[#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=AZVq98RDy3Chl6vOyPK-T1I-xHOSoYbUdjBoAW4gMKw4oMKCBzMTf2kaCjtzgozDQYb_cbAvwb7kKHt3gzyxc4t-wl7E3CJamAxqKMjfwpvQMmftaOgTBJ7zoPNsgGUpNyUHZEkykhYKs0sDky30GKdl2Gz-W048MKVZii455Q9H1w&__tn__=*NK-R)

.

المبالغات يا اخواننا !!

وردود فعلنا عليها يا اخواننا يا اخواننا يا اخواننا !!!

.

إمبارح حصل لي موقفين بينهم ساعة واحدة

الاتنين مبالغات لكن كل واحدة في اتجاه

.

الموقف الأول /

.

كنت مع عميل في العاشر بنزور شركة بخصوص شراء مصنع

فاتقال لنا إن ميزة كبيرة جدا في المصنع ده إن تراخيصه كاملة

.

الموقف الثاني /

.

خلصت في العاشر ورحت بلبيس اتفرج على مصنع معروض للبيع

.

المصنع على الطريق مباشرة

.

فصاحب المصنع قال لي إن وجود المصنع على الطريق مخليه عرضة لأي موظف يدخل يرخم علينا . وفي الآخر عرفت إن علاجهم هو ظرف فيه ٥٠٠ جنيه

.

في الحالتين فيه مبالغات . غير مقصودة طبعا . وهي بحسن نية

لكن خلينا نتكلم عن تأثيرهم الكبير جدا

.

في الحالة الأولى /

.

ممكن العميل يفضل مصنع على التاني فرق السعر بينهم ملايين . لمجرد إن الأول تراخيصه خلصانة

بينما التاني ممكن تخلص له تراخيصه بعشرات الآلاف فقط

.

فتبقى انتا لتوفير عشرات الآلاف . خسرت ملايين !!

.

في الحالة التانية /

.

ممكن المشتري يرفض الشراء لتخوفه من نقطة بسيطة زي دي

.

سألت صاحب المصنع بتدفع كام يعني في الموضوع ده في السنة

قال لي يعني حاجة بسيطة . في حدود ١٠ آلاف جنيه في السنة مثلا

.

فممكن تضخيمنا لمبلغ ١٠ آلاف جنيه

يخلينا نوقف بيع مصنع بعشرات الملايين !!

.

قال لي بردو عن عنده مشكلة إن الكهربا بتقطع

قلت له عندك مولد ؟

قال لي أيوه

قلت له بيقوم في قد إيه ؟

قال لي في حوالي ثانية

.

ثانية هنا رقم حقيقي . مش كناية يعني

.

فبردو كلمة زي دي ممكن توقف البيعة

بينما المشكلة مش موجودة أصلا

والمكن اللي عنده مش حساس لقطع الكهرباء زي مكن السي إن سي أو الغزل مثلا

.

فمهم جدا نحط كل حاجة في حجمها

وما نبالغش ولا نضخم . سواءا في الشراء أو البيع

ولا ننساق وراء المبالغات ولا التضخيم من الطرف الآخر