[#علم\_نفس\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%84%D9%85_%D9%86%D9%81%D8%B3_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXJ_6Q-o6w6fSXtpK8JARDEX2LcJgDJU6y127eNIjF5MZQZomXaya7wn69sJnnehoKEXq0VqJ-3rDsXSkChwn89rTWkKO1lr3DMKabCrhGTBy2YMT6SiiDIfToDLkFWgnfXV5OmITx5uhkmA_GRmcFPIB4NO3KUiMQs-ayNzgRil5ec_UfApZgsAQ1ULbW-jK0&__tn__=*NK-R)

.

من ميكانيزمات العقل الباطن . إنه يقترح عليك تصنع منتج أعلى من الموجود في السوق

أو بطريقة تغليف مختلفة

أو بوظيفة زيادة عن اللي موجود في السوق

.

ويقنعك إنك لما تعمل كده . هتضرب المنافسين كلهم . وهتكوش على السوق !!

.

الحقيقة إن عقلك الباطن بيبقى عارف إنك لو دخلت المعركة التقليدية . هتتضرب جامد

ما انتا داخل مع ناس أقدم منك وأكبر منك

وهوا خايف عليك تتضرب

وانتا مش راضي لنفسك بأقل من إنك تكون مقاتل

.

فعقلك الباطن يعمل ايه في الوقعة دي ؟!

هوا دوره يحميك ويريحك

فمن واجبه يحميك من المعركة اللي هتتضرب فيها دي

فيعمل إيه ؟!

.

يعمل لك معركة مخصوص كده . معركة على الضيق

تنزل تحارب فيها لوحدك

لكن المشكلة في المعركة دي إنها [#معركة\_بلا\_غنائم](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%83%D8%A9_%D8%A8%D9%84%D8%A7_%D8%BA%D9%86%D8%A7%D8%A6%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXJ_6Q-o6w6fSXtpK8JARDEX2LcJgDJU6y127eNIjF5MZQZomXaya7wn69sJnnehoKEXq0VqJ-3rDsXSkChwn89rTWkKO1lr3DMKabCrhGTBy2YMT6SiiDIfToDLkFWgnfXV5OmITx5uhkmA_GRmcFPIB4NO3KUiMQs-ayNzgRil5ec_UfApZgsAQ1ULbW-jK0&__tn__=*NK-R) !!!

.

فيقوم واخدك لمنطقة من المنافسة ما فيش حد فيها

عشان ما حدش يضربك

.

لكنك تكتشف بعد فترة إنك ما بتبيعش !!

.

دي مش مشكلة عقلك الباطن . هوا مش دوره إنه يخليك تكسب . هوا دوره ( يحميك ويريحك )

وهوا بالفعل حماك . يبقى يشكر

.

الشهر ده حصل معايا نفس الموقف ده مع اتنين عملاء

باكتب البوست ده بعد الموقف التاني النهارده

.

الموقف الأول /

عميل بنعمل له دراسة لتصنيع وتجميع أحد المنتجات

هنصنع الأجزاء البلاستيكية . وهنستورد بعض القطع المعقدة إن شاء الله

.

فالعميل بيفكر يصنع جزء من أجزاء المنتج المعقدة اللي بتيجي استيراد . ونتخصص فيه . ونبيعه لمصانع التجميع

.

الموقف التاني /

هنصنع منتج ما إن شاء الله . المنتج ده بيتغلف بشكل معين

فالعميل عاوز يغلفه بطريقة جديدة غير معتادة في هذا المجال . وأصعب . وأغلى ك ماكينات

.

في الحالتين قلت للعملاء نفس النصيحة

make it work . then . make it better

.

الفكرة دي هي فكرة هروب

الموضوع يشبه اللي ضاع منه حاجة في حارة ضلمة

فراح يدور عليها في حارة نور !!

.

بس مش المثل ده معكوس ؟!

دا راح يدور في مكان أسهل . لكن انتا بتقول العميل بيفكر في حاجة أصعب !!

.

بالعكس

دا الأصعب بالنسبة العميل ده هوا السهل . هوا اللي هيوفر له مساحة منافسة آمنة

الصعب هو إنك تصنع المنتج التقليدي وتنزل تنافس بيه في السوق . فتصطدم بالمنافسة الحقيقية

.

وليه نصطدم بالمنافسة إذا كنا نقدر نتجنبها ؟!

.

أيوة يا فندم . ما انتا هتتجنبها . ومش هتبيع !!

.

السوق ما يعرفكش في منتج تقليدي . عشان يثق فيهم في منتج غير تقليدي

ما تحطش العميل قدام تحدي مزدوج معاك . إنه يشتري منك كشخص جديد عليه

ويشتري منتج جديد مجهول بالنسبة له

إنتا لو في الموقف ده . هل هتشتري ؟!!

.

الأول اصنع الثقة عند العميل في منتج العميل يعرفه ويقدر يقيمه . بعد كده إبقى اخترع براحتك