

借力营销-让客户自动找到你的办法

1. 借别人的钱来做广告

从某处网站或是媒体上，寻找合适自己宣传的广告位。然后说服其他商家来 负担广告成本，比如，你找到 4 个商家来平摊广告费用，各负担 25%。作为回馈，他们 可以从你的广告位上，获得一块宣传空间。 因而，你相当于没花一分钱，就得到了一处广告空间。

2. 根据成交情况来分享收益

与其他拥有客户名单的商家（包括网站）合作，让对方把你的广告放置上去。 对方则可以根据其广告所带来的客户成交情况，分享一定比例的销售提成。

3. 借“产品”做市场

把别人经过市场检验的性价比非常突出、但知名度不高的好产品拿来，放 到自己所在的地区销售，利用“薄利多销”的原则来迅速赢得客户群——自己 的产品必须与该产品有互补性。之后，再把自己的产品跟进推销给这些客户。这种策略适合那些性价比不 突出、没有特色、竞争激烈、知名度较低的新产品。

4. 以“免费电子书”（或免费试用的赠品）换取宣传

你写作一本电子书，免费提供给对方。对方把该电子书作为他们自己的网站吸引流量，或是提升销售的一个工具——比如，作为免费赠品以换取客户注册。而你在该电子书里，加上自己的产品销售链接，即可促使阅读此书客户 来购买你的产品。

5. 以“客户见证语”形式做广告

你主动为某网站写一段“客户见证语”，并在该“见证语”的最后，附上你 的网站的联系方式。则当该网站贴上你的“见证语”后，你就把自己的“广告” 贴上了该网站。

6. 以“服务交换促销”

你可以为某商家提供某种服务——比如网站维护、平面设计、宣传海报等 ——作为交换，对方要为你提供广告促销。而你不用花费自己的钱，就可以直接利用对方的资源了。

7. 商品联合促销

针对自己客户群的消费需求，主动找到其商家合作，实现“联合促销”。新 增利润由双方共享。

8. 客户资源互换

找到其他商家，跟他交换客户资源。即你可以直接针对他的客户进行促销； 反之，他也可以针对你的客户进行促销，这种方法是增值客户最快的途径。因为，如果你的合作对象与你一样，拥 有 1000 名客户的话。则你与 A 互换合作一次，就可能把客户换 2000，再与 B 互换一次，可能就变成了 3000 人……而完全无需额外的投资。

9. 增加客户购买频率

找到新的产品（或是产品的组合方案）出售，使自己的客户购买频率增加。 比如，理发店可以提供“一人办卡，全家受益”方案，即一个人办的月卡、年卡， 可以把此卡转交给任何家人，使全家人都可以持有此卡去理发店享受服务。这种方案属于自有产品的“杠杆借力”，简便可行、获益最快。卖电脑的公司，可以增设“每月一次的免费电脑检查”服务，然后把该服 务转包给专业的电脑维修部。相当于免费为该维修部介绍生意了。 借助“每月一次”的检查，可以增加很多“促销新产品”的机会。

10. 把客户变推销员

制定一套方案，鼓励客户转介绍其他的朋友。比如，美容院里，一人消费 某服务，

需要 200 元。而两人一起来,则只需要 300 元。面包店里出售面包,顾客每买一份面包,就送两张“优惠卡”;

一张给该顾客自己用,另一张给顾客推荐的朋友用。每张优惠卡只能用一次;每次购买都送两张优惠卡……这样就可以刺激顾客持续购买,并持续转介绍。

11. 构建资源交换网络

你列出 30 个商家(包括网站)的名称,然后找到第一家,跟他说:“我握有 29 个商家/网站的广告及客户资源,你如果愿意提供自己的广告位及客户资源的话,就可以分享那 29 家的所有客户资源,并让他们集体为你做广告。”然后,你再找到第二家,把同样的说法重复一遍。如此循环,直到 30 家

都谈完。这样,你就相当于“借力使力”,以一个“整合者”的身份,把 30 家网站的客户资源、广告位等都利用起来。从而快速构建起一个资源交换平台。在此平台上,30 个商家可以同时促销自己的商品,你也可以从中收取一定的提成。或是通过促销别人的商品来获益。

12. 以“写作”交换收益

你为合作商写一份比较出色的“促销信”,由该商家发送此信给自己的客户。由此信所带来的新增利润中的一部分作为你的佣金。每多商家都忽视了自己的客户的价值,所以,你要运用自己的“广告文案写作能力”,来用商家的“商品”,卖给商家的“顾客”。从而实现“零风险”获益。这一点,是世界上赚钱最快、最有保障的方法。只要你学会“广告文案写作”的技巧,就可以轻松从多个商家赚取长期的被动收益。

13. 以“免费电子书”为商家开发新客户

如果你发现了某件商品,其品质非常出色。但是该商家却苦于“默默无闻、不为人知”。则你可以跟该商家签订合作协议。把该商品特色包装在一篇文章,或是一本“免费电子书”里,并附

上商家的联系方式及推荐代码。只要有某客户(或网友)看到此文章(或电子书),从而对该商品产生了兴趣,并持有该推荐代码联系到商家,最后购买。则你就可以从客户的购买中,获收一定的收益提成。而该文章、电子书就成为你“被动收入”的源泉。

14. 借用别人的智慧为自己谋利

了解某商家的产品及销售情况后,与该商家签订一份“短期增收”合作计划,即承诺:可以在短期内提升该商家的收益;新增收益的一部分作为自己的“服务费”。然后,把该“项目”提交给其他人

(比如,提交给“XXXXQ 群”),请求别人的智力支持。别人提供参考意见之后,你就可以从中选出优秀的方案,再提交给该合作商家。即可轻松的“借智生财”。

15. 多商家产品的搭配增值

如果有两个商家,其产品可以形成互补。那么,你就可以撮合他们合作,把各自的商品拿出来放在一起,针对两家客户群,搞联合促销。而你则可以从中提取一部分新增利润作为自己的收益。

16. 借 google//baidu 来赚钱

如果,你发现某商品比较有潜力,而其知名度不是很高。则你可以与该商家签约合作,帮他宣传并按成交额获酬。你到 google 或 baidu 上面,购买与商品相关的广告关键词,只要有人从索引

擎的关键词找到你，并点击你购买的“关键词广告”，就可以跳转到该商家 的页面——你要自己设计一个程序跳转指令。如果该浏览者购买了该商家的产品，则你可以从中获利。这种方法成功的关键在于，商家对于“关键词”分析及搜索引擎的利用不是非常了解。而你恰好具有这方面的能力。

17. 借“赠品”获利

从别的商家手中获得“免费赠品”，然后把这些“免费赠品”提供给别的客 户。这些客户想获得“赠品”，就要留下“联系方式”。你积累起一定的客户资源之后，就可以通过促销别人的商品来获利。

18. 借“广告”获商家资源

发布广告“免费赠送***行业报告《零成本提升 50%利润的秘密》，请联系 **”，吸引商家与你联系之后，你把针对该行业（必须是你所了解的）情况所设 想的几套杠杆借力方案（可以修改本书中的案例变成你所在行业的案例）报告赠 送给他。他感兴趣之后，就由你为他做制订一套“杠杆借力方式”，并从新增利润中提成。

19. 做一段精彩的 video 来赚钱

发挥你的创意，制作一段精彩、幽默的 video 放在土豆网、ku6、56 等视频网站上，在视频最后加上你的合作商家的链接网址，包装成一句话：“此视 频还没有完，请点击***查看续集”。

如风营销网站推荐文章：

- 1、理发店营销金点子,让顾客主动消费
- 2、淘宝一对一教学视频课程
- 3、一个投资很少的创业项目,想做的请进
- 4、企业,商业,办公,业务员办公表格
- 5、水果店月赚万元纯利营销方案
- 6、网络营销,电子商务培训班招生
- 7、让你的蛋糕店生意红火的金点子
- 8、饭店不红火没人气绝招
- 9、婴儿游泳馆没人来怎么办?
- 10、卖掉你卖不出去的产品,百试百灵
- 11、百试不爽的超市促销活动金点子
- 12、教育培训,兴趣爱好培训招生金点子