**成功案例**

前段时间有一天中午,我们正在店内打扫,一位中年妇女匆匆进店,问有没有三七片,我热情接待了他,有啊,我在给他拿药的同时问他,你是买给谁用的,有什么症状吗?他说自己用的,前段时间打扫卫生把腰扭伤了,一直都在吃药,现在感觉用力的时候还有点疼,我问他还有其他的症状没有,他说其他没有了,我给他说道,三七伤药片是很好的,有活血化淤的功效,你现在处于恢复期,一定要治疗彻底,免得以后留下后遗症,顾客问还有什么药呢?如果你想效果更好的话,拿点舒筋活血片,三七主要就是用于跌打损伤,化淤止痛的,加点舒筋活血片，主要是用于疏通筋络，活血化瘀的。但顾客觉得如果有效果就只用一个效果也会有。我给他说效果肯定是有的，但两者搭配效果更好，好多更快，你也不想一直不好影响的平时的生活吧。顾客犹豫一会觉得可以就接受了。接着他说现在可以补点钙，顾客说钙就不要了,(主要是觉得太贵了),我给他说,钙可以帮助你恢复的快些,免得以后留下后遗症,以后后悔都来不及了,顾客听我这么一说觉得还是有道理就买了一瓶液体钙。

失败案例：

一顾客进店，说是她经常感冒，而且感冒了很久不好，都一两个月了，一直都在吃药，也不见好。我就说：感冒那么久了，吃药了一直不见好的话，就要考虑自身的免疫力地下，抵抗力差了。顾客就说：就是，我还是觉得自己抵抗力太差了点，今年这个夏天都感冒很多次了，你们这里有没有増强抵抗力的嘛。我就把她带到了保健品区。拿了蛋白质粉给她看，并给她介绍蛋白质粉能有效的提高自身免疫力，并且把用法用量给她说了，也告诉了她我么最近的活动很划算，买一瓶大的可以送三瓶小瓶装的，就相当于买一送一了，那是相当的划算了。她听着活动也比较心动都准备买了，拿到收银台。店员一说价格是368元。她说：咋那么贵，我没带那么多钱，我还是在看一下在决定。我就给她说：虽然你听价格是有点贵，但是现在的活动买一送一都可以服用差不多3个月了，算下来也是很便宜的，最主要是效果好，如果没带那么多现金，可以刷银行卡，微信支付宝都可以啊。并继续解释我们是连锁药房，药品的质量我们能绝对的保证.........不等我说完，那顾客就说：算了，你们的东西太贵了，我去其他的药店看看，转身就走了。