[#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=AZWTP2Bz_YmOdaARWZUAQCkWkNHSX2BSHb2tQeAO1LnQDjnpNYP5_IAtqHNZ2OWf9OZ6Hc22_KZ9JzNyLwru9FrBookNFnAuSle-3K_y08E6RoX9fUXC0eMfr_spFBc2wuVjS82EVtMnuChJhbKDOmVI3wXCdF-1FgJYiSF4sg1EAb8C2g4XNTPNnvPeet3PY20&__tn__=*NK-R)

-

المنتجات اللي بتتسعّر بالتكلفة - إبعد عنها - أو كتّر منها !!

-

المنتجات اللي بتتسعّر بالتكلفة حاجة مثلا زيّ خراطيم الكهرباء

طنّ البلاستيك هتشتريه - هيدخل من هنا - يطلع من الناحية التانية خرطوم

يبقى طن البلاستيك مثلا ب 30 ألف - يبقى طنّ الخرطوم ب 33 ألف

اللي هياخد منّك مش هيرضى يدفع أكتر من كده

ولا ده فيه اختراعات ولا براندات ولا يونيك سيلنج بوينت ولا بتنجان

-

فده - يا إمّا تبعد عنّه - يا إمّا تكتّر منّه

-

يعني تصنّع منّه كتير جدّا - فيبقى هامش الربح المخنوق ده - لمّا تضربه في الكمّيّات - يطلّع ربح

-

على الجانب الآخر فالمنتجات المعقّدة واللي فيها تكنولوجيا - ما بتتسعّرش بالتكلفة

فتقدر تحطّ فيها أيّ هامش ربح جزافيّ براحتك

-

يعني مثلا القلّاية الهوائيّة

اللي هيشتريها منّك ما يعرفش يقول لك دي فيها بلاستيك بكذا وفيها صاج بكذا وفيها مطّاط بكذا وفيها سلوك بكذا وفيها سيراميك بكذا وفيها مواتير بكذا وفيها سخّانات بكذا وفيها بوردة بكذا وفيها مفاتيح بكذا وفيها فيشة بكذا وفيها

هيكون نسي أصلا

ههههههه