في استشارة مع أحد المستثمرين . حكى لي موقف خطير جدا

تعالى نشوف الموقف . ونشوف النصيحة اللي تنتج عنه

.

في سوق هذا المستثمر

فيه منتج غالي بتشتريه الطبقة الراقية . A Class

ومنتج متوسط السعر . بتشتريه الطبقة المتوسطة . B Class

ومنتج شعبي رخيص . بتشتريه الطبقة محدودة الدخل . C Class

.

المستثمر ده كان بيستورد وبيوزع المنتج المتوسط

ومع ارتفاع الأسعار الأخير . المنتج الغالي بقى غالي جدا . والمتوسط بقى غالي . والرخيص زاد حاجة بسيطة

.

فعملاء الطبقة المتوسطة نزلوا لشراء المنتج الشعبي

وعملاء الطبقة الراقية . اشتروا المنتج الغالي جدا عادي . هما بشوات ومش هينزلوا للمنتج المتوسط

فأصبح المنتج المتوسط . ما حدش بيشتريه !!!

.

وهنا تأتي الفائدة من هذا الموقف

.

[#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=AZUgOFlZN4m7RvW_LletGcpti-hMhJJLV1swSRhWSeof_8XlgvswgxZ5ilJH35UifgR7FO3qIgBwAF8Xv8gs76vTMXKM6YPxUT1JmVBsFPa6xt6O4jLWeBBtlftm0A3oYXY9KD03pMUnTeJL3ZIbCA05wwCrraXwoWmP4ihTLBNB1A&__tn__=*NK-R)

.

أولا /

.

ما تشتغلش في شريحة واحدة . اشتغل على الأقل في شريحتين . بحيث لو حصل من العملاء [#هجر](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%87%D8%AC%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUgOFlZN4m7RvW_LletGcpti-hMhJJLV1swSRhWSeof_8XlgvswgxZ5ilJH35UifgR7FO3qIgBwAF8Xv8gs76vTMXKM6YPxUT1JmVBsFPa6xt6O4jLWeBBtlftm0A3oYXY9KD03pMUnTeJL3ZIbCA05wwCrraXwoWmP4ihTLBNB1A&__tn__=*NK-R) لشريحتك . يجولك في شريحة تانية انتا بردو بتشتغل فيها

.

ولو شريحتك اتهجرت من عميل ما . هينزل لك عميل تاني من شريحة تانية

.

ثانيا /

.

لو هتشتغل في شريحة واحدة . يبقى ما تكونش الشريحة المتوسطة . دي أكتر شريحة متعبة . ومرهقة في مواصفاتها وتسعيرها

.

يغتنوا يسيبوك لفوق . يفتقروا يسيبوك لتحت

.

في المواصفات . يزهقوك في طلب مواصفات الشريحة العالية

وفي السعر . يفاصلوا معاك ويقارنوك بأسعار الشريحة الشعبية