

书店如何通过杠杆借力，前端白送吸引客户，后端赚

产品名称	书店如何通过杠杆借力，前端白送吸引客户，后端赚
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

丁老板在大学城开了一家书店，但是，他不卖书，他免费提供租书。他每年可以净赚上百万元。丁老板天天坐在店里，不怕风吹，不怕雨淋的，是如何做到一年净赚上百万元的？

丁老板的书店只免费提供租书。免费租书，却能赚到上百万元？原因是丁老板善于借力！善于运用媒介。

丁老板书店里的书基本上是考研、雅思、托福、考公务员必备的一些参考书，同时还有一些考试必备的教辅材料，也提供一些往年考试的卷子，这些都是免费向大学城的学生租用。免费的，完全免费！

由于完全免费，吸引了大量的大学生向丁老板租书，每个租书的人只需交纳50元的押金，就可以拿走3本书。3本书还回来，50元押金就退给你。如果续借，押金继续交着。但是丁老板并不是靠押金来赚钱的。

租书，还书，让这群学生不停地要来丁老板的店，同时，每个大学生

租书都会有针对性，比如 考研的就会租考研的书，考雅思的就会租考雅思的书，考公务员的也一样。

丁老板通过系统登记学生们曾经租过哪些书，现在在租哪些书，从而发现，既然考研的学生向我租了这些书，那么他们是否要上培训班?大部分学生还是要上这种强化班的。但是丁老板没有培训公司，没有老师。于是他想到了借力!

丁老板与培训雅思的合作，与培训公务员的合作，与培训政治的合作，与培训英语的合作。。。能合作的都合作了，然后招一个学生，这些机构就给相应的提成!

这些学生免费在丁老板那里租书，也经常与丁老板交流，信任几乎不成问题，丁老板推荐给他的培训班，成交率就比普通的业务员要高很多!

于是丁老板通过免费租书吸引了大量的学生，学生们之间又会相互传播，互相介绍，来的学生更多!

接着丁老板都知道他们接下来要考什么，是考研，还是考公务员，然后针对性的推广给每一个学生对应的培训班，帮助相应的机构招生，一年轻松赚百万元。

丁老板通过免费租书吸引了大量的学生，又通过租书还书，吸引学生重复的到他店里来，建立信任，然后通过杠杆借力轻松地赚钱!

营销智慧 通过这个案例深刻的明白了什么是杠杠借力，更重要的改变了一个商业模式，本来是靠租书来赚钱的，但却改成了靠替别人招生赚钱的模式。

租书可以理解为是为了招生用的赠品，起到了建立信任的作用。但这

个赠品可不是简单的赠品，它是有魔力的，它是别人特别想要的，在客户心中是有高价值的赠品。

不是单纯地送出一个赠品就可以吸引到客户，我们也经常看到很多行业发的赠品，比如饭店的满100元给20元现金券，家具城的1000元现金券，经常看到的是有些赠品领走了后，却没有产生效益。

因此你设置的赠品一定要给客户一个回头的理由，而且是不断的回头，从而更轻松地粘住客户，促进客户的消费。你赠送的服务或是产品必须要让客户动起来，你才会有机会。