**提供社会大众想要但是他们还不知道如何获取的东西，你就会因此而致富。但有一点：你必须规模化的供应社会。**

**第一步：找到“个人-市场-产品”这三者交叉的那个定位。你问问自己，你的竞争力在哪里？市场需要的哪一种产品，可以用到你的这种竞争力？这就是你的定位。**

**第二步：使用多种杠杆，使得你的产品可以服务尽可能大的市场。**

**赚大钱的奥秘就是定位和杠杆这两件事。当市场需要你的产品时。如果有办法“放大”产品，服务更多的人，你就成功了。**