حضرتك في البيزنس بتاعك

مهمّ جدّا إنّك تحدّد ما يسمّى

شخصيّة العميل المحتمل

أو المعروفة باسم ال ( كاستومر بيرسونا )

-

يعني إيه

يعني لو حضرتك هتبيع شقق مثلا

فلازم تقعد مع نفسك

وتتصوّر شكل العميل اللي جاي لك

هيكون عامل إزّاي ؟

-

راكب إيه

لابس إيه

بيحلق شعره على ستايل إيه

وبعد ما يحلقه بيسرّحه إزّاي

-

شغّال فين

عنده كام طفل

بيلبس ساعة في إيده

ولّا الموبايل فيه ساعة وخلاص

-

لو بتبيع فيلّات

لازم تقعد وتتصوّر الصورة دي

للعميل التاني

اللي هيفرق عن بتاع الشقق طبعا

-

ولو بتبيع قصور

فلازم تتخيّل الكاستومر بيرسونا التالتة

وهكذا

-

الجزئيّة دي فيصليّة في أيّ شغل

بدونها

هتقعد تنفخ في قربة مخرومة

لمّا يتقطع نفسك

-

أنا مثلا في البيزنس بتاعي

الكاستومر بيرسونا بتاعة العميل بتاعي

هوّا واحد عاوز يعمل مصنع

واحد معاه 5 أو 10 أو 20 مليون

وجاي يستأمنّي عليهم

إنّي أقول له يصرفهم إزّاي

-

اللي زيّ ده

بيبقى عاوز يشوف واحد صريح

لدرجة قلّة الأدب

-

المجاملة بالنسبة له تضرّه

وأكتر حاجة يخاف منها

هوّا الشخص الدبلوماسيّ

اللي بيقول كلام من الدحلاب ده

اللي يتفهم بطريقتين

-

عشان كده أصدقاء كتير

بينصحوني أقلّل من الحدّة في النقاش

أقلّل إيه

دانا هزوّد

ههههههههههههه

-

أنا متفهّم إنّهم صادقين في النصيحة

لكن همّا مش شايفين الموضوع

من وجهة نظر الكاستومر بيرسونا

-

بل إنّه ممكن يكون الأنسب ليهم همّا

هوّا الشخص الدبلوماسيّ

بسّ همّا مش عملائي

-

يا راجل ده أنا فاكر المناظرة

اللي كانت بين عبد المنعم أبو الفتوح

وبين عمرو موسى

-

وفاكر إنّ الناس وقتها قالت

بسّ شفت عمرو موسى ودبلوماسيّته

دبلوماسيّ مخضرم بردو

-

كنت هاتنقط

-

يعني إنتوا كشعب

مبسوطين إنّ فيه واحد هيبقى رئيس

وسعداء جدّا إنّه هيعرف يمرهمكم

إيه السعادة غير المبرّرة دي ؟!!!

-

إحدى شركات العصائر

مبيعاتها كان فيها مشكلة في الصعيد

وبالبحث

تبيّن إنّ شخصيّة الرجل الصعيديّ

بتشمئزّ من إنّها تشرب العصير بالشاليموه

فنزّلوا لهم العصير في زجاجات

-

ده نموذج صريح على الكاستومر بيرسونا

-

لو هنرتّب أهمّيّة المفاهيم في البيزنس

فممكن أقول لحضرتك

إنّ المفهوم رقم ( 1 ) في الأهمّيّة هو

( شرائح السوق )

-

دي نقطة الصفر بتاعة أيّ مشروع

لو حضرتك بدأت المشروع من أيّ نقطة تانية

فتأكّد إنّك هتقعد تلفّ في دوائر مفرغة

لحدّ ما تفلّس

-

أو تخبط في مفهوم شرايح السوق

فترجع تبدأ من عنده من الصفر تاني

-

طب وليه ؟!

طب ما توفّر وتبدأ من عنده على طول

-

الكاستومر بيرسونا مهمّة جدّا في مرحلة

دراسة شرائح السوق

-

مع حبّي