

案例

如何把梳子卖给和尚

王婆式

第一个卖梳子者拿着梳子到几家寺院简单推销，一把也没卖出去，只是在下山时见到一个和尚一边晒太阳一边挠着又脏又硬的头皮，他见状忙递上一把梳子，和尚用后很高兴，当即买下一把。

特点：简单地卖产品，就产品论产品。

诸葛式：帮助客户提出解决方案

第二个卖梳子者找到一座闻名遐迩香火很旺盛的宝刹，对方丈说：这么多心诚的朝拜者，购票买香还买纪念品，是寺院的财神。如果方丈对这些善男信女有所馈赠，定能温暖人心，招来更多的回头客。再说方丈的书法超群，可以在梳子上题写“积善梳”三个字，让人们带着题字梳将佛教的真善美广传天下。

方丈听后大喜，当即买下梳子 1000 把，并同卖梳子者一起向香客赠梳。宝刹向香客赠梳施善之事不胫而走，吸引着朝圣者纷至沓来，宝刹香火越来越旺，方丈乐开了怀，又找到第二个卖梳人续签合同，并保证今后让他源源不断地供梳。

特点：了解并满足客户的需求，实现双赢。