من حوالي يومين حدّ كلّمني إنّه معاه 250 ألف جنيه - وعاوز يعمل مشروع CNC

فقلت له دا مبلغ غير كافي

فقال لي إنّه كلّم شركة كذا ( شركة كبيرة جدّا في المجال ) وقالوا له إنّ عندهم مكن ب 250 ألف جنيه

-

يا ترى دي مسألة إيه ؟!

هل هيّا مسألة تجاريّة - ودور الشركة إنّها تبيع المكن اللي عندها - ومش مهمّ بعد كده اللي اشترى المكنة هيعمل بيها إيه ؟!

-

ولّا دور الشركة إنّها تعرف اللي هيشتري المكنة ده هياخدها يعمل بيها إيه ؟! هيجيب منين فلوس الخامات مثلا بفرض إنّه اشترى المكنة ؟!!

وطبعا فلوس الإيجارات والعمالة

ناهيك عن إنّه لمّا هيصنّع المنتج - هل هيقبض فلوسه كاش بحيث يشتري بيهم خامات جديدة - ولّا مطلوب منّه يكون معاه فلوس تانية يشتغل بيها على ما تبقى فلوس المبيعات الأولى تتحصّل

-

وهل ياترى الماكينة أمّ 250 ألف جنيه دي مناسبة تكون مشروع مستقلّ - ولّا هيّا ماكينة مساعدة بتتباع لمصنع عنده مكن أساسيّ بحيث يعمل بيها مهامّ جانبيّة - فلمّا العميل هيشتري الماكينة المساعدة - هيساعد بيها على أيّ شغل أساسيّ عنده أصلا ؟!!

-

زيّ إنّك يكون عندك مقصّ بتقصّ بيه الصاج - وتنّاية بتتني بيها الصاج - وماكينة لحام بتلحم بيها الصاج اللي قصّيته وتنيته - فآجي أنا أبيع لك مكنة اللحام - هتلحم بيها إيه ؟!

ولّا أنا شطارتي كحدّ بتاع مبيعات إنّي أحقّق التارجت وخلاص

-

الحقيقة إنّنا عشان نجاوب على سؤال مسؤوليّة الشركة ده - لازم نوضّح الأوّل - العميل اتكلّم معاهم ازّاي ؟!

هل العميل طلب سعر المكنة - ولّا طلب استشارة عن المكنة

-

في حالة إنّ العميل طلب سعر المكنة - فدور الشركة يبدأ من عند إنّها تقول له على سعر المكنة وخلاص - دا واجبها الأصليّ - لو اكتفت بذلك فلا ملام عليها

-

لكن !!

واجبها الأدبيّ يمتدّ لما بعد ذلك إنّها تسأل العميل وتستفسر منّه بحيث لا تضرّه

-

ملحوظة /

عملاء كير بيتضايقوا منّي لمّا باعمل معاهم كده !!

أنا يا أخي عاوز أضرّ نفسي - إنتا عاوز تمنعني ليه ؟!!! دا لسان حال بعض العملاء

-

ولمّا بسأله عن راس المال المتوافر معاه – بيفتكرني هسرقه !!

-

هل الصحّ إنّي أعمل لك دراسة للمشروع وانا مش عارف معاك كام – وتدفع تكلفة الدراسة واعملها لك - ويطلع المشروع محتاج راس مال اكتر من اللي معاك – يبقى انا استفدت تمن الدراسة – وانتا دفعت تمن الدراسة وما استفدتش حاجة ؟!!

تخيّل إنّ ناس كتير بتفضّل السيناريو ده عن إنّها تقول معاها كام !!!

-

فالأصل في الموضوع إنّ الشركة غير ملزمة بالتوضيح ما لم يطلب منها التوضيح

والتوضيح لو صدر منها يبقى إضافة أدبيّة منها مش أكتر

-

الموضوع يختلف تماما عن لو ما العميل بدأ صيغة الكلام بتاعه بصيغة ( طلب الاستشارة )

-

هنا الأمر يتحوّل لـ ( إلزام ) على الشركة ببذل النصيحة - فهذا من حقّ المسلم على المسلم ( لاحظ كلمة ( حقّ ) )

دا ( حقّ ) - وعدم بذله يعتبر اعتداء على حقّ أصيل للعميل – زيّ بالظبط إنّك تكون سرقته

-

فالفائدة من هذا الموضوع لحضرتك لو عميل – إنّك تحطّ سؤالك في صيغة الاستشارة دايما

-

ولازم تجاوب على الأسئلة الاستيضاحيّة من اللي بتطلب منّه الاستشارة – ما تعملش زيّ الستّ اللي بتقول – أنا اتخانقت مع جوزي – وطبعا دي أسرار بيوت ما اقدرش احكي لك تفاصيلها – فيا ترى مين فينا اللي غلطان ؟!

-

لو شايف المثال اللي فات نكتة – فكثير جدّا من العملاء يمارسون هذه النكتة معي بمنتهى العادي – وبيستغربوا منّي لمّا ما بجاوبش عليهم – وكتم العلم بيودّي النار – وانتا ليه مغرور – دا انتا معدوم الشعور – انتا زيّ الزينة ديكور ليه يا أخي بقى يا أخي

-

دي نصيحة العميل

-

نصيحة البائع بقى – بقول لك ( ما تبيعش – هتبيع )

يعني – خلّيك مع العميل كإنّك مش عاوز تبيع له !!

قول له دا مش مناسب ليك حاليا – دا غالي – فيه حاجة بسعر أقلّ وتؤدّي نفس الغرض

-

هتلاقي العميل نفسه بدأ يتمسّك بيك وعاوز يشتري منّك

-

قول له اللي انتا عاوزه ده مش موجود عندي – لكن فيه محلّ تاني بعدي بعمارتين عنده اللي حضرتك محتاجه – هتخسر البيعة – لكن هتكسب العميل

-

العميل ده قبل ما يشتري أيّ حاجة تانية هيجي لك انتا الأوّل – لو لقاها عندك هياخدها منّك بدون تفكير

-

كلمة السرّ في الموضوع ده إنّك تسأل عن ( ليه ) بدلا من ( إيه )

يعني حضرتك عاوز تشتري القميص ده ليه – وبناءا عليه هقدّم لك النصيحة – كده انتا مستشار

لكن – عاوز تشتري إيه ؟ قميص – اتفضّل – كده انتا بائع

-

طبعا دي مش خدعة ولا تحايل على العميل ولا إدّعاء للأمانة

وادّعاء ليه – ما هيّا دي الأمانة فعلا

-

أخيرا /

شوف حلقة ( بائع أم مستشار )

من سلسلة مفاهيم مهمّة في البيزنس على قناة المكتب على اليوتيوب

( وما تطلبش الرابط - عشان اللي بيطلبوا الرابط هنا بياخدوا بلوكّ )