**宣傳新產品**

**情景:****一家食品公司的銷售代表被公司派遣來到展銷會上宣傳新產品，現在正在自家公司的產品攤位旁看顧著。這家公司的展覽攤位上擺滿了產品目錄、樣本以及實體產品，以便提供試吃與購買服務。這時，正在展銷會到處參觀的一名全素食甜品店老闆正朝著銷售代表的展覽攤位走來。**

A: 您好！我是火龍果巧克力公司的銷售代表。

B: 你好！

A: 請問您要不要試吃我們新推出的火龍果芥末巧克力餅乾？

B: 好啊! (拿起餅乾開始試吃…)

A: 您覺得這一款餅乾的口感如何？

B: 好吃耶！這餅乾又脆又酥，也不會太甜，只是店裡的客人恐怕一時之間接受不了這麼新穎的口味。

A: 這您不用擔心，我們公司歷年來為了追求產品**多元化**，從始至終都是一直在研發各式各樣的口味，可是大眾非但沒有接受不了我們產品的獨特風味，反而還會在網上留言詢問我們何時推出新口味。我相信我們這次推出的新產品也一樣會非常受歡迎，為您帶來前所未有的商機。

B: 可是我的客人大多數是全素食主義者，有特定的飲食限制，而且這些餅乾價格上並不便宜。

A: 我們的所有產品正好都是全素食主義者可以無憂無慮地品嘗的。雖然我們的餅乾確實跟一般的餅乾比起來價格有點偏高，但是我們的餅乾絕對是物超所值的。我們的產品在品質上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，價格不比其他品牌高。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: 聽起來這些產品的確無可挑剔，只是我們的甜品店規模不大，資金有限，可能要再評估一下。

A: **倘如**我給您在價格上打個九折，您能否考慮訂購？

B: 如果我大量訂購，可以給我更高的優惠嗎?

A: 沒問題，我們希望未來有機會能夠長期與您的甜品店合作。為此，只要您訂購五百盒以上，我們可以給您打八折，您意下如何？

B: 那好，我就先訂購五百五十盒吧。