

小李走到一家西服店里，售货小姐看到小李时第一句问的是，先生，你要穿休闲的，还是正式的西服款式！小李说道，看看售货小姐说，先生，随便看看，你都在看正式的西服，你喜欢黑色，蓝色还是灰色！他的问题是在说三个，任何一个都有可能成交，但是小李没有说话，售货员接着说，先生，随便看看，你都在看蓝色的西服，请问一下先生，你喜欢双排扣还是单排扣，要不试一试？会员说，先生，你做什么行业的职业？讲师，职业培训师先生，难怪你都在看蓝色的西服，特别有眼光，权威人士，专业人士最适合穿蓝色西服，这样先生有一套非常适合你是两粒扣子的，非常适合，您可以试一下。

他直接去行动了，他在进去的时候回头来了一句，先生你是穿几码的？小里达到48 48，找到了来，真是和您里面试穿一下，裁缝师来了，裁缝师去采风一下，先生睡好了没有？快出来，穿着西服出来以后，先生正好帮您量一下裤长到鞋跟，可以吗？她马上拿粉笔在鞋跟上面的西裤上面画了一道先生袖长量一下，到这边可以吗？可以画了一下。腰围，这样可以吗？你站直可以，这样可以，他说先生快去那边换下来，裁缝来了就等你了，你快去缴款台缴款，付款回来后，财富拿到缴款凭证才开始缝下去，一切都是那么的自然，顺理成章，小李心里也在想，为什么会买营销就是如此简单，一书中说到，营销是一门没有尽头的学术被千变万化，很多人认为营销高手就是很厉害的人，但其实真正的营销高手就是人性高手，营销就是解读人性，只有你了解人性，顺应人性，满足人性的需求，营销就成为了一件自然而然的事情，你认同吗？

认同的关注点，