

المبيعات مفهوم واسع جداً، لكنه بالأساس يتضمن عاملين أساسيين هما (خدمة أو منتج ذا قيمة، ومقابل لهذه الخدمة يكون في الأغلب المال الذي يتم شراء الخدمة أو المنتج به، لكن قد لا يكون المال هو المقابل دوماً، فأحياناً يكون وقت العميل أو اهتمامه هو المقابل لهذه الخدمة أو المنتج أو العرض عموماً. وبهذا نستطيع أن نقول أن المبيعات تتكون من تقديم عنصر ما له قيمة وانتظار مقابل لهذا العنصر، وهذا ينطبق على كل ما يمكن بيعه سواء كانت فكرة عادية أو منتج مادي بحت، وبهذا يمكننا تعريف المبيعات بأنها عملية ربح تبادلية للبائع والمشتري، يأخذ المشتري قيمة المنتج أو الخدمة التي تسهل حياته أو تساهم في ترفيهه، في حين يحصل البائع على المال. تختلف طريقة زيادة المبيعات اعتماداً على نشاطك التجاري، وطريقة البيع (البيع المباشر ، المستهدف ((شركة أخرى أم عميل