**宣传新产品**

**情景: 一家食品公司的销售代表被公司派遣来到展销会上宣传新产品，现在正在自家公司的产品摊位旁看顾着。这家公司的展览摊位上摆满了产品目录、样本以及实体产品，以便提供试吃与购买服务。这时，正在展销会到处参观的一名全素食甜品店老板正朝着销售代表的展览摊位走来。**

A: 您好！我是火龙果巧克力公司的销售代表。

B: 你好！

A: 请问您要不要试吃我们新推出的火龙果芥末巧克力饼干？

B: 好啊! (拿起饼干开始试吃…)

A: 您觉得这一款饼干的口感如何？

B: 好吃耶！这饼干又脆又酥，也不会太甜，只是店里的客人恐怕一时之间接受不了这么新颖的口味。

A: 这您不用担心，我们公司历年来为了追求产品多元化，从始至终都是一直在研发各式各样的口味，可是大众非但没有接受不了我们产品的独特风味，反而还会在网上留言询问我们何时推出新口味。我相信我们这次推出的新产品也一样会非常受欢迎，为您带来前所未有的商机。

B: 可是我的客人大多数是全素食主义者，有特定的饮食限制，而且这些饼干价格上并不便宜。

A: 我们的所有产品正好都是全素食主义者可以无忧无虑地品尝的。虽然我们的饼干确实跟一般的饼干比起来价格有点偏高，但是我们的饼干绝对是物超所值的。我们的产品在品质上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，价格不比其他品牌高。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: 听起来这些产品的确无可挑剔，只是我们的甜品店规模不大，资金有限，可能要再评估一下。

A: 倘如我给您在价格上打个九折，您能否考虑订购？

B: 如果我大量订购，可以给我更高的优惠吗?

A: 没问题，我们希望未来有机会能够长期与您的甜品店合作。为此，只要您订购五百盒以上，我们可以给您打八折，您意下如何？

B: 那好，我就先订购五百五十盒吧。