[#مش\_أهمّ\_حاجة\_التسويق](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B4_%D8%A3%D9%87%D9%85%D9%91_%D8%AD%D8%A7%D8%AC%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXKxcgsx93NSlFz6I1KIx1lDCSMoWQ1UBwSKbTC3nEY0Tt4JC7WcbYNK9yidydqNiUH5M62CH7ESE3FPaTUTZbzSEwwKMZrl2mZr-V9EUhBR1eSbBDxLVkMKQCIMZj3_8rLCzv4GxSeVtBO9Z_l8aeG0EvMGaE51fYpkGTKfMM-pKwjfc6Xg4D030Vba53K59o&__tn__=*NK-R)

-

من كلمات الحقّ التي يراد بها الباطل - كلمة ( أهمّ حاجة التسويق )

-

تلاقي الواحد يقول لك جملة طويلة عريضة من الهبد الماتع فائق الجودة - ويقوم مزيّل هذه الجملة بحكمة ( وزيّ ما انتا عارف - أهمّ حاجة التسويق ) - مع بحّة في الصوت تنمّ عن رؤية علميّة مبعديّة وشّك ف الحيط وقفاك ليّه - ممع همسة من الحكمة - ولمسة من الحنان - ولحسة من التواضع - اللي هوّا مش كلّ ما هقول حكمة هتصقّفوا يعني يا جماعة - خدّلتم تواضعنا

-

الكلام دا شبيه جدّا باللي يقول لك ( المشروع واقف على التمويل )

-

قال يعني الواد مقفّل العدّادات في كلّ أعمدة المشروع بتاعه - وناقصه التمويل

إنتا لو حدّ عطاك فلوس هتضيّعها - وهناخد تأبيدة كلّنا - وإعدام للمعلّم

-

ف زيّ ما واحد بيقول ( إدّيني انتا بسّ تمويل وارميني البحر ) - بتلاقي واحد بيقول ( أهمّ حاجة التسويق )

-

والاتنين بيستغلّوا الإدّعائين دول عشان يتجاووا كلللللللللل التعب بتاع عناصر المشروع الأخرى

-

ف تلاقي واحد عشان يطلّع نفسه بريء وعمل كلّ اللي عليه - يقوم قايل لك ( ما انتا عارف - أهمّ حاجة التسويق )

-

يعني - لسان حاله بيقول ( أنا عملت كلّ حاجة صحّ - لسّالي بسّ شويّة تظبيطات في التسويق وهعدّي الفلنكات - مش هتبقى ملاحق ع الأرباح )

-

طيّب قول لي بسّ كده أسماء النقاط اللي انتا عملتها كلّها صحّ

مش هقول لك انتا عملتها صحّ ولّا غلط - لا يا عمّ انا موافق إنّك بسّ تقول لي أسمائها

مش هيعرف

-

عملت إيه مثلا في ال SEO ؟

هتلاقيه متنّح

هوّا ما يعرفش أصلا يعني إيه SEO

ودا بند من بند من بند في الترويج اللي هوّا بند من المزيج التسويقيّ اللي هوّا بند من التسويق اللي هوّا بند من المشروع

-

شركتك شركة أشخاص ولّا أموال

وليه اخترت الشكل القانونيّ دا تحديدا ؟

-

حضرتك مختار شريحة إيه من العملاء ؟ وليه ؟

-

طيّب قول لي فقرة ( حديث المصعد ) عن مشروعك

يعني عبّر لي عن مشروعك بطريقة تقدر تقنع بيها مستثمر يدخل معاك ك مموّل لو قابلته صدفة في الأسانسير - ومش هتشوفه تاني غير في اللحظات دي

-

قول لي أسعار 3 درجات من خامة واحدة من خامات منتجك - وليه بتشتغل بالدرجة الفلانيّة اللي بتشتغل بيها حاليا

وقول لي أسماء 3 مورّدين للخامة دي غير اللي بتجيب منّه

-

قول لي المكن بتاعك أوتوماتيك ولّا نصف أوتوماتيك ولّا يدويّ - ومحتاج إيه عشان ترقّيه درجة

-

طيّب قول لي على إجراءات الصيانة الوقائيّة لماكيناتك

طيّب يعني إيه صيانة وقائيّة أصلا !

-

قول لي المعرض السنويّ المصريّ لمنتجك إسمه إيه - وبيكون في شهر إيه

وقول لي إسم المعرض الدوليّ بتاع منتجك - وبيتعقد في أيّ دولة

-

قول لي أسماء أكبر 3 شركات في العالم في مجالك - وأكبر المميّزات اللي همّا سابقين بيها العالم

وقول لي أسماء أكبر 3 منافسين في مصر - ومزايا وعيوب كلّ واحد من المنافسين المحلّيّين بتوعك

-

قول لي رقم المواصفة القياسيّة المصريّة لمنتجك

-

مش هنخلص - لو حاولنا نجيب أسئلة زيّ دي ممكن تفضح الناس اللي بتتمطّع وتقوم رازعة كلمة ( أسل أهمّ حاجة التسويق ) - مش هنخلص

-

الحقيقة إنّ الناس اللي بتقول كده بيقولوها كنوع من [#الهروب\_من\_المسؤوليّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%87%D8%B1%D9%88%D8%A8_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%A4%D9%88%D9%84%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXKxcgsx93NSlFz6I1KIx1lDCSMoWQ1UBwSKbTC3nEY0Tt4JC7WcbYNK9yidydqNiUH5M62CH7ESE3FPaTUTZbzSEwwKMZrl2mZr-V9EUhBR1eSbBDxLVkMKQCIMZj3_8rLCzv4GxSeVtBO9Z_l8aeG0EvMGaE51fYpkGTKfMM-pKwjfc6Xg4D030Vba53K59o&__tn__=*NK-R) مش أكتر

-

معظم الناس دي لو سألتهم عن قيمة مبيعاتهم عن آخر سنة مش هيكونوا عارفين

-

لو سألتهم إيه أكبر بند مستهلك للتكاليف في مدخلات منتجهم - مش هيكونوا عارفين

ولو كانوا عارفين بالشبه كده - مش هيكونوا عارفين نسبة مساهمة البند دا في التكاليف كام

ولو كانوا عارفين النسبة - إسألهم عن 3 طرق لتقليل التكلفة في البند ده

-

قلت لك مش هنخلص

-

ف - مش هنختلف عن إنّ التسويق مهمّ ولّا مش مهمّ

التسويق مهمّ طبعا

بسّ هتعمل تسويق لإيه

-

كلنا إيه عشان نشرب عليه شاي يعني ؟!