成功案例

刚刚以为大叔走进来,说他的嗓子有点不舒服该吃点什么要好呢?我连忙上前去打招呼问好！您嗓子痛不痛呢？他说就是有点痛，我接着问他那你平时抽不抽烟喝不喝酒呢？大叔说要，那咳不咳呢？大叔说有点咳，然后我就就进去给他拿了个炎可宁片和消炎止咳片一起用。最后我带他到收银台给钱的时候说你可以再拿个复方熊胆薄荷含片这个用于缓解咽红肿痛、声音嘶哑等咽喉不适。顾客爽快的答应了那就再拿一个嘛。结完账我交代顾客说平时饮食尽量清淡点，少抽烟尽量不喝酒告诉了顾客用量用法后顾客很满意的走了。

失败案例

今天早上，以为顾客进店，我上前去招呼问好！请问需要点什么呢？顾客问有没有毓婷紧急避孕药，我说有啊，然后我拿给她看，然后我给她推荐说有好的和一般的你是要好点的还是一般的呢？她问我好点的和一般的有什么区别呢？我给她说好点的副作用小服用方便。然后她问我那好点的是多少前呢?金毓婷就是三十多，她说这么贵啊！我说还有便宜点的，她问我好多钱呢？十多块钱。她说这么贵啊！就走了。最后总结一下就是她吝啬了。想买便宜又好的那厂家不久全垮完了。