

## طالب برد فارق السعر فردوا إليه كامل الثمن؟

صلاح الصاوي

اه قمت بالنقاش مع شركة اشترت منها براد لكي يعملوا مطابقة السعر مع موقع امازون بعد ما رفضوا قلت لهم ساعيده. فافتنعت الموظفة باعادة الفارق لي واستعانت بمديرها لاجل ذلك. لكني وجدت انهم بعد فترة اعدوا لي ثمن الجهاز كاملا - [00:00:01](#)

الفرق بعث لي الفلوس كاملة. هل هذا حلال لي ام لا الحقيقة ليست هذه السابقة الاولى في آآ في هذا البلد سياسة التسويق عندهم عجيبة جدا دائما يحاولون استرضاء العميل - [00:00:23](#)

وتطيب خاطره بكل سبيل لعل المدير ان مراجعتها لك وتضييقها عليك. هذا قد يثير حفيظتك وقد يحملك على مقاطعة هذه الشركة ولا تشتري منها مرة اخرى بعد اليوم فقرر اعادة الثمن كله - [00:00:44](#)

لكي آآ يتألفك على معاودة الشراء منهم في المستقبل. احيانا يكون هذا هو المقصود ولا يباليون بخصائص قريبة من اجل كسب عميل دائم في المستقبل. بعضهم كثير منهم يفكر بهذه الصورة ولو لم تكن - [00:01:05](#)

انا اذكر في احدى زياراتي لاحدى ولايات امريكا هنا كان فيها المقر الرئيسي لول مارت. اول وول مارت اتفتح في امريكا فحولوا هذا المقر الى متحف وفي هذا المقر وضعوا - [00:01:26](#)

اه لوحات تذكارية للمواقف الطريفة التي مرت بهم فجايين براية قلم رصاص صاحبها اخدها ثم اعادها اليهم ثمنه. قوله ما مشكلتها؟ ما عيبها؟ قال وضعت فيها القلم الحبر فلم فلما ازا نحن مخطئون. دعها هنا وخز قيمة - [00:01:47](#)

فعدوا قيمتها بغير مناقشة. وحتى يشتري منهم خلاط اراد ان يعيده. لماذا؟ قالوا خلاص ده مسكون بجن وعفاريت يبقى احنا مخطئين. ده على الخلاط وخز بالك. يعني لم يناقشوه في سبب. لكن دي اصبحت قضية متحفية. تذكارية - [00:02:15](#)

وبهذا نجحت اولمار وفتحت افرع لها في الدنيا كلها واصبح مؤسسها يملكون المليارات. بعض الناس لا ينزرون الى قريبة ينظرون الى تألف العملاء وتطبيب خواطرهم ومشاعرهم عملاء عندها مهما كان الثمن المبزول يرونه زهيدا في مقابلة المكسب المتوقع من هذه. اما ان كان هذا - [00:02:38](#)

خطأ بحث يمكنك ان يعني ان تراجع. تليفون على الموظفة لقد فعلت كذا فارسلتم لي كامل الثمن. انا متوقع خلاص نحن عن عن قصد فعلنا هذا مبروك عليك. فان قالوا هذا فقد طاب لك المال. واسأل الله يا ولدي ليرقي التوفيق والسداد - [00:03:08](#)