[#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=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R)

-

عزيزي البائع !

نحن لم نعد في عصر الدلال على المشتري

-

مبدئيّا - كلمحة تاريخيّة - فحضرتك لازم تعرف تطوّر العلاقة بين البائع والمشتري حصل ازّاي

-

زمان

قبل 300 سنة تقريبا وانتا نازل - ما كانش فيه بائع ولا مشتري تقريبا

كانت معظم الخدمات والمنتجات الإنسان بيعملها بنفسه

-

يعني كنت بتربّي إبنك بنفسك - بتعلّمه بنفسك - بالكتير ممكن تسند الموضوع لشيخ في القرية يحفّظ إبنك القرآن - وده كان النظام في العالم كلّه - ده من حيث الخدمات

حضرتك كنت وزير الدفاع ورئيس هيئة العمليّات والتسليح لأسرتك - خدمات

-

من حيث المنتجات - زوجتك كانت بتعمل الصناعات الغذائيّة - بتخبز - بتعمل جبنة وسمنة - إلخّ

زوجتك كانت بتعمل صناعات الغزل والنسيج والملابس - لوحدها ما شاء الله

كانت بتصنع الخيط من صوف الغنم ( غزل )

وكانت بتصنع القماش من الخيط على النول ( نسيج ) - زيّ صناعة الكليم

وكانت بتصنع الملابس كمان - كانت بتعمل لك بلوفر وطاقيّة بالتريكو

أو كانت بتتجوّز وفي جهازها ماكينة خياطة - فكانت بتصنع ملابس عاديّة غير التريكو

-

في الوقت ده التجارة كانت بتقتصر على المنتجات اللي مش موجودة في بلدك أصلا

زيّ الصينيّ - من الصين - منطقيّ !

الحرير - من الصين بردو

-

التوابل مثلا من الهند - دي كانت بتقوم عليها حروب دي

السيوف - من الهند - عشان كده السيف كان اسمه الهنديّ - المهنّد - الهندوانيّ

-

المرحلة الثانية /

-

من حوالي 300 سنة - بدأت تظهر فكرة إنّ حدّ يصنّع حاجة بنفسه - ويتخصّص فيها - وينتجها بكمّيّات أكبر وبسعر أقلّ

فبدأ يبقى فيه مصنع للخيوط - بدل ما المدام كانت بتغزلها بنفسها

مصنع للنسيج - بدل ما المدام كانت بتنسج بنفسها

مصنع للجبنة والسمنة

مخبز - بدل ما المدام كانت بتخبز بنفسها

-

وهنا بدأ الموضوع يتحوّل لإنّ حضرتك ممكن تروح تشوف شغلك اللي هتتخصّص فيه - وآخر اليوم تشتري الحاجات اللي ناقصاك من الشخص اللي متخصّص فيها

-

لكن !!

لحدّ الوقت ده - كان إنتاج الناس اللي بيصنّعوا المنتجات - أقلّ من طلب الناس اللي عاوزة تشتريها

يعني كمّيّة الجبنة والسمنة اللي في السوق - كان أقلّ من احتياج الناس - وكان بيعوّض ده إنّه لسّه فيه ستّات بيوت بتعمل لنفسها الجبنة والسمنة بنفسها

-

وهنا ظهرت فكرة [#دلال\_البائع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AF%D9%84%D8%A7%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%A7%D8%A6%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R)

-

البائع عارف إنّ الطلب عليه أكبر من إنتاجه - فكان هوّا المتحكّم في مواصفات المنتج وسعره وطريقة بيعه ومواعيد بيعه وطريقة توصيله وكلّ كووووووووول حاجة

وحضرتك كمشتري - ما فيش قدّامك حاجة غير إنّك [#تشتري\_وانتا\_ساكت](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D9%8A_%D9%88%D8%A7%D9%86%D8%AA%D8%A7_%D8%B3%D8%A7%D9%83%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R)

-

وكان المنتجين دول بيكسبوا مكاسب كبيرة - فبدأت الناس تبصّ لهم - وتقول ( ليه انا لأ - ما اصنّع انا كمان واكسب زيّهم )

-

وهنا بدات الكفّة تتعدل

زمان كانت الكفّة مايلة لإنّ الإنتاج أقلّ من الطلب - فالمنتج كان بيتدلّع

دلوقتي الكفّة اتعدلت - وبقى الإنتاج قدّ الطلب

-

مع الوقت

دخلنا في المرحلة الثالثة /

-

إنّ الإنتاج أصبح [#أكبر\_من\_الطلب](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%83%D8%A8%D8%B1_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D9%84%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R)

أن أن أااااااااااا

-

وهنا بدأ الموضوع يتعكس

وبدأ الدلال يروح ناحية المشتري

-

وأصبح المنتج في ورطة - إنّه مش عارف يبيع إنتاجه الأكبر من طلب الناس

وهنا الناس صنعوا اختراع جديد لانج

اختراع اسمه [#علم\_التسويق](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%84%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R)

-

أن أن أاااااااااا - تاني

-

علم التسويق ظهر كاختراع في منتصف القرن الماضي عشان يحلّ مشكلة إنّ الإنتاج أكبر من حاجة الناس

فبدأ العلم ده يفكّر إنّه يجاوب على أسئلة زيّ

-

إزّاي الناس تشتري منّي أنا ومش من غيري ؟

-

إزّاي الناس تشتري منّي حاجة همّا مش محتاجينها ( قوي )

طيّب ممكن نقول دي بصيغة ألطف شويّة - ممكن نقول ( إزّاي أظهر للناس إنّهم محتاجين يشتروا منّي الحاجة دي )

-

إزّّاي الناس تشتري منّي حاجات بأكتر من احتياجاتها - لإنّ أنا عاوز أبيع منها كتير

-

لكن السؤال الأساسيّ دايما كان - إزّاي الناس تشتري منّي ومش من غيري ؟!

-

وهنا بقى بدأ التسويق يعلّم المنتجين إزّاي يحسّنوا منتجاتهم أحسن من المنافسين

وازّاي لمّا يحسّنوا منتجاتهم - يعرّفوا الناس إنّهم حسّنوا منتجاتهم !!

-

شويّة شويّة علم التسويق بدأ يرجع خطوة للخلف ويقول - وأنا ليه أعمل منتج واقعد أحسّن في مواصفاته

طب ما انا ما اعملش المنتج أصلا - أنا اشوف الأوّل الناس محتاجة المنتج يبقى عامل ازّاي - وبعدين أحدّد المواصفات قبل ما أصنّع

-

وشويّة شويّة علم التسويق رجع خطوتين للخلف - وبدأ يقول - وأنا ليه أعمل للناس منتج مناسب لمواصفاتهم

ما أنا أشوف الطرق المختلفة لحلّ المشكلة اللي بتقابل العميل - وأقدّم له حلّ منهم

-

يعني هوّا بردان - أنا ليه أصمّم له ملابس تحميه من البرد - طب ما انا أعمل له نظام تدفئة يخلّيه مش محتاج يلبس ملابس تقيلة أصلا

-

ولّا أقول لك - ما انا أقدّم له رحلة سياحيّة لمكان دافي أصلا

-

خلاصة الموضوع ده - إنّ العميل بقى هوّا محور العمليّة كلّها - من أوّل دراسة السوق والتصنيع والترويج والبيع وخدمة ما بعد البيع إلخّ

-

بعد الكلام الكتير دا كلّه

تخيّل إنّ فيه بائع دلوقتي - متخيّل إنّه من حقّه يكون ليه [#دلال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AF%D9%84%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R) على العميل !!!

-

حضرتك لو بتفكّر كده - فانتا عايش في 100 سنة فاتت

حضرتك مش بترضي العميل عشان العميل أمّور - ولكن عشان العميل قدّامه 100 بديل غيرك

لو انتا ما أرضيتهوش - هيسيبك ويروح لغيرك - ببساطة

-

كتبت البوست ده بسبب التواصل مع بعض الشركات لشراء ماكينات لمصنع بنعمل له دراسة

فتلاقي شركة الماكينات بتردّ عليك من تحت ضرسها !!!

-

مع العلم إنّي عندي بيان بحوالي 70 شركة أجنبيّة بتصنّع الماكينات دي

وبيان تاني بحوالي 30 وكيل مصريّ بيورّدوا الماكينات دي

وباتواصل معاهم كلّهم في وقت واحد

فليه حضرتك متخيّل إنّي حتّى هلومك على عدم تجاوبك معايا !!!

-

دي نقطة

النقطة التانية /

لو حضرتك لقيت دلال من البائع - فالغلطة عند حضرتك إنّك ما عندكش بيان ب 100 بائع تانيين تقدر تشتري منهم

بدل ما تلوم على البائع ده - كلّم ال 100 بائع التانيين - هتلاقي فيهم على الأقلّ 10 كويّسين

ومع الوقت - ال 90 غير المتعاونين هيتطردوا من السوق - عمليّة انتخاب طبيعيّ عاديّة جدّا

-

إحنا مش محتاجين نعلّم البائعين الأدب - إحنا محتاجين تكون عندنا ثقافة الـ [#قمع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D9%85%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWgBATPxGeD1eLitnvdA-1WCf43VkxbEobMJebrRCLb1ddkDXeKB5tCuXdigodpmQGcf-PluPRmGnkF1UPxavI7KXP9_6zA2TVC2JkeQJKvofw6QiPpcTgmNcTIeRUlF3iTO5SSbElLO1hiOO3LNmsYn0QIH7jA_vaRI_CJqGZ0o8_sgRnBjaOPRcIgr87ZaZU&__tn__=*NK-R)

حضرتك محتاج تشتري حاجة من بائع واحد

إعمل بيان ب 100

إختار منهم 10

واشتري من أفضلهم

-

هتتعب شويّة - وماله ؟! لكن في النهاية هتاخد حاجة نضيفة

السوق فيه الحلو والوحش - لكن انتا محتاج تتعب في الاختيار