1. مشتری به فروشگاه مراجعه می کند. با دانستن اطلاعات گوشی مورد نظر اقدام به پرسش درباره ی قیمت و گارنتی گوشی مورد نظرش می کند. فروشنده قیمت و نوع گارانتی را اعلام می کند و مشتری در صورت تمایل اقدام به خرید می کند.
2. مشتری به فروشگاه مراجعه می کند. با دانستن اطلاعات گوشی مورد نظر خود اقدام به پرسش درباره مقایسه بین گوشی مورد نظر و گوشی های مشابه(فنی، قیمت، ظاهر و ...) می کند.اینجا فروشنده می تواند پیشنهاد بهتری با تفاوت قیمت بالاتری به خریدار بدهد. مشتری در صورت تمایل اقدام به خرید می کند.
3. مشتری به فروشگاه مراجعه می کند.هیچ اطلاعاتی از نوع و قیمت گوشی ندارد. فروشنده از مبلغ مورد نظر مشتری سوال می کند. مشتری یک محدوده ی قیمت می دهد. فروشنده اقدام به جستجو و پیشنهاد به مشتری می کند. البته در این مورد مزایای گوشی مورد نظرش(گوشی های مانده در انبار) در محدوده ی قیمت مشتری آنها را بفروشد.
4. مشتری به فروشگاه مراجعه می کند.هیچ اطلاعاتی از نوع و قیمت گوشی ندارد. فروشنده از مبلغ مورد نظر مشتری سوال می کند. مشتری یک محدوده ی قیمت می دهد. فروشنده اقدام به جستجو و پیشنهاد به مشتری می کند. فروشنده می تواند گوشی های بهتر خود را با قیت کمی بالاتر ارائه بدهد، زیرا مشتری به احتمال زیاد اطلاعی از قیمت گوشی مورد نظر فروشنده ندارد.
5. مشتری به فروشگاه مراجعه می کند. از قبل گوشی خاصی را انتخاب نکرده ولی حدود قیمت چند نوع گوشی را دارد. پس فروشنده متوجه می شود که به مشتری هر گوشی با هر قیمتی را نمی تواند پیشنهاد بدهد، زیرا ممکن است مشتری از فروشگاه خارج و اقدام به پرس و جو در مورد قیمت و نوع گوشی بکند. پس سعی می کند قیمت مناسبی را ارئه بدهد. مشتری در صورت تمایل اقدام به خرید می کند.
6. مشتری به سایتهای خرید اینترنتی مراجعه می کند و اقدام به انتخاب نوع و قیمت محصول پیشنهادی می کند. در صورت تمایل اقدام به خرید می کند.
7. مشتری ازز دوستان خود که مشتریان سابق این فروشگاه بوده اند اقدام به پرس و جو میکند، در صورتیکه سابقه فروشگاه و نوع ارائه محصول خمواره مناسب باشد، مشتری های سابق خود نوعی تبلیغ برای فروشگاه شده و به مشتری های دیگر فروشگاه را معرفی می کنند. در اینجا چون اعتماد بین مشتری و فروشنده بوجود آمده، فروشنده معمولا هر نوع پیشنهادی بدهد مشتری می پذیرد(در صورتیکه نوع و قیمت از قبل برایش مشخص نشده باشد.)
8. مشتری به فروشگاه مراجعه می کند. از قبل از قیمت و نوع گوشی خود با خبر است. فروشنده اقدام به ارائه پیشنهاد بهتری می کند تا نظر مشتری را به پیشنهاد خود تغییر دهد. اگر مشتری نظرش را تغییر داد فروشنده می تواند حتی پیشنهاد قبلی خود را تغییر داده و مورد سودآور تری را پیشنهاد بدهد زیرا که متوجه می شود مشتری در تصمیم خود متزلزل است، در غیر اینصورت با پینهاد نصب نرم افزار یا گارانتی خاصی سعی در افزایش سود خود می کند. اگر مشتری نپذیرفت اقدام به ارائه فروش تجهیزات جانبی گوشی مورد نظر مشتری می کند. اگر مشتری باز هم نپذیرفت چاره ای جز فروش گوشی مورد نظر مشتری ندارد.