



面试时，销售经理让你把一瓶矿泉水卖 300 块，该怎么做？

图片：Yestone.com 版权图片库



Ye Ben, CFA, 机构部研究员、高级项目经理

早年我进海航被问过类似问题，当时好像他们收了两千份简历，我们学校最后录取两个，其中一个是我，给几个思路吧

1，这个水有没有稀缺属性？

1.1 水质稀缺，比如是法国哪个小镇的天然矿泉水，比如是某活佛开光过的水

1.2 售卖环境稀缺，比如高速公路堵车几个小时，水源有限，高价得之

2，外部属性添加

2.1 比如为慈善筹款卖 300，捐款人不会对定价敏感，会买

2.2 放到高端会所，机场 vip，顶级餐厅去卖，比如欧洲的顶级餐厅，40，50 欧一瓶水，可以接受的

3，内部属性设计

问的是一瓶水，并没有说这个瓶子做多大，瓶子用什么做

能做成 50 升的大瓶子吗？卖 300 不多的，能用水晶做瓶子吗，卖 300 那很便宜了，其实酒里面很多这种，高端威士忌有不少

4，艺术属性添加

4.1 说服某装置艺术家采纳这瓶水作为以后某艺术装置道具，300 卖的便宜了

4.2 继续和艺术家合作，瓶子设计成各种造型，和 3 不同，这里都是普通材质的东西

4.3 做成艺术作品，名字就叫一瓶水，拿到国外参个展，回来卖十万，卖给美术馆

5.上面的都不让你做，要你五分钟内马上卖，好的，要么卖不出，卖出也是坑人，那么我自己买，就一瓶么，300 块，当作入职贵司的诚意表达

[查看知乎原文（1740 条讨论）](#)

客官，这篇文章有意思吗？

好玩！[下载 App](#) 接着看 (๑•ㅅ•) ✧

再逛逛吧 ‘_>’

[阅读更多](#)

在现场看完《中国有嘻哈》总决赛，有震撼也有尴尬



[下载「知乎日报」客户端查看更多](#)