保健品失败案例

现如今保健品已代替各种营养补充剂，不用再为补充维生素而吃大量水果，不用再为补充钙锌铁而吃一大堆含成份的食品。但保健品的价格却不容忽略，想卖好保健品确实不容易，一要让自己知识丰富，二是要让顾客信服，相信你给他的产品确实是能够有效帮助自己的。而下面是我遇见的实列，也是我销售失败的原因 ;

1：遇见一位女顾客进店要说，她最近精力不足精气不好，总是感觉疲劳无力，我说你这是气血不足，需要补气血，我先是向顾客推荐太极天胶，可顾客不要，于是我想到保健品自然之宝的螺旋藻，于是就向顾客推荐螺旋藻，顾客看了看问我具体有什么效果，我说我不知道我看看说明书，顾客也开始怀疑我给她推荐的药有没有效果，会不会乱推荐。就这样顾客便走了，看着一个潜在顾客就这样走了，真恨自己为什么不早学习保健知识。

2：又一次迎来一位男性顾客，刚进店便问我有眼药水没有，我说有，就带他到眼药水陈列区，我问是要消炎的还是抗疲劳的，他说他也不知道，他是个上班族，天天用眼，整天对着电脑，眼睛都看东西懂模糊不清，我想到好像有保健品是针对眼睛方面的，就对他介绍还有更好的，你现在滴眼药水只能缓解一时的眼部问题根本不能彻底根断，他问我是什么，于是我带他到保健品陈列区，拿了自然之宝的叶黄素与越橘给他，他问我这对他眼睛有没有效果，我说有，这两种产品连飞行员都在吃，他们更需要副良好的视力，所以效果是明显的，说完后顾客也打算买了，可是他又顿了顿对我说，不可能我两种都买吧，我只买一种先试试，顾客就问我那种效果好见效快，我迟疑了一会指着越橘说好像是这个，顾客听了看着我说 “好像”？！那你这是不确实的意思了？我说不是，这真的是保护视力的。可是顾客不会听你说那么多，顾客转身就走了，煮熟的鸭子就这样飞了。推荐药品时决不能说好像，因为这两个字也出卖自己，连自己都不相信自己推荐的药品，如何才能让别人相信呢？