概平均要花150块，要是能免费该多好，然而现实情况是一没钱二没车，三位司机。但世界上总有些骨骼惊奇的人，能在电光火石间就出让人眼花缭乱的操作。

首先联系四川航空，跟他们说，如果能做到对乘客免费接送，那么大家做分析的意愿会大大增加，这将极大的提升公司的业绩，这是显而易见的，谁不愿意做免费的车呢？但是需要穿行出点钱，经过谈判公司愿意对购买5折以上机票的人，从机票中抽出25元服务费来换取乘客的免费接送。现在航空公司已经愿意合作了，并且也同意出25元一人。问题是还没有钱买车，也没有司机。

其次联系风行汽车公司，挑了一款14.8万的车，告诉他们需要购买150量，当然量这么大需要卖便宜一点风情，觉得好有道理，于是便宜了一点，继续跟凤馨说，这是机场接送乘客的。每接到一个乘客就可以给他们打一次广告，因为能坐得起飞机的人大多也都是能买得起车的。这些就是潜在的目标，客户，既然给你打了广告，这个车还需要再便宜一点，风情又觉得好有道理，最终14.

8万的车放行，同意以9万元的价格出售。

好了，铺垫都已做完，是时候开始真正的表演了，发布消息，找来本地需要买车的人跟他们说，卖他们一辆车是川航免费接送乘客的，每天送一个乘客船行就会支付25元的服务费，当然一辆车一次可以接送好几个乘客，这里的客源非常多，这里的竞争非常小。总之这里的工作非常好，不过车会卖的比市场价贵一点14.

8万，但相比出租车牌照来说，是比多了司机们很开心很乐意，甚至还有点小激动，因为本来就要买车的，现在不仅有车还有工作，收入还很不错，为什么不买紧？先报名的前150个司机先到先得。于是这笔款就这样出来了，收到司机 150×17.8 万=2670万，付给封行 150×9 万等于1350万，账上还剩2670万，减1350万，等于1320万。好的，一分钱没花，1320万已经到账，商业模式高明在第一川航多售了机票，当然也增加了利润。

第二、司机找到了工作，当然也增加了收入。

第三封信官帽的汽车当然得到了广告，最重要的是乘客座飞机从此有了专车，在里面没有任何一方的利益受到伤害，所有人都得到了让人满意的结果。

可见合适的商业模式与商业思维是可以达到多方共赢的，凡是能够做成功的生意的高手，都有这样一个共同之处，能够跳出思维定势，逆向思维去看待身边的商机，同时通过对资源的整合与重组，发挥最大的杠杆效应，设计顺应人心的主张，让人无法拒绝，率先转变思维，抓住身边的商机和机遇，再利用适合自己的商业模式，利用好身边的资源，你的生意不愁不好，你认同吗？认同的关注点赞！