يوم بعد يوم بيتأكّد ليّا إنّ السوق المصريّ مناسب جدّا للقادمين الجدد

لسبب بسيط جدّا - ألا وهو - إنّ الموجودين في السوق سيّئين جدّا !!

-

تخيّل حضرتك إيه أكبر ميزة عند الناس القديمة في السوق - المنافسين - اللي انتا خايف تدخل السوق بسببهم ؟!

أقول لحضرتك

أقوى حاجة عند الناس دي مش الفلوس - لا فلوسهم اللي بيشتغلوا بيها - ولا فلوسهم بمعنى إنّهم يقدروا يرخّصوا السعر

أقوى حاجة عند الناس دي هو [#وجودهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D8%AC%D9%88%D8%AF%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLb_5Ox70m4QMQAD7T00FL4TBp1PvxxDTYmvpMREohuTLITehU29kezF6vxodKbL9BdNLe35IkUvmShtOBpQGx5MuRukmoGW6EG6Bw0DlPN1zm-C56XGJEwvna8dx01PnNL1Y7K7eea-z_WxnkA2xyCxewgTagRV4Z1wqeYHbxFA&__tn__=*NK-R)

-

يعني فلان بيبيع المنتج الفلانيّ ل 10 تجّار

وانتا عاوز تدخل تنافسه - فال 10 تجّار مش هياخدوا منّك

ليه ؟!

مش عشان السعر - ممكن تعطيهم سعر أقلّ - ويرفضوا ياخدوا منّك بردو !!

-

السبب هو الراحة في التعامل مع اللي نعرفه

مش المكسب - ولا الاستفادة - ولكن - الراحة !!

اللي بنسمّيها ( اللي تعرفه احسن من اللي ما تعرفوش )

-

فالتاجر اشترى من المصنع الفلانيّ - خلاص - نام على كده

وبقت ميزة المصنع الفلانيّ إنّه فقط موجود وبيبيع للتاجر ده

-

وبناءا عليه المطلوب منّك في بداية شغلك هو إنّك مع [#عدد\_كبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D8%AF%D8%AF_%D9%83%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLb_5Ox70m4QMQAD7T00FL4TBp1PvxxDTYmvpMREohuTLITehU29kezF6vxodKbL9BdNLe35IkUvmShtOBpQGx5MuRukmoGW6EG6Bw0DlPN1zm-C56XGJEwvna8dx01PnNL1Y7K7eea-z_WxnkA2xyCxewgTagRV4Z1wqeYHbxFA&__tn__=*NK-R) - و [#ما\_تزهقش](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%A7_%D8%AA%D8%B2%D9%87%D9%82%D8%B4?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLb_5Ox70m4QMQAD7T00FL4TBp1PvxxDTYmvpMREohuTLITehU29kezF6vxodKbL9BdNLe35IkUvmShtOBpQGx5MuRukmoGW6EG6Bw0DlPN1zm-C56XGJEwvna8dx01PnNL1Y7K7eea-z_WxnkA2xyCxewgTagRV4Z1wqeYHbxFA&__tn__=*NK-R) - لحدّ ما تقدر تبيع لعميل رقم 1 - فيبقى عندك مرجعيّة تقدر تحكيها للعميل رقم 2

إنّنا بنبيع للعميل رقم 1 ومستريّح معانا

ويبتدي العميل رقم 3 يشوف تعاملك مع العميل رقم 1 و 2 - فيبتدي يتعامل معاك

-

لكن لو كلّمت ال 10 - تأكّد إنّ كلّهم هيرفضوك - فما تتصدمش

-

ولو فيه 10 منافسين غيرك - تأكّد إنّهم سيّئين جدّا - وإنّك تقدر تتفوّق عليهم بسهولة

لكن المشكلة مش فيهم - المشكلة في السوق المتقاعس والمستريّح على حاله وخلاص

-

لكن السوق المتقاعس ده - فيه فلوس - فلوس بالهبل

وفيه عمليّات بيع بتتمّ بمئات الملايين يوميّا

لكنّها بتتمّ بين مصانع متقاعسة لتجّار متقاعسين - والجوّ مضروب بالغاز وكلّه نعسان على نفسه

-

وبناءا عليه - فالمطلوب منّك فقط هو [#المحاولة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D8%A7%D9%88%D9%84%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLb_5Ox70m4QMQAD7T00FL4TBp1PvxxDTYmvpMREohuTLITehU29kezF6vxodKbL9BdNLe35IkUvmShtOBpQGx5MuRukmoGW6EG6Bw0DlPN1zm-C56XGJEwvna8dx01PnNL1Y7K7eea-z_WxnkA2xyCxewgTagRV4Z1wqeYHbxFA&__tn__=*NK-R) و [#الاستمرار](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D9%85%D8%B1%D8%A7%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLb_5Ox70m4QMQAD7T00FL4TBp1PvxxDTYmvpMREohuTLITehU29kezF6vxodKbL9BdNLe35IkUvmShtOBpQGx5MuRukmoGW6EG6Bw0DlPN1zm-C56XGJEwvna8dx01PnNL1Y7K7eea-z_WxnkA2xyCxewgTagRV4Z1wqeYHbxFA&__tn__=*NK-R)

-

إنتا مش جاي تعالج السوق - ولا جاي تنتقده

سيبك من السوق كلّه - ياكلوا بعض بكسلهم كلّهم - مش شغلك إنّك تنشّطهم

إفتكر بسّ إنّ الكسالى دول - معاهم فلوس - وبيشتروا بالفعل

-

يبقى تشتغل عليهم بطريقة [#طولة\_البال\_تهدّ\_جبال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B7%D9%88%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D9%84_%D8%AA%D9%87%D8%AF%D9%91_%D8%AC%D8%A8%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLb_5Ox70m4QMQAD7T00FL4TBp1PvxxDTYmvpMREohuTLITehU29kezF6vxodKbL9BdNLe35IkUvmShtOBpQGx5MuRukmoGW6EG6Bw0DlPN1zm-C56XGJEwvna8dx01PnNL1Y7K7eea-z_WxnkA2xyCxewgTagRV4Z1wqeYHbxFA&__tn__=*NK-R)

افتح ثغرة بسيطة مع عميل واحد - وبالتوالي افتح مع التاني والتالت

-

وبالنسبة للمنافسين - هيساعدوك - هيشاوروا لك بسهولة على نقاط ضعفهم - لإنّها واضحة جدّا

-

تخيّل حضرتك إنّي في دراسة لمنتج ما - تواصلت مع عشرات وكلاء ماكينات تصنيع المنتج ده في مصر

وزرت بعضهم

تخيّل إنّ ولا واحد من اللي كلّمتهم - أو حتّى زرتهم - كان قادر يشرح لي الفروق بين الماكينات اللي عنده !! وميزة الشركة اللي هوّا وكيلها عن الشركات الأخرى

ولا واحد

-

وناس كبار في السنّ وقدام في السوق - وأنا عارف إنّهم شاطرين فنّيّا ( غالبا )

لكن بيعيّا - صفر

-

يقول لك قول لي انتا عاوز مكنة إيه ومواصفاتها إيه وانا أقول لك سعرها

يا حلاوة

ما ريّان ابن اختي ممكن يعمل كده

أمسّكه ورقة فيها صور المكن وسعر كلّ مكنة

ويجي له العميل - يقول له خالو بيقول لك شاور لي على المكنة اللي انتا عاوزها - واأنا أقول لك على سعرها

-

مثال تاني /

-

وكيل يعتبر من أكبر وكلاء الماكينات في مصر في مجاله - إن لم يكن أكبرهم

-

بعتت لهم إيميل

ما ردّوش

-

بعتت لهم ع الواتس

ما ردّوش

-

قابلتهم في المعرض

عطاني رقمه الشخصيّ وقال لي كلّمني على الرقم ده

-

بعتت له رسالة انّي نازل القاهرة يوم كذا مع المستثمر وعاوز ازوركم

ما ردّش

-

يوم ما كنت رايح القاهرة - بعتت له رسالة تالتة

ردّ بإنّه خارج الشركة - وبعت لي رقم موظّف في الشركة

-

بعتت رسالة للموظّف

شافها وما ردّش

-

بعتت له سادس تقريبا ولّا سابع إنّنا نازلين يوم زيارات تاني

ما ردّش

-

اتّصلت عليه بالتليفون

ما ردّش

-

وهكلّمه في اليوم التاني لزيارات الوكلاء

وغالبا مش هيردّ

-

يبقى حلال لمّا أقول للعميل نجيب المكن من برّا ولّا لأ ؟!!

-

كنّا بنقول هنجيب من وكيل مصريّ عشان خدمة ما بعد البيع

هأو

إذا كان ده تعامل الوكيل معايا في الوقت اللي المفروض إنّه يتحليط لي فيه عشان ياخد منّي فلوس

أمّال لمّا ياخد الفلوس بقى - وتحصل لي مشكلة في المكنة - هابقى أجيبه ازّاي ؟!

دانا بادفع لك فرق الفلوس ده فقط عشان خدمة ما بعد البيع

-

ملحوظة /

سعر الماكينة عند الوكيل من ضعفين ل 3 أضعاف سعرها في الصين !!

-

الجدير بالذكر إنّ المفروض وكيل المكن ده مش بسّ يقابلني في شركته

المفروض يبعت لي مهندس من شركته لمكتبي يعمل لي برزنتيشن يشرح لي سؤال ليه أشتري منهم ومش من الغير

-

كنت لسّه في مقابلة زوم امبارح مع مستثمر

قال لي إنّه راح يزور حوالي 10 شركات ماكينات في الصين عشان يشتري منهم مكنة

قال لي إنّ معظم الشركات كانت متكفّلة بتوفير سيّارة لنقله من المطار للفندق ومن الفندق للمصنع

بالإضافة لتكفّلهم بالإقامة في الفندق نفسه !!!

-

فتخيّل حضرتك عاوز تعمل شركة توكيل ماكينات مثلا - وخايف من المنافسين

أنا بقول لك - دول المنافسين اللي انتا خايف منهم

وطبعا دا مش وكيل واحد اللي تعامله كده

دول تقريبا كلّهم ( بدون مبالغة ) كده

-

ومش بسّ وكلاء الماكينات اللي كده - دا تقريبا كلّ مين عنده بيزنس فيكي يا مصر شغّال كده

-

يعني - كمثال على المصانع بقى مش الوكلاء /

-

كلّمت حوالي 40 شركة تصنيع منتج ما في مصر - عشان عاوزين نصنّع عندهم المنتج ده

ردّ عليّا 4 من ال 40

-

اللي يغيظك بقى - إنّ فيه ييجي 3 تانيين ردّوا عليّا

واحد الرقم غلط

واتنين مش بنشتغل في المنتج ده يا فندم

-

يعني غالبا بكون متوقّع إنّ لو حدّ ردّ - يبقى غالبا هيكون بيعتذر

لكن اللي الشغل مناسب ليه - غالبا مش بيردّ !!

-

ودول الناس اللي بكلّمهم عشان أشتري منهم

ما تقريبا كلّ اللي بكلّمه بكون هاشتري منّه - يا إمّا ماكينة يا إمّا خامة يا إمّا اسطمبة

يا إمّا هصنّع عنده - يعني بردو هادفع له فلوس

ورغم إنّي بكلّمهم عشان أقول لهم خدوا فلوس - فدا نشاطهم وشغلهم وتجاوبهم معايا

-

طب تخيّل بقى إنّ شركة من ال 40 دول كانت بعتت لي صور منتجاتها

وكاتالوجاتها

وابعت لي عنوان الشحن يا فندم أبعت لك عيّنات

ودا العادي على فكرة - أنا شركات من الصين بتطلب منّي عنوان لشحن عيّنات !!!

-

فحضرتك متخيّل إنّ شركة هتعمل ربع المطلوب منها - هتلاقي صعوبة في توسيع نطاق بيعها في السوق المصريّ ؟!!