ليه بتصرّ تسأل عن راس المال اللي مع العميل - رغم إنّ السؤال دا بيضيّع منّك عملاء كتير ؟!

-

خلّيني أجاوب على سؤال حضرتك دا من ناحيتين

-

من ناحية إنّي ببيع

-

ومن ناحية إنّي ببيع تحديدا دراسات واستشارات لمشاريع

-

-

-

[#الناحية\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%AD%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R) /

-

[#من\_ناحية\_إنّي\_ببيع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%D9%86%D8%A7%D8%AD%D9%8A%D8%A9_%D8%A5%D9%86%D9%91%D9%8A_%D8%A8%D8%A8%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

أهمّ مفهوم في البيع - والمفهوم الأكثر استخداما - رغم إنّ ممكن تلاقي بيّاعين بيطبّقوه وهمّا مش عارفين إسمه - هوّا مفهوم [#قمع\_البيع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

قمع البيع دا بيقول إنّه من كلّ مليون مواطن مثلا - فيه 100 عاوزين يشتروا منتجك

-

ال 100 دول فيهم 10 محتاجين يشتروا منتجك - احتياج - مش مجرّد رغبة - يعني عندهم ألم هيكون علاجه في منتجك

-

ال 10 دول فيهم 1 فقط - قادر على شراء منتجك

-

ف فيه مليون - دول مالناش علاقة بيهم - لكن - لو المليون وصلهم إعلان منتجك - هيتفاعل معاك 100

-

إمسك معايا من عند ال 100 دول - المليون الا 100 الأوّلانيّين مش هيشغلونا - لإنّهم أساسا مش هينشغلوا بينا

-

قلت لك ال 100 دول مجرّد ( راغبين ) - لكن - فيهم ( 10 محتاجين )

الرغبة دي زيّ ما يكون عندك رغبة تبقى رئيس الجمهوريّة - أهي تطلّعات

لكن الاحتياج يعني انتا جعان دلوقتي وعاوز تاكل

-

ف أنا عاوز افرز ال 10 المحتاجين عن ال 90 الراغبين

هتفصلهم إزّاي ؟

-

وبعد ما فصلت ال 10 المحتاجين - هتطلّع منهم إزّاي الواحد ( القادر ) على الشراء

-

هوّا دا بقى قمع البيع

-

قمع البيع بيسمّي ال 100 - عملاء مستهدفين - أو Leads

وبيسمّي ال 10 - عملاء محتملين - أو Prospects

وبيسمّي ال 1 - عميل نهائيّ

-

بردو ما جاوبناش على السؤال المهمّ - هنفرز ازّاي ؟!

-

والإجابة - ببساطة - حضرتك هتفرزهم من خلال [#الأسئلة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%A6%D9%84%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك عندك 100 عميل بيكلّموك - منهم 10 محتاجين - و 90 راغبين

ف مطلوب منّك تصمّم سؤال يقدر يبيّن المحتاج من الراغب

-

أنا شخصيّا بحطّ فيديو طويل مطلوب من العميل يشوفه قبل ما نكمّل كلام

عميل عاوز استشارة - بابعت له فيديو نصف ساعة

عميل عاوز دراسة - أكبر شويّة - بابعت له فيديو ساعتين كاملين

-

ف العميل اللي مجرّد يا دوب شاغل باله يعمل مصنع - مش هيشوف الفيديو الساعتين دا أصلا

-

ف كده ال 100 اللي كلّموني - 10 منهم فقط هيشوفوا الفيديوهات

-

فيه ناس بتصمّم السؤال الأوّل ده عن طريق إنّهم يخلّوا المحلّ بتاعهم وسط الصاغة مثلا

ف ما حدّش هيدخل يمشي في شوارع الصاغة الزحمة الضيّقة دي إلّا لو رايح يشتري دهب

-

نيجي للسؤال التاني - السؤال اللي يفرز ال 1 القادر - من ال 9 غير القادرين

-

ف بقول له حضرتك عشان نعمل استشارة مطلوب منّك تحوّل مقدّمة اسشارة قدّ كذا

أو لو هتعمل دراسة ف حضرتك مطلوب منّك تحوّل أتعاب جلسة تعارف قدّ كذا

-

اللي بيحوّل فلوس هوّا ده ال 1 % اللي انا كنت عاوزه من البداية أصلا

المحتاج - والقادر

-

فيه ناس بتفرز القادر ده عن طريق إنّها تخلّي المحلّ بتاعها في مول ما بيدخلوش إلّا الأغنياء فقط

أو يكون محلّ داخل المطار مثلا

أو يكون داخل نادي راقي مثلا - ف أصلا عملاؤه همّا ابتداءا أعضاء في النادي ده

-

طبعا كلّ واحد في مجاله بقى عارف السؤالين بتوعه

إيه السؤال اللي يقدر يفرز الراغب من المحتاج

وإيه السؤال اللي يقدر يفرز القادر من غير القادر

-

يعني مثلا لو انا عندي محلّ ملابس

ودخل عليّا 2

واحد دخل ما بصّليش أصلا - هوّا داخل يتجوّل في المحلّ

والتاني دخل أوّل ما دخل جه عليّا وقال لي لو سمحت محتاج بنطلون جينز

-

ف الأوّل دا ممكن ياخد جولته ويخرج من غير حتّى ما يقول لي السلام عليكم

دا من الغلط إنّي أروح اقول له ( أساعدك ازّاي يا فندم )

-

لكن - لو لقيته وقف قدّام قسم معيّن - وبدأ يفرز في الهدوم - كده واضح إنّه بدأ يتحوّل لبعض الجدّيّة

-

هكون انا براقبه من بعيد - وأوّل ما الاقيه بدأ يعمل حركة من حركات إبداء الاهتمام - هروح له واقول له ( ممكن اساعدك ازّاي يا فندم ) - هنا تبقى صحّ

-

بينما طبعا اللي من أول ما دخل جه عليّا وسألني ده ف ده هاتحرّك معاه من البداية

-

ويستمرّ القمع في العمل بقى

يعني - لقى 3 بناطيل شكلهم عاجبه - ف هنشوف مين منهم اللي مقاسه

-

طلعوا 2 - كده القمع شغّال اهو

-

هنا هيسألك عن سعر ده وسعر ده

كده القمع بيقرّب من موضوع ( القدرة )

-

ف هتقول له مثلا دا ب 500 - ودا ب 700

ف لو هوّا نازل من بيتهم معاه 600 جنيه - هيقول لك - خلاص - هاخد ابو 500

-

أو

لو لقيته بيقول لك ( ابو 700 ده ما يمشيش ب 600 )

-

دي علامة جيّدة جدّا - عكس ما يظنّ الكثيرون

اعتراضات العملاء هي علامة جيّدة جدّا إنّ العميل وصل لآخر مرحلة في القمع - مرحلة الاعتراض

-

الاعتراضات دي علامة مبشّرة للبيّاع المحترف - بينما تكون علامة سلبيّة للبيّاع المبتدأ

البيّاع المبتدأ في الموقف دا عادة ما بيقول ( هوّا شرا ولّا مناهدة )

-

لكن البيّاع المحترف بيفرح لو لقى العميل بدأ يعترض أو يفاصل

العميل اللي مش هيشتري مش هيعترض - الاعتراض علامة على القرب من إنهاء الصفقة

وتعتبر أرقى مهارات البيع هي مهارات التعامل مع الاعتراضات بالمناسبة

-

ف كلّ بيعه هيّا في الحقيقة عبارة عن فلترة داخل قمع بيع

-

طبعا بنكون محتاجين في القمع دا بردو نزوّد الناس اللي داخله القمع أصلا

ودي أنا باقسمها لطريقتين - بسمّيهم الطريقة العامّة والخاصّة

-

الطريقة العامّة هيّا إنّك تكلّم المليون واحد - تعمل إعلان ع الفيس مثلا - أو يافطة على الطريق

-

بينما الطريقة الخاصّة هيّا إنّك تكلّم ال 100 الراغبين فقط

أو تكلّم ال 1000 المرتبطين بالمجال فقط - دي دايرة أوسع شويّة من دايرة ال Leads

-

يعني - فيه ناس من داخل مجالي - لكنّهم مش مهتمّن بمنتجي - الدايرة دي مش هتلاقيها مشروحة في كتب البيع - لإنّهم مش Leads

رغم إنّي بشوف إنّ الإحاطة بيها مهمّة - من منظور [#مستقبليّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B3%D8%AA%D9%82%D8%A8%D9%84%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

يعني همّا مش مهتمّين بمنتجي [#دلوقتي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AF%D9%84%D9%88%D9%82%D8%AA%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R) - لكنّهم هيهتمّوا مستقبلا

-

أنا مثلا ببيع عربيّات فخمة - الليدز بتوعي همّا الناس الأغنياء

لكنّي بشوف إنّه حتّى الفقراء أصحاب العربيّات دلوقتي مهمّين ليّا إنّي يكون معايا بياناتهم

لإنّهم مستقبلا لمّا يحبّوا يرقّوا عربيّاتهم - هيبقوا ليدز ليّا !

-

أو ممكن يكونوا خارج اهتمامي الجغرافيّ - لكنّي مستقبلا هافتح فرع في محافظتهم - ف يهمّني اعرف بياناتهم بردو !!

-

خلّيني أشرح مثال لموضوع البيانات العامّة والخاصّة في مدخل قمع البيع

-

كمثال

أنا عندي مصنع خشب كونتر - وعاوز أوصل في نهاية قمع البيع بتاعي للبيع لمصانع الموبيليا

-

ف - قددّامي إنّي أعمل إعلان على الفيسبوك - هتلاقي أصحاب مصانع المشبّك بيكلّموك - عادي - نشوف الكونتر دا حكايته إيه - ممكن يطلع أحسن من المشبّك ونغيّر المجال

هتلاقي المهتمّ وغير المهتمّ بيكلّموك - دا تجميع البيانات العامّ

-

أو ممكن تعمل يافطة - مصنع الحاجّ الشربينيّ للكونتر

هتلاقي داخل عليك عريس وعروسة عاوزين باب لشقّتهم

يا جدعان انا مصنع كونتر

يعني ما بتبيعوش ابواب

طاب شوف وزرة السيراميك دي - ما عندكش بلاطة تمشي معاها

-

دي الطريقة العامّة للاستهداف

-

بينما - الطريقة الخاصّة - هيّا إنّي هجمّع بيانات مصانع الموبيليا في مصر

وبعدين همّا دول بسّ اللي هكلّمهم

-

بردو هنعمل قمع - هل حضرتك مستهدف تبيع في نطاق جغرافيّ معيّن

-

يعني أنا مثلا مصنعي في دمياط - ف مستهدف ابيع لدمياط والدقهليّة وبورسعيد - ف ما تبعتش رسالة لمصنع موبيليا في سوهاج - وترجع تشتكي بعد كده إنّه العملاء عاوزينك تخلّي تكلفة النقل عليك - وانا لو دفعت أجرة النقل من جيبي ابقى كسبت إيه - وعملاء ولاد 60 في 70

بينما الغلط من عندك انتا من الاوّل في الاستهداف

-

بردو من ضمن مراحل القمع - أو تصميمه يعني - وانا هنا باتكلّم في نوع تجميع اليانات الخاصّة - إنّك تختار طريقة التواصل مع العملاء

-

يعني - لو وصلت في تجميع الداتا ل 1000 مصنع موبيليا في مصر

منهم 300 مثلا في الدقهليّة ودمياط وبورسعيد

لكن - انتا عاوز تتعامل مع أفخم 3 مصانع منهم فقط - لإنّ منتجك أعلى جودة وأعلى سعر

يبقى ابعت إيميلات لل 300 شركة

ال 300 هيردّ منهم 10 فقط - أو 5

همّا ال 5 دول اللي هيطلع منهم ال 3 اللي انتا عاوزهم

-

إنتا عاوز الشريحة الفخمة - ف حطّ طريقة تخلّي الشريحة غير الفخمة ما تردّش عليك أصلا

الاستهداف بيشمل ازّاي تخلّي الناس اللي انتا عاوزها تردّ عليك

ويشمل بردو !! إنّك تخلّي الناس اللي انتا [#مش\_مستهدفها](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B4_%D9%85%D8%B3%D8%AA%D9%87%D8%AF%D9%81%D9%87%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R) - [#ما\_يردّوش\_عليك](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%A7_%D9%8A%D8%B1%D8%AF%D9%91%D9%88%D8%B4_%D8%B9%D9%84%D9%8A%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

طيّب عاوز اتعامل مع الشريحة المتوسّطة

يبقى كلّم ال 300 رقم على الواتس

هيردّ عليك على الواتس 30 من ال 300

ال 30 دول منهم 15 متوسّطين هيشتروا

-

طيّب عاوز ابيع لعامّة الشعب بقى - يبقى كلّمهم على التليفون

-

لكن ما تكونش عاوز تبيع لأفخم ناس - وتقوم مكلّم ال 300 شركة على التليفون - ف 100 منهم يدخلوا القمع - وتلاقي نفسك مسحول معاهم - وفي الآخر هتبيع لل 3 فقط بردو - بسّ بعد ما تكون حرقت جاز مع ال 100

-

طيّب إيه الأفضل - تجميع الداتا بالطريقة العامّة ولّا الخاصّة

أنا بشوف الأفضل تشتغل بالطريقتين بالتوازي - وتستحمل رخامة الطريقة العامّة

-

قمع البيع ده - وفهمه - وتصميم أسئلته أو مراحله - وإدخال البيانات فيه من فوق - هوّا عمليّة البيع كلّها أصلا

يعني يكاد يكون تقدر تقول [#قمع\_البيع\_هوّا\_البيع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9_%D9%87%D9%88%D9%91%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

[#الناحية\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%AD%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R) /

-

[#من\_ناحية\_إنّي\_ببيع\_استشارات\_ودراسات\_لمشاريع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%D9%86%D8%A7%D8%AD%D9%8A%D8%A9_%D8%A5%D9%86%D9%91%D9%8A_%D8%A8%D8%A8%D9%8A%D8%B9_%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B4%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA_%D9%88%D8%AF%D8%B1%D8%A7%D8%B3%D8%A7%D8%AA_%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

هنا بقى بيتمّ تصميم قمع بيع خاصّ بيّا انا

-

في مجال المشاريع - الدنيا مش بتمشي ( راغب > محتاج > قادر )

ولكنّها بتمشي ( قادر > مؤهّل )

-

يعني

في مثال محلّ الملابس - ما كانتش المشكلة إنّك هيدخل لك عملا كتير مش معاهم تمن البنطلون

-

ف بتتكلّم في السعر في الآخر

-

لكن

في المشاريع - 99 % من اللي عاوزين يعملوا مشاريع - غير قادرين

-

والبركة في الصفحات المجنونة اللي تقول لك اعمل مشروع العمر ب 50 ألف جنيه والكلام ده

-

التكتك حضرتك ب 150 ألف جنيه دلوقتي

-

عشان كده المرحلة الأولى من الفلترة عندي بتكون [#السؤال\_عن\_راس\_المال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A4%D8%A7%D9%84_%D8%B9%D9%86_%D8%B1%D8%A7%D8%B3_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

السؤال عن راس المال ده بيفرز الناس ل 3 أنواع

-

فيه حدّ ما ينفعش يعمل صناعة خالص

-

وفيه حدّ ممكن يعمل صناعة - بسّ مش الصناعة اللي طالبها

يعني معاه 5 مليون جنيه مثلا - دا ممكن يعمل مصنع - لكن مش مصنع حفّاظات مثلا

-

ف بقول له من الأوّل مش هينفع راس المال ده

-

مع إنّي ممكن اقول له تعالى نعمل دراسة وآخد فلوس - وفي الآخر اقول له راس المال اللي معاك ما ينفعش - هوّا انا يعني كنت هنجّم تكلفة المصنع قبل ما اعمل الدراسة - لكنّي ما باعملش كده

-

الحالة التالتة - ودي نادرة جدّا - لكنّها موجودة - إنّي ألاقي معاه راس مال أكبر من المشروع اللي هوّا عاوز يعمله بكتير

-

وفي الحالة دي بانصحه يتوجّه لمشروع أغلى من اللي عاوز يعمله - لإنّه بكده هيروح لمنطقة المنافسة فيها أقلّ

-

ف - في كلّ الأحوال - لازم اعرف هوّا معاه كام

-

وعادة اللي بيزمزق في الردّ على السؤال ده هوّا ماعاهوش فلوس

عشان كده ما باقلقش لمّا الاقيه مصرّ ما يجاوبش

لإنه كده خلاص واحد مش معاه فلوس - ف لو طار - عادي

-

عرفت منين إنّ اللي بيرفض يجاوب بيكون عادة رافض يجاوب لإنّه ماعاهوش فلوس

-

لسببين

-

أوّلا - اللي معاه فلوس فعلا - بيقول بسهولة - هوّا عارف إنّه طبيعيّ اللي هيمعل له الدراسة هيكون عارف البادجت بتاعته كام - دا كلام مش غريب على الناس اللي معاها فلوس

-

ثانيا - من التجربة - معظم اللي حاولوا ما يجاوبوش على سؤال راس المال ده - وبعدين اضطرّوا يجاوبوا - كانت إجاباتهم 100 ألف - 150 ألف - 300 ألف - ودا الغنيّ اللي فيهم يعني

-

وبالمناسبة بيكونوا فعلا مقتنعين إنّهم كده المفروض يداروا على شمعتهم لاحسدهم يعني

-

السؤال التاني في قمع العملاء بتوع المشاريع - هو - [#التأهّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A3%D9%87%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

يعني

عادي جدّا تقول لي معايا 20 مليون جنيه - ما باتخضّش هنا

-

ولكن

بسألك - حضرتك تاجرت في منتج ما قبل كده

-

لو كان لأ - بوجّهك على بعض الفيديوهات التوضيحيّة لإنّك تمشي ازّاي في مسار التصنيع

الإوّل تتاجر - ثمّ تصنّع عند الغير - ثمّ تبقى تجيلي بقى نعمل مصنع إن شاء الله

-

تجي لي بعد سنتين تلاتة - مع إنّي كنت ممكن اداديك دلوقتي - ما انتا معاك 20 مليون - واطلع منّك بأيّ مصلحة - لكن بردو ما باعملش كده

-

ف السؤال بتاع معاك راس مال كام ده - لو كنت بسأله هوّ لوحده - كان يبقى فعلا من حقّك ساعتها تقول عليّا مهتمّ بالفلوس فقط

لكنّي بعده بسأل عن المؤهّلات - واللي بلاقيه مش مؤهّل بدخّله في مسار التأهّل الأوّل قبل ما اقول له تعالى ادفع لي فلوس ونعمل دراسة

-

وهوّا ممكن واحد يكون معاه 20 مليون وغير مؤهّل للتصنيع ؟!

ممكن جدّا

-

مش كلّ الناس اللي معاها فلوس جابتها من إنّها كانت شغّالة في البيزنس قبل كده

فيهم ناس وارثة

فيهم ناس كانت شغّالة في الخارج

منهم ناس كانت شغّالة في بيزنس تاني - مقاولات مثلا - ف ما عندهمش خبرة في التجارة

بردو للأسف الناس عندها تابوهات ثابتة عن الناس اللي معاهم ملايين إنّهم تنانين مجنّحة يعني !!

بينما همّا أبسط من كده

-

وبالمناسبة - كلّ ما العميل يكون معاه ملايين أكتر - كلّ ما بيكون سهل جدّا إنّي أوجّهه

ما بيتعبنيش إلّا اللي معاهم راس مال مفتوح ب 5 تالاف جنيه دول

-

والله المستعان سبحانه وتعالى

-

أخيرا

-

النصّ التاني من سؤال حضرتك - اللي بيقول ( رغم إنّ السؤال ده بيضيّع منّك عملاء )

-

السؤال دا عامل زيّ ما تسأل واحد ليه عامل الفيوز في شقّتك ضعيف - ما تعمل سلك تخين كده بحيث ما يفرقعش كلّ شويّة

-

[#قمع\_البيع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

[#راس\_مال\_متوارب](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B1%D8%A7%D8%B3_%D9%85%D8%A7%D9%84_%D9%85%D8%AA%D9%88%D8%A7%D8%B1%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)

-

[#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=AZVMTSbJgYnsUyX_vDBLcWj6geTweC3KBxKA3bv7rq9AtQ57xTh9yOVYLJuciYswT9hsfk1cvvT4lhUNhiM4Ka33XzG7a27yyYxA8zvy5HTy-cdNj5igFf1uudssm14KCV7g9jck-0x2B7LcJWhCcP2e_i-30KwPFlVXf5yAW13WIaqYdmU5veo8xiK1WnBDcL5CGdAQx7HL9F7I7-qSqc6i&__tn__=*NK-R)