[#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=AZUK1fi8HyKwrPWhEluieD3FB_E6pYXb8B6FdeDbA7X-TTVGD0FLCFWhcBA2SXtN_Sbp1i16M6Zg1aAwA6993ixJ3BrTd7yqrazNONcXYNYOXPlGck1pHwBHQsXfZgqM9cADSaiNwQZslO3HKlorHQvkr2zMIQxKV4U3_ZJaetNAtoOxnXGBPxLU7kgwIjKtZGU&__tn__=*NK-R)

-

عندي مصنع

كنت باشتري الخامة ب 15 جنيه - واصرف عليها عمالة وكهرباء إلخّ 5 جنيه

فكان سعر التكلفة عليّا 20 جنيه

وكنت ببيع ب 25 جنيه - يعني بحقّق هامش ربح 25 %

-

دلوقتي سعر التكلفة مع الزيادات الأخيرة بقى 40 جنيه

أعمل إيه ؟

-

هل ألتزم بسعر البيع القديم عشان ما أبقاش جشع والأستاذ أحمد موسى يفضل يشتم فيّا

ولّا ارفع سعر البيع من 25 جنيه ل 50 جنيه مرّة واحدة

ولّا أعمل إيه ؟!

-

شوف حضرتك

فرّق بين نوع سلعتك

هل سلعتك من النوع اللي اللي بيشتريها لازم يشتريها

ولّا ممكن يتنازل عنها - أو ع الأقلّ يقلّل منها

-

كمثال /

الخيط غلي الضعف

فنسأل حضرتك

حضرتك عندك مصنع نسيج ؟!

ولّا مصنع ملابس ؟!

-

لو حضرتك عندك مصنع نسيج - فاللي بيشتري منّك النسيج ( القماش ) هو مصنع ملابس

وده لازم يشتري

ففي الحالة دي بنقول لحضرتك لو الخيط غلي عليك الضعف - إرفع سعر بيع القماش للضعف ( الخطّ الأحمر المتقطّع )

-

لكن

لو حضرتك عندك مصنع ملابس - فالعميل بتاعك لو الملابس غلت عليه - هيقلّل شراءها

بدل ما كان بيشتري قميصين هيشتري قميص واحد

-

فبنقول لك - ارفع السعر تدريجي لحين الوصول لمضاعفة سعر الملابس - بسّ على مراحل

بحيث العميل ما ينفرش منّك - ولا ياخد قرار يقلّل مشترياته - ولا يسيب درجته وينزل لدرجة أقلّ

-

يعني عميل كان بيشتري قميصين كلّ قميص ب 300 جنيه

لو لقى القميص بقى ب 350 - هيشتري القميصين وهيستحمل زيادة 100 جنيه دلوقتي

-

لكن لو لقي القميص وصل 600 جنيه

إمّا هيشتري قميص واحد

فتبقى انتا مبيعاتك نزلت للنصف

-

أو - هينزل درجة أصلا في جودة المنتج - ويشتري قميصين من شريحة أقلّ ب 300 جنيه

فانتا هتبقى فقدت العميل نفسه

-

فحفاظا على عميلك - ارفع له السعر تدريجي من 300 ل 600 على مدار سنة مثلا ( الخطّ الأحمر المستمرّ )

-

خلال الفترة دي حضرتك هتخسر

أيوه ( دا المثلّث المتهشّر اللي بين الخطّين الأحمر والأزرق )

-

ودي من أدواتك كمستثمر - إنّك تقدر تستحمل الخسارة لفترة - ويكون عندك ملاءة ماليّة ( نفس ) تقدر تخلّيك تستحمل الفترة دي

-

حضرتك إنسان - مش سمكة - ما عندكش خياشيم

لكنك تقدر تغطس تحت الميّه لفترة - وتعتمد على مخزون الهواء اللي في رئتك عشان تتنفّس منّه

-

بالمناسبة /

كلمة المنافسة أصلا أصلها إنّ العرب كانوا بيعملوا مسابقة بينهم مين يقعد تحت الميّه أطول فترة ممكنة - فجات كلمة ( المنافسة ) من ( طول النفس )

-

الفترة اللي انتا هتستحملها دي ليها ميزة عظيمة - ألا وهي - إنّها هتطرد لك من السوق المنافس التعبان - فيتبقّى عدد أقلّ من المنافسين بعد مرور الأزمة - فحصّة كلّ واحد منهم من السوق تكبر

-

يعني كنّا 5 كلّ واحد واخد 20 % من السوق

بقينا 4 كلّ واحد واخد 25 % من السوق

-

ملحوظة

اللي مش راسم الرسومات دي - وحاسب الحسابات دي - ومقدّر التقديرات دي - هتسمعه بيصرخ

واللي يحسب الحسابات - في الهنا يبات

-

حضرتك مش بتصنّع نسيج ولا ملابس - حضرتك بتدير فلوس

ولازم كلّ واحد يكون عارف بيدير فلوسه إزّاي - مش يكون مجرّد ردّ فعل لتقلّبات السوق

وإلّا هيطلع من السوق شاء أم أبى - عاجلا أم آجلا