السلام عليكم

من أكبر المشاكل التي تواجه التجّار والموزّعين

مشكلة الأرضيّة أو الفرشة

-

يعني إيه

يعني أنا بوزّع مواد غذائيّة ع السوبر ماركتات مثلا

ولسه فاتح نشاطي جديد

فالسوبر ماركت بياخد منّي في الأسبوع مثلا بضاعة ب 10 آلاف جنيه

لحدّ كده تمام

-

مفهوم الأرضيّة بقي بيحصل إزّاي

بيحصل إنّ السوبر ماركت ياخد بضاعة الأسبوع ده وما يدفعش فلوس

ولمّا تجيب بضاعة الأسبوع الجايّ هتاخد تمن بضاعة الأسبوع ده

وهكذا

-

فيفضل طول الوقت ليّا 10 آلاف جنيه محجوزة عند السوبر ماركت ده

السوبر ماركت بيعمل كده عشان يضمن إنّك طول الوقت هتجيب له بضاعة

لأنّه ماسك عليك ذلّة يعني - اللي هيّا الأرضيّة

-

الغلطة بتحصل لمّا الموزّع يطلّع أرضيّات كتير

حكي لي أحد كبار رجال الأعمال مرّة

إنّه كان له فرشة في السوق 90 مليون جنيه

متخيّل يا مان

-

وطبعا الفرشة دي لو إنتا توقّفت عن التوريد بسبب نقص السيولة

غالبا مش هتعرف تلمّها

فالحلّ إيه ؟1

-

الحلّ هو كالتالي

حضرتك قدّامك مثلا 100 عميل

كلّ عميل هياخد بضاعة ب 10 آلاف جنيه

يعني هيبقي ليك فرشة في السوق مليون جنيه

لا بسّ اصبر

ما تعملش كده

-

حضرتك هتختار عشر عملاء فقط

هتورّد لهم شغل أوّل أسبوع

هيبقي ليك عند كلّ واحد بضاعة ب 10 آلاف جنيه

اسأل نفسك أنا مكسبي في ال 10 آلاف دول كام

مثلا ألف جنيه

-

يبقي تفضل شغّال مع الشريحة الأولي من العملاء فقط 10 أسابيع

ما تفتحش علي نفسك أكتر منهم

الأسبوع الأوّل بعت بضعة ب 10 آلاف جنيه

مع تحصيل ثمن البضاعة في الأسبوع التاني تبقي كسبت ألف جنيه

علي مدار 10 أسابيع تبقي كسبت من كل عميل 10 آلاف جنيه

اللي همّا الأرضيّة بتاعتك اللي عنده

-

العميل ما بيكونش عارف ده

بيكون عارف إنّه ماسك عليك ذلّة وخلاص

وإنّه حاجز 10 آلاف بتوعك عنده

-

سيبه يتخيّل ده

وافتح مع الشريحة التانية

اعمل معاها نفس السيناريو

لحدّ ما تلمّ فرشتك اللي عندهم

تقوم فاتح مع الشريحة التالتة

وهكذا

-

طبعا الشريحة الأولي شغّالة

وكلّ أسبوع بتدخّل لك الألف جنيه ربح عادي

العميل اللي يقصّر معاك اوقف عنّه التوريد

لأنّ العميل بيبقي طول الوقت عاوز يكبّر فرشته

ولو طال إنّه ياخد منّك البضاعة ببلاش طول العمر هيقول يا ريت

ولو طال ياخد منّك اللباس بتاعك هياخده عادي

فلازم إنتا اللي تكون حريص علي رأس مالك - مش العميل

-

لحد ما تبقي جمّعت فرشتك من ال 100 عميل بتوعك

علي مدار 100 أسبوع مثلا

يعني سنتين

-

وطبعا ده مش معناه إنّك بعد كده تسيب الفرشة بتاعتك للناس

خلّيك حريص طول الوقت إنّ الدفع يكون منتظم

ويكون موثّق بطريقة دفع مضمونة

بتختلف حسب حجم المبلغ المؤتمن عليه العميل

يعني مش معقول تكتّب العميل شيك ب 1000 جنيه

ومش معقول يكون ليك عنده مليون جنيه ومطلّعهم بايصال استلام

-

وخلّي المحصّل بتاعك قوي في طلب الفلوس

ولو العميل اتّصل بيك وقال لك

المحصّل بتاعك بيعاملني بأسلوب مش كويّس

قول له ما هو لازم يطالبك بالفلوس

ما هو أنا مش هسامحه لو قصّر في التحصيل

وإنتا لازم تدفع

حقّي وحقّك والحقّ ما يزعّلش حدّ

أمّا لو كان تجاوز حدود الأدب فانا هملّص لك ودانه ما تقلقش

-

وتقوم متّصل بالمحصّل بتاعك

تقول له اضرب العميل ده بالجزمة وهات منّه الفلوس

وتقوم متّصل بالعميل تقول له أنا كلّمت المحصّل بتاعي

قال لي إنّه ما زوّدش في الكلام عن حدود الأدب

وإنّه طلب الفلوس فقط - وده شغله عادي

أمّال أنا باعطيه مرتّب ليه

ما هو عشان يحصّل الفلوس من العملاء

-

أخيرا نختم بهذا المشهد من فيلم ( الحرب العالميّة الثالثة )

-

بسّ استنّاني

لو مفكّر في خيالك المريض إنّك هتنيّمني الننّة

وتخرج من هنا تملص ما ترجعش تاني

معايا كارت شايلهولك للآخر عشان ما تلعبش بديلك

-

كارت !! كارت إيه ده ؟!

-

الكورة بتاعتك - معايا

-

هيييه مسكتني من إيدي اللي بتوجعني

شغل جوّا ده يا شبح

-

لا دا انا أصيع من بلدك

-

يا لهوي عليك !!!