

يبيع الفول السوداني بنظرية وارن بافيت



إعداد: مصطفى الزعبي

تشتهر بنغالورو في الهند بثقافتها البارعة في مجال التكنولوجيا ونهجها غير التقليدي في مختلف الجوانب. وفي الأغلب تجذب الأحداث المثيرة للاهتمام من المدينة انتباه مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي. وتزامناً مع مثل هذه الأحداث والابتكارات، أظهرت صورة بائعاً جاثلاً يستخدم طريقة فريدة لبيع الفول السوداني، على عكس العديد من الباعة الجائلين الذين يستخدمون عروضاً بصوت عالٍ وذكياً، لجذب العملاء، اختار هذا البائع بالتحديد استراتيجية مختلفة.

ونشر أحد المستخدمين، على منصة «إكس» صورة تلتقط براءة بائع جاثل. تظهر مهاراته التسويقية الإبداعية، وهو يقوم بترويج وبيع الفول السوداني بشكل فريد من خلال وضع ملصقين، أعاد أحدهما صياغة مقولة شهيرة لرجل الأعمال والمستثمر الأمريكي وارن بافيت، مشدداً على أهمية عدم فقدان أي عميل أبداً وهي القاعدة الأولى، والقاعدة الثانية عززت أهمية الالتزام بالأولى.

أما الملصق الآخر فقد تناول بالتفصيل الفوائد الغذائية للفول السوداني، مسلطاً الضوء على قيمته من حيث البروتين والمعادن، ودوره في الوقاية من أمراض القلب «E وB» والدهون غير المشبعة والألياف وفيتامينات

