

## البيع المتقاطع (Cross-Selling)

### 1. تعريفه:

- بيع منتجات إضافية تتكامل مع المنتج الأساسي.

### 2. التقنيات:

- العروض الترويجية (مثل شراء منتج والحصول على الآخر بخصم).
- توصيات المنتج.

### 3. الفوائد:

- زيادة الإيرادات.
- تعزيز رضا العملاء.

### 4. التحديات:

- تجنب الإلحاح المفرط.

### 5. أمثلة:

- اقتراح إكسسوارات مع الهواتف الذكية.

### نصائح عامة:

- دعم كل موضوع بأمثلة واقعية.
- تحليل الفوائد مقابل التحديات.
- اقتراح توصيات لتحسين تطبيق كل نوع من التسويق.