في المثال السخيف بتاع ( بيع لي القلم ده )

أنا بقول ما فيش بيع بالعافية

البيع بيبدأ من احتياج العميل

.

ف فيه ناس بتقول . ما نبحث ممكن نلاقي احتياج للعميل للقلم هوا ما كانش عارفه

.

حضرتك كده بتضع العربة أمام الحصان

.

بتنطلق من منطلق إننا لازم نبيع القلم . وبعدين نشوف هنبيعه ازاي

.

لو حضرتك لسه ع البر . وعندك حرية الاختيار . ف ما تدخلش في بيزنس زي ده مانتاش عارف احتياجات عميله

.

وبعدين تقعد تقعد تتفرد وتتتنى عشان تشوف هتبيع فيه ازاي

.

لكن لو انتا بالفعل موجود داخل مجال بيع الأقلام . اشتغلت باءع في شركة اقلام مثلا . ف معقول إنك تتكلم عن موضوع دراسة احتياجات عملاء الأقلام إلخ

.

اللي باعترض عليه هوا إن حد يسأل السؤال دا ابتداءا كده . ف الطرف الآخر ينطلق في سرد طرق بيع القلم . وتلاقي العميل واحتياجاته غايبين في هذه المحادثة أصلا

.

يا فندم انا العميل والفرح دا فرحي والليلة دي ليلتي