[#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=AZXgQA9jf0q87vjJ8N9R6iQu4hBXyTPltiLoHRZTWBEimnQds34Pt0Bm6EOjpbIO21D9J_V01oFwEf4NKjVf4oI5Sn5xq6z72rid-wWPx2Po5AsVf-1BQaItipogpXlkVBjSub4_MOa4o6l5UaWFO2Gf00nOkCuW5MLqZfY1V1SLoOoY4_Z52N8wx3FDx9vClig&__tn__=*NK-R)

-

عملاؤك قليّلين ؟!

تعالى أشرح لك نظريّة [#قمع\_المبيعات](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXgQA9jf0q87vjJ8N9R6iQu4hBXyTPltiLoHRZTWBEimnQds34Pt0Bm6EOjpbIO21D9J_V01oFwEf4NKjVf4oI5Sn5xq6z72rid-wWPx2Po5AsVf-1BQaItipogpXlkVBjSub4_MOa4o6l5UaWFO2Gf00nOkCuW5MLqZfY1V1SLoOoY4_Z52N8wx3FDx9vClig&__tn__=*NK-R) - [#Sales\_Funnel](https://www.facebook.com/hashtag/sales_funnel?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXgQA9jf0q87vjJ8N9R6iQu4hBXyTPltiLoHRZTWBEimnQds34Pt0Bm6EOjpbIO21D9J_V01oFwEf4NKjVf4oI5Sn5xq6z72rid-wWPx2Po5AsVf-1BQaItipogpXlkVBjSub4_MOa4o6l5UaWFO2Gf00nOkCuW5MLqZfY1V1SLoOoY4_Z52N8wx3FDx9vClig&__tn__=*NK-R)

-

ممكن حضرتك تكون بتعاني من إنّ عملاءك قليّلين - أو بمعنى أصحّ - العملاء اللي [#بيوصلوا\_لمرحلة\_الدفع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D9%8A%D9%88%D8%B5%D9%84%D9%88%D8%A7_%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AF%D9%81%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXgQA9jf0q87vjJ8N9R6iQu4hBXyTPltiLoHRZTWBEimnQds34Pt0Bm6EOjpbIO21D9J_V01oFwEf4NKjVf4oI5Sn5xq6z72rid-wWPx2Po5AsVf-1BQaItipogpXlkVBjSub4_MOa4o6l5UaWFO2Gf00nOkCuW5MLqZfY1V1SLoOoY4_Z52N8wx3FDx9vClig&__tn__=*NK-R) قليّلين

في الحالة دي حضرتك محتاج تعمل تحليل لمراحل علاقتك مع العميل

-

إنتا مثلا شركة مقاولات بتبني فيلّات - فانتا عاوز 3 عملاء كلّ شهر

أو انتا مطعم وجبات سريعة - فانتا محتاج 300 عميل كلّ يوم

-

حضرتك محتاج تحدّد المراحل الي بيمرّ بيها العميل مع حضرتك لحدّ ما يدفع فلوس

وليكن مثلا بالنسبة لشركة المقاولات

-

1 - العميل بيعرف شركتك

2 - العميل بيدخل يتفرّج على سابقة أعمالك

3 - العميل بيكلّم الصفحة يسأل عن الخدمات اللي بتقدّموها والأسعار

4 - العميل بيجيلكوا الشركة يقابل مهندس

5 - المهندس بيروح زيارة للموقع

6 - العميل بيتفاوض على الأسعار

7 - العميل بيتّفق ويدفع الدفعة المقدّمة وتبدأ الأعمال

8 - العميل بيواصل الدفع خلال فترة تنفيذ المشروع

9 - إنتا بتوصل البناء خلال فترة تنفيذ المشروع

10 - العميل بيعترض على بعض الأعمال خلال الإنشاء

11 - حضرتك بتصلّح الأعمال بناءا على تعليقات العميل

12 - الفيلّا بتخلص - والعميل بيطلب بعض التعديلات

13 - حضرتك بتعمل التعديلات وبتسلّم العميل

14 - العميل بيدفع الدفعة الأخيرة

15 - العميل ما بيشتكيش بعد تسليم الفيلّا

-

حضرتك محتاج تدرس الخطوات دي كلّها

وتشوف

-

1 - يا ترى العميل هيعرف شركتك ازّاي ؟!

يعني العملاء بتوعي دول موجودين فين - على فيسبوك أكتر ؟

ولّا دول بتوع فيلل - هيكونوا متواجدين على تويتر أكتر ؟!

-

ولّا دول هيبحثوا على يوتيوب ؟ ولّا انا اللي هاطلع لهم على اليوتيوب ؟!

ولّا هيبحثوا على جوجل - فمحتاجين نعمل لهم SEO - بحيث شركتنا تظهر معاهم في بدايات نتائج البحث في الصفحة الأولى في جوجل ؟!!

-

ولّا أروح أعمل يافطة في مداخل المدن الجديدة اللي بتتباع فيها أراضي لبناء الفيلل

-

ولّا أجيب أرقام تليفون بالكوم - وأقعد أكلّم الناس واحد واحد ؟!

وهجيب الأرقام دي منين ؟! ممكن أجيبها مثلا من موظّف في جهاز المدينة اللي بتبيع الأراضي - طيّب هل دا عمل أخلاقيّ ؟!!

وهل الناس دي أصلا ثقافتها هتكون إيه في الردّ على المكالمات دي ؟!

-

والناس دي لمّا بتدخل صفحة - أو تشوف إعلان بيمرّ قدّام عينيها في جزء من الثانية على فيسبوك مثلا - إيه اللي هيستوقفهم ؟!

طيّب العميل بتاعي هوّا الباشا صاحب الفيلّا - ولّا الهانم مراته هيّا اللي هتشوف الإعلان وتبعتهوله في رسالة على الواتس ؟!

ولّا هوّا هيقول لها انا مش فاضي - ما هو باشا بقى - كلّميهم انتي - فتكلّمكوا هيّا ؟!!

-

2 - العميل لمّا يقلّب في صور صفحتكم - هيستوقفه إيه ؟!

هل هيستوقفه أعمال الحفر والرمل والظلط والدبش - هوّا راجل عمليّ - وبالصور دي هيعتبركم عمليّين ؟!

ولّا هيستوقفه البورسلين والستاير - تبقى المدام هيّا اللي بتقلّب في الصور ؟!

-

3 - العميل لمّا يكلّم صفحتكم - هتردّوا عليه ازّاي ؟!

طيّب هتفلتروهم ازّاي ؟!

هل انتوا عارفين الأسئلة اللي بيسألها العميل - ومجهّزين ليها إجابات مدروسة ؟!

-

طيّب بالنسبة للعميل اللي ما بيعرفش يسأل أصلا ؟!! ما فيه ناس كده فعلا - ما بتعرفش تسأل - دول مش هنبيع لهم يعني ؟!!!

-

طيّب لو اللي كلّمكم الراجل - هل هيكون هوّا هوّا التعامل لو كلّمتكم زوجته ؟!

طيّب لو كلّمتكم زوجته - نخلّي اللي تردّ عليها بنت ؟!!

-

4 - العميل هيقابل مين في شركتكم ؟!

هل مهندس صنايعيّ كفحتجي يقنعه إنّكوا ناس شغّيلة ومولودين في موقع أساسا - ونزلتوا من بطن امّكم شايلين القصعة على كتافكم

ولّا حدّ شيك وأنيق ورشيق ولبيق وفكيك هياخد العميل يفسّحه في عالم من الخيال المخمليّ

-

طيّب العميل لمّا ييجي شركتكم المفروض يشوف إيه ؟!

يشوف مين من الموظّفين وما يشوفش مين ؟!

ما ممكن حضرتك تستخدم الموظّفين كديكور !!

مش بتشوف الشركات الصينيّة بتصوّر لك مكاتب الموظّفين وهيّا فيها عشرات الموظّفين - عشان تقنعك إنّ دي شركة عملاقة وبتبيع للعالم كلّه

-

أنا كنت عامل حركة في مكتب العاشر - حركة ثوعبانيّة

كان مكتبي ليه مدخل مستقلّ - فقمت لاغيه - وخلّيت العميل يدخل من مدخل بعيد - يعدّي على مكتب - ومنّه على مكتب - ومنّه على مكتبي

فعلى ما يوصل لي يكون اتخضّ - هههههههههههه

وبعدين بقيت ما بروحش المكتب أصلا ومقضّيها على زوم - هههههههههه

-

5 - لمّا نعدّي المرحلة اللي فاتت - ونوصل لإنّنا هنبعت مهندس مع العميل للموقع - مين المهندس اللي هيروح - ويا ترى هيتكلّم في إيه ؟! وهيتكلّم ازّاي ؟!!

-

ما غالبا دا هيكون حدّ فنّيّ - فهل هيعرف يتكلّم بنفس لباقة الشخص اللي قابل العميل في الشركة ؟!

ولّأ هوّا هوّا اللي قابلهم في الشركة يروح معاهم - ما ممكن يكونوا استريّحوا ليه - نضمن منين نبعت لهم حدّ تاني يقيّروا منّه ؟!!

-

6 - لمّا العميل بيطلب التفاوض على الأسعار - بنعمل إيه ؟!

وهل احنا محدّدين سياسة التفاوض دي من الأوّل أصلا ؟!

-

يعني هل بنحطّ سعر ثابت ونتمسّك بيه - ونوضّح للعميل القيمة اللي هياخدها مقابل السعر ده ؟!

أنا شخصيّا باعمل كده - الدنيا حرّ ومش ناقصة فرهدة

-

ولّا هنحطّ هامش تفاوض - ونمثّل على العميل إنّنا هننزل بالسعر المرّة دي بسّ عشان خاطر عيونك

أي نعم إحنا لا نعرفك ولا تعرفنا - وما رضعناش على بعض قبل كده - بسّ هنجاملك انتا لوحدك مخصوص - مش عارف ليه - تحسّ كده انّ احنا استريّحنا له يا مهاب

-

7 - لمّا العميل يوافق - بنعمل إجراءاتنا ازّاي ؟!

طيّب لو المالك برّا مصر - بنعمل إيه ؟!

-

8 - لمّا العميل يتوقّف عن الدفع في نصّ الشغل - بنعمل إيه ؟!

-

9 - لمّا احنا اللي تحصل لنا مشكلة في استكمال البناء في نصّ الشغل - بنعمل إيه ؟!

الخامات شحّت - الأسعار رفعت - إلخّ - بنعمل إيه ؟!!!

-

10 - لمّا العميل يعترض على بعض الأعمال أثناء النفيذ - بنعمل إيه ؟!

ولحدّ إيه ممكن نتهاون معاه - وإيه اللي ما ينفعش نتهاون فيه ؟!

-

وهنردّ على العميل ازّاي في الجزئيّات اللي ما ينفعش تتعدّل ؟!

المدام عاوزة بلكونة 5 متر مثلا - فوق البسين على طول - عشان تقوم من النوم الصبح من السرير تفتح البلكونة تنطّ في البسين على طول - ونخلص - طب هنعملها لها ازّاي دي ؟!

أو عاوزة تلغي عمود وتحطّ مكانه شجرة - شافتها في فيلّة واحدة صاحبتها وكانت توحفاه

-

11 - لمّا حضرتك هتعمل التعديلات دي - هتغيّر في السعر - ولّا هتعملها جدعنة ؟

ولّا فيه حدّ معيّن قبله بتبقى جدع - وبعده بتبقى مش جدع ؟!!

-

12 - بعد ما الشغل يخلص - وهوبّ هنسلّم - العميل طلب تعديلات - بتعملوا إيه - بتعملوا إيه في التعديلات - مش في العميل ؟!

-

13 - بتسلّموا العميل - إيه الإجراءات - هل بتاخدوه فوق سطح الفيلّا وبتصوّروه وهوّا بيستلم المفتاح - وتجبروه يصوّر فيديو 10 ثواني بيقول فيهم إنّكوا أجدع شركة مقاولات في الكوكب ؟!

-

14 - لو العميل اتلكّع في الدفعة الأخيرة - بتعملوا إيه ؟

-

15 - لحدّ فين بتفضلوا مسؤولين عن شغلكم بعد تسليمه ؟!

-

يعني هل متوقّع بعد ما نخلّص الشغل ونكون كسبانين منّه مليون جنيه مثلا - هل متوقّع بعد 3 شهور نضطرّ نفتح بطن المريض تاني ونصرف من مكسبنا نصف مليون تاني ؟!!

وإمتى نقول أيوه هنصرف - وإمتى نقول لأ دا خارج اختصاصنا وسوء استعمال

-

فحضرتك محتاج تقعد ترسم القمع ده - وتشوف ازّاي القمع دا هيطلّع كلّ شهر 3 عملاء ؟!!

-

يعني المفروض كانوا يبدؤوا كام عند أوّل القمع - ويقعدوا نقصوا كام عند كلّ مرحلة ؟!

دي اسمها [#نسبة\_التحويل](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B3%D8%A8%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AD%D9%88%D9%8A%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXgQA9jf0q87vjJ8N9R6iQu4hBXyTPltiLoHRZTWBEimnQds34Pt0Bm6EOjpbIO21D9J_V01oFwEf4NKjVf4oI5Sn5xq6z72rid-wWPx2Po5AsVf-1BQaItipogpXlkVBjSub4_MOa4o6l5UaWFO2Gf00nOkCuW5MLqZfY1V1SLoOoY4_Z52N8wx3FDx9vClig&__tn__=*NK-R)

كلّ مرحلة ليها نسبة تحويل - وشغلك كلّه إجمالا ليه نسبة تحويل

-

أنا عندي نسبة التحول تقريبا عميل واحد من كلّ 300 رسالة على الواتس أو الصفحة !! ومتفهّم دا عادي

-

يعني باتكلّم مع 300 واحد - 299 منهم يطلعوا إمّا بيهرّجوا - أو ما عاهمش فلوس - أو معاهم فلوس بسّ غير مؤهّلين يصنّعوا - فبقول لهم يتاجروا الأوّل

-

عشان كده عامل نظام أسئلة رخم جدّا - بيساعدني في فلترة العملاء بسرعة

يعني ال 299 عميل دول ممكن 290 منهم بيترفضوا في أوّل دقيقة من النقاش !!

-

فانتا محتاج تحسب بقى لو انتا محتاج 3 عملاء في الشهر - يبقى مطلوب تتكلّم مع كام عميل كلّ شهر ؟! دول اللي هيدخلوا قمع المبيعات

ممكن لو عندك شركة مقاولات تلاقي إنّ عملاءك المفروض كانوا يبدؤوا ب 1000 عميل في الشهر

ومرحلة ورا مرحلة يقلّوا لحدّ ما يبقوا 10 عملاء بيوقّعوا عقود

وخلال مراحل التنفيذ 7 منهم بيفنيخوا منّك - لحدّ ما تسلّم التسليم النهائيّ ل 3 عملاء فقط

-

فحضرتك المفروض تدرس هتتعامل ازّاي مع ال 990 اللي هيدخلوا في أعلى القمع - وهيعتذروا - أو هيترفضوا خلال المراحل الأولى

-

أيوه - المفروض ترفض العميل اللي مش ضمن استهدافك - وإلّا هيزهقك جدّا قدّام

بسّ المفروض تتعلّم ازّاي ترفضه بذوق - لإنّه ممكن يجيلك تاني السنة الجايّة وهوّا مناسب لشريحة عملائك

-

ولازم توصّل له معلومة إنّكوا ما اشتغلتوش مع بعض دا كان بسبب إنّكم شركة محترمة بتقدّر التخصّص - وإنّه كان خارج تخصّصكم

أو إنّه كان هيتضرّر لو اشتغلتوا معاه - فانتوا نصحتوه بعدم البناء دلوقتي لإنّ ده مش في مصلحته

-

وهنا انتا ظاهريّا خسرت عميل - لكن عمليّا انتا كسبت أكتر من عميل !!

منهم نفس العميل ده كمان سنتين أو تلاتة

ومنهم العملاء اللي العميل ده هيرشّحهم ليكم - لإنّه وجد فيكم الأمانة

-

والعملاء دول تحديدا لمّا هييجوا يتعاملوا معاكم - هتلاقيهم سريعين جدّا في المراحل - لإنّهم جايّين لكم بناءا على توصية غير مدفوعة - word of mouth

-

وبعدين المفروض تدرس ال 7 عملاء اللي بيتساقطوا منّك خلال المراحل الأخيرة

بيتساقطوا ليه ؟!

وهل ده هيخسّرك - وتأمّن نفسك من الخساير دي ازّاي ؟!

-

وازّاي تقدر تتوقّع توقّفهم قبل ما يتوقّفوا ؟

-

وازّاي تقدر تساعدهم لو توقّفوا - أنا مثلا في شغلي لمّا باعمل دراسة لحدّ وتطلع النتيجة سلبيّة - باعرض على العميل أعمل له دراسة تانية مجّانا في مجال تاني

-

أخيرا لازم تدرس هتستفاد ازّاي من ال 3 عملاء اللي خلّصوا شغلهم للآخر

دول أوقع حاجة في التأثير على العميل الجديد

-

مش بتسمع بيّاع النعناع في الأتوبيس لمّا بيبيع باكو نعناع بقرش - بيرفع صوته وبيقول ( وادي بيعة هنا كمان ) ؟!! دا تسويق بالفطرة

-

العميل السابق هو أكبر مؤثّر على العميل الجديد - لإنّه بيلغي عند العميل الجديد كلّ مخاوفه من التعامل معاك - لإنّ دا شخص خاض التجربة كاملة معاك اهو - إذن فالتجربة معاك آمنة لآخر مرحلة

-

لو ركّزت في كلّ الخطوات السابقة - هتكتشف إنّها مالهاش علاقة خالص بالمقاولات !! بالهندسة - بالبناء - بالإنشاءات - بالطوب والظلط والرمل والأسمنت !!

عشان كده هتلاقي مهندسين كتير شاطرين جدّا - ويفشلوا إنّهم يعملوا شركة مقاولات

لإنّها مش ( مقاولات ) - هيّا ( شركة ) - هيّا ( بيزنس )

-

وعشان كده بردو فيه فرق كبير بين إنّك تاخد كورس إدارة مشروعات PMP - أو تاخد ماجيستير إدارة أعمال MBA

-

حضرتك في كلّ الخطوات السابقة - كنت بتتعامل مع بشر - بيفكّروا تفكير مختلف عنّك - وعن بعض - وبياخدوا قرارات غير مدروسة عادي جدّا

وانتا محتاج طول الوقت تلتزم معاهم باللياقة في حدود الربح وعدم الخسارة

ومنتبه لإنّ كلّ تصرّفاتك معاهم مكشوفة - أبسط ما فيها هيدخلوا يعملوا ريفيو سلبيّ على صفحتك - الريفيو السلبيّ الواحد أقوى في التأثير من 20 ريفيو إيجابيّ !!

-

نيجي للنقطة اللي انا كاتب عنها البوست أساسا

كلّ اللي فات ده كنت باشرحه بمناسبة الكلام عن قمع المبيعات - فده لازم يتشرح - يعني ما ينفعش نقول قمع المبيعات - وما نشرحش ما سبق

-

لكن النقطة الجديدة اللي كنت عاوز اتكلّم عنها في الأساس هي ( [#تزايد\_قمع\_المبيعات](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B2%D8%A7%D9%8A%D8%AF_%D9%82%D9%85%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXgQA9jf0q87vjJ8N9R6iQu4hBXyTPltiLoHRZTWBEimnQds34Pt0Bm6EOjpbIO21D9J_V01oFwEf4NKjVf4oI5Sn5xq6z72rid-wWPx2Po5AsVf-1BQaItipogpXlkVBjSub4_MOa4o6l5UaWFO2Gf00nOkCuW5MLqZfY1V1SLoOoY4_Z52N8wx3FDx9vClig&__tn__=*NK-R) ) - دي اللي ممكن تكون جديدة

-

حضرتك لو عملت الشغل اللي فات دا كلّه - ووصلت لإنّك بقى عندك 3 عملاء كلّ شهر - فالدنيا مش هتكمّل كده !!

الدنيا بعد سنة هتلاقي ال 3 عملاء دول بقوا 4 - دي حاجة

وال 7 اللي كانوا اعتذروا عن استكمال الأعمال السنة اللي فاتت - واحد منهم رجع يطلب الاستكمال دلوقتي - فعملاءك بقوا 5

وواحد من ال 990 اللي رفضتهم - بقى مؤهّل لبدء العمل - فدخل معاك في القمع

فعملاءك بقوا 6 - مش 3

-

هنا دي مرحلة تانية خالص في مشروعك

ممكن تكون نجحت نجاح باهر في السنة الأولى - وبعدين تفشل في السنة التانية - مش بسبب نقص العملاء - ولكن بسبب زيادتهم !! تخيّل !!!

-

فلازم تكون دارس جنب كلّ الفيلل اللي بتبنيها - لازم تكون ليك عين رابعة باصّة على شركتك انتا شخصيّا - دي مشروع من ضمن مشروعاتك

-

هتغيّر المقرّ ولّا لأ ؟!

-

هتغيّر طريقة التواصل ولّا لأ ؟

هل هتلغي التليفونات وتشتغل واتس فقط ؟!

ولّا هتلغي الواتس وتشتغل إيميلات فقط ؟!

ولّا هتلغي الإيميلات - وتشتغل رسائل من الموقع فقط ؟!

-

معظم الشركات الكبيرة ( جدّا ) لو دخلت موقعها - مش هتلاقي إيميل - هتلاقي فقط صندوق تكتب فيه رسالتك - و Send

مش فاضيين احنا للعب العيال بتاع التليفونات والواتس ده

-

أنا شخصيّا حاليا في مرحلة إنّي لاغي التليفونات وشغّال واتس فقط - وواتس كتابة فقط - ما فيش رسائل صوتيّة

إلحقوا بقى قبل ما اقول إيملات فقط - ههههههه

-

أخيرا /

ودي نقطة أنا بعاني منها شخصيّا - وباعمل على علاجها حاليا

ألا وهي

-

كلّ ما سبق ليه نوعين

إمّا بالتوالي - وإمّا بالتوازي

-

التوالي - هو شغل المقاولات

يعني مشروع بيبدأ - ويخلص - وعادة العميل بتاعه مش هيرجع لك تاني

-

وكلمة المقاولات هنا مش المقصود بها البناء

ولكن مقصود بيها الشغل اللي بيبدأ وينتهي مع العميل - مش بيستمرّ

-

زيّ بناء فيلّا - مش متوقّع صاحب الفيلّا ييجي يطلب منّك تبني له فيلّا تانية - أي ممكن يرشّحك لصديقه - بسّ دا بردو لا يعتمد عليه بشكل كبير

-

زيّ تجهيز حفل زفاف - مش متوقّع اللي اتجوّز السنة دي - يتجوّز تاني السنة الجايّة ويطلبك لتنظيم حفل زفاف تاني

-

حتّى مجالي أنا الشخصيّ - مش متوقّع اللي يعمل دراسة لمصنع السنة دي - هييجي السنة الجايّة يعمل مصنع تاني - وإن كنت بالفعل اتعاملت مع عملاء عملوا أكتر من دراسة - لكنّهم يظلّوا همّا الاستثناء

-

النوع ده من الشغل - اللي بالتوالي - دايما بيكون ضاغط عليك - ومخلّيك كلّ شهر محتاج تتشقلب عشان تجيب ال 3 عملاء اللي همّا الحدّ الأدنى بتاعك

-

لكن النوع التاني بقى هوّا اللي جميل - هوّا اللي أمّور - ألا وهو - شغل التوازي

-

زيّ إنّك مثلا يكون عندك مصنع مواسير

فانتا في الحالة دي لمّا بتدخّل عميل - بيظلّ شغّال معاك على طول - مش مشروع بيخلص ونسلّم على بعض وباي باي وبالسلامة

-

فاجتهادك في الشهر التاني - بيكون لزيادة عميل جديد بالتوازي مع العميل القديم

فالعميل القديم كان بياخد منّك مثلا 50 طنّ مواسير في الشهر

تاني شهر اجتهدت ودخّلت عميل تاني - فبقيت بتبيع 100 طنّ في الشهر

-

على مدار ال 12 شهر اللي صاحبنا بتاع المقاولات رفع مبيعاته من 3 فيلّات ل 6 فيلّات - هتكون انتا رفعت مبيعاتك من 50 طنّ - ل 600 طنّ !!! متخيّل الفرق ؟!!!

-

والميزة الأكبر - إنّ الشهر رقم 13 هيستمرّ معاك عملاء ال 600 طنّ - وتزوّد عملاء جداد

-

هوّا دا الشغل - وهوّا دا بقى قمع المبيعات الأمّور - اللي بيتحوّل بعد كده لماسورة مبيعات ما شاء الله