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。她准备买了，拿到收银台，店员一说价格，她说：咋那么贵，我没带那么多钱。我就给她说：虽然你听价格是有点贵，但是可以吃一个月，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，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。