[#ماتش\_شطرنج\_بيني\_وبين\_بائع\_العطور](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%A7%D8%AA%D8%B4_%D8%B4%D8%B7%D8%B1%D9%86%D8%AC_%D8%A8%D9%8A%D9%86%D9%8A_%D9%88%D8%A8%D9%8A%D9%86_%D8%A8%D8%A7%D8%A6%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%B7%D9%88%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVgn4FYELPmb9VbWjz4AJwPT4ltUXpfMh7YwNJ7tpg82hgmmTTsOGxHW2F5gzxhEBRFi6dNmL4I4qvTabRJd-7ReIhl1f_zIlJUGKy9IfJMSeA4d-Nn8X0al3byU9dZc5Cg040_NaGmxNDKWlZmygd2SuVE-uQ26PtIf24eXPzpPfKrsIadZ6Q7TQmvd9hjXOo&__tn__=*NK-R) !

.

درس بيع عملي دخلته النهارده في محل عطور

.

السلام عليكم . عاوزين بيرفيم

.

رجالي ولا حريمي ؟

.

حريمي

.

بدأ البائع يمارس تكنيك من أبسط تكنيكات البيع . جاب لنا عطر مش حلو في الأول

.

المدام شمته . قالت مش حلو

وانا قلت مش حلو

.

بينما البائع قاعد يقول دا حلو . دا جميل

.

يا ابني ما تقولش رأيك للزبون . ما تحجرش عليه . دا قلته بيني وبين نفسي

.

دخل في المرحلة التانية من التكنيك البسيط . جاب عطر متوسط . والتاني . والتالت . واحد منهم عجبنا

.

دخل في المرحلة التالتة من نفس التكنيك . جاب عطر أحلى . والتاني . والتالت . وعاوز يعبي عبوة من العطر اللي اخترناه في الأول في وسط ما احنا بنتكلم . قلت له ما تعبيش حاجة دلوقتي

.

قال لي ليه . دا حلو وعجبك . قلت له لسه ما فيش حاجة عجبتنا

.

بدأ يجيب عطور أحلى . لحد ما بقينا بنقارن بين اتنين . ولسه أنا ما عرفتش الأسعار

.

ف هوا قال سعر العبوة في وسط ما بيتكلم . السعر غالي

.

ف قلت للمدام . تاخدي واحدة ولا الاتنين

.

فقالت واحدة

.

قلت له خلاص هناخد واحدة

.

وهنا بدأ البائع يدخل في المرحلة التالية . رغم إني قلت له خلاص هاخد واحدة

.

بدأ يجيب عطور أحلى وأحلى . وأنا بدأت اتجاوب معاه . لإني لسه ما قلتلوش عبي العطر اللي اخترناه

.

شمينا أنواع كتير . وأنا ماسك على إن اللي اخترناه في الأول هوا أحسن حاجة

.

لحد ما عجبنا عطر تاني

.

قلنا خلاص كده هناخد الاتنين دول

.

كل دا وانا متكيف من ماتش البيع اللي شغال

.

هنا البائع دخل على التكنيك التالي

.

قال لي . خد العلبة التالتة . وأعطيك الرابعة مجانا

.

قلت له لأ كفاية كده قوي . أنا كنت عاوز علبة واحدة وخدت اتنين

.

ف استمر في إنه يجيب عطور تانية

.

ودخل في التكنيك التالي

.

قال لي هاعطيك العطر التالت في عبوة أصغر بنصف الثمن

.

قلت له ماشي

.

بدأ يجيب أنواع تانية . واخترنا منهم نوع

.

فقال لي هاعطيك على العلبة التالتة علبة رابعة رجالي مجانا . دي هدية من المحل

.

وهاعطيك عليها مخمرية مع عطر

.

قلت له تمام لحد كده . وانتوا بياعين شاطرين . لكن ما تقولوش رأيكم للزبون . كده انتوا بتحجروا عليه . وممكن واحد من الناس يكون ما بيعرفش يعبر . ف يتخنق منك وما يقدرش يعبر هوا مخنوق ليه . ف يسيبك ويمشي

.

أو هيتحرج منك . ف يشتري . ومش هيجيلك تاني . لإنك بعت له بسيف الحياء

.

دا ماتش بيع مثالي . تعالى نشرح إيه اللي حصل فيه

.

البياع في الأول بيعطيك بيرفيم مش أحسن حاجة . هوا عارف

وانتا لسه في بداية الماتش . ف عندك صبر تجرب حاجة تانية

.

لما بيخليك تجرب الحاجة التانية . بيعطيك حاجة أحسن

.

دي أول مهارة . إنه أوحى لعقلك الباطن إن التجربة التانية فيها احتمال تلاقي حاجة أحسن

.

ويقوم ضارب على نفس الوتر بسرعة . بيدوقك حاجة تالتة أحسن من التانية

خلاص . كده عقلك الباطن فهم اللعبة . ف هتلاقي نفسك بتقول له . وريني الرابعة . ووريني الخامسة . والعاشرة

.

هوا كده كسب أول جولة . إنه خلاك عاوز تجرب كتير . ف دا بيرفع من احتمال إنك تشتري أكتر

.

لكن لو دوقك في الأول حاجة واو . ممكن اللي بعدها تيجي مش قد كده . ف عقلك الباطن يقفل ويقول خلاص اللي في الأول دي كانت أحسن حاجة . ف تاخدها وتمشي وخلاص . وما تجربش حاجة تانية . ف تقل فرصة إنك تشتري كتير

.

الدرس التاني

.

إنه لما لقاني قلت خلاص هاخد علبة واحدة . ما وقفش . فضل يجيب أنواع تانية . وانا كنت فاهم ده وعامله معاه بالقصد . كنت متوقع لما هقول له هاخد علبة واحدة إنه هينزل كل العطور اللي في المحل يشممها لي . وده اللي حصل بالفعل

.

أنا اتضايقت منه أول ما دخلت إني لما قلت له عاوز علبتين . جاب لي ٥ أنواع فقط اختار منهم . إنتا بتهرج ؟!

.

ف قلت للمدام هتاخدي علبة ولا اتنين . وانا عارف إنها بالضرورة لازم تقول علبة واحدة

.

أنا عملت له اللقطة دي عشان اخليه يجيب أنواع كتير . وهوا عمل كده بالفعل

.

الدرس التالت من الموقف ده . إنه لما لقاني مش ناوي أدفع نفس السعر الغالي بتاع العبوتين اللي في الأول في علبة تالتة . قال لي خد التالتة وأعطيك الرابعة مجانا

.

هنا معنى الكلام ده إن ( العطور عندي زي الميه . ببلاش ) . ف إنتا هات أي فلوس زيادة وخد اللي انتا عاوزه

.

ودا درس بيع مهم

.

البياع حقق أكبر ربح في أول عبوة . أي بيع بعد كده هو في حد ذاته منفعة

.

تاني عبوة ممكن تكون واقفة عليه ببلاش . لكنه خد فيها تمن عبوة كاملة

.

تالت ورابع عبوة ببلاشين . يعني ببلاش بردو . ف هوا بيحاول ياخد فيهم تمن عبوة تالتة

.

لكني رفضت لإني فعلا ما كنتش مستعد أدفع تالت ثمن

.

وهنا ييجي الدرس الرابع . لو مش قادر تدفع تالت ثمن . إدفع نصفه . المهم تدفع

.

البضاعة عند صاحبها ببلاش . ف هوا لو عرف يعطيها لي وياخد فيها جنيه واحد . يبقى الجنيه ده مكسب بالنسبة له

.

ف هوا لقاني مش هادفع تالت ثمن . ف خلاني أدفع نصفه

.

الدرس الخامس

.

لحد دلوقتي أنا ما خدتش عطر رجالي . ف هوا عطالي عبوة رابعة رجالي مجانا

كده هوا كسبني ك ( زبون مستقبلي )

.

يعني أنا لما احب اشتري عطور لنفسي المرة الجاية . هروح له هوا مش لحد تاني . لإنه عطاني تجربة قبل كده . ومش بس تجربة . دي تجربة على شكل ( هدية )

.

و في نفس الدرس . عطى المدام مخمرية مجانا

.

كده هوا كسب المدام ( مستقبلا ) لما تحب تشتري مخمريات

.

علبة العطر الرابعة . والمخمرية . بالنسبة للبائع . ببلاش

لكن تبقى ليهم قيمة لو استخدمهم ك طعم مستقبلي

.

ف الصراحة أنا كنت طالع من عند البائعين دول في منتهى السعادة إن فيه ناس محترفين كده في البيع

.

حتى لو كنت دفعت أكتر ما كنت ناوي أدفع

لكني تقدر تقول ( عصرت اللامونة ) . يعني خدت أقصى ما كنت عاوز اخد . حتى لو دفعت أكتر . بس خدت القيمة المقابلة للي دفعته

.

وان كان فيه ملحوظة واحدة بتاعة الحجر على رأي العميل دي . لكن في المجمل التجربة ممتازة الحمد لله