旗舰店中山中智几点小小的分享

 今天，我来跟大家分享几点我店销售中山中智产品的小小的经验:

1. 对于那种进店就表明要买补气血的顾客，我一般首先问要好点的，还是要一般的，如果他要好点的，我们就直接推出补气血套包加天胶，中山中智黄芪或西洋参.当归.玫瑰花加天胶，还可以根据情况搭配点健脾的如山楂，茯苓之类的。
2. 对于那种想健脾，只要纯中药的，又不想熬药的，我们就直接推荐健脾胃套包，陈皮.茯苓.山药，顾客接受了一套情况下，再推荐多买一套，因为多数人都知道健脾胃是一个相对长期的事情，如没有这种观念的，就慢慢跟他讲，让他接受这个观念。
3. 对于某些买传统饮片的顾客，我们就会从中山中智本身产品的优势(安全.高效.天然.便接.优质.少量.无糖等)方面入手，再从性价比方面比较，让顾客接受我们的推荐，如果成功的话，再顺便问血压高不高，血糖正常不正常等等，如有血压高，就把丹参.三七.山楂高血压套包再推出，如果血糖高，又把降糖套包西洋参.石斛.黄芪.山药推出来。老年人不优先推荐，成功率不高。年轻人先试探性提问，对能接受新事物，对价格又不是很在意的那种，我们在推荐中山中智，就要容易得多，也容易成就大单。
4. 还有对于某些反复在堂子里转悠，话又很少的顾客，我们销售员也会适时地试探性提问，揣测顾客心理和意图，最终达成了销售的。昨天有个小伙子就是这样反复的看，自始至终没说几句话，我们的某销售员就通过提问探寻出是要买补肾的，从着装上看也不是很宽裕的那种人，就跟他成功推出一套男人三宝，在销售过程中把价格较贵的三七换成淫羊藿，并通过送黄芪赠品进一步解决顾客疑虑而成功销售的。