简体中文

质量与价格

地点：展销会上

角色：A是一家食品公司的销售代表，正在自家公司的产品摊位看顾着。这时，正在展销会上到处参观的B正朝着A的展览摊位走来。

物品：A的展览摊位摆满了产品目录、样本以及实体产品供试吃与购买。

A: 您好！我是淳安巧克力公司的销售代表。

B: 你好！

A: 刚才好像跟您有**一面之缘**，展销会开始时就看到您了。看您今天好像在展销会上逛了不久，如果您有兴趣的话，您要不要试吃我们新**推出**的芥末巧克力饼干？

B: 好啊！

A: 您觉得这一**款**饼干的口味好吗？

B: 我觉得太好不过了！这饼干又**脆**又**酥**，也不会太甜，只是如此**新颖**的口味恐怕。 。 。 （欲言又止）

A: 您是怕在传统客户上会不**讨喜**吧。没关系，我们还有很多**各式各样**的口味，不知您可否分享您平常喜欢什么口味的饼干？

B: 我个人是喜欢酸甜口味的，不过最重要的是我希望我所属的甜品店里能够让像我一样是全素食主义者的客人可以**无忧无虑**地品尝店里卖的饼干，可惜这些饼干**往往**价格有些高。

A: 的确跟一般的饼干比起来**价格**有点**偏高**，不过我们刚好也有**供应**给全素食主义者的饼干系列，绝对**物超所值**。我们的产品品质不仅在**坚持**低脂肪与无添加动物油的**信念**上**优于**其他品牌，我们采用的都是**全天然**的**真材实料**。相对来说，我们的价格也不比其他品牌高。我们的产品还因此**荣获**今年的国际全素食主义协会的最佳甜点金奖。

B: 我承认你的产品**无可挑剔**，只是我们的公司**规模**不大，**资金**有限，恐怕**承受不起**。

A: 如果价格上打个九折，您能**订购**多少？

B: 如果订两百箱以上，可以给我更高的**优惠**吗？

A: 好的，希望未来能够与您合作。如果你至少订购两百箱，我们的公司可以给您打八折，您**意下如何**？

B: 那好，我就先订购两百五十箱吧。

繁體中文

質量與價格

地點：展銷會上

角色：A是一家食品公司的銷售代表，正在自家公司的產品攤位看顧著。這時，正在展銷會上到處參觀的B正朝著A的展覽攤位走來。

物品：A的展覽攤位擺滿了產品目錄、樣本以及實體產品供試吃與購買。

A: 您好！我是淳安巧克力公司的銷售代表。

B: 你好！

A: 剛才好像跟您有**一面之緣**，展銷會開始時就看到你了。看您今天好像在展銷會上逛了不久，如果你有興趣的話，您要不要試吃我們新**推出**的芥末巧克力餅乾？

B: 好啊！

A: 您覺得這一**款**餅乾的口味好嗎？

B: 我覺得太好不過了！這餅乾又**脆**又**酥**，也不會太甜，只是如此**新穎**的口味恐怕。。。（欲言又止）

A: 您是怕在傳統客戶上會不**討喜**吧。沒關係，我們還有很多**各式各樣**的口味，不知您可否分享您平常喜歡什麼口味的餅乾？

B: 我個人是喜歡酸甜口味的，不過最重要的是我希望我所屬的甜品店裡能夠讓像我一樣是全素食主義者的客人可以**無憂無慮**地品嘗店裡賣的餅乾，可惜這些餅乾**往往**價格有些高。

A: 的確跟一般的餅乾比起來**價格**有點**偏高**，不過我們剛好也有**供應**給全素食主義者的餅乾系列，絕對**物超所值**。我們的產品品質不僅在**堅持**低脂肪與無添加動物油的**信念**上**優於**其他品牌，我們採用的都是**全天然**的**真材實料**。相對來說，我們的價格也不比其他品牌高。我們的產品還因此**榮獲**今年的國際全素食主義協會的最佳甜點金獎。

B: 我承認你的產品**無可挑剔**，只是我們的公司**規模**不大，**資金**有限，恐怕**承受不起**。

A: 如果價格上打個九折，您能**訂購**多少？

B: 如果訂兩百箱以上，可以給我更高的**優惠**嗎？

A: 好的，希望未來能夠與您合作。如果你至少訂購兩百箱，我們的公司可以給您打八折，您**意下如何**？

B: 那好，我就先訂購兩百五十箱吧。

拼音

Zhìliàng yǔ Jiàgé

Dìdiǎn: Zhǎnxiāo huì shàng

Juésè: ***A*** shì yìjiā shípǐn gōngsī de xiāoshòu dàibiǎo, zhèngzài zìjiā gōngsī de chǎnpǐn tānwèi kàngùzhe. Zhè shí, zhèngzài zhǎnxiāo huì shàng dàochù cānguān de ***B*** zhèng cháozhe ***A*** de zhǎnlǎn tānwèi zǒu lái.

Wùpǐn: ***A*** de zhǎnlǎn tānwèi bǎi mǎnle chǎnpǐn mùlù, yàngběn yǐjí shítǐ chǎnpǐn gōng shì chī yǔ gòumǎi.

A: Nín hǎo! Wǒ shì Chún Ān Qiǎokèlì Gōngsī de xiāoshòu dàibiǎo.

B: Nǐ hǎo!

A: Gāngcái hǎoxiàng gēn nín yǒu **yímiàn zhī yuán**, zhǎnxiāo huì kāishǐ shí jiù kàn dào nǐle. Kàn nín jīntiān hǎoxiàng zài zhǎnxiāo huì shàng guàng le bùjiǔ, rúguǒ nǐ yǒu xìngqù dehuà, nín yào búyào shì chī wǒmen xīn **tuīchū** de jièmò qiǎokèlì bǐnggān?

B: Hǎo a!

A: Nín juédé zhè yì **kuǎn** bǐnggān de kǒuwèi hǎo ma?

B: Wǒ juédé tài hǎo búguòle! Zhè bǐnggān yòu **cuì** yòu **sū**, yě bú huì tài tián, zhǐshì rúcǐ **xīnyǐng** de kǒuwèi kǒngpà. . . (yù yán yòu zhǐ)

A: Nín shì pà zài chuántǒng kèhù shàng huì bù **tǎo xǐ** ba. Méiguānxi, wǒmen hái yǒu hěnduō **gè shì gè yàng** de kǒuwèi, bùzhī nín kěfǒu fēnxiǎng nín píngcháng xǐhuān shénme kǒuwèi de bǐnggān?

B: Wǒ gèrén shì xǐhuān suān tián kǒuwèi de, búguò zuì zhòngyào de shì wǒ xīwàng wǒ suǒshǔ de tiánpǐn diàn lǐ nénggòu ràng xiàng wǒ yíyàng shì quán sùshí zhǔyì zhě de kèrén kěyǐ **wú yōu wú lǜ** de pǐncháng diàn lǐ mài de bǐnggān, kěxí zhèxiē bǐnggān **wǎngwǎng** jiàgé yǒuxiē gāo.

A: Díquè gēn yìbān de bǐnggān bǐ **jiàgé** yǒudiǎn **piān gāo**, búguò wǒmen gānghǎo yěyǒu **gōngyìng** gěi quán sùshí zhǔyì zhě de bǐnggān xìliè, juéduì **wù chāo suǒ zhí**. Wǒmen de chǎnpǐn pǐnzhí bùjǐn zài **jiānchí** dī zhīfáng yǔ wú tiānjiā dòngwùyóu de **xìnniàn** shàng **yōu yú** qítā pǐnpái, wǒmen cǎiyòng de dōu shì **quán tiānrán** de **zhēn cái shí liào**. Xiāngduì lái shuō, wǒmen de jiàgé yě bùbǐ qítā pǐnpái gāo. Wǒmen de chǎnpǐn hái yīncǐ **rónghuò** jīnnián de guójì quán sùshí zhǔyì xiéhuì de zuì jiā tiándiǎn jīnjiǎng.

B: Wǒ chéngrèn nǐ de chǎnpǐn **wú kě tiāotì**, zhǐshì wǒmen de gōngsī **guīmó** bú dà, **zījīn** yǒuxiàn, kǒngpà **chéngshòu bù qǐ**.

A: Rúguǒ jiàgé shàng dǎ ge jiǔ zhé, nín néng **dìnggòu** duōshǎo?

B: Rúguǒ dìng liǎng bǎi xiāng yǐshàng, kěyǐ gěi wǒ gèng gāo de **yōuhuì** ma?

A: Hǎo de, xīwàng wèilái nénggòu yǔ nín hézuò. Rúguǒ nǐ zhìshǎo dìnggòu liǎng bǎi xiāng, wǒmen de gōngsī kěyǐ gěi nín dǎ bā zhé, nín **yì xià rúhé**?

B: Nà hǎo, wǒ​​jiù xiān dìnggòu liǎng bǎi wǔshí xiāng ba.

English

Quality and Price

Location: At the expo

Role: ***A***is a sales representative of a food company, watching over his company's product booth. At this time, ***B***, who is attending the trade fair, is walking towards ***A***'s booth.

Items: ***A***'s exhibition booth is full of product catalogs, samples and physical products for tasting and buying.

A: Hello! I am the sales representative of Chun'an Chocolate Company.

B: Hello!

A: I think we’ve met today. Yeah, I saw you right when the expo started. It seems that you have been looking around at the expo for a while. If you are interested, would you like to try our new wasabi chocolate chip cookies?

B: Okay!

A: Do you think the cookie tastes good?

B: I think it's great! This cookie is crispy and crumbly, and not too sweet. It is just that with such an interesting flavor. . . (hesitating to speak)

A: I suppose you are afraid that this new flavor might not do well with traditional customers. It’s OK, we still have a lot of different flavors. What flavor of cookies do you usually like?

B: I personally like sweet and sour flavored cookies, but what I am really looking for are vegan options for my dessert shop so that customers who are vegan like me can taste the cookies sold in the shop without worry. These cookies tend to be expensive though.

A: The price is a bit higher than that of ordinary cookies, but we happen to have a series of cookies for vegans, which are definitely worth the price. The quality of our products is not only superior to other brands in adhering to our commitment of providing low fat and no added animal oils in our products, but we also use all-natural real ingredients. Relatively speaking, our price is not higher than other brands. As a result, our products won the Gold Award for Best Dessert by the International Vegan Association this year.

B: I admit that your products are impeccable, but our company is small in scale and has limited funds, I'm afraid we can't afford it.

A: If the price is 10% off, how much can you order?

B: If I order more than two hundred boxes, can you give me a higher discount?

A: Okay, I hope that we will be able to work with you in the future. If you order at least two hundred boxes, our company can give you a 20% discount. What do you think?

B: Well, in that case, I'll order two hundred and fifty cases first.