案例分析

 有一天一位50多岁的大爷来到我们温江店买万艾可，我热情的把大爷领到了我们贵细柜我开始问大爷你“你好大年龄了，有没糖尿病、高血压。你第一次吃还是吃了几次了”大爷说“你这人还笑人的”我反问“这是我关心你，你是老年人这些问题是我们必须问的，你睡的好不好，晚上爱起夜不”？大爷说“要起夜而且觉也睡的没那么好”，于是我就想起了我们的主打品种补肾益寿“大爷我们有一个适合你这种情况的药”。大爷说我只要“万艾可”。

“你买不买都无所谓，我只是给你介绍你了解一下，如果你觉得适合你你在考虑买不买”

我于是把补肾益寿拿给大爷看，大爷看了很久，便说“这个吃好长时间才有效果呢？到底有没用哦”？“像你这么大的年龄了和我们年轻人吸收不一样，你最好是买一大盒吃一个月才能起效，坚持吃上半年可能你就可以不用吃万艾可了”大爷说“要的嘛！想买一盒来试一下嘛”。当我把万艾可和补肾益寿拿到收银台刷卡时发现打也卡上钱不够现金也没有那么多钱，大爷想了一下说“我今天想把万艾可拿到，改天在来买另一个”。因为大爷身上钱没带够，我们补肾益寿就没有卖出去！但是我还是不会灰心，继续推广我们的充重点产品。