**成功案例**

**11月11日下午四点一位阿姨进店买克林霉素片，在开电子处方等待的时候和阿姨聊了几句，阿姨说上年纪了身体也不好了，脚也经常疼痛，听到这里我便给阿姨说让她平时要补充氨糖，修复骨关节软骨，阿姨听了我说这些便和我聊她的身体状况，听阿姨描述还有点气血虚的表现，向阿姨推荐了阿胶，阿姨说朋友向他推荐过。在阿姨开完处方的时候，继续拉着阿姨闲聊，把阿胶拿给阿姨看。阿姨也有意向购买，便给阿姨介绍说天胶最近有活动买一盒送一盒。优惠用计算器算给阿姨看，阿姨也觉得很优惠便很满意的成交了。在结账的过程中和阿姨说在熬制阿胶的时候可以加点西洋参，并和阿姨讲解了西洋参的好处，阿姨也同意购买了。最后刷卡看阿姨的经济条件能接受氨糖，便又顺口问阿姨需要购买吗，并拿给阿姨看，耐心给阿姨讲解氨糖的作用，还有氨糖的优惠活动。阿姨最后也觉得自己很需要，便一起带上了。一盒克拉霉素的价钱只有十几块钱，都是有时候我们只需要多关心下她们，多和她们聊几句，销量便不止是这十几块钱。**