[#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=AZVQktD44_RFSWwY-YGUrtoyx2D9HbfUiRNpkaOwLE0Fwh8prj8Iq_u7Q1ubRu_Y0D4wopPnVmyHkFTmgTkSLz1vhD5Oer591a2uEohVtx8EB4BvZA4K8ZJbbLsgZK8Ka4TpnJSYXILRDtOW49K02ON7pkppJi3N70J721QafpfcxYUjCmwYwhSz-Z0zsw5PttY&__tn__=*NK-R)

-

اشتغل في الحاجات اللي ( وراء مستوى النظر )

-

يعني لو عندنا خلّاط مياه مثلا - الخلّاط ده دا اللي انتا شايفه

لكن فيه وراه حاجات كتير راكبة وانتا مش شايفها

-

الناس وهيّا بتشتري الخلّاط بتفاصل - بتدقّق على الجودة - بتقارن بين الموديلّات

لكن السبّاك وهوّا بيشتري الحاجات اللي وراء مستوى النظر دي - بيشتريها وخلاص

المسألة عنده أسرع

والفصال أقلّ

وتقدر بسهولة تحدّد ما إذا كان ثقافة السبّاكين إنّهم بيشتروا الحاجات الأرخص - فتصنّع لهم الأرخص - أو تسوّق لهم تسويق مبني على السعر

أو إنّهم بيشتروا الحاجات الأجود - فتستهدف الجودة

-

الملابس والنسيج

اللي بيشتري الملابس بيزهّق البيّاع

لكن مصنع الملابس وهوّا بيشتري النسيج بيبقى عارف طلبه - وبيشتري كمّيّات - وسهل تحدّد هتبيع له ازّاي - هتستهدف السعر ولّا الكمّيّات ولّا الجودة

فالملابس هي الشيء المنظور في هذه السلسلة - بينما القماش هو الشيء غير المنظور

-

لو بتصنّع كماليّات سيّارات - فانتا تختلف عن شخص بيصنّع فلاتر زيت للسيّارات مثلا

إنتا وانتا بتشتري فلتر الزيت ما بتدقّقش - بتقول للّي بيغيّر لك الزيت لو سمحت غيّر الفلتر بالمرّة - ما بتمسكش الفلتر وتقعد تدقّق فيه