

加入营销行列 首先便是推销自己

日本保险业泰斗原一平在27岁时进入日本明治保险公司开始推销生涯。当时,他穷得连中餐都吃不起,并露宿公园。

有一天,他向一位老和尚推销保险,等他详细地说明之后,老和尚平静地说:“听完你的介绍之后,丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚注视原一平良久,接着又说:“人与人之间,像这样相对而坐的时候,一定要具备一种强烈吸引对方的魅力,如果你做不到这一点,将来就没什么前途可言了。”

原一平哑口无言,冷汗直流。

老和尚又说:“年轻人,先努力改造自己吧!你在替别人考虑保险之前,必须先考虑自己,认识自己。”

“考虑自己?认识自己?”

“是的!赤裸裸地注视自己,毫无保留地彻底反省,然后才能认识自己。”

从此,原一平开始努力认识自己,改善自己,大彻大悟,终于成为一代营销大师。

“认识自己,改造自己”。这是我们一生中要努力追寻的目标。哪一种事情适合自己干?如何让周围的朋友喜欢自己?可以说是你事业成功的关键。加入营销行列,首先便是推销你自己——你的形象、你的修养、你的气质、你的人格。

不学习便一头扎进去 马拉汽车的笑话或会重现

相传非洲有这么一个故事。

某个农村,住着一个名叫卡特尔的中年人。卡特尔以身体强壮、勤奋节俭闻名。他辛勤劳动十多年,成了远近小有名气的富翁。

由于平常习惯节俭,卡特尔还是过着一般人的生活。

有一天,外地来了个推销员,费尽了口舌,终于说服卡特尔购买了一部豪华汽车,卡特尔坐着车去了农场,但那部汽车的速度非常慢。原来,卡特尔没有启动汽车发动机引擎,只用四匹马在前面拉着走……

由于卡特尔不知那辆汽车的发动机到底力气有多大,不知道如何开车,才会闹出马拉车的笑话来。其实,每个人都有着无比的潜能,只要我们善加利用,发挥它的效力,便能干出一番事业来!而面对新事物,不去学习了解便一头扎进去,吃亏的永远是自己。

先学会如何闭嘴 然后再去学演讲

有一个年轻人,去向大哲学家苏格拉底请教演讲术。他为了表示自己有好口才,滔滔不绝地讲了许多话。

末了苏格拉底却要他缴纳双倍的学费。那年轻人惊诧地问道:“为什么要我加倍呢?”

苏格拉底说:“因为我得教你两样功课,一是怎样闭嘴,另外才是怎样演讲。”

这个故事看来是个笑话,但事实上成功的演讲家,应该是有张有合的。该讲则讲,不该讲则不讲,该点则点,点到即止,恰到好处。故对这种似懂非懂,对演讲技巧一窍不通而又自作聪明的人来讲,教起来只会更费劲。



消费观决定生活方式 挖与不挖潜在需求就在那里

在天堂门口,两个异国老太太相遇了。上帝让她们各自说出自己一生最高兴的事情。

“我攒了一辈子的钱,终于住了一天新房子,我这一辈子活得也不冤啊。”中国老太太高兴地说。

“我住了一辈子的房子,在我去世之前终于把买房子的贷款还清了。”美国老太太也高兴地说。

上帝叹了口气说:“选择不同,效果也是不同的。”

我国的许多消费者以往沉积下来的落后消费意识,使其在消费能力有限的情况下又不愿选择消费信贷,只能造成中国老太太的悲哀。但是,营销者可以通过创造新的营销方式以获得消费者的认可达到挖掘潜在需求的目的。

儿子有个百万富翁的父亲 可我没有啊

约翰·洛克菲勒是世界有名的大富翁,可是他在日常开支方面很节省。

一天,他到纽约一家旅馆去投宿,要求住一间最便宜的房间。旅馆的经理说:

“先生,你为什么要住便宜的小房间呢?你儿子来住宿时,总是挑最豪华的房间呀!”

“没错,”洛克菲勒说,“我儿子有个百万富翁的父亲,可我没有呀!”

这个故事告诉人们,只有自己经历过创业之苦,才懂得节省的道理,才懂得创业的艰辛和财富的来之不易。

假如凡事都靠运气 最终你将一事无成

一位探险家在森林中看到一位老农正坐在树桩上抽烟斗,于是他上前打招呼说:“您好,您在这儿干什么呢?”

这位老农回答:“有一次我正要砍树,但就在这时风雨大作,刮倒了许多参天大树,这省了我不少力气。”

“您真幸运!”“您可说对了,还有一次,在暴风雨中闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。”

“真是奇迹!现在您准备做什么?”“我正等待一场地震把土豆从地里翻出来。”

我们承认世界上确实有一些人,运气特别好,要风得风,要雨得雨。但是,运气不可能跟随你一生。假如凡事都靠运气,最终你将会被好运气弄得一事无成、一无所有。

和气生财 不忘初心

两个仆人在花园里角逐,不小心把主人最喜爱的牡丹花盆打破了。两人大惊,忙叫别人代为求情,请主人不要生气。谁知,主人知道此事后大笑说:“我种花是为了快乐而不是为了要生气呀!”

我们做生意的目的主要是为顾客服务,从中获取应得的利润。所以做生意时不要逞一时之强和顾客争辩,最后即使是胜了辩论却输了生意,这不是失去了做生意的本意吗?

斑点没有了 珍珠也就不存在了

有个人找到了一颗有小斑点的美丽珍珠,他想要是能够去掉这个小斑点,这颗珍珠就是世界上最珍贵的无价之宝。于是,他削去了珍珠的表层,但斑点仍在,他又削掉第二层,以为斑点肯定可以去掉了,殊不知斑点仍然存在,他不断地削掉一层又一层,直到最后,斑点没有了,但珍珠也不存在了。

在我国有句古语:“人至察则无徒,水至清则无鱼。”金无足赤,人无完人,世上不存在没有缺点的人。交朋友,也要宽宏相待,不能过于苛求。特别是在一个组织领域,更应该宽以待人,严于律己,这样才能无往不利。

只有面对自己的孩子 母爱的力量才能充分发挥

有一位年轻的母亲,在家照顾她仅两岁半的儿子,玩了一会孩子睡着了,于是母亲把儿子放在小床上,她去附近的菜市场买菜。

这位母亲顾不上讨价还价,买完菜就匆匆往回走,不经意间往家的方向望了一眼,这一望不打紧,她发现四楼阳台上有个小黑点在那里蠕动。“啊,我的儿子!”她大叫一声。疯狂地向前跑,边跑还边喊,“孩子,不要往外爬!”这时要跑到四楼阻止儿子爬下来已经来不及了,这位妈妈拼命往前跑,刚好在儿子掉下来的一刹那,跑到了楼下并不顾一切地伸出双臂稳稳地把儿子接住了。

这件事在当地引起了轰动,电视台记者赶来了,要把这人间的奇迹摄下来:“不让你的儿子重新来过。只是找只娃娃从四楼掉下来,你再去接住。”这位母亲同意了。但是,一次,两次,三次,她都没有接住娃娃,布娃娃都掉在了地上。

作为一名投资者,不管投入多少,都是自己的,因此一定要认真对待。要有把自己投入的1000元当作100万元来对待的敬业精神,并且像对待自己的亲生儿子一样,你才能稳稳地接住自己的“儿子”,而不会白白地失去投入的资金,任其亏蚀。