失败案例

有一天下午，一个大概40多岁的女顾客拿着一个小包装的复方阿胶浆站在门口问我们有没有这个药，必须要一模一样的。我们一看这不是东阿以前那个小包装的嘛。就告诉顾客有的，就请她进门来。她进来后就说有的话就给我来两盒吧，我先买回去吃吃看效果好不好。我们就先给她拿了一盒大的出来告诉她现在这个厂家的已经换包装了，现在全是大包装的了，现在的都是48支装的了。她看到我们给她拿出来的是大包装的，跟她手里拿的小包装盒子颜色，大小都是不一样的，就想走人了。我们赶忙拦住她说你可以看一下我们这个和你手上拿的厂家，规格，名字，功效都是一样的。她接过手上看了一会，很仔细的核对她手上的老包装说，确实看到是一样的，这个多少钱，不贵的话就可以买，贵的话就还要在考虑一下。我们说这个现在的价格是365元，，平均算下来的话是不贵的，还可以吃16天的。她听完后支摇头说这个太贵了，不想买了。我们问她为什么吃这个，她说这要是觉得自己有点贫血，听别人说这个是补气血的，效果还比较好。就想买点来吃看效果怎么样，效果好的话就可以多买点来吃，拿知道几天刚拿盒子出来照着买，疑问这个价格也太贵了点。我们说如果你像补气血的话不一定要吃这个，还是有别的价格便宜一点的也是可以补气血的，但是你买这些的话都不是一盒两盒可以解决的，都是要服用一段时间才可以的，慢慢的补得。这个是不可能一口气说不马上就可以补回来的。说完就拿了一盒益气养血口服液 给她看，告诉她这个也是可以补气血的，效果也算比较好的，价格的话也您能接受的，才49元，可以吃6天左右的。她接过去心不在焉的看了一下说人家就告诉她要买她手上拿的那个阿胶浆，是大品牌的，效果是最好的，价格也不高。我说现在确实没有小包装了，您一定要买这个的话要不就拿一盒这个大盒的回去吃吧。她说她要去别家看一下有没有这个小盒的，如果没有的话在回家跟家里人商量一下在过来买，说完这句话后就走了。