[#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=AZWB7Kew3Ryf0qtUse2LIsHZKLvXt9nI_IsMeojmDn6SMunrRMMg9dJ2DsP6ioFN5LLyFiAE_faZT9cwibwBNt7whpaPZhTV-ALwN12cw39roi4S0ToqOKb78WaMy8gr99CDjqEf5rFKEBoM0v1QX1-Hb084lk4tfVwW5txQlW0SDnmf7fK2HuY5k1wrtPrfoVKf7gVVCZSG9TRfbyWy7puG&__tn__=*NK-R)

-

إيميل شركتك لو على موقع إيميلات عادي - زيّ جيميل وياهو وكده - إعتبر إنّك خسرت 90 % من بريستيج شركتك

بينما لو على موقع شركتك - إعتبر إنّك كسبت 50 % من ثقة العميل إنّ ده كيان

-

مع إنّ عمل موقع لشركتك - وعمل إيميل @ الموقع ده - مش مكلّف

وطبعا الإيميل العامّ بيكون info @ شركتك دوت كوم

بلاش دوت كو - دوت إنفو

ويا ريت يكون باديء ب https

بلاش تكون عامل موقع على مواقع زيّ ييلو بيدجز مثلا - بتبان إنّك مسترخص

-

بقول لك ده وأنا قاعد افلتر شركات كتير عشان اختار أفضلهم - فببساطة اللي إيميله على جيميل أو ياهو بامسحه من القايمة !!

-

اللي على هوتميل ده باعتبره قديم وقفل أصلا

لمّا بشوف كلمة هوتميل دي بافتكر ريحة السايبرات اللي كنّا بندخلها سنة 2004 أوّل ما النتّ وصل المنصورة

-

بمناسبة المنصورة بقى

-

النصيحة التانية /

-

إليك اللوكيشنات اللي لو شركتك فيها هتاخد موثوقيّة عند العملاء

-

مدينة نصر ( أسوء مكان تتحرّك وتركن فيه - بسّ كلّه شركات )

مصر الجديدة ( ولو كتبت هيليوبوليس هنعتبرك ابن ناس )

المعادي

عمارات العبور

-

تعلى شويّة تروح القاهرة الجديدة

أعلى شويّة يبقى التجمّع الخامس من جوّا القاهرة الجديدة

أعلى شويّتين يبقى شارع التسعين من التجمّع الخامس

-

أعلى يبقى الشيخ زايد

أعلى من الشيخ زايد يبقى القرية الذكيّة

-

إسكندريّة يبقى سموحة

الجيزة يبقى المهندسين - ومقبول الدقّيّ

-

أنا شخصيّا مكتبي حاليا في المنصورة - لكن دي مش مشكلة - لإنّ الناس بتكلّمني بناءا على المعرفة الشخصيّة - ومعظم مقابلاتي بتكون على زوم - أو استشارة في شركة العميل

-

لكن لو أنا شركة مش قائمة على معرفة صاحبها - فكلمة المنصورة تقلّل جدّا منّي

عشان كده الشركة القادمة إن شاء الله هاعملها في القاهرة الجديدة - لإنّها مش هتكون معتمدة على إسمي الشخصيّ

-

صاحب مصنع مرّة قال لي كنت بكلّم شركة عشان تعمل لي سيستم جودة

سألتهم مكتبكم فين - قالوا طنطا - قفلت منهم

-

اللي بعدهم قالوا مكتبنا في القاهرة الجديدة - ولينا فرع في سموحة - قلت دول تمام

-

مع إنّه لا كان شاف دول ولا دول !!

-

وده يؤكّد قيمة الـ P السابعة في المزيج التسويقييّ للخدمات اللي اسمها Physical Evidence

يعني الوجود المادّي

-

العميل في الخدمات بينظر للشكل العامّ بتاع الشركة لتقييمها قبل شراء الخدمة منها - لإنّه ما عندوش منتج ملموس يقيّمه قبل الشراء

-

زيّ ما تروح عيادة مثلا - عافاك الله سبحانه وتعالى - بتبصّ جدّا على نضافة العيادة

بتروح مكتب محامي - بتبصّ على وجود أطنان من ملفّات القضايا في المكتب

بتروح مطعم - بتبصّ على الزحمة اللي عليه

-

إنتا بتحاول ( تتونّس ) بأيّ حاجة تقيّم بيها الموضوع قبل ما تتورّط

-

دي نظرة طالب الخدمة

ففي المقابل مقدّم الخدمة لازم يركّز على نقطة الوجود المادّي دي

-

عشان كده ممكن تلاقي نجّار قرّب يسلّم غرفة من ورشته مثلا- فيبدأ يتلكّع في إنهائها لحدّ ما تجيله غرفة تانية يشتغل فيها

لإنّ لو الغرفة دي خرجت والورشة بقت فاضية - الزبون اللي هييجي بعد كده هيقلق !!

-

يبقى النصيحة إنّك تهتمّ بكونتاكتس الشركة بتاعتك

الإيميل

العنوان

-

يكون فيه تليفون أرضيّ

ويا سلام لو فيه فاكس

-

كلّ دي عناصر تقييم العميل بيبصّ عليها قبل ما يتعامل معاك

-

[#ما\_تظلمش\_نفسك](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%A7_%D8%AA%D8%B8%D9%84%D9%85%D8%B4_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWB7Kew3Ryf0qtUse2LIsHZKLvXt9nI_IsMeojmDn6SMunrRMMg9dJ2DsP6ioFN5LLyFiAE_faZT9cwibwBNt7whpaPZhTV-ALwN12cw39roi4S0ToqOKb78WaMy8gr99CDjqEf5rFKEBoM0v1QX1-Hb084lk4tfVwW5txQlW0SDnmf7fK2HuY5k1wrtPrfoVKf7gVVCZSG9TRfbyWy7puG&__tn__=*NK-R)