[#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=AZUySQy9V96rwooW21OKKClNgxZWtm4k_09XhsN62mHVGaT5oLfHOA_NZEGPzCoWqQXiMXQj9IPMw5ZhCV8gvisxidmEuQ8vR4uFQdFoG7Eqe7AIiMPFjCyULdyExsef850x5DwlLuNdc1B1Y4g-nfvOPOKrXbyrVxwAFyG5t3T69w&__tn__=*NK-R)

-

ما تخلّيش فعل سلبيّ من عميل واحد - يخلّيك تعمّم ردّ فعل سلبيّ على جميع العملاء

-

يعني - عندك 10 عملاء - 9 منهم تمام - وواحد عمل حركة خلّتك تقول ( يا ريتني كنت اتّفقت معاه على كذا قبل ما نبدأ شغل )

ما تقومش جاي معمّم الشرط ده في الاتّفاق بعد كده مع كلّ العملاء

-

طيّب افرض ال 10 عملاء الجايّين ظهر منهم واحد زيّ العميل اللي في ال 10 اللي فاتوا ؟

ده استحمله

لكن ما تقومش باديء انتا بسوء النيّة مع 10 عملاء جداد منهم 9 حسني النيّة

-

الموضوع يختلف عن لو كانت نسبة المشاكل اللي بتحصل هيّا مثلا 5 من 10

في الحالة دي أقول لك غيّر النظام مع ال 10 عملاء القادمين

-

كمثال /

حضرتك بتقدّم ميزة الإرجاع خلال 14 يوم

جم 10 عملاء اشتروا منّك حاجات

واحد منهم خدها استخدمها 13 يوم - ورجّعها لك

-

ما تقومش لاغي الميزة بتاعة الإرجاع عشان 1 من 10 - ما انتا كسبت من 9 - وكسبت السمعة الطيّبة إنّك عندك ميزة الإرجاع بدون نقاش

-

لكن !

حضرتك بتقدّم ميزة التصميم المجّانيّ للعملاء قبل التنفيذ

ييجي 10 عملاء يطلبوا التصميم والتنفيذ - تعمل لهم التصميم مجّانيّ - ياخدوه ويمشوا - وواحد فقط اللي ينفّذ

-

هنا أقول لك الوضع يختلف - هنا حضرتك لازم تعمل التصميم بمقابل

إلّا إذا كان التصميمات جاهزة عندك أصلا ومش بتبذل فيها مجهود

أو إلّا إذا كان العميل الواحد اللي هينفّذ - الربح منّه يعوّض ال 9 تصميمات اللي عملتها وما اتنفّذتش

-

أنا شخصيّا مثلا بروح الاستشارات وما بكونش واخد فلوس مقدّمة من العميل

وباخد الفلوس بعد الاستشارة

وممكن جدّا بعد الاستشارة العميل يقول لي هحوّل الفلوس على البنك

-

كلّ ده تمام

وعمرها ما حصلت تقريبا إنّ عميل ما دفعش أتعاب الاستشارة

-

افترض معايا إنّ عميل بعد الاستشارة - وقال لي هحوّل الفلوس على البنك - وما حوّلهاش !!

هل ده معناه إنّي أعمّم قرار إنّ فلوس الاستشارة بتتدفع مقدّما

لأ طبعا

-

طب افرض بعد 10 استشارات جه عميل وأكل عليّا فلوس استشارة تاني - هتعمل إيه ؟

ولا حاجة - هافضل مكمّل بنفس النظام القديم

-

فيه عميل عملت معاه استشارة سنة 2020 - وبعد الاستشارة قال لي هحوّل لك الفلوس - وما حوّلهاش

في 2022 - يعني بعد سنتين - كلّمني - وقال لي أنا آسف كنت ناسي فلوس حضرتك - وانا محتاج استشارة تانية

أعمل إيه ؟

-

رحت له عادي جدّا

وبردو ما طلبتش الفلوس مقدّما

ولو كان بعد الاستشارة ما دفعش الفلوس بردو ما كنتش هغيّر النظام

بالمناسبة بعد الاستشارة التانية دفع فلوس الاستشارتين

-

طيّب - انتا مش بتغيّر النظام عشان انتا أمّور يعني ؟!

لأ

قلت لك عشان ( النسبة )

-

طالما النسبة غير مؤثّرة - يبقى ما تخلّيهاش تغيّر نظام عامل لك سمعة طيّبة - وعامل لك أريحيّة مع عملائك

لكن لو لقيت النسبة كبيرة - غيّر النظام لما يضمن حقوقك طبعا