https://www.douyin.com/video/7188485037732547880

标题: 销售是一个分析需求，判断需求，解决需求，满足需求的过程。  
关键字: 销售#市场#需求#营销#萧大业  
作者: 萧大业  
## 视频ASR文本：有一个乡下来的小伙子应聘来到了一家什么都卖的百货公司做销售。老板问他做过销售吗？他说他以前是村里挨家挨户推销的小贩。老板喜欢他的机灵，就要了他。第一天上班，快要结束的时候，老板来了，问他：“你今天做了几单买卖啊？” 年轻人回答说：“只有一单。” 老板不太开心地说：“我们这的销售员一天基本上可以完成二十到三十单生意，你卖了多少钱呢？” 年轻人回答道：“三十万美元。” 老板有点惊到了，不太相信。是这样的，乡下来的这个小伙子说：“一个男的来买东西，我先卖给他的一个小号的鱼钩，然后中号的鱼钩，最后大号的鱼钩。接着我卖给他小号的鱼线、中号的鱼线，最后是大号的鱼线。我问他上哪钓鱼啊？他说海边，那我就建议他买条船喽。所以我带他到卖船的专柜，卖给了他一条长二十英尺有两个发动机的重划船。然后他说他的大众汽车可能拖不动这么大的船，于是我就带他去了汽车销售区，卖给了他一辆丰田新款的豪华型巡洋舰。” 老板目瞪口呆，大喊一声：“我勒个去！一个客人仅仅来买两个鱼钩，你就可以卖那么多东西给他？令人难以置信啊！” 年轻人说：“他是来给他老婆卖红糖水的，我就告诉他：‘你的周末算是毁了，干嘛不去钓鱼呢？’ 什么才是销售？很多人以为很懂销售，其实他们根本就不懂。一说到销售，就以为是最简单的卖东西，其实这真是对销售的片面理解。人的一生中处处都充满着销售的场景，因为销售实际上是一个分析需求、判断需求、解决需求、满足需求的过程。” 好了，我是肖大爷，关注我，爱大叔不如爱大爷。', refusal=None, role='assistant', audio=None, function\_call=None, tool\_calls=None)