美美的销售总结

**从10月份以来，美美开始成为我们关注的重点品种，从此，我们就开始对美美加强了了解。**

**在销售过程中，在不断的失败与成功案例中，面对不同年龄的顾客，以及不同需求的顾客，总结出了美美不同的销售卖点。**

1. **美美对气血不和的人群。**

**在药店中，经常会遇到那种觉得自己气血不好，来买补气血药的人，此类人群普遍皮肤苍白，精神状态不是很好，底气不足。对这一类人群，美美是比较好推荐出去的。**

**对这类人群，我们一般先不是在推荐产品，而是先询问她的病情，看严重不严重。然后再灌输她补气血的概念，补气血是一个长期的过程，并是两三天就能补起来的，气血不足的危害等等，一般带如美美，告诉她美美在调理气血的同时还能美肌养颜，按疗程服用，一般一个疗程就能有明显改善，现在搞活动，买一赠一等。**

1. **美美对不同年龄断的人群。**

**这一类人群，在销售美美的时候一般是在按年龄来看的，20多岁的女性，她们直接购买美容养颜的产品的很少，一般购买调经药的人比较多。一般我们会告诉他们月经不调对皮肤的危害等情况，然后推荐给她美美，方中的红花，当归，桃仁都是调经的药，而且还有补气养血的药，这个美美不但能够调经还能美容养颜。两效合一，效果特别好，而且面对这类顾客，我们一般卖的是她一个月经周期的量，28天，而且28天刚好273元钱，在价格上也让人觉得才200多块钱不贵的感觉。30、40岁的女性顾客，一般进店买气血类的药品，失眠、便秘的人群较多，基本上都是毛孔粗大，有色斑，暗黄，有严重肌肤问题的人群，对美容养颜的渴望度较高，而且对美容养颜的产品较感兴趣，这类人群也是我们销售美美的主要人群，一般我们都会给他们直接推荐美美，然后给她分析一下药方上的每一味药的功能，然后配合美美的主治功能，成功几率较大的。我们销售上的语言也很重要，比如30多岁的女性，自述皮肤不太好等等的，你可以适量的吓吓她，而40多的女性，就要夸夸她。当然，这个方式只能见仁见智了。并不适合每一位顾客。而面对50、60多岁的顾客跟他们讲美容养颜的时候，他们的回答往往是老都老了还美什么容。的时候，我一般销售的是美美帮助睡眠，润肠通便、健脾益肾的功效。在此基础上再搭上有延缓皮肤衰老等作用。也有几个成功案例的**

1. **男性顾客购买美美的。**

**这一类人群，一般情况遇到的都是来给老婆买点补气血的药的人，这类人只要不是买指定品种的人，一般都是比较好推荐的，而且买的很干脆。**

1. **每一个顾客都有可能购买美美。**

**买胶原蛋白的，买薇姿的，买阿胶的、买通便的、买失眠的等等，都可以搭美美。**

**其实很多购买美美的顾客都是在销售过程中挖掘出来的，凡是进店不太匆忙，会停下来听你说话的人，都可能成为美美的消费者。在收银台的时候，收银员的介绍也重要。在结账的时候，有很多的经常买药的人，你给她建议服用美美，她一般会比较好奇是什么东西，然后可能和你继续聊下去，这类顾客，成功的几率也比较多。**

**总结：销售美美的时候，首先你要明白美美是个什么东西，除了美容养颜还有什么隐形作用。自己也要相信这个产品。回答顾客问题时，要用肯定的语气。对待顾客最重要的是还要有耐心，要认真的讲解美美的功效。**

**4、**