من أكتر الأمثلة السخيفة في البيزنس . المثال بتاع [#بيع\_لي\_القلم\_ده](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D9%8A%D8%B9_%D9%84%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D9%82%D9%84%D9%85_%D8%AF%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX2KygTPBekIL2gTi0bu58hfLSZb15Ygvw47df5ZNrWolJze3Y446tnr8KU80g9XlWnLQCpVwLkFjfEqtF_1SN4i4AjTvr1SBTKaDVBMqXqY7JZG5rTaaHbW6cb2HOK6d-uPUN6ajWz1GYkvXxZT6SC0NQN5W_OXQY-jL4-OLJaYQ&__tn__=*NK-R) . أو الكومبيوتر ده . أو المصاصة دي

.

المثال ده مشكلته إنه ب [#يبدأ\_البيع\_متجاوزا\_التسويق](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%8A%D8%A8%D8%AF%D8%A3_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9_%D9%85%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D9%88%D8%B2%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZX2KygTPBekIL2gTi0bu58hfLSZb15Ygvw47df5ZNrWolJze3Y446tnr8KU80g9XlWnLQCpVwLkFjfEqtF_1SN4i4AjTvr1SBTKaDVBMqXqY7JZG5rTaaHbW6cb2HOK6d-uPUN6ajWz1GYkvXxZT6SC0NQN5W_OXQY-jL4-OLJaYQ&__tn__=*NK-R) !!

.

يعني

مش مهم نعرف العميل . ولا احتياجاته . ولا نصمم له حل مناسب لاحتياجاته

ولا مهم نعرف العميل ده من شريحة إيه

ولا مهم أي حاجة

المهم إن ( إحنا ) عاوزين نبيع

.

فأيا كان انتا مين ولا محتاج إيه . هنبيع لك يعني هنبيع لك

.

لو المنتح مش مناسب ليك . هنتشقلب ونلبسهولك غصب عنك . هنخترع لك انك محتاجة بس انتا اللي مش واخد بالك

.

لو المنتج مش مناسب لشريحتك . إطلع لنا انتا من الشريحة دي وتعالى لنا في شريحتنا

.

إحنا عاوزين نبيع يا أستاذ . ساعدنا لو سمحت . إنتا إيه . ما عندكش رحمة ؟!

.

ممكن حضرتك تكون شايل تابلت فيه قلم بتكتب عليه ملاحظاتك . بس احنا ( محتاجين ) نبيع لك قلم عادي

إحنا اللي محتاجين

.

ممكن حضرتك يكون قلم التابلت بتاعك بيبوظ . أو بيضيع . وبناءا عليه نفكر احنا نوفر لك قلم مناسب للتابلت

لأ . خد القلم ده وخلصنا

.

خد الكومبيوتر ده

طب انا محتاج لابتوب

بص يا باشا . مدير المبيعات بتاعي قال لي آجي أبيع لك كومبيوتر . يبقى ليه تطلب لابتوب ؟!

.

إنتا ليه كعميل ما قعدتش درست احتياجات البياعين . بحيث تشتري منهم الحاجات اللي هما محتاجين يبيعوها

.

خد المصاصة دي

يا ابني أنا راجل كبير . هاشتري مصاصة ليه

خدها لابنك

إبني بردو كبير

خدها لحفيدك

ما عنديش أحفاد لسه

.

دا انتا زبون رخم