**داستانی در مورد فروش و بازاریابی:**

یک پسر تگزاسی برای پیدا کردن کار از خانه به راه افتاد و به یکی از فروشگاه های بزرگ در ایالت کالیفرنیا که همه چیز می فروشند، رفت.مدیر فروشگاه به او گفت: «یک روز فرصت داری تا بطور آزمایشی کار کرده و در پایان روز با توجه به نتیجه ی کار در مورد استخدام تو تصمیم می گیریم.»

در پایان اولین روز کاری، مدیر به سراغ پسر رفت و از او پرسید که چند تا فروش داشته است.

**پسر پاسخ داد:** « یک فروش »

**مدیر با تعجب گفت:** «تنها یک فروش؟! بی تجربه ترین متقاضیان در اینجا حداقل ده تا بیست فروش در روز دارند. حالا مبلغ فروشت چقدر بوده است؟»

**پسر گفت:**«۱۳۴,۹۹۹ دلار.»

**مدیر تقریباً فریاد کشید:** «۱۳۴,۹۹۹ دلار؟ مگر چه فروخته ای؟»

**پسر گفت:** «اول یک قلاب ماهیگیری کوچک فروختم، بعد یک قلاب ماهیگیری بزرگ، بعد یک چوب ماهیگیری گرافیت به همراه یک چرخ ماهیگیری ۴ بلبرینگه. بعد پرسیدم کجا می روید، گفت ماهیگیری در خلیج پشتی. من هم گفتم پس به قایق هم احتیاج دارید و یک قایق توربوی دو موتوره به او فروختم. بعد پرسیدم اتومبیل تان چیست و آیا می تواند این قایق را بکشد که گفت هوندا سیویک. پس من هم یک بلیزر به او پیشنهاد دادم که او هم خرید.»

**مدیر با تعجب پرسید:** «او آمده بود که یک قلاب ماهیگیری بخرد و تو به او قایق و بلیزر فروختی؟»

**پسر به آرامی گفت:**«نه، او با همسرش دعوا کرده و اعصابش به هم ریخته بود و آمده بود یک بسته قرص اعصاب بخرد که من گفتم پس آخر هفته ی شما خراب شده است، بیا یک برنامه ی ماهیگیری برایت ترتیب بدهم!»

**دلیل این موفقیت بی نظیر چه بود؟**

**احترام به مشتری، حس کمک کردن به مشتری و هم درد بودن با مشتری، اینها همگی می توانند جواب درست باشند.**