السلام عليكم  
أفضل وضع ممكن تكون فيه في البيزنس  
هو إنّك تكون " استشاري العميل "  
وليس " بائعا " للعميل  
-  
والفرق بين الاستشاري والبائع هو التالي  
الاستشاري يسألك عن " لماذا " تريد شراء المنتج  
بينما البائع يسألك " ماذا " تريد شراءه  
-  
ومع أنّ وضع الاستشاري قد يجعلك تخسر " الصفقة "  
إلا انّه يجعلك تكسب " العميل "  
ومن ثمّ " العملاء "  
ومن ثمّ " السمعة "  
ومن ثمّ " عملاء أكثر "  
وفي النهاية " ربح أكبر "  
-  
تعالي نفكّ الطلاسم دي بأمثلة  
-  
اتنين جزّارين  
واحد شغّال بسياسة " البيّاع "  
بتروح له ستّ البيت  
بيقول لها " عاوزة كام كيلو ؟ "  
عاوزة اتنين كيلو  
بيقطع ويوزن ويبيع  
-  
الاستشاري بقي مش كده  
الاستشاري هيقول لها  
" حضرتك عاوزة اللحمة دي ليه ؟ "  
فتقول له مثلا هشويها  
يقول لها آه  
طالما هتشويها يبقي خدي من الحتّة دي  
وأنا هقطّعهالك علي مقاس الشوي  
وحطّي لها بهارات كذا  
-  
او هتقول له هعملها كفتة  
هنا يقول لها آه  
طالما هتعملي كفتة  
يبقي الأفضل ليكي تاخدي لحمة جملي  
من الجزّار اللي جنبي  
هتدّيكي طعم أحسن وبسعر أرخص  
-  
هنا الجزّار خسر الصفقة  
لكنّه كسب العميل - اللي هيّا ستّ البيت  
ستّ البيت قالت لأختها وجارتها  
كده كسب العملاء  
العملاء عملوا له سمعة  
السمعة جابت له مكاسب أكبر  
-  
تعالي لنموذج تاني  
واحد بيبيع ملابس  
اللي شغّال بثقافة البيّاع هيقول للزبون  
عاوز إيه  
قميص وبنطلون  
هيقيس ويبيع  
-  
لكن الاستشاري مش كده  
الاستشاري هيقول للزبون  
حضرتك عاوز الهدوم دي ليه  
أصل أنا خاطب وعاوز أروح بيهم لخطيبتي  
آه - كده يبقي تاخد القميص الفلاني مع البنطلون الفلاني  
-  
او الزبون هيقول مثلا - أنا عاوز أروح بيهم الشغل  
وهنا الاستشاري يواصل في وضعه كاستشاري مش بيّاع  
ويقول للزبون  
وحضرتك شغّال إيه  
محامي - يبقي تاخد القميص الفلاني مع البنطلون الفلاني  
مهندس  
مهندس إيه  
مدني  
آه - يبقي لازم تاخد حاجة جينز تستحمل بهدلة المواقع  
أو  
مهندس ميكانيكا  
يبقي بلاش فواتح بقي عشان الشحم والزيت  
أو  
حضرتك دكتور  
يبقي بلاش الأحمر خالص  
إنتا بتشوف أحمر كتير في المستشفي  
خلّيك في حاجة تركواز أو لبني  
-  
طيّب   
زبون تالت بيقول له  
أنا عاوز قميص وبنطلون عشان رايح مقابلة عمل  
هنا الاستشاري يقرّر يخسر الصفقة ويكسب العميل  
فيقول له  
كده حضرتك ما ينفعكش قميص وبنطلون  
كده لازم تروح للمحلّ اللي جنبي تاخد منّه بدلة  
وخلّي بالك  
بلاش بدلة سوداء  
هتبان في المقابلة إنّك ما عندكش إلا هيّا  
خد بدلة رصاصي مثلا مع قميص أبيض  
هيبان إنّ عندك أكتر من بدلة  
والفواتح هتفتح نفس الراجل اللي بتعمل معاه الإنترفيو  
والقميص الأبيض هيدّيك حتّه فورماليتي كده  
بلاش وردي دلوقتي - مع إنّه هيليق علي الرصاصي  
بس هتبان إنّك رايح تخطب مش تتوظّف  
-  
ولو ما بتعرفش تلفّ الكرافتّة  
تعالالي بعد ما تشتري البدلة ألفّهالك  
هنا الراجل ده مش بيّاع - ده استشاري  
وهنا هوّا خسر الصفقة  
لكن كسب العميل  
العميل ده هيجيله تاني وتالت ورابع  
وهيجيب أصحابه وقرايبه  
-  
ويا سلام بقي لو الراجل ده قرّر يبيع بدل  
هيلبّس الناس أحلي لبس  
وهيتحوّل الزبون لعميل  
وده هدف أسمي في البيزنس  
-  
وهوّا فيه فرق بين الزبون والعميل ؟!  
أيوه طبعا  
الزبون ده بييجي يشتري مرّة ويمشي  
لكن العميل بيكون المحلّ ده محلّه  
المطعم ده مطعمه  
لمّا بيحبّ يلبس بيروح للبيّاع ده يسيب له نفسه  
ويقول له لبّسني علي مزاجك  
-  
فتحوّل الزبون لعميل  
يلزمه تحوّل البائع لاستشاريّ  
-  
وتحوّل البائع لاستشاري  
يلزمه تحوّل السؤال عن ماذا  
إلي السؤال عن لماذا  
-  
ويلزمه الاهتمام بالعميل أكثر من الصفقة  
-  
[#لماذا\_وليس\_ماذا](https://www.facebook.com/hashtag/لماذا_وليس_ماذا?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#عميل\_وليس\_صفقة](https://www.facebook.com/hashtag/عميل_وليس_صفقة?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#استشاري\_وليس\_بائع](https://www.facebook.com/hashtag/استشاري_وليس_بائع?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#عميل\_وليس\_زبون](https://www.facebook.com/hashtag/عميل_وليس_زبون?source=feed_text&epa=HASHTAG)