**成功案例**

双12活动期间，有位女士进店闲逛，我上前接待并递上活动单向其介绍活动内容，女士四处转转，看她没有目的的看着我问道，家里有小朋友吗，最近我们这个葡萄糖酸钙锌口服液非常适合小朋友服用，而且现在在做活动，买5得6，冬季适合补钙，最佳补钙周期是3个月，这个刚好是3个月的量。于是我边说边递给她看看，她告诉我以前就是给她小朋友经常补钙，但是效果都不好。我告诉她这款是有机钙，口感也好，95%以上的小朋友及大人都喜欢这个味道。她听后说道那就先拿6盒试试。我告诉她服用方式后她打算结账了，我带她到收银台，然后继续问道，家里有润肤的霜吗？她说我有，我解释道，我是说小朋友有冬天擦脸擦手的润肤霜吗？她说不给他用护肤品，我知道她的担心然后告诉她我们有款小朋友专用护肤的，植物性很安全。她说看看，我于是拿着冬己儿童呵护霜给她看，她仔细看了后同意拿了一盒试试。在她没有其他需要后为她结账并送走了她。

都江堰翔凤店