# 普通人想要创业逆袭实现财务自由，其实你也可以

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 普通人想要创业逆袭实现财务自由，其实你也可以 |
| 公司名称 | 东莞市松山湖溢嗨技术服务中心 |
| 价格 | .00/请来电咨询 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室02 |
| 联系电话 | 19957968337 19957968337 |

# 产品详情

普通人想要创业逆袭实现财务自由，谈何容易？但其实学会利用自身或者周边资源，你也可以做到。现在国家一直在鼓励消费，打造消费升级，如果你也了解，你会发现机遇已经靠近你了。

当大家提起直播带货的时候，难免都会觉得好赚钱的，不管是什么年龄段的人，都会觉得直播带货创造了商业奇迹，重新构造了交易模式。

但是对于普通人来说，他们的创业机会在于消费升级，做生活服务的信息差，通过不同业态之间的资源整合，共享消费群。

互联网、物联网、人工智能、生命技术对各行各业都产生了深远的影响，每个行业都将被重新定义。

同城服务对人们日常生活影响之深远，从快递代取、代缴水电气费等跑腿帮办，到餐饮外卖、蛋糕预定等日常需求，再到家居维修、房间保洁等上门服务，同城服务真的已经渗入日常生活的方方面面。

我知道的你不知道，异业联盟可以整合同城本地不同大小商家，打造一个商业圈，可以相互引流，用户共享，相互扶持，让线上线下传播更快。

1、真正能够创造财富的人，都是因为信息差。

2、在同城，生活服务信息差依然存在。

我自己也亲身体验过这种模式，比如我上个月在广州的一家饭店消费了之后，店家还送了我一个优惠券，也是在这个商圈中的奶菜店。本来是想着没什么用，但一看距离也蛮近的就去体验了一下，也没有什么不好的体验，确实享受了比平常更低的优惠。这对于奶茶店来说，就增加了一次消费。

现在其实有很多本地异业联盟平台，但是做的都不是很近人意，如果想要异业联盟还能发挥一些作用，至少要满足两个条件，一是优惠力度足够大，二是兑现优惠足够方便，而要达到这些条件并不容易。

举个例子：比如像你去超市购买东西，买单之后他们都会赠送下次可用的某品牌优惠券或者现金券，如果是小优惠，客户根本就不买单。1、要么直接扔了2、要么不知道放哪里了，下次再去就没带去3、要么超市太远嫌麻烦。

对于异业联盟这个词来说，很多老板可能一直搞不懂具体的逻辑，常常在想到底什么是异业联盟?

其实在我看来特别好理解，异业联盟就是“广告”的缩影版本。你想那些大的企业，他们在电视、电梯、路牌上做广告，花费巨资不就是为了让顾客知道他们的产品，并且进行疯狂购买嘛。

在产能过剩、供大于求的市场条件之下，门店作为买方市场，话语权越来越大了。

不是异业联盟不能做、不好做，而是你没有选好你想做的方式