**失败案例**

中午时刻，我正在吃饭，一位大叔进店，我上前询问需要什么帮助。大叔说随便看看，我回答道，如果有需要请告诉我，于是我站在身后以便顾客询问。顾客转了一圈又回到了补益类处，我小心上前询问叔叔是想看点补益类什么呢。叔叔问这个补肾益寿好多钱一盒呢。我告诉他原价98一瓶，会员够买95元一瓶。叔叔说我有会员卡啊。我说那就享受95元一盒，这个还有活动，买3瓶送1瓶还要送24粒装一瓶。叔叔说你这个价是不是有问题，我在前面聚仁堂买的才59元，你这儿贵了这么多。我问道，你有那边的小票吗，叔叔说我放家里了，但是真的是59元。我向叔叔解释道，这就跟进货渠道不一样有关了，太极的商品保证质量，现在市场的进货渠道本来就很复杂，如果花钱肯定要购买正规渠道的货品。叔叔说，你们的药是要比其他的贵点。于是没等我解释完就离店了。

都江堰翔凤店