

يللا جميع الإخوة والأخوات المتدربات في مشروعنا الذكي. 000 في الحال والمستقبل بإذن الله تعالى. شد الهمة يا شباب نحنا أمام انطلاقة صاروخية وأنت القائد في هذه المركبة الصاروخية، اليوم راح نتكلم عن صناعة البيع المباشر، هذه الصناعة اللي سميت بصناعة القرن الواحد والـ20، وولدت كثير من المليونيات حول العالم. ويكفيك أنها أكثر استثماراً في الدول المعروفة بقوة الإقتصادية، اللي هي تتصدر وتتربيع على عاش هذه الصناعة حول العالم. دول آسيا والدول النامية اللي تهتم بالتجارات والمشاريع الذكية هي أكثر الناس لاستثماراً، الآن بدء بانطلاقته الصاروخية، فأنت الفرصة حول هذا المشروع وحول هذه الأفكار الذكية، فخليكم معاناً في اللحظات القادمة راح نتكلم عن صناعة البيع مباشر وكيف تسوق شركة منتجاتها. وكيف استثمرت شركة ديكسون هذا النظام العالمي اللي تكلم عنه الخبراء؟ طبعاً احنا خلينا نشوف يا شباب، وأكيد الكل شباب معاناً أنه طبيعة التسويق التقليدي هي عبارة عن مصنع يولد منتج أو خدمة، وتمر هذه المنتجات أو الخدمات بعدة مراحل لحين ما تصل للمستهلك النهائي اللي هو المستهلك، أنا وأنت فتمر على موزع دولي وموزع محلي وتاجر وتاجر، وقد هذه السلسلة من حلقات المصنع بقيمة 30 دولار، يصل للمستهلك أحياناً 100 دولار أو أكثر، وبالتالي الشركات بالتسويق التقليدي صرفت أكثر من 70% حتى توصل فكرة المنتج أو المستهلك إيه. فنت فكرة المنتج أو الخدمة للمستهلك النهائي حتى يشتري المنتج شركات البيع المباشر تريد أن تلغي هذه الحلقات وتقول أنا إيه أريد أن أستفيد بنفس الوقت أفيد أكبر عدد. وطبقة ممك المجتمع أن يكونوا هم المستفيدون من هذه السلسلة، فبدل أن أعطي 70% من نفقات على السلسلة هذه أو الدعايات والعلanات اللي غالبًا تكون غير مجده، وتكون حقيقة هابطة ورخيصة أعطيها للناس حتى يستفيدوا فيأخذوا هذه الـ70% أو تزيد في مراحل مختلفة بتجارة نشارك فيها الأرباح، لذلك شركة ديكسون استثمرت هذا النظام العالمي. لي، ونفهم قيمته وقوته. حقيقة لا بد أن نعرف ما هو البيع المباشر، البيع المباشر ببساطة هو نظام تسويقي حديث. تتبع كثير من الشركات الكبرى، ويختلف عن نظام التسويق التقليدي بأسلوب الدعايات والإعلانات، مثل ما ذكرنا بطريقة إيصال فكرة المنتج أو الخدمة للناس، وبالتالي هذه الشركات اعتمدت أسلوب يختلف عن أسلوب التقليدي الذي ذكرناه سابقاً، بينما في صناعة البيع مباشر، يستعين عن هذا الأسلوب عن طريق الدعاية الشفوية عن طريق من المستهلكين أنفسهم. فأنت كمستهلك راح بدل أن تكون مستهلك خاص، وتستفيد من الفكرة التجارية، وبالتالي الشركة استفادت ما أعطت إعلانات فارغة ستعطي عملاً لمن حق مبيعات وحق تزكية حقيقية تؤدي إلى الشراء، العادل المانح، وبالتالي الشركة توزع أرباح المستهلكين كونهم أعضاء في الشركة ودخلوا بالنظام التسويقي، وقمة في الـ فكرة إنه أني ممكن أقدم خدمة لأكبر عدد ممك من الناس، فلذلك الفرق الجوهرى بنظام بيع مباشر. وإن المستهلك أصبح جزء من العملية البيعية. ولا سنة واحد من المنتجات، لكن في البيع مباشر، أنت ستربح من أرب من مبيعاتك ومن استهلاكك ومن تسكيتك لهذا المنتج، لأنك حصلت على وكالة تجارية عالمية بدون تكاليف، وبالتالي أنت لما تروج للمنتج الشفوي وعن طريق التذكرة التزكية مثل ما راح نذكر لاحقاً في التدريبات. على عوائد تعتمد على نشاطك وهمنتك، الآن، خلينا نجو نيجي شباب على طريقة العمل المبسطة مع نظام ديكسون وفق نظام البيع المباشر. الشركة لديها آلاف المراكز حول العالم، مثل ما راح نذكره بالمنتجات، والشركة توفر منتجات في أكثر دول عالم، وبالتالي أنت كأن الشركة شاركتك في متجر متواجد في كل العالم،