[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

[#قانون\_الصيد](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D8%A7%D9%86%D9%88%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%8A%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R) و [#نسبة\_التحويل](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B3%D8%A8%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AD%D9%88%D9%8A%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

[#شراءئح\_العملاء](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B4%D8%B1%D8%A7%D8%A1%D8%A6%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%A1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R) و [#قمع\_المبيعات](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

من أهم المفاهيم اللي لازم تفهمها قبل ما تدخل معمعة البيزنس

هو [#قانون\_الصيد](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D8%A7%D9%86%D9%88%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%8A%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

أو بيسموه [#قانون\_الجهود\_المهدرة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D8%A7%D9%86%D9%88%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%87%D9%88%D8%AF_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%87%D8%AF%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

معظم المطر اللي بينزل من السماء . بينزل على البحر !!

.

معظم راتب الأب . لا يستفيد به الأب

.

الأسد بيفشل في معظم مطارداته

.

لكن . هل الأسد بيبطل صيد !!

هل السماء بتبطل مطر !!

هل الآباء بيبطلوا يشتغلوا !!

لأ طبعا

.

فحضرتك كحد بتاع مبيعات . لازم تفهم إنه الطبيعي إن معظم محاولاتك البيعية . هتفشل !!

وتبتسم وتكمل عادي

.

لو قلت لنفسك . أنا عمال أحرق في دمي واحرق في أعصابي في الفاضي . هتركن على جنب طريق المبيعات ومش هتبيع حاجة

.

لازم تؤمن بقانون الصيد قبل ما تطلع تواجه معمعة المبيعات

.

وده بيودينا للنقطة التالية

وهي [#نسبة\_التحويل](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B3%D8%A8%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AD%D9%88%D9%8A%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

حضرتك لازم تعرف إيه هيا نسبة التحويل بتاعتك

وإيه هيا نسبة التحويل الطبيعية في مجالك

.

نسبة التحويل . يعني من كل ١٠٠ عميل بييجوا لحضرتك . كام واحد فيهم بيشتري فعلا

أنا بالنسبة لي نسبة التحويل واحد من ٣٠٠ تقريبا

هههههههه

.

بالمناسبة دي مش نكتة

هيا كده فعلا

.

مهم إنك تعرف نسبة التحويل في مجالك

ودي بتكون من خلال سؤال الناس الأقدم منك في المجال

.

يعني مثلا حضرتك شغال في العقارات . هتسأل الناس الأقدم منك . هيقولوا لك الطبيعي إن كل ١٠٠ عميل بيتقسموا بالشكل الفلاني

.

فقارن نفسك بالنسبة للتقسيمة دي

هل أنا كده ماشي طبقا للتوزيع الطبيعي ولا لأ

.

لو لأ

يبقى نروح للنقطتين التاليتين لمناقشة إزاي نحسن النسبة دي

.

النقطة الأولى

[#شرائح\_العملاء](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B4%D8%B1%D8%A7%D8%A6%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%A1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

حضرتك بيجيلك ١٠٠ عميل في الشهر

فاحنا الأول عاوزين نقلل ال ١٠٠ دول ل ٥٠

وبعدين نرجع نرفعهم من ٥٠ ل ١٠٠

.

هههههههههههه

دا جاي يهزر يا ماما

هههههههه

لا ما تستعجلش . مش بهزر ولا حاجة

.

في الأول . هل ال ١٠٠ دول كلهم مهتمين بمجالك فعلا

ولا جايين كده في الهيصة وخلاص

.

فده من ضمن استهداف الشرائح

حضرتك حدد الشريحة المستهدفة بشكل واضح

ووجه استهدافك ليهم فقط

.

حضرتك مثلا عاوز تبيع فيلات في القاهرة الجديدة

يبقى استهدف إما أبناء عائلات القاهرة الجديدة

أو أبناء العائلات الغنية في القاهرة أو مصر الجديدة

لكن ما تعملش إعلان ممول على مستوى مصر كلها

.

حضرتك هتبيع شقق في القاهرة الجديدة

يبقى استهدف الشباب المقبلين على الزواج

ما تستهدفش ناس متجوزين من اسكندرية

.

لو عملت إعلان غير محدد الاستهداف . هيجيلك ١٠٠ واحد . ٥٠ منهم جايين من باب الفضول والاستكشاف وحب الاستطلاع . لكنهم مش هيشتروا

وترجع تقول أنا نسبة تحويلي ضعيفة ليه ؟!

.

نزلنا بال ١٠٠ ل ٥٠

نرجع نرفعها ل ١٠٠ تاني بقى

إنه بدل ما بيجيلي ٥٠ عميل مناسبين للشريحة بتاعتي

أنا عاوز يجيلي ١٠٠

يبقى زود فتحة قمع المبيعات من فوق

.

قمع المبيعات ؟!

يعني إيه ؟!

.

وده المفهوم الرابع في بوست النهارده

.

[#قمع\_المبيعات](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXWVNU5k4wH2a17lVZ6lqzAIEMkJR9e0oqPZeh5ATY_N2rFy4sqkWcszF_LRipSYfG1RqY_8rLG6pF7swyqcOs-ai474K12gPferE91Qg286Gx1e-Sp9qI7Omj1EugxF_QTFlPEqj1Cukv6IMrkwRshFG-NKGsfhri0l1F0fs-Oj1sjinwkhYP3ADAxkGuXn2E&__tn__=*NK-R)

.

إن حضرتك لازم تعمل خريطة ذهنية للعميل اللي هيتواصل معاك أو هتتواصل معاه

ما ينفعش ترتجل

.

ال ١٠٠ عميل دول لازم تعديهم على مراحل غربلة وفلترة

أول مرحلة لازم ترفض فيها ٥٠ عميل مرة واحدة

.

اسأل أسئلة مدروسة تقدر منها تحدد هل العميل ده عنده الملاءة المالية المناسبة ليك ولا لأ

اللي مش مناسب . إقلبه بسرعة

ما تندمش عليه

.

ما انتا لو مسكت فيه هتقعد تحرق معاه جاز . وفي الآخر هوا اللي هيقلبك ومش هيشتري

يبقى من الأول احسن

.

اتبقى معاك ٥٠

اسأل السؤال التاني

هيفرز لك ٣٠ من ال ٥٠ . ويتبقى ٢٠

.

اسأل السؤال التالت . وابتدي ركز

.

لحد ما توصل لمين هيجيلك شركتك

ومين هتروح له شركته

ومين هتوصل معاه لإغلاق صحيح لصفقة البيع

.

كده انتا شغال على نظام وعلى علم

ونسأل الله سبحانه وتعالى التوفيق للجميع لكل خير