[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLo3wcqA1x3XdI40Q4ShWK9V8bO2m8XH0A3OaJQBctQkHbBSDMR-8LpYs4efhCKrLpN5SkL6TOe94vXRf_az2hahdRg0RaxFD1eJ7yaV1f5pX3Kp8OdMBvePlkBuA6IvxRF2Z-yUrlLeykKZt4Iy8ifmmHlr5LzxgRScByK-iqI0f2UciG0zGaPynps4NkYg8&__tn__=*NK-R)

.

[#إقطم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D9%82%D8%B7%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWLo3wcqA1x3XdI40Q4ShWK9V8bO2m8XH0A3OaJQBctQkHbBSDMR-8LpYs4efhCKrLpN5SkL6TOe94vXRf_az2hahdRg0RaxFD1eJ7yaV1f5pX3Kp8OdMBvePlkBuA6IvxRF2Z-yUrlLeykKZt4Iy8ifmmHlr5LzxgRScByK-iqI0f2UciG0zGaPynps4NkYg8&__tn__=*NK-R)

.

فيه حاجة في البيع اسمها ( الإغلاق )

.

يعني العميل خلاص اتفق وعاجباه المواصفات وموافق على السعر . لو سمحت اقطم . ما تتكلمش تاني . سلم المنتج . واستلم الفلوس

.

ما تفتحش فواتيح . حتى لو هتقدم عرض أفضل . بيع البيعة دي

.

ولما العميل يبقى يشوف شغلك ويقتنع بيك . إبقى اعرض عليه عرض أفضل المرة الجاية

.

كذلك لو عندك تصميم جيد ومثبت وشغال . وبتفكر تصنعه . صنعه . إقفل الشغل

.

ما تفكرش تروح تطور التصميم اللي على الورق . لتصميم تاني أفضل . على الورق بردو

.

هتفضل تطور طول عمرك ومش هصنع حاجة

.

صنع المتاح دلوقتي . وبيعه . ولما العميل يشتري . إبقى قدم له التطوير في المنتج التاني والتالت والعاشر

.

فكر في التنفيذ . في الإغلاق