
97. 250 定律：不怠慢任何一个顾客

250 定律，美国著名推销员[乔·吉拉德](#)提出。

每一位顾客身后，大体有 250 名亲朋好友。如果你赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了 250 个人的好感；反之，如果你得罪了一名顾客，也就意味着得罪了 250 名顾客。

美国著名推销员[乔·吉拉德](#)在商战中总结出了“250 定律”。他认为每一位顾客身后，大体有 250 名亲朋好友。如果您赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了 250 个人的好感；反之，如果你得罪了一名顾客，也就意味着得罪了 250 名顾客。这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛。由此，我们可以得到如下启示：必须认真对待身边的每一个人，因为每一个人的身后都有一个相对稳定的、数量不小的群体。善待一个人，就像拨亮一盏灯，照亮一大片。

乔·吉拉德 12 年平均每天销售 6 辆车