失败案例

有一天，有位女士来买治灰指甲的药，她点名要亮甲。在付款的时候，我跟她说“灰指甲是真菌感染，你应该补充b族维生素增强自身免疫力”她说你给我看看，我就拿给他看，他问我多少钱？我说168元，并且还送1瓶维生素c片，挺划算的。她说算了下次再说吧。我说送的维生素C也是卖128元1瓶，算下来你才花几十元就买了维生素B族片。她看了又看，她说这是保健品，没有什么好大的作用的，算了还是不买了。我说保健品虽然没有治疗作用，但它可以增强机体免疫力，免疫力增强了，自然就少生病了。如果你用了亮甲，效果是很好，但是由于自身的抵抗力差，很容易感染病毒，过一段时间很容易复发。顾客听了我的这些话，也有点动心了。她说今天带的钱不多，过几天把钱带起来买。我说那你今天先买亮甲，隔一天过来买维生素B族吧！顾客说算了，我说你买亮甲先用到，过后再来买维生素B族，必紧先治病重要，顾客说，算了，到时我带起钱一起买，今天一样都不要了。

顾客走了，我在想关联用药意识是正确的，药品+保健品。如果拿亮甲就很容易成交，因为药品说明书证明了我说的就是属实，保健品包装上无说明，没有办法证明我说的就是对的。

可以先将药物关联，短期内可见效，以治疗为目的，而后建立预防复发，及调节人的机体内环境，增加皮肤免疫力防止细菌再次感染，保健品是不治病的。保健品与药品的关系，就像我们的菜与饭的关系。对顾客说我们每天能只吃饭不吃菜吗？

如果真的那样的话，我们就会出现厌食，口腔溃疡············可以反问顾客“你说我们不吃行吗？还可以告诉他，B族酒前一粒可以养肝，酒后一粒可以保肝。

没有失败的经历何来成功之谈！我想如果顾客能够听懂我的话，她一定会来买的！

 大邑子龙店

 2017.11.14