[#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=AZWhqTKBhX8SCVZWCoPrBV0qR-QkfEXUBJGvvOo8VOMmdC9BE7-pRjU09DfqN3Gxch4gv0FcqNTMNfZZEPNDwfDfL162A9Cdc6V6IahYcm8q-iq-0lSE-F8nuJ1FyePCjR5_vswfboFLzzmQ0G2MGc4OW6_EfL-vBh60ZWNKAdQuIQ&__tn__=*NK-R)

.

تأكد إن أي عرض على العميل فيه إخبار بسعر . تأكد إنك تعطيله بديلين بسعرين

.

لو فيه سعر واحد . فالعميل هيقارن بين الشراء وعدم الشراء

.

وعدم الشراء هو بديل جميل لأي حد . بديل بيجنبه ألم دفع السعر دلوقتي . وبيحميه من الندم بعد كده يا ترى هوا اتضحك عليه ولا لأ

.

فلما حضرتك بتعرض بديلين بسعرين . بينتقل دور عقل العميل للمقارنة بين البديلين دول . وبيتراجع بديل عدم الشراء بعض الشيء في ذهن العميل

.

ملحوظة /

إوعى تدلق تراب على الطبخة

.

يعني

إوعى في وسط ما العميل محتار . تقوم قايل له . و ع العموم يا فندم العرض دا متاح لآخر الشهر !!

.

دا العميل هيقول لك ينصر دينك . انتا رحمته من حرب احتمالات قايمة في عقله

.

أخيرا /

لو عاوز تاخد النصيحة دي لمستوى أصيع . قدم ٣ عروض . واحد منهم واضح جدا إنه ظالم ومجحف . وجنبه واحد باين إنه افضل من الأولاني

.

فالعميل لا إراديا هيعتبر إنه لو خد العرض التاني هيبقى أنقذ نفسه من خية العرض الأول

.

وبديل الرفض بيروح ف الباي باي

.

كمثال /

تاخد سندوتش صغير ب ١٠ جنيه

ولا متوسط ب ١٨ جنيه

ولا كبير ب ٢٠ جنيه

.

أبو ١٨ جنيه ده المطعم ما بيعملوش أصلا

لو طلبته هيقول لك معلش أصل العيش بتاعه خلص

هههههههه

.

هوا محطوط ف المنيو عشان يحسسك إنك تبقى اهبل لو اشتريته

.

طب إيه رأيك لو عطيته ٤ بدايل . مش يبقى أحسن ؟!

لأ

آخرك معاه بديلين . أكتر من كده هتخليه يفكر كتير . فهتقوي عنده ميزة بديل الرفض

.

آخري معاه بديلين ازاي ؟! إنتا مش لسه قايل السندوتش كان فيه ٣ أسعار ؟!

يا فندم . هما كانوا سعرين فقط