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。