

مف اصلة أم خال

من المركزية تويوتا



إهداء

- إلى أبو خالد اللي وقّف جنبي وضل
يستتاني وأنا بفاصل.
- إلى أصحاب المحلات اللي ما غلبوني
وأنا بفاصل فيهم.
- إلى العائلة والأصدقاء اللي دايمًا كانوا
يطلبوا مني أنزل أفاصل معهم.

عن المؤلفة

أم خالد مش حدا عادي زيننا، الكل بيحكي
عن قدراتها العجيبة بالمفاصلة
وما في تاجر إلا بيخاف منها وبيحسب إلها
ألف حساب بس تقرب من باب محله! ما
خلت أم خالد إشي غير نشفت ريق الناس
وهي بتفاصل عليه وأحيانًا فاصلت على
أشياء ما في بني آدم على قيد الحياة فاصل
عليها! أم خالد حطمت الرقم القياسي محليًا
وعالميًا بهالمجال وآخر وأهم
إنجازاتها المفاصلة بينها وبين المركزية تويوتا
واللي كانت نتيجتها عروض على كل
سياراتهم.. كلها!

انزل
بالأرض
بتوصل

أعطي سعر قليل واطلع لسعرك

لما يطلب منك البيّاع سعر، أعطيه
نص السعر اللي ببالك، بعددين بتضل
تروح وتيجي لحد ما توصل للسعر
اللي بدك اياه.

الإنديان
جونا

عشان تعرف تفاصيل لازم تعرف!

ضروري قبل ما تشتري أي إشي إنك
تعرف سعره بكل مكان.

بـروح وبـجـ هلك

الحرد والزعل يجيبوا نتيجة

أقدم أسلوب الواحد ممكن
يستعمله إنه يعمل حاله
زعلان. ما في صاحب محل
بحب يحسر زبون!

نقطة الضـ عف

اطلّع على الجزء المكسور من الكاسّة

كل إشي في عيوب بس هذا إشي ممتاز! كل
عييب يعني خصم من السعر. ليش تشتري
إشي ممتاز إذا بتقدر تشتري إشي رخيص؟!

الشد والرخي

جرّب معهم المنيح والعاطل

لما يكون معك حدا اتفقوا إنه
واحد منكم يشد عالبياع والثاني
يرخي. هيك البياع بخاف منكم
ومحبكم بنفس الوقت!

الخروف الوحيد بتّاكل!

الكثرّة غلبت الشجاعة

ضروري يكون معك حدا
يوافقك رأيك لما تحكي ويهز
راسه معك، عشان ما تنحشر
بالزاوية مع البياع!

الجانب الإنساني

أقوى أنواع الابتزاز هو العاطفي

اضرب على الوتر الحساس عند
البيع. إذا عمرك بين الـ ٤٠ فما فوق،
احكيه: اعتبرني زي إمك أو أبوك!

لا تلعب معه

هاي النصيحة خصصة للسيدات

لما تطلعي تفاصيلي ما تلبيسي ذهب
كثير، ما بدك البيع يفكر معك مصاري
زيادة ويطمع فيكي!

نزلت من سعر الـ Corolla ٣٠٠٠ دينار

بعد ما كانت الـ Corolla بـ ٢٢,٩٠٠ دينار وبعد استخدام أساليب مفاصلة تكتيكية مثل أسلوب الإنديانا جونز وأسلوب الشد والرخي، قدرت أنزل سعرها لـ ١٩,٩٩٠ دينار مع التسجيل والترخيص.

قصّة

نجاح

في رمضان



الكاش يتكلم

الكاش بليّن الحجر

لما تبّلش تحسّ البياع مش
مهتم ومش فارقة معه،
فرجيه الكاش، هيك
بتشّته إنك مش جاي
تتسلى وجد بدك تشتري.

التوتو النفسى

اعرف من أمامك!

حاول تقرأ لغة الجسد للبياع اللي قدامك،
واستخدم هاي الأشياء لصالحك. مثلاً لما
يعرق البياع أكثر اعرف إنه متوتر ولما
يكون متوتر هاي بتكون فرصتك
للانقضاض عليه بالمفاصلة.

نادي ١٢ ملي حدا كبير

بابا فين؟

لما الموظف ما يعطيك سعر
مনিح وتحسه خايف ينزل
أكثر، اطلب تشوف صاحب
المحل، يكون عندهم
صلاحيات ينزلوا أكثر.

عالي بيعة

ختامها مسك عالي بيعة

"عالي بيعة" يعني خلصت
المفاصلة. لا تهوّر واختار
الوقت الصح لتطلب إشي
عالي بيعة، لأنه بعدها ما بتقدر
تناقش السعر!

الميل لدرام

شو بتقول؟! هيك الأسعار؟

بالغ برودة فعلك على الرقم الي
بتسمعه، اعمل حالك إنه أول
مرة بتسمع هيك سعر بحياتك.
ممکن تحتاج توخذ دروس تمثيل!

البن معند لاها

لا ترضى إلا باللي بدك اياه

أحياناً العناد هو الأسلوب
الوحيد اللي بضل. لا تتنازل عن
سعرِك وضلّك مُصرّ عليه!

الخط ١٦ ثقيل أخف

خليك حوت يطمعوا فيك البياعين

جمّع كل إشي بدك تشتريه واشتريه مرة
وحدة. لما تفاصل على إشي كبير البياع
بعاملك أحسن وبعطيك خصم أكبر
لأنك زبون مهم جداً، وعشان العمولة
الي رح يطلعها منك!

الخط ١٥ سادة

زوجوه بالعقل وبراعينا شوي

أغلب البياعين شباب عمرهم بين
٢٥ - ٣٠ وبالعادة مستجوزين. مجرد
اقتراح إنك تلاقيله عروس بخليكي
الشخص المفضل عنده وبعملك
خصم على خصم الموظفين!

قصة

نجاح

في رمضان

نزلت من سعر الـ Prius ٤٠٠٠ دينار

بعد ما كانت الـ Prius بـ ٢٦,٩٩٠ دينار وبعد
استخدام أساليب مفاصلة تكتيكية مثل أسلوب
الميلودراما وأسلوب ناديلي حدا كبير، قدرت أنزل
سعرها لـ ٢٢,٩٩٠ دينار مع التسجيل والترخيص.



عارف إيدي شادي

خلي تركيزك على الجائزة

من حركات البياعين إنهم يحاولوا
بييعوك أشياء ثانية أو أحياناً
أشياء ما حدا بشترها عشان
يخلصوا منها. ركز على الأشياء اللي
بدك اياها، ما تخليهم يشتتوك!

القابل للتفاوض

الأسعار الثابتة عبارة عن اقتراح

ما ترد عليهم لما يحكولك أسعارنا
ثابتة، كل إشي بتقدر تفاصل عليه،
حتى على فاتورة المطعم لازم تفاصل!

الحجرات الطائرة

احشرهم بالوقت

ضلك احكي للبياع إنه
لازم تطلع وما معك
وقت تقعد تفاصل فيه،
هيك بصير لازم يسكر
البيعة عالسريع فبعطيك
سعر أحسن!

زبون محل

إنت أهم زبون عندهم دايماً

البياع لازم يعرف مين إنت! إنت
الزبون اللي يشتري منهم دايماً
وإنت اللي بتجيبلهم باقي الزباين،
بدونك المحل يسكر!

الخبرة تغلب الشجاعة

احترم اللي أكبر منك!

إذا كنت بعمر إمه أو أبوه للبيع
حسسه إنه لازم يحترمك ولازم
يعاملك زي ما يعامل أبوه وإمه،
مكن هيك يجبل وينزلك شوي
من السعر!

الواسطة

كيفك قرابة؟

اسأل البياع عن عيلته ومن
وين هو. في احتمال تكون
بتعرف حدا من قرايبه ويمكن
تستخدمه كواسطة عشان
تحصل سعر أحسن!

قصة

نجاح

في رمضان

نزلت من سعر الـ RAV-4 ٤٠٠٠ دينار

بعد ما كانت الـ RAV-4 بـ ٣٣,٩٩٠ دينار وبعد
استخدام أساليب مفاصلة تكتيكية مثل أسلوب
الحالات الطارئة وأسلوب الواسطة، قدرت أنزل
سعرها لـ ٢٩,٩٩٠ دينار مع التسجيل والترخيص.



م خصم الموظفين

كلنا موظفين عند الخصم

في أماكن ما بتقدر تفاصل فيها
بياع، وبتركوك تحاسب على
الكاش. بس بتقدر تطلب من
الكاشير يعطيك خصم موظفين،
هو مش خسران إشي أصلاً.

نعم لأجلكم

لا تكون عبء، خليك مفيد

بس يكون في زباين كثير بالمحل،
بلش ساعد فيهم ودلهم على
الأشياء اللي بدوروا عليها وحاول
ساعد البياع يسكر بيعة. هيك
بتمون عليه بالسعر أكثر!

ساعة الصففر

التوقيت عامل مهم في أي معركة

استغل الأوقات التي فرصك فيها أحسن
وابعد عن آخر الشهر لما الكل ينزل يشتري.
في الصباح البياعين بدهم يستفتحوا وفي
المساء البياعين بدهم يسكروا.

الن 15 ساعة

ما بعجبك العجب

اعمل حالك كأنه ما في إشي
بالمحل إنت حابه أصلاً ومش
كثير حابب الإشي اللي بدك
تشتريه بس ممكن تتشجع إذا كان
سعره أرخص!

المبدأ أولاً

الشغلة شغلة مبدأ

فاصل على الدينار وعلى
النص دينار! صحيح لا
إنت ولا البياع فارقة
معكم، بس المفاصلة
مبدأ مش بس عالمصري!

الكوميديان

الكل يحب خفيف الدم

احفظلك أكم نكتة وخفف
دمك مع البياعين، لا تكون
ثقيل عليهم ويصيروا بس
بدهم يخلصوا منك!

لا للاس تسلام

قاوم للرمق الأخير

عمرک ما تستسلم، إذا بتخسر
مرة بتخسر كل مرة. ضلك
حارب وفاصل ولما ما توخذ
سعرک ما تشتري عشان ما
يتعودوا عليك كمان!

العشرة خمس

ما تترك مجال لحجة اللي معوش فراطة

انزل على السوق ومعك كل العملات.
أحياناً ممكن تخسر في المفاصلة عشان ما في
عندهم فراطة وبحولك: خلص ساعنا فيهم!

قصّة

نجّاح

في رمضان

نزلت من سعر الـ Camry ٤٠٠٠ دينار

بعد ما كانت الـ Camry بـ ٣٨,٩٩٠ دينار وبعد استخدام أساليب مفاصلة تكتيكية مثل أسلوب الكوميديان وأسلوب العشرة خمسين، قدرت أنزل سعرها لـ ٣٤,٩٩٠ دينار مع التسجيل والترخيص.



