

一个乡下来的小伙子去应聘城里世界最大的应有尽有的百货公司的销售员。宝宝问他，你以前做过销售员吗？他回答说我以前是村里挨家挨户推销的小贩子，老板喜欢它的机灵，你明天可以来上班了，等下班的时候我回来看一下。

一天的光阴对乡下来的穷小子来说太长了，而且还有些难熬，但是年轻人还是熬到了5点。差不多该下班了，老板真的来了，问他说你今天做了几单？买卖一单，年轻人回答说只有一单。老板很吃惊的说，我们这儿的销售员一天基本上可以完成20~30单生意，你卖了多少钱？30万美元，年轻人回答道，你怎么卖这么多钱，目瞪口呆半晌才回过神来的，老板问，是这样的，乡下来的年轻人说一个男士进来买东西，我先卖给他一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后大号的机构，接着我卖给他小号的鱼线，中号的鱼线，最后是大号的鱼。

我问他上哪儿钓鱼？他说海边我建议他买条船，所以我带他到卖船的专柜卖给他长20英尺，然后有两个发动机的纵划船，然后他说他的大众牌汽车可能拖不动这么大的船，于是我带他去汽车销售区卖给他一辆丰田新款豪华型巡洋舰。老板后退两步，几乎难以置信地问道，一个顾客仅仅来买个鱼钩，你就能卖给他这么多东西。他回答说，他是来给他妻子买红糖水的，我就告诉他你这个周末算是毁了，干吗不去钓鱼呢？李嘉诚曾经说过，我这一生最大的经商锻炼是推销员，这是我用10亿元也买不来的。

做营销格局一定要大，想得远，就像玩多米诺骨牌一样，一环扣一环，你要赚到不是一包红糖水或者一个鱼钩的钱，而是在其背后更多附加属性的钱。销售其实就是一个分析需求、判断需求、解决需求、满足需求的过程。人生无处不在，营销你看懂了吗？看懂的点赞。