من ضمن معاني كلمة ( العميل على حقّ )

إنّ العميل على حقّ في اختياراته

-

ما تحاولش تقنع العميل بالخيار المنطقيّ

ولكن !! العكس

غيّر منطقك انتا بناءا على تفضيلات العميل

-

يعني

حضرتك مثلا ما بتحبّش الشطّة

والعميل عاوز شطّة كتير في الأكل

يبقى حضرتك اتعوّد تاكل شطّة

ما تحاولش تقنع العميل إنّ الشطّة مش أحسن حاجة

-

الاستثناء طبعا هو لو حضرتك بتقدّم استشارة

فهنا ما ينفعش حضرتك تمشي ورا العميل

ولكن واجبك هوّا إنّك تنصح العميل بناءا على العلم والخبرة

-

الاستثناء التاني هو لو حضرتك بتقدّم منتج جديد أساسا - وعاوز تغيّر بيه ثقافة السوق

كما قال فورد ( لو كنت أخذت برأي الناس - لكنت صنعت عربة تجرّها خيول أكثر )

لكن لو هتعمل ده - فانتا بتخاطر - إمّا تكسب أضعاف مضاعفة - أو هتخسر كلّ حاجة

فلازم تبقى فاهم كده - وموطّن نفسك على كده

-

لو حضرتك مش حدّ من الاتنين دول - يبقى كل عيش حضرتك - وكل اللي على كيفك - والبس اللي على كيف العميل - لإنّ العميل على حقّ في اختياراته