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 وال20، وولدت كثير من المليونيات حول العالم. ويكفيك أنها أكثر استثمار ا في الدول المعروفة بقوة الإقتصادية، اللي هي تتصدر وتتربع على عاش هذه الصناعة حول العالم. دول آسيا والدول النامية اللي تهتم بالتجارات والمشاريع الذكية هي أكثر الناس استثمارا، الآن بدء بانطلاقته الصاروخية، فأنت الفرص حول هذا المشروع وحول هذه الأفكار الذكية، فخليكم معانا في اللحظات القادمة راح نتكلم عن صناعة البيع مباشر وكيف تسوق شركة منتجاتها. وكيف استثمرت شركة ديكسون هذا النظام العالمي اللي تكلم عنه الخبراء؟ طبعا احنا خلينا نشوف يا شباب، وأكيد الكل شباب معانا 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 إخواني تمر بعشرات الحلقات. طبع ا هذه الشركات تنفق 70% أو أكثر. على الدعايات والإعلانات، فمثلا المنتج يخرج من المصنع بقيمة 30 دولار، يصل للمستهلك أحيانا 100 دولار أو أكثر، فبالتالي الشركات بالتسويق التقليدي صرفت أكثر من 70% حتى توصل فكرة المنتج أو المستهلك إي. فنت فكرة المنتج أو الخدمة للمستهلك النهائي حتى يشتري المنتج شركات البيع المباشر تريد أن تلغي هذه الحلقات وتقول أنا إي أريد أن أستفيد بنفس الوقت أفيد أكبر عدد. وطبقة ممكن المجتمع أن يكونوا هم المستفيدين من هذه السلسلة، فبدل أن أعطي 70% من نفقات على السلاسل هذه أو الدعايات والعلانات اللي غالب ا تكون غير مجدية، وتكون حقيقة هابطة ورخيصة أعطيها للناس حتى يستفيدوا فيأخذوا هذه ال70% أو تزيد في مراحل مختلفة بتجارة نتشارك 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، فبالتالي هذه الشركات اعتمدت أسلوب يختلف عن أسلوب التقليدي الذي ذكرناه سابقا، بينما في صناعة البيع مباشر، يستعيض عن هذا الأسلوب عن طريق الدعاية الشفوية عن طريق من المستهلكين أنفسهم. فأنت كمستهلك راح بدل أن تكون مستهلك خاصة، وتستفيد من الفكرة التجارية، فبالتالي الشركة استفادت ما أعطت إعلانات فارغة ستعطي عملات لمن حقق مبيعات وحقق تزكية حقيقية تؤدي إلى الشراء، العادل المانح، فبالتالي الشركة توزع أرباح المستهلكين كونهم أعضاء في الشركة ودخلوا بالنظام التسويقي، وقمة في ال. فكرة إنه أني ممكن أقدم خدمة لأكبر عدد ممكن من الناس، فلذلك الفرق الجوهري 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، كأنك حصلت على وكالة تجارية عالمية بدون تكاليف، فبالتالي أنت لما تروج للمنتج الشفوي ا وعن طريق التذكرة التزكية مثل ما راح نذكر لاحقا في التدريبات. على عوائد تعتمد على نشاطك وهمتك، 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، فبالتالي أنت كأن الشركة شاركتك في متجر متواجد في كل العالم

Summarized by © lakhasly.com