邛崃中心店成功案例

 今天中午一位阿姨进店买药，我上前询问阿姨有些什么症状？阿姨回答说，最近失眠症状加重，有没有药能治？我又问阿姨以前有没有服用过什么药？阿姨说吃过医院开的安眠药，但是不吃一段时间就又犯了。我问阿姨：你是不是还有其它症状呢？阿姨说：你怎么知道？我就是有肺气肿，在吃其它药，所以晚上经常咳嗽。

 我接着说，你这个症状影响了睡眠，同时免疫力越来越差，就形成了恶性循环，这样，阿姨，考虑到你在吃其它药，你今天就主要买中成药，减低药物不良反应风险，同时慢慢的调理一段时间。阿姨说，对对，就是要这种药，我吃药吃怕了，听说对肝肾伤害大，那你给我看看是什么药？我拿着2盒柏子养心丸，再拿一盒补肾益寿胶囊，说：阿姨,你情况适合吃这两种药，而且建议你吃疗程，有效果继续；俗话说：肺为气之主，补肾益寿胶囊是治疗应以预防复发为主，而且通过补肾，提高你身体抵抗力，减少感冒次数，进而减轻你这种症状的发作或杜绝复发，补肾益寿胶囊还可以真对睡眠差的症状；柏子养心丸是专门调节睡眠的，这两种药可以同时服用，加点淡盐水，帮助补肾益寿的吸收，补肾益寿胶囊还可以真对睡眠差的症状。

阿姨听了，觉得不错，就问多久为一个疗程？我回答，中成药一般一个月为一个小疗程，3个月为一个大疗程，建议你吃3个月，调理一下。阿姨说那给我拿3个月的量。最终因为钱没带够，买了3套补肾益寿，2盒柏子养心丸。

只要耐心、细心，并且根据顾客症状合理推荐，终究会赢得顾客信任。

邛崃中心店失败案例

 今天我的朋友过来买香丹清，我问她是谁吃的。她回答是外婆，这个有效果吗？我回答，这种专门针对中老年人习惯性便秘的，年级上升后，胃肠道功能逐渐下降，加上吸入的维生素、蔬菜少，就形成了习惯性便秘，这个药慢慢吃可以改善肠道功能。

 朋友说道，有效果就好，那给我来一盒吧！我拿着药跟她到收银台，边走边说，你可以给外婆加一点维生素吃，给她补充一下，可以调节肠道功能的。她想了一下，觉得算了吧！等她先吃吃这个看效果。我说好的，鉴于是朋友，不好多说。

 其实，不管是朋友还是顾客，应该一样跟她解释，为什么加维生素，并抓住顾客敬孝道的心理，夸奖和鼓励他，这样成功机会要多些。善于表达、沟通，巧用联合用药技巧，提升成交率和顾客满意度.