失败案例

有一天有个女顾客来买治灰指甲的药，我给他拿的是亮甲。在付款的时候，我跟他说“灰指甲是真菌感染，你的补充b族维生素。”他说你给我看看，我就拿给他看，他问我多少钱？我说128元吃100天，他说算了下次再说吧。

在销售时不能直接告诉顾客多少钱，要先说一瓶多少钱，每天用几次，一瓶服用多少天，每天多少钱。

关联用药意识是正确的，店内所有商品全线贯穿，药品+药品+其他类（外用·········）保健品。

如果拿亮甲就很容易成交，因为药品说明书证明了我说的就是属实。

保健品包装上无说明，没有办法证明我说的就是对的。

可以先将药物关联，短期内可见效，以治疗为目的，而后建立预防复发，及调节人的机体内环境，增加皮肤免疫力防止细菌再次感染。

所有保健品告诉顾客十天以后开始见效。

保健品是不治病的。

保健品与药品的关系，就像我们的菜与饭的关系。

对顾客说我们每天能只吃饭不吃菜吗？

如果真的那样的话，我们就会出现厌食，口腔溃疡············可以反问顾客“你说我们不吃行吗？”

还可以告诉他，B族酒前一粒可以养肝，酒后一粒可以保肝。

没有失败的经历何来成功之谈！

无论遇到什么样的困难只要大家不放弃，不抛弃，不离不弃必将成功！

在困难面前经常自我鼓励，加油，相信自己永远是最棒的！