[#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=AZWC8aPzMPsV6bZM8XfYnJY_82RLT7_jOR25Cy0a1R-L4RG3St5RgWaI4ZeAbcCht1Yz424SjqVwwW9Q6lkAm_Pq46xX-Nd9u9i6KUBnP2AVQfzS6qSpeOv9yw2x14xVGSKn_JHm2cSxTvyWr4BJWhYkTyvbZONOIA-MiNmOOE1WLw&__tn__=*NK-R)

-

[#البيع\_يبدأ\_من\_الداخل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9_%D9%8A%D8%A8%D8%AF%D8%A3_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%A7%D8%AE%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWC8aPzMPsV6bZM8XfYnJY_82RLT7_jOR25Cy0a1R-L4RG3St5RgWaI4ZeAbcCht1Yz424SjqVwwW9Q6lkAm_Pq46xX-Nd9u9i6KUBnP2AVQfzS6qSpeOv9yw2x14xVGSKn_JHm2cSxTvyWr4BJWhYkTyvbZONOIA-MiNmOOE1WLw&__tn__=*NK-R)

-

كان فيه إعلان لبراند ملابس داخليّة بيقول ( راحتك تبدأ من الداخل )

وأنا بقول لحضرتك ( مبيعاتك تبدأ من الداخل )

-

ناس كتير بتشتكي من ضعف المبيعات - لكن - خلّينا نسألهم بعض الأسئلة

-

س 1 /

-

هل حضرتك عملت بيان بعملائك المحتملين

-

ملحوظة /

عملائك المحتملين دول ممكن يكونوا آلاف

-

وانا هاعمل بيان بآلاف العملاء ؟!

لا يا حبيبي بلاش لتتعب - أهمّ حاجة راحتك - صحّتك بالدنيا

-

س 2 /

-

هل حضرتك بعتت إيميلات - أو رسائل واتس - أو اتّصلت تليفونيّا بعملائك

-

وانتا عاوزني اعمل ده مع آلاف العملاء ؟!

-

س 3 /

-

هل حضرت بعتت إيميلات تاني - وتواصلت بالواتس تاني - واتّصلت تليفونيّا تاني - بعملائك

وانتا عاوزني ...

بسّ بقى

-

المتوقّع إنّك تتواصل مع عملائك المحتملين مرّة كلّ 3 شهور مثلا

-

واستغلّ المناسبات

يعني شركة كذا تهنّئكم بنصر أكتوبر - بعيد الأمّ - بالعيد الصغيّر - بالعيد الكبير - وهكذا

المركز الثقافيّ الروسيّ يهنّئكم بمناسبة ذكرى جلوس بوتين على العرش

-

س 4 /

-

لو حضرتك بتقدّم خدمات لمدينة محدّدة - مثلا حضرتك مكتب طباعة بانرات في مدينة ما - هل حضرتك عندك بيان بجميع محلّات ومطاعم وكافيهات المدينة دي ؟!

وانا هجيب بيانات ب...

قلت لك بسّ بقى

-

س 5 /

-

لو حضرتك مستهدف التصدير لدولة ما - هل عندك بيان بجميييييع مستوردي المنتج بتاعك في الدولة دي

-

الحقيقة إنّ البيع بيبدأ من الخطوات دي - ودي خطوات حضرتك هتعملها من داخل شركتك

لكن للأسف - الناس بتكتفي في المرحلة الداخليّة دي ب 5 % مثلا من المطلوب - وبعدين يقعدوا يحاربوا بقى في انّهم ازّاي يعملوا بيع عن طريق المكالمات أو الزيارات للعملاء

بينما القاعدة نفسها ضعيفة - [#الهرم\_مقلوب](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%87%D8%B1%D9%85_%D9%85%D9%82%D9%84%D9%88%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWC8aPzMPsV6bZM8XfYnJY_82RLT7_jOR25Cy0a1R-L4RG3St5RgWaI4ZeAbcCht1Yz424SjqVwwW9Q6lkAm_Pq46xX-Nd9u9i6KUBnP2AVQfzS6qSpeOv9yw2x14xVGSKn_JHm2cSxTvyWr4BJWhYkTyvbZONOIA-MiNmOOE1WLw&__tn__=*NK-R)

-

اجتهد تخلّي الهرم معدول - يعني تكون قاعدة البيانات عندك أكبر بكتير من المستهدف - لإنّك مع التقدّم في مراحل البيع للعملاء هيقع منّك عملاء كتير - وفقا لما يسمّى ب ( قمع المبيعات )

-

فلو عاوز قمع المبيعات في نهايته يحقّق نتائج 10 مرّات بيع مثلا - يبقى لازم تبدأه ب 1000 عميل محتمل

فاجتهد تزوّد قاعدة الهرم ل 1000 عميل

والاجتهاد ده هيحصل داخل شركتك - مش خارجها

-

الناس بتكره الشغل المملّ بتاع تجميع الداتا - وبتحبّ الشغل المشوّق بتاع الزيارات والحركة

لكن النجاح مالوش دعوة بانتا بتحبّ إيه - ليه دعوة بانتا عملت الصحّ ولّا لأ