فيه فرق كبير بين ( إبراز القيمة ) و ( صناعة القيمة )

.

إبراز القيمة يعني يكون المنتج فيه قيمة حقيقية

والمشتري مش متخصص . فمش شايف القيمة دي

فدور البائع هنا هو إنه ( يبرز ) القيمة دي للمشتري

.

دا بائع محترم

.

لكن !!!

إن المنتج يكون ما فيش فيه قيمة

وإنتا كبائع تلف وتدور عشان ( تصنع ) قيمة وهمية للمنتج

وتقنع العميل بيها ( تكدب عليه )

فكده إنتا غشاش

.

ولو كل اللي في السوق قالوا لك دي شطارة

فانتا وهما غشاشين

.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ( من غش فليس مني )

.

افتكر أيام الجامعة أنا وأحد أصدقائي شفنا برشام كان طالب عامله للامتحان

برشام معمول بمنتهى الاتقان !!!

فقلنا أنا وزميلي ( لو الطالب ده بذل جهد عمل البرشام دا في المذاكرة . كان نجح )

.

فحضرتك كمصنع . لو وفرت جهد الكدب في البيع

ووجتهه للاتقان في التصنيع

هيبقى أفضل ليك