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，购买了阿胶，还有一部分顾客都婉言拒绝了，说后面如果需要就会再来的。

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，如果现在买害怕时间放太久阿胶会过期，还有就是觉得有点贵，经过一番解释，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，阿姨就决定了要购买，还是让我查了她的泰康卡上有没有钱，正好卡上上钱了，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，可是阿姨还是觉得价格有点贵，正在她犹豫的时候，督导林丰燕也在对阿姨进行劝说，并再次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，那我给公司申请买三盒送一盒不送辅料看行不行，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，阿姨决定先拿一套，这时我抓准时间说：阿姨！由于阿胶即将涨价，如果这次错过了，以后就不会再有这种机会了，趁这次机会您可以多拿几盒，阿姨说：拿那么多，我卡上钱就剩不多了，以后要是生病了都没钱买药。然后我说：阿姨，钱是身外之物，身体好才是重要的，您现在是在为您的身体投资，花再多钱也是值得的，阿胶每年都会涨价，且价格从来都没有降过，提前买来为健康储备、为健康投资，比买黄金投资更值得，经过不断沟通，阿姨终于欣然接受,买了8盒阿胶、3瓶康美西洋参。

天道酬勤，付出总有回报。我想所谓的一份耕耘一份收获也正是此意义，只要发挥万分努力，总有百分的收获。