

如果要你把梳子賣給和尚，你會怎麼賣？

有一個營銷經理想考考他的手下
就給他們出了一道題目：要他們把梳子賣給和尚！

一個月之後，銷售結果揭曉

第一個人：沒業績

出了門就罵，什麼狗經理，和尚都沒有頭髮，還賣什麼梳子！
找個酒館喝起了悶酒，睡了一覺
隔天告訴經理，和尚沒有頭髮，梳子無法賣！
經理微微一笑，和尚沒有頭髮還需要你告訴我？

第二個人：賣出 1 把

來到了一個寺廟，找到了和尚，對和尚說：「我想賣給你一把梳子」
和尚說：「我用不到。」
那人就把經理的作業說了一遍
接著說：「如果賣不出去，就會失業，你要發發慈悲啊！」
和尚就買了一把。

第三個人：賣出 10 把

也來到一個寺廟賣梳子，和尚說：「真的不需要的。」
那人在廟裡轉了轉，對和尚說：「拜佛是不是要心誠？」
和尚說：「是的。」心誠是不是需要心存敬意，

和尚說：「要敬。」

那人說：「你看，很多香客很遠來到這裡，他們十分虔誠

但是卻風塵僕僕，蓬頭垢面，如何對佛敬？
如果廟裡買些梳子，給這些香客把頭髮梳整齊了
把臉洗乾淨了，不是對佛的尊敬？」
和尚話說有理，就買了 10 把。

第四個人：賣出 100 把

也來到一個寺廟賣梳子，和尚說：「真的不需要的。」
那人對和尚說：「如果廟裡備些梳子作為禮物送給香客
又實惠、又有意義，香火會更旺的！」
和尚想了想，有道理，就買了 100 把。

第五個人：賣出 1000 把

也來到一個寺廟賣梳子，和尚說：「真的不需要的。」
那人對和尚說：「你是德道高僧，書法甚是有造詣
如果把您的字刻在梳子上，送給香客，
是不是既弘揚了佛法，又弘揚了書法，」
老和尚微微一笑，善哉！就買了 1000 把梳子。

第六個人：卻賣出了 10000 把梳子

他到底說了些什麼呢…？

第六個人也來到一個寺廟賣梳子

和尚說也：「真的不需要的。」

那個人和和尚說了一番話，卻賣出了一萬把梳子。他告訴和尚：

「梳子是善男信女的必備之物

經常被女香客帶是在身上

如果大師能為梳子開光，成為她們的護身符，

既能積善行善、又能保佑平安

很多香客還能為自己的親朋好友請上一把

保佑平安，弘揚佛法，

揚我寺院之名，豈不是天大善事？大師豈有不做之理？」

阿彌陀佛，善哉！善哉！

大師雙手合十，施主有這番美意，老衲豈能不從？

就這樣，寺院買了一萬把

取名“積善梳”、“平安梳”，

由大師親自為香客開光，竟十分興隆。

當然，開光所捐的善款也不菲啊！

成功銷售意涵

各位看看：

第一個人—受傳統觀念的束縛太厲害，用常理去考慮銷售，是不適合做銷售的。

第二個人—是在賣同情心，這是最低級的銷售方法，叫“**叩頭營銷**”，是不能長久的。

第3、4人—為客戶著想，可以說是“**顧客滿意戰略**”，自然會有好的效果。

第五個人—不僅能夠讓顧客滿意，還能迎合顧客心理，自然就不會差。

第六個人—就已經達到了物我兩重天的境界，

不是在賣梳子，而是在賣護身符！把顧客的價值最大化，

自然也就不足為奇了。

有時候我們都被先入為主的觀念給限制住了

誰說梳子就一定只能用來梳頭髮？

能不能成交，端看你如何看待自己的商品！

如果是你，會怎麼賣呢？

請提供您的看法與觀點