[#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=AZWVqjSEyVQMvSOMVFjwdENDbVqOA-6uxiSafU65Ej9EtKx2yWKIec6MjODIiZiPjArqGrN6-tZxWLI4euWef4v57IFUGqfas4A5YiC40iTHwPNjsAg__pYsEk52KWqDcSLELEZtMhcPDd4NoyiuUmBaDg2Kuw7hAoxPFJ3qFRhTEA&__tn__=*NK-R)

.

ترتيب أفضلية العملاء لحضرتك كصاحب مصنع هو

١ . المصانع ( لو منتجك منتج وسيط لمصانع أخرى )

٢ . تجار الجملة أو المستوردين ( على مستوى الجمهورية )

٣ . الموزعين ( على مستوى المحافظات )

.

فيه استثنائين هنا !!

.

الحالة الأولى /

إنك كمصنع تستهدف المحل اللي بيبيع للشخص العادي

ودا ما بنفكرش نوصل ليه إلا في حالة واحدة

ألا وهي إنك تكون عندك مصنع صغير ( مستهدف مدينة أو بالكتير محافظة )

.

زي إنك يكون عندك مصنع تعبئة مواد غذائية مثلا . فتوزع على السوبر ماركتات في مدينتك والقرى التابعة لها مباشرة

.

أو مصنع أدوات كهربائية صغير . أو خراطيم كهرباء مثلا . فتوزع على محلات الأدوات الكهربائية في مدينتك أو محافظتك

.

أو يكون عندك مصنع بطاطس نصف مقلية صغير . فتوزع مباشرة على مطاعم مدينتك

.

في أحد الدراسات كان هامش ربح المنتج ١٠ قروش فقط !!

فلو سلمنا المنتج جملة للتاجر . هيبقى هامش الربح ما فيش !!

.

فكانت توصية الدراسة إن صاحب المصنع يوزع بنفسه على المحلات في نطاق محافظته

ولما حجم الإنتاج يزيد . وقتها نوزع للتاجر

ولو خدنا منه هامش ٥ قروش فقط . مع مضاعفة الكميات ٤ أو ٥ مرات . يبقى احنا الكسبانبن وقتها

لكن دلوقتي . ما عندناش رفاهية البيع لتاجر الجملة

.

الحالة التانية /

إنك تكون بتبيع منتج غالي . وفيه هامش ربح كبير جدا . ١٠٠ ٪ مثلا

.

أحد الدراسات اللي اشتغلنا عليها كان المستورد بيشترى المنتج ب ١٠٠ ألف جنيه

وبيبيعه ب ٢٠٠ ألف جنيه

.

أثناء مناقشة الدراسة مع العميل قال لي . أنا ممكن أصنع المنتج دا ب ٧٠ ألف

أبيعه للمستورد بكام ؟

.

قلت له ما تبيعوش للمستورد . بيع للعميل النهائي مباشرة ب ٢٠٠ ألف

.

لو بعت للمستورد ب ٩٠ ألف مثلا . تبقى كسبت في القطعة ٢٠ ألف

في ١٠ قطع في الشهر مثلا

يبقى مكسبك في الشهر ٢٠٠ ألف

.

أنا مستعد أصرف على القطعة ١٠ آلاف جنيه تسويق مباشر للعميل النهائي . مندوب ببدلة يروح ل ١٠ عملاء يبيع لهم قطعة واحدة

وأبيعها ب ٢٠٠ ألف

أبقى كسبت في القطعة ١٢٠ ألف

.

في الحالة دي أنا موافق مبيعاتي تنزل من ١٠ قطع ل ٥ فقط

ال ٥ قطع دول فيهم ربح ٦٠٠ ألف . بدلا من ال ٢٠٠ ألف ربح في ال ١٠ قطع

.

في غير الحالات دي . فكل البشرية اللي فكرت في تجاوز تاجر الجملة . وباعت لتاجر القطاعي مباشرة . ندمت

نار تاجر الجملة . أحسن من جنة تاجر القطاعي

.

طبعا إنتا كمصنع إنك تفكر تبيع أونلاين . فدا خيال

إنتا كده مش تجاوزت لتاجر القطاعي . إنتا تجاوزت للمستخدم النهائي

.

عاوز تعمل موقع على سبيل البرستيج . ماشي

وجودك على الإنترنت يكون لغرض الإعلان فقط . مش البيع

.

وفيه مصانع بتعمل حاجة ظريفة جدا

بتعمل حاجة بيسموها البيع من الخارج

أو selling out

.

يعني إيه ؟!

يعني أنا مصنع موبيليا مثلا

أعمل إعلان . وأوصل للعميل النهائي . وأقنعه

العميل يقول لي عاوز اشتري

أقوم مباصيه على المعرض اللي انا بايع له كمصنع

.

يبقى أنا كده كمصنع . بعت للمعرض . وبعت للمعرض !!

هههههههه

بعت له المنتج . وبعت له يعني بعت بدلا منه . جبت له حد يشتري منه منتجي

لكن أنا كمصنع مش ببيع مباشر

.

فيه مصانع موبيليا كتير تلاقيها عاملة الدور الأخير معرض

حلو

كده هيبيع للعميل النهائي أهو . لكن في الحالة دي بيكون المصنع من النوع اللي بيكسب هامش كبير في القطعة الواحدة زي ما وضحنا في الحالة التانية

.

البيع بالطريقة دي بيستهدف الفئة العالية

ال A Class

اللي يهمهم يتفشخروا على ضيوفهم . ويقولوا إنهم جايبين العفش بنفسهم من المصنع

يبقى يدفعوا بقى

.

وملحوظة مهمة هنا !!

ما تخربش على السوق

.

لو ليك وكيل أو موزع . وفكرت تبيع مباشر من المصنع . بيع بسعر الوكيل بتاعك . سعر البيع النهائي . ما تبيعش أرخص من عميلك ( الموزع ) فتخرب عليه

.

وما تسمحش لموزع يبيع أرخص من موزع آخر

يعني مثلا أنا مصنع . بعت لك كموزع ثلاجة ب ٨ آلاف . على أساس تبيعها للمستهلك ب ١٠ آلاف

لو لقيت أحد الموزعين بيبيع ب ٩ آلاف . امنعه

لو ما استجابش . وقف التعامل معاه

.

هوا كده هيخرب على الموزع التاني

وشوية شوية تلاقي العملاء مش قابلين يدفعوا في التلاجة أكتر من ٩ آلاف

شوية شوية الموزعين اللي كانوا بياخدوا منك التلاجة ب ٨ آلاف . ويكسبوا فيها ألفين

هتلاقيهم بيقولوا لك بيع لنا ب ٧ آلاف

هههههههه

.

بنفس النظرية بردو بقول لك ما تخربش على منافسك . ما تحرقش

لو المنتج بتاعكوا فيه مكسب كبير . اكسبوا مع بعض

لكن انتا ترخص . يقوم هوا مرخص . وناخد حتة من الناحية دي . وكمان حتة من الناحية دي . كده انتوا الاتنين بتخسروا !!

العدو العاقل خير من الصديق المجنون

.

كخاتمة للموضوع

أي محاولة لافتكاس طريقة جديدة للعمل في سوق مستقر . هي محاولة فاشلة . الى أن يثبت العكس

ما تخترعش

اعرف السوق ماشي ازاي . واعمل زي الناس