双林店阿胶销售案例分享

一份耕耘一份收获。又到了阿胶热销季，我查了我们去年冬季太极天胶销售顾客，心想去年她们买了，正好现在两盒省200元，还送2套辅料，又有药直达补贴的100元的卷，还是挺划算的，于是就给她们打了电话，有部分顾客到了店上经过我们的劝说，还是购买了，还有一部分顾客就婉言拒绝了，说后面需要就会再来的。其中这个阿姨就来了，她近两年在我们店都买了20多盒阿胶，阿姨来到店上，我们给她推荐阿胶现在的优惠政策，但阿姨说她家里还有十多盒，如果现在又买害怕时间放太久会过期，还有就是觉得有点贵，就喊我查了她的泰康卡上钱没有，可惜还没有上，于是阿姨就没有买。直到冬季养生活动方案出来之后，我看了活动方案后，阿胶又是买2盒省300元，并送2套辅料，于是我又给阿姨打了电话，阿姨来到店上，我把冬季养生活动都给阿姨介绍了，刚好阿姨一直都在吃康美西洋参，我们又是买二送一原装，阿姨就决定了，就查了她的泰康卡上有钱了，于是我又开始劝阿姨买阿胶，因为阿姨一直都在吃太极阿胶，她也知道吃了效果很好，皮肤弹性也变好了，可是阿姨还是觉得有点贵，正在她犹豫的时候，督导林丰燕也在对阿姨进行劝说，并给阿姨说了阿胶的功效。阿姨说：还能不能在优惠点嘛？同时我也说：阿姨，这已经是最大优惠了，公司活动政策从来都没有省过300。阿姨又说：我不要辅料能不能在少点嘛?因为阿姨吃固元膏要上火，所以她一直都是冲粉喝的。我便马上心算了一下买三盒送一盒不要辅料与买两盒省300并送2套辅料差不多的利润，于是我就给阿姨说，我给公司申请买三盒送一盒不送辅料看得行不，阿姨算了一下，说：可以嘛，从阿姨的语气里不难听出仍有一丝犹豫，于是我就立刻当着阿姨给营运部打电话申请，阿姨也听出了我们确实是在一心一意的为她着想，经得公司同意后，阿姨决定拿一套，这是我说，阿姨这样的机会不多，因为可能