معظم الناس اللي بيعترضوا على موضوع ( العميل على حق ) . بيعترضوا ظنا منهم إننا بنقول لهم اخسىروا فلوس عشان تكسبوا العميل !!

.

احنا بنقول ( إكسبوا العميل عشان تكسبوا فلوس )

إحنا مش بنرضي العميل حبا فيه . إحنا بنرضيه عشان يهمنا الفلوس اللي وراه

إنتا بتكسب العميل عشان تكسب من وراه فلوس . وعشان موضوع تكسب العميل ده . فممكن في السكة تخسر فلوس

ما عادي

.

ما انتا بتعمل إعلانات بتصرف عليها ( بتخسر فلوس ) عشان تكسب العميل

بتعمل مقر شركة فخم بتصرف عليه ( بتخسر فلوس ) . عشان تكسب العميل

بتعين موظفين خدمة عملاء وبتدفع لهم مرتبات . ( بتخسر فلوس ) . عشان تكسب العميل

.

فاحنا لما بنقول لك تخسر فلوس . مش قصدنا إنك تخسر فلوس . إحنا قصدنا تعتبر خسارتك دي من مصروفات التسويق

.

إنتا فاتح البيزنس عشان الفلوس . مش عشان العميل

بدليل . إن لو فيه دواء مطلوب لعلاج العميل ده . والدواء ده غير مجدي اقتصاديا . مش هنصنعه . وهنسيب العميل يموت عادي . الله يرحمه

.

فانتا كل شغلك هدفه الوحيد إنك تكسب فلوس . ومن ضمن شغلك إنك بتصرف على التسويق . ومن ضمن مصاريف التسويق إنك ممكن تخسر خسارة مباشرة

.

لما بنقول لك إقبل منتج مرفوض من العميل واعطيه منتج جديد بداله ببلاش مثلا . فدي خسارة مباشرة أهي

.

إحنا بنقول لك دي مش خسارة . بنقول لك دا جزء من مصروفاتك التسويقية

وهتلاقي مردوده مكسب أكتر من اللي خسرته