[#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=AZWLbLOQmu38M0Kf7sknGD7oQLCal8VuciZUIQ83VwEKaCDIJqu3H3AxqgoqwoOS6mhURhc9X29PsWI4SoaHrJ1FxUiyLIpAudcjRTC7xYTwQByjgdKINKGRBWOl1Xy7IYcspaxvKqsnmkRHHacyvjq56jQV_vTj7nAqPz7uOWa3oA&__tn__=*NK-R)

العلاقة بينك وبين العميل مكوّنة من 3 عناصر

فلوس ووقت وجودة

-

في بداية العلاقة العميل بيكون شايف فقط الفلوس

ما تهاودوش في الفصال

-

في منتصف العلاقة العميل بيكون شايف فقط الوقت

ما تهاودش في الاستعجال

-

في نهاية العلاقة العميل بيكون شايف فقط الجودة

فخلّي كلّ اهتمامك منصبّ علي العنصر ده

-

عمرك ما هيشفع لك إنّ شغلك رخيص لو طلع وحش

وعمر ما هيشفع لك إنّك سلّمت الشغل بسرعة لو الشغل وحش

لكن لو الشغل حلو فده هيشفع للسعر الغالي والوقت الطويل

-

الجودة هيّا اللي هتدوم مع العميل

وهيّا اللي هتصنع لك سمعة

مش الرخص أو السرعة

-

بالعكس

لو اتشهرت إنّك غالي بسّ شغلك حلو

فدي حاجة عظيمة مش وحشة أبدا

هتبقي بتاخد فلوس كتير مقابل شغل قليّل

بينما المنافس اللي هيعكس المعادلة

هياخد فلوس قليّلة مقابل شغل كتير

وبردو ما حدّش هيشكره

-

العميل لمّا بيطلب سعر رخيص

بيبقي ضمنيّا طالب جودة عالية

بسّ ما بيقولكش كده وقت الاتّفاق

هيقول لك كده وقت التسليم ويفاجئك

-

فاسمع نصيحتي دي جايّه من سنين

مش من تعامل يوم ولا يومين