



施辉：什么是好的销售的 三点看法



文/意见领袖专栏作家 施辉



公园走路锻炼，无意中听到一段对话，记录成以下故事，并提出了此问题。

我觉得此问题没有标准答案，但会有大家共同认同的一些理念和原则，包括方法。

下面是 31 日发的文字：

* * * * *

什么是好的销售？

前几天去公园锻炼，走到门口时，不经意的听到了两个锻炼老人有趣的对话。

回头一看，一对约 70 多岁的夫妻。妻子说“那天看到的生发水不错，你应该买点来试试”。

对话看，妻子很关心丈夫的头发，话题也把我的目光带到了丈夫的头上。一看戴了一顶茂密的“假发”，看不到庐山真面目，头上还有几根发。

瞬间，只听丈夫回了一句很有意思，又令人深思的话。丈夫说：“我看卖生发水的也没几根毛，要好自己不先生生自己的发”。

对话幽默好笑。也令你想到这样的销售能做好？生发水再不好，至少找个头上毛多的。

到底什么是好销售？有的说好的销售是能把卖不出去的东西卖出去。

你认为好的销售是什么？

* * * * *

针对此故事和问题，有的读者也有简要留言如下：



来自上海

回复 |  2

1.首先需要有合规适用产品
2.甄选销售人员画像需要和产品画像匹配（外在讲形象，内在讲专业，横向就是销售道与术）
3.针对产品受众群体在面向市场前，销售人员需要做好竞品分析，销售话术与客群梳理，通过实战销售经验积累提升销售综合能力

方也光军



好的销售，就是激发顾客的购买欲望，把产品卖出去。

方也光军



【云报告】

回复 1  1

卖生发水的那哥们之前是个秃子

方也光军



[REDACTED] 回复 | 1

(朋友) 来自天津

对，如果生发水真的有效果，那这个头发少的就会带来转介绍，如果生发水没有用，那他就成了骗子，但是他有没有头发也不是生发水好不好用的关键，可能确实用了长了几根头发，也可能刚刚用还没有起到作用，反正得看疗效，他得解决他没头发卖生发水的问题，把劣势变优势，突然觉得，我思路还挺渣

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_48382