

7 零成本创业

零成本，创业年赚 120 万，你愿意吗？

很多朋友在决定创业的时候遇到最多的一个问题就是不知道如何寻找创业项目；不知道什么样的项目比较好，所以导致很多创业的朋友选择项目盲目性非常的强，后面的失败率非常高，还有一位朋友就是项目选择好了，但是遇到最大的问题就是推广的问题，由于盲目的选择一些推广方法或者花费几十万上百万交给一些所谓的推广公司去推广，到后面钱花出去了，一点效果也没有。

上面两点是很多创业朋友遇到的问题，在这给大家分析一下高手是怎么解决上面的问题，并且获得百万的融资；通过这个案例，你会学到找项目的最快最简单的秘诀，而且你还会学到世界上最牛逼的超级核裂变营销的高级推广手法。如果你领悟了，将会给你的项目产品带来成千上万倍的增长。

在之前说过，世界上相似的项目非常多；很多项目都是换汤不换药，只是换一种商业模式，换一种玩法而已。

一、返利模式的核心是什么？很多人都喜欢淘宝购物，那么淘宝为了店铺的商家做推广，推出了一个阿里妈妈也叫淘宝联盟，专门做这个的就叫淘宝客，就是你帮商家做推广，如果有客户购买了，那么你是可以获得佣金的。有的人通过这种方式一年赚几百万人都有，当然具体的高手是不轻易透露出来的，这个也是零成本创业的一个方法，前几年很火的返利网，大家应该都知道，那么这些平台就是通过帮商家做推广，然后

平台与商家供货，共分商家与你共分商家的佣金，打个比方，一件衣服两百元，商家给一件衣服的佣金是50块，那么平台可能就是拿十块，你的40块，这种方式也是传播速度最快的，为什么因为你去商家购买一件衣服也是200元，通过我这里购买衣服也是两百元，但是我可以获得佣金，所以很多人就卖命的为商家做推广。这种俗称返利的模式，在线上互联网是很常见的推广手段，

二、线下返利模式最初版本是什么样的，现在就有人把这种形式搬到线下去做，其实这种形式在几年前就有人做了，只是那时候互联网没有那么发达，信息没有传递到你那而已。

前几年我就见到有人通过会员卡的形式去做，简单的说就是我去和一百个商家谈，然后联合制作一个会员卡，那么消费者只要拿着这个会员卡，不管你到哪一家都可以获得打折的优惠，如九折八折，对于消费者来说，同样的商品不花钱，少花钱，对于商家来说只是赚少一点，但是多卖一件就多赚一件的钱。对于制作卡的人来说，我帮你商家带来了顾客，那么我拿一定的提成是合理的。

什么样的商业模式让他获得600万的融资，上面那种方法发展的很慢，所以现在就有人搞了一个易某某的平台，主攻线下的商家，简单的来说就是跟返利网的形式是一模一样，就是把线上的模式搬到线下去做，特别是现在的线下的实体店，很多生意不理想，都是下滑的很厉害，商家整天为流量烦恼，那么高手就是找到这个痛点，把线上的返利网的模式搬到线下去搞，并且获得了600万的融资。

接着给大家分析一下这个项目的核心部分，比如商家拿出产品的 10%作为返利，消费者通过这个平台去购买就获得 5%的返利，帮这个平台推荐用户的人获得 2%的返利，那么平台要抽取 3%维持平台运营盈利，当然不同的行业提成是不一样的，根据行业而定！

看似很简单，但是一分析将会吓你一跳。我们按照商业模式分析一下这个项目的核心，对于消费者来说，对于商家来说最头痛的就是客源问题，现在解决了，我只是少赚一点，但是同样的盈利的。对于消费者来说，我本来是要花一百元买这个产品的，现在通过平台只需要花费 95 块，省 5 块可以买青菜。对于推广者来说，我只要推广你使用的这个平台，那么你每一次购物都有提成，相当于全自动赚钱啊。所有的事情售后等等都不用我做，我只需要推广更多的人使用这个平台就好了。对于平台来说，我给商家带来了消费者，给消费者带来了节省，我自己提取一定的佣金，你想一下一个市一个省有多少实体店，这个就不用我说了。

四、高手惯用的推广秘籍是什么？这个模式有一个很厉害的地方是什么？就是病毒式传播，你推荐朋友使用这个平台会有佣金，那么很多人就会不断的推荐给身边的朋友，对朋友来说就可以省钱啊。确实好啊，对我来说就更好了，你购物我拿提成，所以高手就懂得如何设计一个商业模式，让用户自动的帮他做推广。

一旦你领略到里面的奥妙是非常恐怖的，这种传播速度是最快最有效最省钱的模式，因为有效果了我才付费，就是你推荐用户购买了，我才返利给你，这就是高手推广的方法，普通人就是大把大把的钱砸下去做推广，结果钱花出去了效果没有，高手就是有效果了

才付费，所以他不会把商家返利的 10%拿出 7%给消费者，或者自己拿 5%，而是留 2%给推广者，所以它不仅节省几百万的推广费，而且让用户自动的帮他做推广。

当年淘宝免费给商家入驻，很多人不敢去做生意，结果马云搞了一招，就是你推荐一个商家入驻，我给你佣金，导致很多人就帮他做推广。

他这个易某某的平台还有一个功能，就是商家可以在上面投放广告，单靠广告收入也是一笔很大的收入，那么它采用这种佣金的制度厉害到什么程度呢？商家直接把自己的竞争对手拉到平台上面，你想一下，他把竞争对手拉进来，他可以获得佣金啊，这种都把竞争对手拉进来了。这样的平台获得融资，那就是很容易理解了。

五、零成本创业如何赚 120 万，那么我为什么说零成本创业赚 120 万呢？它采用的是招募合伙人，就是招募城市的合作伙伴，现下因为现下这个市场太大了，

所以城市的合伙人，你只要推广线下的实体店和消费者使用这个平台进行买卖，那么你就有提成。这个项目准备招募一千个合作伙伴，全国一千个城市，50 万个线下合作商家，一亿用户，5 万亿的交易额。如果你所在的城市按照月订单 8 万单，客单价 50 元，2.5%的佣金计算，月佣金为 10 万元，年佣金为 120 万元，这样就实现了年赚 120 万了吧，通过这个案例你会发现，有的在线上的项目可以换一种玩法，直接复制到线下去操作，在线上的是一片红海，但是在线下将是一片蓝海，那么你将会获得一片新的天空。

当你是第一个进入这个行业的，那么你很容易就成为行业的老大，你就可以操控这个行业的方向。

六、超级裂变式营销的核心秘密是什么？高手设计项目都是一环扣一环，环环相扣，每一环都是经过精心设计的，从这个项目中你可以发现高手是怎么设计推广方法的这个核心秘密，最快最有效的就是人的自动裂变分享，更为重要的是有效果了才付费，所以这种超级裂变式营销有三个超级好处：

1、成本非常低，推广有效果了才付费。2、效果迅速，用户裂变速度超级快，3、口碑好，参与的人越多，口碑越好。

很多人的项目就是不懂得如何推广，导致项目直接死掉。高手就是懂得利用人性的特点去让别人帮忙传播。

上面这个超级裂变式营销是很多高手都不愿意透露的秘密，甚至是花 10 万才能得到的核心。不信你可以试一下，今天毫无保留的分享给大家，希望大家真心用这个超级裂变的模式用在你的产品上，让他带给你的产品成千上万倍的增长！