# 失败案例

某日顾客进店

销售员：您好，请问您需要什么帮助

顾客：你们这里有没有这两种药

销售员：有的女士，但是我们这其中一种药和您的药厂家不一样。（顾客带的是两款高血压药）。但是一般高血压的药物只要规格一样，厂家并不影响药效的。

顾客：那你们这儿一样的这种怎么卖呢？

销售员：这个会员价是29，原价是32的

顾客：你们药咋这么贵呢?在医院开便宜我不说嘛，我在外面买也不至于这么贵啊，会员价都比我在其他地方买的贵。

销售员：您好，因为太极大药房是国营药房，所以从进货到上架都是通过正规渠道，就像红旗连锁一样，百分百保证货品质量，所以要比一些私营药房药贵一点，而医院和我们的供货渠道不一样，而且部分药品国家对医院有扶持政策，比药房便宜也是情有可原的。

顾客：你再贵也不能贵这么多啊。会员价都比我买的贵了差不多10块，算了，算了我不要了。太贵了。

最终没有达成销售。