



نتو : العملاء لا يحبون أن يباعوا ... بل أن يشتروا

كثبت كارولين أسمر | نظمت شركة صنوكو للاستثمار بالكويت أمس محاضرة بعنوان « أنا أكره البيع خلال الأزمة الاقتصادية»، ألقاها الرئيس التنفيذي في شركة العين للعين السعودية وعضو لجنة شباب الاعمال في السعودية حلمي نتو وحضرها عدد كبير من رجال الأعمال والاستثمار في الكويت ورؤساء مجالس ادارة ورؤساء تنفيذيين. استهل الندوة الرئيس التنفيذي لشركة صنوكو للاستثمار حسين الحربي الذي أعرب عن سعادته وشكره للجميع لتبليغهم دعوته لحضور هذه الندوة، وهو ما يعكس حرص الجميع على الخروج من الازمة الاقتصادية الحالية بأقل خسائر ممكنة وبأسرع وقت ممكن وكذلك رغبة الجميع في التعاون على خروج الاقتصاد الكويتي من هذه الندوة، مضيفاً أن هذا هو الوقت المناسب لتبادل الآراء بين الشركات الاستثمارية والتجمع لمواجهة الازمة، لأن الازمة تجمع بين الناس.

بدأ نتو ندوته بالقول ان الهدف وراء الندوة هو حث الجميع على المشاركة والتحدث وجمع الخبرات مع بعض للاستفادة منها، وقد تشارك مع الحاضرين في وضع خطوط عريضة للندوة وتفسير عنوانها كل على طريقته، فجاءت الآراء بين طرح طرق جديدة للتمويل واستراتيجية خاصة للاستفادة من الازمة وتحفيز الرغبة بالبيع وتوجهات السوق الكويتي المستقبلية بالإضافة الى مواضيع اندماج الشركات، وتقديم فرص لشراء أصول ذات قيمة. وقد تركزت أغلب آراء المشاركين على رغبتهم في الحصول على وسيلة للتعايش مع الازمة، ومعرفة المعطيات التي تخلق في أوقات الازمات.

وبعد تبادل هذه الآراء، تابع نتو مداخلته بالاعتراف أن مصائب قوم عند قوم فوائد، مشيراً الى وجود رابحين دائماً حتى في أوقات الازمات، لذلك علينا البحث عنهم بإيجابية مضاعفة هذه المرة، إذ ان هناك الكثير من الناس الذي يملكون السيولة للشراء ويحتفظون بأموالهم في المصارف لكنهم لن يقدموا على الشراء ما لم يحصلوا على فرص مناسبة وتخفيضات بالسعر الاساسي تصل الى ٣٠ في المئة في بعض الاحيان. وتكمن مهارة أي الشركة اليوم بإمكانية الجمع والدمج بين البائع والشاري والتوفيق بينهما.

واعتبر نتو أنه في الفترة السابقة كان السوق في عصره الذهبي وكان الموج عالياً الا أن اليوم علينا تعلم السباحة عندما يهدأ الموج وخلق سوقنا الخاص، مضيفاً أن اللاعبين الكبار لا يلعبون دائماً، يجب أن يستريحوا فترة ويقوموا بتمارين تدريبية تحضيراً للجولات المقبلة، ووقت الازمة هو وقت الامتثل لرجال الاعمال للتدريب تحضيراً للموجة التالية التي لا تعرف وقتها.

وأضاف نتو أن الطبيعة الانسانية تنقاد سيكولوجياً، اما بالمتعة أو بالالام، كما أن الانسان يعمل بالعادة اما لتلبية رغبة متعة أو لتجنب ألم ما، والسوق اليوم هو سوق ألم يسعى جاهداً لحل مشاكله، لذلك فهي الطريقة الامثل للتقرب من العميل، بتفهم وضعه وإيجاد حل لمشكلته. وهي احدى الوسائل المتاحة اليوم لبيع العميل طريقة تجنبه المخاطر. ونصح نتو رجال الاعمال أن يعودوا الى استخدام «غريزتهم الاساسية» كالبائعين الجوالين الذين يعرفون كيف يغيروا بضاعتهم مع تغير الأحداث والظروف، وأن يكتشفوا بالغرزة ما الذي يريده السوق اليوم.

وبما أن كلمة «بائع وبيع ومبيعات» هي بطبيعتها سلبية، لذلك نصح نتو البائعين بأن يتحولوا الى مستشارين ومرشدين وأصدقاء لعملائهم أكثر من بائعين، لأن العملاء عامة لا يحبون أن يباعوا ولكن يحبون أن يشتروا. متابعاً أن الجميع اليوم في قارب واحد وعليهم التكاثر والتعاون والتضامن وتكثيف الجهود للقدرة على التعايش خلال الازمة. ومن هذا المنطلق نصح نتو بالعودة الى التخصص، مع جمع العديد من الاختصاصات مع بعض لبناء شركة أو مؤسسة قوية بغض النظر ما هي طبيعتها التشغيلية. لأن السوق أصبح محددًا. فلا بد من العودة الى التخصص ومن ثم

التكامل. <http://www.alraimedia.com/Alrai/Article.aspx?id=135064>