**بسم الله الرحمن الرحيم**

**نتحدّث اليوم بعون الله عن**

**النموذج التقليدي للأعمال**

**المنتج - التسعير - الدعاية - المكان**

**-**

**أو نموذج الـ**

**4 Ps**

**وتطوّره لنموذج الـ**

**8 Ps**

**-**

**أو ما يعرف بـ**

**المزيج التسويقي**

**Marketing Mix**

**=**

**مبدئيّا**

**لازم نفرّق بين كلمة تسويق**

**وكلمة إعلانات**

**-**

**هنعرف من المقال ده إن شاء الله**

**إنّ الإعلانات جزء من الدعاية**

**والدعاية جزء من التسويق**

**-**

**لكن كلمة تسويق نفسها تناظر كلمة بيزنس**

**\* البيزنس كلّه ؟!**

**+ أيوه كلّه**

**-**

**أرمز خلال كتاباتي بعلامة ( \* ) للنجم الذي أحاوره**

**وبعلامة ( + ) لكلامي الشخصي**

**-**

**+ أيوه كلمة تسويق تناظر البيزنس كلّه**

**بدليل إنّ المقال التالي إن شاء الله هيكون عن**

**النموذج الحديث للأعمال**

**Business Model Canvas**

**-**

**وهتلاحظ انه تقريبا هوا هوا مقال النهارده مع اعادة الترتيب**

**-**

**يعني**

**كلمة تسويق تناظر تقريبا كلمة بيزنس**

**-**

**هتقول لي**

**\* يعني مجرد ما تعمل اعلان ع الفيسبوك**

**تبقي كده عملت بيزنس**

**-**

**+ مش بقول لك يا نجم ؟ الناس بتخلط بينهم**

**-**

**يا فندم**

**تسويق يعني بيزنس**

**-**

**الاعلان بتاع الفيسبوك ده اسمه اعلان**

**مش تسويق**

**-**

**هما بيضحكوا عليك وبيقنعوك انك كده بتعمل تسويق**

**انتا بتعمل اعلان**

**والاعلان ده كله جزء من الدعاية**

**-**

**\* يعني الاعلان غير الدعاية ؟**

**+ ايوه**

**\* غيره ازاي**

**+ تابع البوست وانتا تعرف**

**-**

**الدعاية بقي كلها بما فيها الاعلانات**

**جزء من المزيج التسويقي**

**اللي هوا تقريبا كده ممكن تعتبره البيزنس كله**

**-**

**واللي هوا محور حديثنا اليوم إن شاء الله**

**-**

**في البداية**

**+ ليه ندرس تسويق اصلا ؟**

**\* عشان اعرف اعمل دعاية لمنتجي**

**+ يا خرابي يا عرابي**

**يا فندم - الدعاية غير التسويق**

**التسويق هوا البيزنس**

**-**

**اقول لك - انا الغلطان**

**خليني اسالك**

**+ ليه ندرس بيزنس أصلا ؟ حلوة الصيغة دي ؟**

**\* حلوة**

**-**

**الفكرة من دراسة البيزنس**

**او التسويق - اللي هوا البيزنس**

**زي بالظبط الفكرة من رصف الطريق**

**-**

**تخيل انك رايح القاهرة مثلا علي طريق مكسر**

**هتوصل ولا لا - اكيد هتوصل بالسلامة إن شاء الله**

**-**

**لكن**

**هتبذل مجهود اكبر**

**هتاخد وقت اطول**

**هتصرف ع البنزين اكتر**

**ممكن تحصل لك خساير في عفشة العربيّة مثلا**

**فهتخسر من قيمة العربية**

**وهتخسر وانتا بتدفع تمن صيانتها**

**-**

**وممكن مع كترة المطبات والحفر والنقر العربيّة تعطل**

**او تعمل حادثة لا قدّر الله**

**-**

**لكن**

**لو رصفنا الطريق ده**

**هتبذل مجهود اقل**

**هتوصل اسرع**

**هتوفر تكلفة المهاترات**

**-**

**هتتفادي المخاطر وهتحافظ ع العربيّة وهتوفّر تكاليف صيانتها**

**وهتتفادي ان العربيّة تعطل او تعمل حادثة**

**-**

**ده بالظبط الفرق بين واحد فتح مشروعه بدون ما يدرس بيزنس**

**وواحد درس بيزنس الأوّل**

**-**

**دراسة البيزنس ما فيهاش اختراع**

**وانتا بتقرا المقال ده ولحد الاخر**

**مش هتلاقيني كلمتك عن معمل ولا تجارب**

**ولا اله حاسبة ولا معادلات ولا اختراعات**

**-**

**هتحس جوا نفسك ان الكلام اللي الراجل بيقوله ده انا عارفه**

**-**

**ايوه يا فندم**

**انتا عارفه**

**-**

**دراسة البيزنس ما هي الا ترتيب للافكار**

**زي بالظبط اني اديك ورقتين**

**ورقة بيضا خالص**

**وورقة متسطرة**

**-**

**انتا كده كده هتكتب**

**البيزنس زي الورقة المتسطرة**

**ما فيهاش اختراعات**

**فقط سطور بتحافظ علي اتزانك اثناء الكتابة**

**-**

**البيزنس ما هو الا اعادة تجميع لتجارب من سبقونا**

**وتعلم دروس منها**

**بتفيدنا الدروس دي في توفير الاخطاء وتسريع الوصول للهدف**

**-**

**دراسة البيزنس هو رصف الطريق - لكن مش هوا الهدف**

**انا هارصفلك الطريق**

**وانتا اللي هتمشي فيه**

**انتا اللي هتشتري العربيّة**

**وإنتا اللي هتشتري البنزين**

**وإنتا اللي هتسوق**

**وإنتا اللي هتفرمل عند المطبات**

**-**

**ولو اتهوّرت وعملت حادثة**

**إنتا اللي هتتحمل عواقبها مش أنا**

**-**

**اسقط بقي كلّ الكلام ده علي البيزنس**

**-**

**ولو الكلام ده مش عاجبك**

**وعاوز تسافر علي الطريق غير المرصوف**

**براحتك**

**إنتا حرّ**

**-**

**العربيّة في الآخر عربيتك إنتا**

**يعني المشروع مشروعك إنتا**

**-**

**وحظّ العربيّة من حظّ السوّاق**

**=**

**يبقي كده مبدئيّا اتفقنا علي سؤال ليه بندرس بيزنس**

**كل اللي فات ده كان مقدّمة**

**-**

**\* يا راجل - كلّ ده مقدّمة ؟! دانا زهقت**

**+ والله براحتك**

**إحنا بنتكلم عن ناس عاوزة تفتح مشاريع وتبقي مليونيرات**

**لو حضرتك زهقت ممكن تقفل الموضوع**

**وتكمّل تصفّح في الفيسبوك عادي**

**وابقي خلّيه ينفعك**

**=**

**نرجع لموضوعنا**

**-**

**بناءا علي دراسة الكثير من المشاريع**

**لوحظ ان اربعة عناصر توجد بشكل مشترك بين معظم المشاريع**

**ألا وهي المنتج والسعر والدعاية والمكان**

**-**

**ثمّ قام جيرومي ماك آرثي عام 1960**

**بتوسيع النموذج وأضاف**

**الناس والتواجد والعمليّة**

**ثم تمّت إضافة عنصر الشركاء مؤخّرا**

**-**

**والملاحظ من ترجمات هذه الكلمات هو الآتي**

**-**

**المنتج Product**

**المكان Place**

**التسعير Price**

**الدعاية Promotion**

**من خلال الملاحظة دي سموا النموذج القديم**

**4 Ps Model**

**وبعدين لمّا أضافوا العناصر الجديدة**

**الناس People**

**التواجد Physical Evidence**

**العمليّة Process**

**فبقي اسمه**

**7 Ps Model**

**وأخيرا ضفنا عنصر**

**الشركاء Partners**

**فبقي**

**8 Ps Model**

**-**

**دول كده مضروبين في الخلّاط بيبقوا اسمهم**

**المزيج التسويقي**

**Marketing Mix**

**=**

**فتعالي نستعرضهم واحدة واحدة بإذن الله**

**-**

**أوّلا**

**المنتج أو الخدمة**

**Product or Service**

**مبدئيّا**

**إيه كلمة الخدمة اللي نطّت في وسط الكلام دي**

**-**

**شوف يا سيدي**

**المنتج والخدمة دي زي ما تروح تشتري سمك من محلّ وتشويه**

**السمك منتج**

**الشوي خدمة**

**+ قشطة ؟!**

**\* قشطة جدّا**

**-**

**+ طب الموبايل والمكالمات ؟!**

**\* الموبايل منتج**

**المكالمات خدمة**

**-**

**+ الفيسبوك ؟!**

**\* ماله ؟!**

**+ منتج ولا خدمة ؟!**

**\* خدمة طبعا**

**-**

**العربيّة منتج**

**لكن لو ركبت تاكسي – سوّاق التاكسي هيقدّم لك خدمة**

**-**

**فاحنا بنضرب الاتنين دول مع بعض وبنقول منتج وخلاص**

**-**

**\* ليه يعني ؟!**

**+ غالبا عشان هيّا اللي بتبتدي بحرف الـ P**

**هههههههههه**

**-**

**وأحيانا بنقسّم المنتج ده لـ**

**متطلّبات Wants**

**وأحيانا بيسمّوها Problems**

**واحتياجات Needs**

**-**

**مثلا الأكل – من المتطلّبات**

**لكن السجاير – من الاحتياجات**

**-**

**+ يبقي الفيسبوك إيه ؟**

**\* احتياج طبعا**

**-**

**فانتا بتبقي دارس العميل بتاعك**

**وعارف ايه متطلباته وايه احتياجاته**

**وهتلعب علي ايه**

**-**

**ولو حددت انك مثلا هتركز علي متطلباته**

**تشوف هتبيع له منتج ولا خدمة**

**-**

**مثلا ركزت علي الاكل**

**هتبيع الاكل**

**ولا هتطبخ الاكل**

**ولا هتعمل الاتنين**

**-**

**وغالبا بتعمل الاتنين**

**يعني كل منتج بتصاحبه خدمة**

**وكل خدمة بيصاحبها منتج**

**-**

**اللي بيبيع السمك – كمنتج**

**بيحطه في تلاجة – ودي خدمة**

**-**

**واللي بيشوي السمك – كخدمة**

**بيستهلك غاز في الفرن - وبيستهلك الفرن نفسه – وده منتج**

**-**

**اللي بيبيع العربيّة – بيبيع متطلبات**

**اللي هيا انك يلزمك عربية تروح بيها الشغل**

**-**

**لكن في نفس الوقت بيبيع احتياجات**

**بيبيع لك البرستيج**

**-**

**بقيت يتقال عنك**

**من الناس اللي راكبة عربيّات**

**دخلت في كاتيجوري أعلي يعني**

**-**

**واحيانا كل اللي بيبيعهولك هوا البرستيج**

**زي موبايل تقليد للآيفون مثلا**

**-**

**فلازم تفهم اننا لما بنفكك الدنيا**

**منتج وخدمة – متطلبات واحتياجات**

**لازم نرجع نجمعها تاني**

**ونعرف ان كل الحاجات دي حاجة واحدة**

**-**

**احنا بنفككها فقط اثناء بناء نموذج العمل الخاص بنا**

**وبعدين في الاخر بنبيعها كحاجة واحدة**

**-**

**واحيانا بقي يقول لك المنتج او الخدمة ده**

**كله علي بعضه كده اسمه**

**القيمة Value**

**-**

**\* يادي النيلة !**

**ده انا ما صدقت افهم المنتج والخدمة والمتطلبات والاحتياجات**

**تقوم مدخلني في القيمة**

**-**

**معلش – استحمل**

**القيمة يعني شركتك او مكتبك او محلك – هيضيف ايه للناس**

**هيضيف ايه للسوق**

**الزبون هجيلك ليه – وهدفع ليك فلوس ليه – وليه مش لغيرك**

**-**

**بالمناسبة – كل ما لا يدفع فيه مال – يتفضّل يخرج برّا**

**يعني ما يبقاش اسمه بيزنس**

**-**

**\* طب ما انتا بتهري ع الفيسبوك آهو ومش بتكسب حاجة**

**+ مين قال لك كده ؟!**

**-**

**أوّلا – ما تقول ان ده مش بيزنس اصلا**

**يعني انا مش قاصد اكسب من الكتابات دي**

**ده حل**

**-**

**ثانيا – ما تقول ان انا فعلا باكسب من المقالات دي**

**\* بتكسب ثواب يعني ؟!**

**+ ممكن – ودي تجارة رابحة جدّا**

**تجارة مع ربّنا**

**-**

**ثالثا – ما تقول اني بجانب اني بتاجر مع ربّنا**

**ما تقول اني باكسب بردو**

**\* بتكسب ماديّا يعني - إزّاي ؟**

**+ تابع مقالاتي وهتفهم الموضوع ده إن شاء الله**

**-**

**عموما**

**اي انسان – بيعمل اي عمل – بيبقي غرضه يكسب**

**الإنسان .. رشيد .....**

**-**

**حتي اللي بيصلي – بيبقي عاوز يكسب حسنات**

**-**

**الفرق بيكون في تصوّر كل واحد فينا عن المكسب**

**-**

**اللي بينتحر بينتحر لان هوا شايف ان ده مكسب**

**الانسان ما بيعملش حاجة تئذيه - الإنسان رشيد**

**-**

**اللي بيحصل انه فقط بيسئ التصوّر عن الحاجة اللي بيعملها**

**فدايما نقول**

**اللهم أرنا الحق حقّا – وأرنا الباطل باطلا**

**لإنّ المصيبة انك تري الباطل حقّا**

**-**

**نرجع لموضوعنا**

**التسمية الاحدث لكلمة المنتج او الخدمة هي – القيمة**

**-**

**في النقطة الاولي مش بسالك انتا بتبيع ايه او بتقدم خدمة ايه**

**بسألك**

**انتا بتضيف ايه من خلال اللي بتبيعه او بتقدمه**

**ده السؤال اللي لازم يتسأل**

**-**

**احنا في شارع فيه 3 مطاعم بيتزا**

**وانتا بتفتح المطعم الرابع**

**-**

**لو سالتك ايه المنتج اللي هتقدمه – قلت لي بيتزا**

**ده سؤال غلط اساسا**

**-**

**المفروض اسالك**

**ايه القيمة اللي بتضيفها**

**-**

**في حالتك دي – انتا ما بتضيفش قيمة**

**الشارع فيه 3 محلات بيتزا**

**مش محتاجين محل رابع**

**يبقي انتا ما بتضيفش قيمة**

**-**

**بل الاخطر**

**انتا بتقلل القيمة**

**بدل ما كانوا 3 محلات بيكسبوا**

**هيبقوا اربع محلات بيخسروا**

**-**

**فمن البداية بقول لك**

**ده مشروع فاشل اساسا**

**-**

**فاكر مثال العربية اللي كنت واخدها ورايح القاهرة**

**وكان فيه طريق مرصوف وطريق مكسر**

**-**

**انا بقول لك في الحالة دي**

**ده مش طريق القاهرة اساسا**

**-**

**لو وقفت مكانك**

**احسن ما تروح في طريق اسكندرية**

**-**

**ولو مشيت في طريق اسكندرية**

**فانتا بتبعد عن القاهرة اساسا**

**-**

**لو ما عملتش مشروع خالص**

**احسن ما تعمل مشروع فاشل**

**-**

**لو ما عملتش مشروع – مش هتكسب**

**لكن لو عملت مشروع فاشل – هتخسر**

**-**

**وبناءا عليه**

**احنا مش بنسالك هتقدم منتج ايه او خدمة ايه**

**احنا بنسالك – هتقدم قيمة ايه**

**-**

**مثلا فيه 3 مطاعم بيتزا في الشارع**

**كلهم بيعملوا فطير عليه جبنة سايحة وبيسمّوه بيتزا**

**-**

**انا بقي هافتح مطعم بيتزا ايطالي فعلا**

**انا اشتغلت في ايطاليا 10 سنين في مطعم بيتزا**

**وعارف البيتزا الصح بتتعمل ازاي**

**وهنسميه مطعم الحاجّ ايطاليانو**

**-**

**كده ماشي**

**كده اقدر اقول لك انك قدمت قيمة**

**-**

**\* يعني هانجح ؟**

**+ مش عارف – لسه فيه كلام كتير**

**-**

**+ انا بقول لك النموذج القديم فيه 8 نقاط**

**والحديث فيه 9**

**وفيه حاجات فرط مش موجودة في النماذج أساسا**

**-**

**\* ياااااه – وانا لسه هاستني كل ده**

**لا يا عم**

**انا هافتح المطعم ورزقي علي الله**

**-**

**+ ده بالظبط زي اللي قلنا له رصف الطريق هيحتاج سنة**

**فما تشتريش شقة في القاهرة دلوقتي**

**استني سنة علي ما الطريق يترصف وبعدين اشتري الشقة**

**-**

**هوا ما سمعش الكلام**

**راح اشتري الشقة**

**والعربية عملت حادثة ع الطريق المكسر**

**باع الشقة عشان يشتري عربيّة جديدة**

**وفقد راس المال اللي اشتري بيه الشقّة**

**-**

**هوا حرّ**

**-**

**كلّ حاجة محتاجة صبر**

**لو ما عندكش صبر – ابشّرك بالفشل**

**-**

**وبعدين يقول لك ربّنا هوّا اللي قدّر ليّا كده**

**لا يا حبيبي - لا تنسب الشر لله**

**-**

**قال رسول الله صلّي الله عليه وسلّم**

**الخير كلّه في يديك - والشر ليس إليك**

**-**

**ربّنا لم يقل لك تسلك الطريق الخاطئ**

**مع ان الطريق الصح موجود**

**-**

**\* ايوه بس الطريق الصح محتاج مجهود**

**+ ابذل مجهود**

**-**

**لكن مش تستعجل**

**وفي الاخر تقول لي هافتح المشروع ورزقي علي الله**

**-**

**\* طب افرض انا مضطر اروح القاهرة عشان شغلي**

**والطريق مكسر**

**+ مضطر دي يا فندم يعني انتا شغال عند حد**

**شغال في شركة مقرها القاهرة مثلا**

**-**

**لكن اللي بيعمل بيزنس بيبقي هوا سيّد قراره**

**ما بيبقاش مضطر**

**-**

**ممكن يكون مستعجل**

**والاستعجال ده سببه انه شايف نفسه وهوا غني**

**شايف المشروع نجح وهوا اغتني وبقي معاه ملايين**

**-**

**وراكب البي ام وف ايده الكاس**

**والسيجارة ف ايده التانية وجنب منه المزّة**

**دي احلام يا بابا – فوق**

**-**

**وبعدين انوي لما تغتني تصلح في المال اللي ربنا هيعطيه ليك**

**نعم المال الصالح للعبد الصالح**

**-**

**مش اول ما تغتني تتفرعن**

**ده انتا اتفرعنت وانتا لسه بتحلم**

**اتفرعنت ع السيرة**

**اللي ما شافش اللحمة - شاف الكرشة اتهبل**

**-**

**الصورة بتاعة الغني السريع دي**

**بتخلي المقدمين علي المشاريع**

**ما يدرسوهاش**

**ما يذاكروش**

**-**

**تلاقيهم بيجروا في خطوات المشروع**

**لان عنيهم علي الهدف الاخير**

**-**

**فللاسف**

**ما بيشوفوش الحفر اللي تحت رجليهم**

**فبيقعوا فيها**

**-**

**النظر موضع السجود**

**-**

**\* يعني نقعد طول عمرنا نحب وما نتجوزش**

**نقعد طول عمرنا نذاكر بيزنس وما نعملش المشروع ف الاخر**

**-**

**+ مين قال كده ؟!**

**انا قلت لك البيزنس مش اختراع**

**انتا علي ما تخلص المقال ده**

**هتكون خلصت نص المعلومات اللي محتاج تعرفها مثلا**

**في مقال واحد**

**-**

**الموضوع بسيط**

**العجيب بقي**

**ان رغم بساطة الموضوع – الا ان ما حدش بيهتم بيه**

**-**

**حاجة كده زي انك تتابع زيت الموتور**

**رغم انها مش قصة**

**الا انه قول لي كام واحد بيتابع زيت الموتور كل يوم ؟!**

**او كل اسبوع حتّي**

**-**

**انا مش بقول لك ما تفتحش مطعم**

**بقول لك ادرس الموضوع الاول – وبعدين توكّل علي الله**

**فإذا عزمت فتوكّل**

**-**

**المنتج اللي هتقدمه هوا اول واهم حاجة في الخليط التسويقي**

**-**

**ممكن تحس اني استفضت فيه**

**لكن لا**

**لسه فيه كلام كتير**

**-**

**وانا مش هاتكلم عن الكلام الكتير ده في المقال ده نظرا لاهميته**

**-**

**\* نظرا لاهميّته ؟! يعني هوا مهم فمش هتتكلم عنه ؟!**

**+ ايوه – هوا مهم فهخصص له مقالات لوحده إن شاء الله**

**-**

**عناصر زي مثلا دورة حياة المنتج**

**Product Life Cycle**

**دي محتاجة مقال لوحدها**

**-**

**عناصر مثلا عن تصميم المنتج**

**يعني**

**تخيل واحد فتح مطعم بيتزا في بلد فلاحين**

**هوا اساسا اخطا تصميم المنتج بتاعه**

**واخطا في الشريحة المستهدفة**

**-**

**طب واحد قرر يدي دروس بيانو في عزبة الهجّانة**

**ده اساء تصميم الخدمة المقدّمة**

**-**

**طب واحد قرر يبيع درة ع الكورنيش ف الصيف**

**ده برافو عليه ده**

**-**

**طب واحد قرّر يبيع آيس كريم ف ديسمبر**

**آيس كريم في جليم**

**برافو بردو**

**-**

**بس يبقي اسمه جيلاتي**

**الفئة المستهدفة بتوع جليم دول بيقولوا عليه جيلاتي**

**-**

**ادرس السوق**

**ادرس السوق يا فندم ارجوك**

**-**

**وده كله هنتكلم عنه ان شاء الله في مقالات لاحقة**

**مهم جدا موضوع شرائح العملاء ده**

**Customers Segments**

**-**

**أنا مثلا اختارت لمشروعي الجديد شريحة المستوردين**

**-**

**انا فكرة مكتبي اني اشجع الناس يفتحوا مصانع**

**لما يقتنعوا - يجولي اعمل لهم دراسة الجدوي**

**ومكسب المكتب هو من بيع دراسات الجدوي دي**

**-**

**مين احسن حد ممكن يفتح مصنع في مصر**

**الاجابة هي – المستوردين**

**-**

**معاهم فلوس**

**الدولار غلي فبقوا بيخسروا من الاستيراد**

**الاهم والاخطر – عندهم اللي يشتري منهم**

**هما اساسا كانوا بيستوردوا ويبيعوا**

**فهما عارفين يبيعوا لمين وبكام وازاي**

**-**

**مشكلتهم انهم ما يعرفوش المنتج ده يتصنع ازاي**

**انا داخل السوق بضيف القيمة دي**

**-**

**انا اساسا مهندس تصنيع**

**محور حياتي كله هو الاجابة علي السؤال ده**

**المنتج ده يتصنّع ازاي**

**دي اللي تقدر تسمّيها – القيمة**

**=**

**ثانيا**

**التسعير**

**العنصر الثاني من الخليط التسويقي هو التسعير**

**قلنا ان اي منتج مش هيتدفع فيه فلوس – يتفضّل يخرج برّا**

**-**

**المشكلة بقي في موضوع التسعير ده هيا - حساسيّته**

**يعني**

**لو عطيت سعر اقل – هتخسر**

**ولو عطيت سعر اعلي – مش هتبيع**

**-**

**والمنافسين بيبيعوا باسعار ما**

**وانتا عاوز تنافس**

**بس في نفس الوقت مش من مصلحتك تقلل السعر جامد فالكل يخسر**

**بما فيهم انتا**

**-**

**ومحتاج تدرس نفسية العملاء**

**\* نفسيّتهم ؟!**

**+ أيوه نفسيّتهم**

**-**

**انتا ممكن تحط سعر بناءا علي النفسيّة**

**ممكن واحد تقول له المنتج ده رخيص – يقوم سايبك وماشي**

**-**

**زي فيلم بتاع احمد مكي لما قال لها**

**ده منظر واحد يتعمل له ديسكاونت ؟!**

**-**

**وممكن تحط سعر علي اساس نفسي بطريقة تانية**

**-**

**يعني مثلا تقول**

**انا هعمل شركة بتعمل خدمات استضافة للمواقع**

**وتكلفة الاستضافة في اليوم اقل من 1 دولار فقط**

**-**

**\* أقلّ من واحد دولار ؟!**

**+ أيوه**

**\* طب انا عاوز استضافة يوم**

**+ نعم يا عنيّا ؟!**

**اقل استضافة سنة**

**-**

**فالزبون هيدفع مثلا 350 دولار في السنة**

**\* طب ما تقول 350 دولار في السنة - يا خلبوص - ههههه**

**+ لا – انا بالعب علي الشكل – علي النفسيّة**

**-**

**بيبقي شكلها احلي لما اقول لك اقل من 1 دولار في اليوم**

**اي نعم انتا هتدفع 350**

**بس نفسيّا حاسس انك كسبان**

**لان القيمة اللي بتحصل عليها اكبر من 1 دولار في اليوم**

**-**

**وطبعا حاول تخلي السعر اخر حاجة**

**خصوصا لو كان عندك محل**

**الزبون هيجيلك بنفسه يعني - الجثّة نفسها**

**-**

**لان مجرد ما الزبون بيشوف الحاجة او بيمسكها**

**قيمتها بتعلي**

**وانا عاوز كده**

**-**

**انا عامل اعلان ببيع عربيّة سكودا اوكتافيا مثلا**

**خلّينا نفترض ان القيمة تحت السعر دلوقتي – تمام**

**-**

**لما الزبون يشوف العربيّة – هتحلو في عينيه**

**القيمة بتعلي**

**-**

**طيب لما يسوقها ويعيش التجربة ويفتح السقف البانوراما**

**وريحة الفابريكة تنخشش في نخاشيشه**

**القيمة هتعلي اكتر**

**-**

**ف الوقت ده ارزع السعر بقي وانتا متطمن**

**-**

**عشان كده انا شخصيا باخد انتي بيوتيك للموضوع ده**

**-**

**لو باتفرج علي اي حاجة**

**لا اعير اي اهتمام اطلاقا للفتن الموجودة فيها**

**-**

**انا بابحث عن عوامل التقييم الحقيقيّة**

**مش تقول لي فتحة سقف بانوراما وريحة الفابريكه**

**انا بدوّر ع الفابريكه نفسها – برّا وجوّا**

**-**

**فموضوع السعر ده رغم انه واحد من تمانيه**

**الا انه يستحق يتحط في كفه والسبعة الباقيين في كفة**

**-**

**لانه لوحده لو زاد عن السبعة مش هنبيع**

**لو قل هنخسر**

**لازم الميزان يتعدل**

**فهيا حيرة بكل المقاييس**

**-**

**التسعير كمان بيخش في القيمة**

**-**

**يعني**

**ممكن انتا تكون بتقدم منتج جودته اعلي من المنافسين**

**ازاي هتقنع الناس ان الجودة دي تستحق السعر ده**

**ده اللي اسمه القيمة**

**-**

**القيمة هي حاصل قسمة الجودة علي السعر**

**فانتا محتاج تقنع الزبون بالجودة**

**عشان يتقبل زيادة السعر**

**-**

**وانا قلت لك الانسان رشيد**

**فالزبون مش بسهولة هيقتنع**

**لكن فيه طرق لكده**

**-**

**والتسعير هيخبط في عنصر التشجيع اللي لسّه هنتكلّم عنه**

**يعني بتاع الدعاية عاوز يعمل تخفيضات**

**انتا بقي هتقرر ايه في الاخر**

**-**

**شايف الحيرة دي**

**بناءا علي الحيرة دي انا بعتبر اوضح علامات النضج هي**

**انك تقدر تدي سعر لشغلك**

**-**

**انا كنت مدرب لاحد البرامج الهندسية قبل ما اخش عالم البيزنس**

**كان اكتر سؤال بيجيلي هوّا ان احد المهندسين يبعت لي رسالة مفادها**

**مطلوب مني شغل برايفت لاحد الشركات**

**أحاسبهم ازاي ؟**

**-**

**رغم انهم مهندسين شاطرين جدا**

**بدليل انهم مطلوبين برايفت ينجزوا مهمة معيّنة**

**الا انه تظل جزئيّة التسعير تقع في اعلي هرم النضج**

**-**

**احيانا بتضحي بجزء من السعر**

**مقابل مجرد ان العميل يجرب منتجك**

**-**

**زي تاجر المخدرات لما بيديك اول مرة ببلاش**

**وتاني مرة**

**وتالت مرة**

**لحد ما تبقي زبون – يبتدي يحاسبك**

**-**

**احيانا بتبقي عارف ان الفرصة دي يا تصيب يا تخيب**

**فبتبالغ في السعر لانك مش متاكد انها هتصيب**

**والله صابت – تبقي خبطة حلوة**

**خابت – كده كده انا ما كنتش باكي عليها قوي يعني**

**-**

**وانا نظريتي في التسعير هي الاتي**

**حط سعر مبدئي ترفض تبيع باقل منه**

**حط سعر اقصي الزبون يرفض يدفع اكتر منه**

**بناءا علي دراستك للعملاء**

**-**

**كده بقي عندي مدي للاسعار**

**اختار 90 % مثلا من المدي ده**

**-**

**مثال**

**نجار في شارع عبد الرحمن في دمياط**

**صنع الترابيزة دي ب 800 جنيه**

**-**

**هوا هيحط حط ادني للبيع انه يبيعها ب 1000 جنيه**

**والزبون ده بالنظر كده اخره يدفع في الترابيزة دي 1500 جنيه**

**يبقي هقول له بـ 1400**

**-**

**لو الزبون قال 950**

**يبقي سيبها لصاحب ناصيبها**

**والسوق واسع لف وارجاعلي**

**انتا فوق دماغي يابا**

**-**

**لو انتا قلت له 1600**

**هوا اخره 1500**

**مش هيفاصل معاك اصلا**

**هوا اللي هيقول لك هلف وارجعلك**

**-**

**طب افرض دخل عليك زبون اخره يدفع 1100**

**قول له ب 1100**

**هيفاصل يوصل ل 1000**

**ماشي**

**900**

**يبقي تطرّقه وبالسلامة يابا**

**-**

**دخلت عليك بقي بنّوتة فرفوشة كده وساحبه خطيبها وراها**

**وخطيبها بيقفل البي ام بالريموت وعينه ع العربيّة مش الخشب**

**وخايف لحد من اللي معديين شايلين حاجة ليجرح العربية**

**-**

**بكام الترابيزة دي يا عمّو ؟**

**عمّو ؟!**

**والله عال**

**ب 3000 جنيه يا أوستاذة**

**-**

**طب ينفع ب 2500 – خطيبها يتحدّث**

**بقول لك ااه آؤوستاذ – السوق واسع – لف وهترجع تاني**

**-**

**بس عشان خاطر دخلتكوا عليّا دي وعشان خاطر عروستنا الأمّورة**

**اخرها 2800**

**-**

**ميرسي يا عمّو**

**عاجباني قوي يا بيبي**

**-**

**خلاص تمام – عندكوا فيزا ولا بتاخدوا كاش**

**فيزا ايه آوستاذ**

**خلاص يا عمّو احنا هندفع كاش – خطيبته تتحدّث**

**-**

**خطيبته اللي بدّها داء السلّ لمّا يبقي يسلّها**

**انا عارف خاطبك علي ايه يا فرفورة انتي**

**-**

**وار آحماره**

**اقفل الورشة خلاش شطّبنا النهارده**

**=**

**ثالثا**

**المكان**

**بردو عنصر اساسي في المشروع**

**انتا فاتح مصنع وناوي تبيع مثلا للسعوديّة**

**-**

**افتحه ف المنطقة الصناعيّة في العين السخنة**

**جنبك ميناء السويس والعين السخنة والأدبيّة**

**والتلاتة يا دوب هتعدّي البحر الاحمر**

**-**

**عاوز تعدّي انتا شخصيّا هتروح سفاجا ومن سفاجا ضبا**

**-**

**لكن تخيل واحد عمل مشروعه ده**

**في المنطقة الصناعيّة في برج العرب**

**انتا مجنون يا وحيد ؟!**

**-**

**لكن**

**واحد هيستورد حاجة من المانيا وهيعمل لها تغليف مثلا**

**وراح عمل مشروعه في برج العرب – كده ماشي**

**-**

**هيبيع في المنصورة وعمل مشروعه في دمياط الجديدة ماشي**

**بينه وبين ميناء دمياط 5 دقايق**

**وبينه وبين المنصورة 90 دقيقة**

**-**

**\* بس انتا وسّعت الموضوع قوي**

**مواني ايه وبتاع ايه**

**ده انا هافتح قهوة بلدي**

**-**

**+ ماشي – مشروع بردو**

**\* مشروع ده ولا مش مشروع ؟!**

**+ مشروع يا مليجي – مشروع**

**-**

**يبقي تشوف المنافسين**

**تدرس الغرز اللي في المنطقة كويّس**

**هههههههههه**

**واخد لي بالك**

**-**

**تشوف الزباين دول اخرهم يدفعوا كام**

**ارجع للتسعير**

**وارجع لدراسة العملاء**

**شوف الشريحة دي – اخرها كام**

**-**

**\* شريحة ايه يا باشا - دي عيال ساقطة ابتدائيّة كلّها**

**+ ما هم دول شريحة بردو**

**-**

**يعني مثلا**

**الصين ممكن تعمل عربيات نضيفة جدا**

**بس الزبون اللي بيشتري العربية الصيني**

**اخره مثلا 300 الف جنيه**

**-**

**فهيا بتعمل لك عربيّة بالـ 300 الف جنيه**

**مش خيابة منها**

**المانيا تخاف تنزل لسوق ابو 300 الف جنيه ده**

**-**

**ركز في الكلام – انا بقول تخاف**

**تخاف مش تعجز**

**-**

**هيا ممكن تعمل كده**

**بس تخاف لانها مش هتقدر تواكب الموضوع**

**-**

**الصين عندها عناصر كتير**

**تخليها تقدر تصنع العربية ب 300 الف**

**ممكن نبقي نتكلّم عنها في مقال مستقلّ إن شاء الله**

**-**

**المانيا ما عندهاش العناصر دي**

**فالمانيا مدفوعة ومضطرة ومجبرة تشتغل في العربيات الفخمة**

**-**

**\* مضطرّة ؟!**

**+ أيوه مضطرّة**

**الصين طارداها من السوق بتاع ال 300 الف**

**-**

**\* طارداها ليه**

**+ لان ده اكبر سوق**

**فالصين باعتبارها اقوي**

**بتسيطر هيّا عليه**

**وبتسيب لالمانيا السوق الصغير بتاع العربيات اللي بملايين**

**-**

**\* انتا بتتكلم جد ؟! واعي للي بتقوله يعني ؟!**

**+ إلا واعي دي – أمّال بخرّف يا أستاذ ؟!**

**-**

**نرجع لموضوع المكان**

**ما ينفعش تفتح مطعم سمك وجمبري في مدينة صغيّرة**

**-**

**عشان اتنين تلاتة يروحوا ياكلوا ويتبسطوا دلوقتي**

**هيدخلوا في الالف جنيه مستريّح**

**-**

**يبقي تشوف المكان اللي الشريحة دي موجودة فيه**

**الشريحة اللي ممكن تدفع 1000 جنيه في اكلة واحدة**

**-**

**لو انتا جنب الجامعة**

**يبقي افتح مطعم ساندوتشات سريعة**

**-**

**المكان بيحكمك**

**لو انتا اللي عاوز تتحكّم – يبقي اتحكّم في المكان**

**-**

**يعني**

**انتا في الماكس في اسكندريّة**

**افتح مطعم سمك**

**الزبون اللي سايب اسكندريّة كلّها ورايح الماكس**

**مش رايح ياكل كشري**

**-**

**كبرانة في دماغك تفتح مطعم كشري**

**يبقي تروح محطة الرمل**

**حيث الزبون اللي عاوز ياكل وجبة رخيصة وسريعة**

**ويتوكّل علي الله**

**=**

**رابعا**

**الدعاية او التشجيع**

**Promotion**

**-**

**وهيا الانشطة اللي انتا بتعملها عشان تعرف الزبون بالقيمة**

**وتقنعه بالسعر**

**-**

**الناس دايما بتقول الاعلانات**

**يا اخواننا**

**الاعلانات جزء من الدعاية اللي هيّا التشجيع او التحفيز**

**والدعاية جزء من التسويق اللي هوا البيزنس**

**-**

**واول اشكال الدعاية هي التخفيضات**

**تاني بقول لك – انتا عاوز تبرز القيمة او تبرر السعر**

**التخفيضات هي تبرير للسعر**

**-**

**مبدئيّا كده**

**انا ضد ورافض وعدو وباكره التخفيضات المباشرة**

**بكرهها يا اخي**

**باكرهها**

**-**

**+ يعني ايه حاجة ب 100 جنيه تقول لي عليها تخفيض 10 %**

**\* يعني ب 90 جنيه**

**+ طب ما تقول ب 90**

**هيا اشتغالات وخلاص ؟!**

**-**

**\* يعني كل الشركات دي ما بتفهمش وانتا اللي بتفهم**

**+ يا سيدي اصبر – هفهّمك**

**-**

**التخفيضات اللي انا باكرهها هيا التخفيضات المباشرة**

**يعني من الباب للطاق كده تقول ابو 100 ببيعه ب 90**

**انا رافض ده تماما**

**-**

**لان زي ما قلت وعدت وبكرر**

**الانسان رشيد**

**الزبون كده هيعتبرها ب 90**

**وبعدين يبتدي يحسب حساباته بقي**

**-**

**مش هيقول ابدا هيا ب 100 وانا هاخدها ب 90**

**هيقول هيا ب 90 وانا خدتها ب 90**

**استفدت ايه انا دلوقتي ؟! كزبون يعني ؟!**

**ولا حاجة**

**-**

**لكن ما اتبناه انا هو التخفيضات لصناعة الطلب**

**او بصورة ابسط**

**التخفيضات علي عمليّة البيع الثانية**

**-**

**يعني**

**القميص ده ب 100 جنيه**

**الاتنين منه ب 180**

**-**

**\* طب ما هيا هيا – ما تقول الواحد ب 90 ؟!**

**+ لا – الواحد ب 100 – الاتنين ب 180**

**-**

**تفرق كتير عن اني اقول الواحد ب 90**

**-**

**\* تفرق في ايه ؟!**

**+ حبيبي – كده انتا حبيبي – تسألني أفيدك**

**-**

**انتا مصنع ملابس – دورك هو انك تصنع العرض**

**الزبون عنده الطلب**

**وبين العرض والطلب بيدور البيزنس كله**

**-**

**انتا بتصنع العرض – القميص**

**لما قلت القميصين ب 180**

**بقيت بتصنع كمان الطلب**

**-**

**يعني الزبون جاي عنده طلب شراء قميص واحد**

**انتا صنعت عنده طلب شراء القميص التاني**

**-**

**عارف ليه**

**لانه هددته بخسارة 10 جنيه لو ما اشتراش التاني**

**واغريته بمكسب 20 جنيه لو اشتراه**

**-**

**فممكن يكون الزبون فعلا احتياجه قميص واحد**

**قمت انتا قلت القميص عليه عرض**

**وبنبيعه ب 90**

**فالزبون اشتراه ومشي**

**-**

**لكن لما قلت العرض علي عمليّة البيع الثانية**

**فانتا صنعت عنده طلب وهمي**

**-**

**خلّيته يشتري حاجة هوا ممكن يكون اساسا مش هيستخدمها**

**لمجرد الخوف من خسارة 10 جنيه لو اشتري قطعة واحدة**

**-**

**انا صنعت القميص ده ب 70**

**لو بعته ب 90 ابقي كسبت 20**

**ولو بعت 2 ب 180 ابقي كسبت 40**

**-**

**طيب**

**لو بعته ب 100 ابقي كسبت 30**

**ولو بعت 2 ب 180 ابقي كسبت 40**

**-**

**يبقي الحل التاني افضل**

**لانه هيخليني اكسب اكتر في حالة بيع قميص واحد**

**-**

**الاهم بقي**

**انه هيخليني ابيع اكتر**

**وانا مكسبي في العدد مش في سعر القطعة**

**-**

**المكسب هوا اني ابيع اكتر – مش اغلي**

**فانا كل تركيزي هو ربط التخفيضات بالعدد**

**فابيع اكتر**

**-**

**البيع اكتر هو الاهم**

**والسياسات الجديدة في التسويق**

**بتنصحك تركز علي منتج اصغر وارخص**

**وتبيعه بعدد اكبر**

**-**

**يعني مثلا تكسب في منتج 2 جنيه وتبيع منه 1000 قطعة**

**ولا تكسب جنيه واحد وتبيع 3000 الاف قطعة**

**-**

**السياسات الجديدة كلها توديك للاختيار التاني**

**-**

**الا في حالة واحدة الا وهي انك تكون بتعمل منتج لاغراض خاصة**

**سيارات رولز رويس مثلا**

**ده عارف بيكسب ازاي ومن مين**

**-**

**الجواهرجي مثلا - حالة خاصّة**

**-**

**واحيانا بتكون التخفيضات مرتبطة بالتصفية**

**ودي حالة خطيرة جدا لازم اللي هيعمل التخفيضات يصحي لها**

**-**

**مثلا**

**احنا في شهر 11**

**والسنة الجديدة هنطرح نوع صابون جديد إن شاء الله**

**-**

**لكن دلوقتي عندنا في المخازن 4000 صابونة**

**والطبيعي اننا بنبيع في الشهر 2000 صابونة**

**تمام كده ؟**

**-**

**ده معناه اننا هنبيع 2000 من ال 4000**

**وهيتبقي 2000 صابونة هنلبسهم احنا**

**لا يا باشا**

**اصبر بس**

**-**

**هنعمل الاتي**

**-**

**هنقول عرض حتي اخر العام**

**اشتري 4 صابونات بسعر 3**

**كويس كده ؟**

**-**

**السوق اساسا محتاج 2000 صابونة فقط في الشهر**

**انا صنعت عنده طلب وهمي**

**خلاه اشتري 3000 عشان يكسب الالف الاخير**

**فبعت ال 4000 صابونة**

**-**

**اي نعم بعتهم بسعر 3000**

**لكن**

**لو ما كنتش عملت كده**

**كنت هبيع 2000 فقط وهخسر الباقي**

**-**

**فلما ابيع 4000 واكسب 3000**

**احسن ما ابيع 2000 واكسب 2000**

**كده كده الزيادة هتترمي**

**-**

**طيب**

**افرض بناءا علي دراساتك عرفت انه حتي لو عملت العرض ده**

**السوق هيشتري فقط 2500 فقط**

**-**

**هتقول لي سهلة – احسبهالك**

**نعمل ال 8 بسعر 5**

**+ لا - غلط**

**-**

**\* غلط ليه يا عم – ما انا بصنع الطلب اهو**

**+ ايوا يا باشا**

**مين ست بيت هتشتري 8 صابونات في الشهر وهيا بيكفيها 2**

**هيا ممكن تشتري 4 – معقولة – لكن 8 كتير عليها**

**-**

**ممكن يكون المثال ده مش واضح هنا**

**عاوز تحس بيها اكتر – تخيلها في علب زبادي مثلا**

**-**

**لو هيا بتستهلك 2 علبة في اليوم**

**ممكن تضحك عليها وتبيع ليها 4 بسعر 3**

**لكن مش هتبيع ليها 8 بسعر 5**

**حتي لو المكسب اكبر ليها**

**-**

**لانها في النهاية هتكتشف انها دفعت تمن 5 واستهلكت 3**

**تبقي خسرت**

**-**

**+ والانسان ايه ؟!**

**\* إيه ؟**

**+ رشيد**

**-**

**+ طيب**

**افرض دراساتك قالت لك السوق هيشتري 2000 صابونة فقط**

**\* أقول لك أنا**

**نعمل عرض كل صابونة معاها صابونة هدية ؟!**

**+ لا غلط**

**\* انتا بتفكّرني بعادل امام في فيلم البحث عن فضيحة**

**كل ما اقول لك حاجة تقول لي غلط**

**+ يا سيدي صدقني – غلط**

**\* غلط ليه ؟**

**-**

**+ اقول لك غلط ليه**

**غلط لانك حطيت في دماغ الزبون**

**اللي كان بيشتري الصابونة ب 10 جنيه مثلا**

**قمت اديته صابونتين ب 10 جنيه**

**بقت الصابونة في خيالة ب 5 جنيه**

**ازاي ييجي العرض يخلص وتاني يوم يشتريها ب 10**

**هيستغلاها**

**-**

**لكن لو هيا النهارده ب 9**

**وبكره العرض خلص ورجعت ب 10**

**هتبقي مقبولة**

**-**

**+ انتا مش بتسمع ان امريكا بترمي القمح الزايد عن احتياجاتها في البحر**

**\* ايوه**

**+ طب ما تبيعه بسعر قليل**

**\* صحيح – فكرة**

**+ لا مش فكرة ولا حاجة – هيا لو عملت كده هتضرب السعر**

**-**

**زي ما قلت لك انا كنت مدرب لاحد البرامج الهندسيّة**

**المهم**

**حد كلمني مرة وقال لي بتعمل الكورس بكام**

**قلت له بكذا – مثلا الف جنيه**

**المهم ماشي قال لي احنا عاوزينك في مركز تدريب كذا**

**قلت له ماشي**

**-**

**قال لي الشركات بتعمل الكورس بكام**

**هوا كان جديد في المجال يعني**

**قلت له بكذا – مثلا 500 جنيه**

**ولو عاوز تعمل عرض ما تخفضش اقل من 50 جنيه**

**-**

**بعد شويه لقيت مدير احد المراكز التدريبية التانية بيكلمني**

**بيقول لي انتا عامل كورس في المكان الفلاني ب 150 جنيه ؟!**

**قلت له مستحيل – ازاي ؟!**

**قال لي فيه اعلان اهو**

**لقيته اعلان الشركة اللي كانت متفقة معايا**

**-**

**كلمتهم**

**قلت لهم مش انا قايل لكوا اخركوا في التخفيض 50 جنيه**

**قال لي حضرتك طلبت لنفسك مبلغ كذا وهتاخده**

**احنا نحط السعر اللي عاوزينه**

**-**

**قلت له لا – الموضوع مش كده**

**الموضوع هوا انك انتا لو عملت الكورس ب 150 جنيه**

**حتي لو انا خدت اجري كاملا**

**بكره باقية الشركات عاوزة تنافسك تقوم منزلاه ل 120 جنيه**

**ويبقي احنا بنضرب بعضنا كلّنا**

**-**

**فيه سعر عادل للكورس**

**انتا اللي بتعمله ده ما اسموش تخفيض في الاسعار**

**ده حرق للاسعار**

**-**

**فانتا متخيل انك بتحرق خصومك ؟!**

**لا انتا كمان بتحرق نفسك**

**-**

**المهم ما اقتنعش بكلامي**

**قمت انا اعتذرت عن الكورس**

**-**

**مع اني لو كنت شرحته كنت هاخد اجري كاملا**

**بس ده مكسب قريب وخسارة بعيدة**

**-**

**بخصوص التخفيضات علي العملية التانية**

**انا كنت بقول الكورس بكذا – مثلا الف جنيه**

**طلعت نزلت ما فيش تخفيضات**

**-**

**عاوز تاخد ليفل 2**

**يبقوا الاتنين ليفل بكذا – مثلا 1900 جنيه**

**كده انا هخليك تفكر تاخد ليفل 2**

**-**

**انتا شركة تدريب وهتعمل مجموعتين ورا بعض**

**يبقوا الاتنين ب 1800 جنيه**

**كده انا هخليك تعمل دعاية اكتر عشان تعمل مجموعتين**

**-**

**لكن فكرة ان الكورس ب 1000**

**وانا باعطيه ب 900**

**ده جنان رسمي**

**-**

**ممكن يكون ليها تبريرات**

**زي انتا عاوز تبيع لعميل معين – بعينه**

**-**

**مثلا البت بتاعتك جات المحل وانتا نفسك انها تحس بيك**

**قمت بعت ليها الكشكول ابو 10 جنيه ب 5 جنيه**

**فهيا ما حسّتش البعيدة**

**-**

**او ابوها قال لها المحل ده حاجته وحشة**

**ما عدتيش تشتري منه تاني**

**-**

**ماشي يا حاج**

**وانا اللي كنت بقول عليك حمايا**

**هههههههههه**

**-**

**بعيدا عن الهزار**

**ممكن انتا مثلا شركة زي مصر للطيران طالبة منك شغل**

**اعمل لهم تخفيض دول**

**ده كفاية انك تحط في سابقة اعمالك**

**انك اتعاملت مع مصر للطيران**

**-**

**طب افرض اقتنعوا بشغلك وطلبوا تاني**

**بيع لهم بالسعر العادي خلاص**

**-**

**طب افرض رفضوا**

**خلاص انا حطيتهم في السي في بتاع الشركة**

**سابقة الاعمال يعني**

**-**

**كنت عامل لك تخفيض لغرض**

**وخدته خلاص**

**-**

**فيه تبرير تالت للتخفيض المباشر**

**الا وهو**

**انك تعمل عقد فيه ان جهاز الاشعة ده ب 100 الف**

**بس عشان دي مستشفي حكومي فانا هبيعهولها ب 90 الف**

**بس تكتب كده في العقد**

**-**

**تمام ؟**

**تمام**

**-**

**اخر السنة لما الضرايب تيجي تحاسبك**

**اطلب اعفاءك من 10 الاف جنيه**

**كنت انتا خفضتهم للمستشفي الحكومي**

**وآدي العقد آهو**

**ما هي حكومة في بعضها**

**-**

**هتقول لي وانا استفدت ايه كده**

**هقول لك انك قلشت المورد التاني**

**اللي كان داخل قصادك وعاوز يبيع الجهاز للمستشفي**

**-**

**انتا كده كده خدت ال 100 الف كاملين**

**90 من المستشفي و 10 اتخصموا من الضرايب**

**-**

**هوا اللي حمار وكان مصمم يبيع ب 100 الف**

**-**

**\* طب افرض كانت مستشفي خيري وبيجمعوا تبرعات**

**قما انا بعت لهم الجهاز ب 90 الف وعملت نفس الكلام ده**

**+ ده انتا تبقي واطي قوي يا فندم**

**-**

**\* ايه ؟!**

**+ العب باليه**

**-**

**الجزء التاني من الدعاية هو الاعلانات**

**-**

**والاعلانات دي اسهل حاجة في كل حاجة**

**وحاليا الفيسبوك خرب الدنيا اعلانات**

**وتقريبا قفل الطرق التانية او صعّبها جدّا**

**-**

**وده كله ضمن سياسة معقدة جدا**

**ممكن نبقي نعمل ليها مقال منفصل بعدين**

**-**

**النوع التالت من الدعاية – هو الدعاية المباشرة**

**انك تروح للزبون بيته او مكتبه او شركته او عربيته**

**-**

**يعني مثلا**

**احنا بنبني فيلل ( جمع فيلا ) في مارينا**

**مين مجنون اقنعهم يعملوا اعلانات في التليفزيون ؟!**

**يا فندم دي يتعمل لها دعاية مباشرة**

**-**

**يعني تعرف اين تعيش القطط السمان – وتروح لهم بنفسك**

**تعرف اصحاب الشركات الكبيرة مثلا**

**تجار المخدرات - لعيبة الكورة - الرقّاصات - الشحّاتين**

**وتروح ليهم البيت تعرض عليهم منتجك**

**-**

**ده اساسا بيعمل قيمة اعلي**

**الا وهي انك بتوصل له رسالة انه حد غير**

**شخص مختلف – مميز**

**بتديله مقلب ف نفسه**

**-**

**الناس كلها بيتعمل لها دعاية في التليفزيون انما انتا باشا**

**بنجيلك لحدّ عندك مخصوص**

**دي بتعلي القيمة – وبناءا عليه بتبرر رفع السعر**

**-**

**عيّشه ف الوهم - وبقلشه ف السعر**

**-**

**مثلا**

**شركات الادوية لما بتعمل معجون سنان جديد**

**تعمل ليك انتا دعاية في التليفزيون**

**لكن الصيدليات – بيروح ليها مندوبين من الشركة**

**-**

**الدعاية المباشرة مكلّفة – فلازم تتدرس كويس قبل ما تتنفّذ**

**-**

**اللي بيوزع عليك ورق وانتا سايق العربية**

**لو كان ورق حضرموت – ده غلط**

**لو كان مركز الشربيني لغيار زيت السيارات – يبقي صح**

**-**

**دي دعاية مباشرة – تتعمل للزبون الصح**

**=**

**كده الاربع عناصر الرئيسيّيين في الخليط التسويقي**

**=**

**انضاف ليهم بعد كده**

**خامسا**

**الناس او العملاء يعني**

**-**

**والاول لازم تفرق بين الزبون والعميل**

**الزبون**

**Client**

**ده بياخد المنتج ويتوكل علي الله**

**ما فيش بينك وبينه علاقة كبيرة**

**-**

**اما العميل**

**Customer**

**فده بتتكون بينك وبينه علاقة**

**-**

**طبيب العيلة**

**العيلة بالنسبة له عميل مش زبون**

**-**

**لكن الزبون تتقال علي اللي بييجي حسب الظروف**

**زبون طياري يعني**

**-**

**يعني معدي في الطريق ونزلت تشتري قزازة ميّه**

**انتا كده زبون**

**-**

**لكن انا مثلا باشتري هدومي من محل واحد**

**فتليفوني معاهم وتليفونهم معايا**

**-**

**بروح اخد واجبي**

**تبقي الناس بتفاصل**

**وانا قاعد علي كرسي وباشرب قهوة**

**وباستمتع بالفرجة علي مباراة الفصال وتحليلها**

**-**

**الفصال جزء من البيزنس علي فكرة وله اصوله**

**ممكن نبقي نعمل له مقال مستقلّ إن شاء الله**

**-**

**لو المحل ده نزل عنده موضة جديدة بيكلمني**

**لاني عميل ولست زبون**

**-**

**يبقي تعرف الناس بتاعتك**

**العملاء يعني**

**-**

**تعرف التقسيمة الجغرافيّة والنوعيّة**

**-**

**يعني**

**ما ينفعش تروح تأجّر عجل في شرم الشيخ**

**الزبون ده متقسم جغرافيا انه عاوز جيت سكي**

**-**

**ولا تبيع الميّه في حارة السقّايين**

**ده بنسميهم المنافسين**

**الا لو كنت هتعلّي عليهم في القيمة**

**-**

**ولا تبيع الخنزير لمسلمين**

**كده بتقسّم تقسيم نوعي**

**الناس دي – ما بتشتريش المنتج ده**

**-**

**فتدرس الزبون بتاعك نوعيّا**

**المحل ده بيبيع مثلا ادوات رياضيّة**

**يبقي تلاقي فيه ملابس رياضية**

**مش الاقي فيه اسدال صلاة مثلا**

**-**

**المكان المخصص لبيع اسدال الصلاة ده**

**يبقي عرفنا ان النوعية دي ستات**

**وغالبا سيدات محترمات**

**يبقي غالبا بيتكسفوا يشتروا حاجات معيّنة**

**واخد لي بالك انتا ؟!**

**-**

**كده انتا حددت الاحتياج**

**حددت شريحة العملاء**

**برافو عليك**

**-**

**يبقي تبيع ملابس داخليّة حريمي**

**وشابوه يوسف الشريف**

**-**

**احنا عندنا حاجة اسمها العميل الاساسي والعميل الفرعي**

**-**

**يعني انا مكتبي عملاؤه الاساسيين**

**همّا المستوردين زي ما قلت لك قبل كده**

**عملاؤه الفرعيين بقي هما – العائدون من الخليج**

**-**

**شوف انا ازاي حددت العملاء الاساسيين**

**وهتعرف ليه حددت العملاء الفرعيين**

**-**

**بعد كده ما تركزش مع الباقيين**

**عصفور في اليد خير من عشرة علي الشجرة**

**-**

**انا حد مرة سالني**

**هوا طالب في الكلية**

**قال لي انا هستفاد ايه من خدمات مكتبك الجديد**

**قلت له ولا حاجة**

**وش كده**

**=**

**بعد كده**

**سابعا**

**العمليّة**

**Process**

**وهيا مراقبة مشروعك**

**ومحاولة انك تزيد توضيح نموذج العمل الخاص بك**

**محاولة أتمتة العمل وتنظيمه**

**-**

**احنا مطعم كباب وكفته**

**ايه اللي بيحصل من ساعة ما العجل يتدبح**

**لحد ما الطلب يتفرش ع الترابيزة او يتلفّ سفري**

**-**

**انتا لو خدت صبحي كابر مثلا كمثال**

**هتحس ان ده ما يفرقش كتير عن احمد عز**

**-**

**ده مش مطعم - ده منظومة كاملة**

**اهي كلمة منظومة دي هيا العملية Process**

**=**

**سابعا**

**التواجد**

**Physical Evidence**

**يا تري ايه اخبار مقر شركتك**

**واجهة كده يعني ولا لسه**

**المكاتب**

**الريسبشن**

**فيه اسانسير**

**فيه باركنج**

**-**

**باختصار**

**العين بتاكل قبل البقّ**

**-**

**ليك موقع ع النت**

**ليك صفحة ع الفيسبوك**

**عندك هوت لاين**

**اعلاناتك فين**

**-**

**باختصار**

**انتا مشاغل الزبون ازاي**

**=**

**ثامنا وأخيرا**

**الشركاء**

**Partners**

**-**

**البيزنس كله اساسا قائم علي فكرة التفويض Delegation**

**-**

**رجل الاعمال عبارة عن**

**واحد بيدفع لناس فلوس مقابل مجهودهم**

**همّا بياخدوا الفلوس مقابل امانهم**

**وهوّا بيوفر مجهوده عشان يبذله في صناعة فلوس أكتر**

**-**

**ففكرة الشركاء فكرة اساسيّة في البيزنس**

**وانا مستغرب انها منضافة للخليط التسويقي قريبا**

**قريبا يعني من حوالي 10 سنين**

**-**

**او ممكن احنا اللي اتولدنا في زمن واضحة فيه فكرة الشركاء**

**ما كانتش واضحة قبل كده يعني**

**-**

**الشركاء زي مثلا ما تعمل اعلان مدفوع ع الفيسبوك**

**كده الفيسبوك بقي شريك**

**انتا فوضت ليه جزئية الاعلان دي**

**-**

**مثلا لما تطلب من مكتب محاسب قانوني**

**يمسك لك شؤونك الضريبيّة**

**ده شريك**

**-**

**زي اما تكون بتصنع عربية**

**وتسند لمصنع تاني يصنع لك الشكمان**

**ومصنع تالت يصنع القزاز**

**ورابع يصنع الكراسي**

**-**

**دول كلّهم شركاء**

**-**

**أرجو الموضوع يكون مفيد**

**وشكرا**

**والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته**

**-**

**#مرزوقيّات\_في\_البيزنس**

**#محو\_أميّة\_البيزنس**

**#البيزنس\_ف\_شوال**