失败案例

 一天下午，一位年轻女性顾客进店，我热情的上前招呼：“你好，请问需要点什么呢？”顾客说，你们有补钙的吗？我说有的，请问是你本人吃吗？顾客说，我自己服用，我问顾客，你有没有胃病呢？顾客说，就是有胃病，肠胃不好。我说，那你可以吃液体钙，补钙软胶囊，或者是葡萄糖酸钙钙片都可以，钙尔奇碳酸钙这些钙的，肠胃不好的就尽量不吃那个钙，碳酸钙吃了容易便秘呢。顾客说，那看哈你们的口服液钙呢。然后我带着顾客看葡萄糖酸钙锌口服液，并给顾客介绍说，这个是补两种微量元素的，钙个锌，现在做活动是买4得5，相当划算哦。顾客说，4盒算下来是好多钱呢？我说232元。顾客说，我今天没有带那么多钱出来。我说我们这里可以刷微信，支付宝，社保卡，银行卡都可以。要不先买一盒回去先吃？一盒就是会员价55.1元。顾客说，还是改天来买四送一盒划算点。顾客说，我今天晚上只是出来逛逛，就没有带钱，不好意思啊，那我改天来买吧 。我说，没事哈。然后顾客离开了本店。我说，您慢走.