99 % من خناقاتك مع عملائك هتنتهي لمّا تفهم التقسيمة التالية

-

من كلّ 100 عميل

فيه 90 عميل مستهدف وغير محتمل

و 9 عملاء محتملين وغير نهائيّين

وعميل واحد نهائيّ

-

العميل المستهدف هوّا اللي راح له الإعلان - بسّ هوّا مش مهتمّ - لكنّه !! فضوليّ

فهيدخل يناهد معاك في الفاضي

-

شطارتك إنّك تعرف إنّه فقط جاي بدافع ( الفضول )

-

بتعرف ده منين ؟!

من تصرّفاته

-

تلاقيه مثلا كاتب لك ( تفاصيل ) - دا شخص فضوليّ مش أكتر

تلاقيه بيبصّ على المنتجات كلّها ف المحلّ - بيقلّب فيها بسرعة وبدون اهتمام - دا مش جاي يشتري

-

والتعامل مع العميل ده بيكون بسطحيّة بمقدار سطحيّته - ما تحاولش تجذبه بالعافية إنّه يشتري - جاوب على قدّ أسئلته فقط - مع ابتسامة خفيفة

ما تفتحش معاه مجالات للكلام - هوّا فضوليّ - وفتح مجال الكلام معاه هو بالنسبة له فرصة لممارسة الفضول

-

خناقاتك مع العميل المستهدف غير المحتمل بيكون سببها إنتا شخصيّا - إنّك بتحاول تدفعه بالعافية إنّه يشتري - وهوّا مش جاي يشتري أصلا

-

النوع التاني - همّا ال 9 عملاء المحتملين - غير النهائيّين

ودول عملاء مهتمّين فعلا بالمنتج - مش داخلين المحلّ بدافع الفضول زيّ النوع السابق - لكنّهم مش ظابطة معاهم معادلة القيمة مقابل السعر

فدول مشكلتهم هتكون ( الفصال )

-

هتعرفهم من سؤالهم بعمق عن تفاصيل الجودة والأسعار والدرجات والأنواع وفروق الأسعار بين الدرجات والأنواع

دول جايّين يشتروا فعلا - بسّ مش ظابطة معاهم معادلة الجودة والسعر - همّا عاوزين يشتروا فعلا - بسّ مش معتبرين منتجك مناسب ليهم من حيث القيمة

-

فلو انتا من الأوّل ظابط معادلتك من حيث الجودة والسعر - يبقى ناقص توضّح لهم المعادلة دي

-

لو وضّحتها ليهم - وما زالوا مصرّين على اللي بيقولوه - يبقوا مش عملاء نهائيّين

-

لا تحاول تقنعهم بالعافية بالجودة - ولا تخضع ليهم في طلباتهم لتخفيض السعر

وضّح لهم إنّ سياسة التسعير عندك هيّا 1 2 3

السعر كذا - لو فيه خصم هيكون في حالات كذا ( حالات الكمّيّات مثلا )

غير كده - يبقى شكرا

-

في الآخر هيتبّقى لك العميل الأخير من ال 100

العميل اللي جاي يشتري فعلا - ومعادلة الجودة والسعر مظبوطة بالنسبة له

-

طاب عميل واحد مش كفاية

خلاص - لو عاوز 10 عملاء نهائيّين - إبدأ بألف عميل مستهدف

لو عاوز ألف عميل نهائيّ - إبدأ ب 100 ألف عميل مستهدف

دا شغلك - إنّك توصل لأكبر عدد من العملاء المستهدفين

-

لكن الغلط إنّك توصل لعملاء مستهدفين قليّلين - وتقعد تحارب معاهم وعاوز تقنعهم بالعافية يشتروا منّك

فتتخانقوا

فهمّا يشتموا في الشركات

وانتا تشتم في العملاء

وحرب لا داعي لها !!

-

[#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=AZUGwAxhgYaeZUbZIfZ5-Ly1auQxXule4zjG8F5cmWHfmok6htPx9uLiDQKzVaIrT9NE9BTF-B0Q7u8et0YhLPOcDZEr3x4JemsGQvycolIHlj13G472MTyzgnRj3S53pn4MZOzMAFDs4I6tVQ8l5YLxDLlPf1B0ls8VQckFOjb7qvzQ6UkQWxQi3WBMF57AaC8&__tn__=*NK-R)