

البوست ده من أهم البوستات اللي كتبتها في حياتي - لأنه مرتبط بسؤال بقالي سنين بحاول أجاب عليه ومش !! لاقى له إجابة تفصيلية

السؤال يقول

بقالي سنة أو سنتين شغال على مشروع ما - وما وصلتش لنتيجة

يا ترى أنا على الطريق الصحيح - والمسألة مسألة وقت - ومحتاج اعافر أكثر مع المشروع لحدّ ما اوصل

!!!!!! ولا أنا أساسا على الطريق الغلط ؟

هل الشجرة شجرة مانجه محتاجة سنين عشان تطرح - لكن الشجرة سليمة - الموضوع موضوع وقت ولا الشجرة دي أساسا عامود نور - وعمرها ما هتطرح مانجه - وأنا اللي قاعد استنى المانجه تحتها لإني مجنون ؟!!!

-

فاحنا في البوست ده هنحاول نستكشف بعض العلامات على الطريق - اللي تقول لنا احنا على الطريق الصحّ -

بسّ لسّه نقطة الوصول ما ظهرتش

ولا أساسا إحنا على الطريق الغلط - فالأفضل لبنا نتراجع ونوفرّ الخساير المستقبلية التي لا طائل منها

-

(مبدئيا وقبل ما نستعرض العلامات - خلّيني أسألك سؤال (هل مشروعك موجود وناجح قبل كده ؟

لو كان مشروعك موجود قبل كده وناجح مع ناس كتير - فحضرتك على الطريق الصحّ

وسبب إنك ما وصلتش لنقطة بداية النجاح - هي إنّ حضرتك بتتمرقع أو بتتكبر أو بتهبد أو بتستعبط أو بتعاند

-

بتتمرقع يعني ماشي براحتك - بتتدلّع - بتروح المحلّ متأخر - وتقعّد في المحلّ تلعب ع الفيسبوك

ويجي لك تليفون تردّ على واحد صاحبك صابغ ضابغ زيّك - وسايب الزبون واقف مستنى سيادتك لما تخلّص

المكالمة مع سيات الوزير

حصلت معايا في محلّ موبايلات - البياغ بيتكلم مع واحد صاحبه على الموبايل - وساييني مستنى سعادته يخلّص

!!! المكالمة - خرجت من عنده وأنا مستغرب الناس إزاي بتطرد الرزق

-

أو ممكن تقفل المحلّ بدريّ عشان تروح تنفّرّج ع الماتش - أو تسبب المحلّ مش نضيف - أو الزبون يدخل عليك

يلاقيك بتدخّن وقالب المحلّ كاراخانة

عملت زوم ميتينج مرّة بيني وبين عميل عاوز يعمل مصنع - وبين شركة تخليص جمركيّ

صاحب شركة التخليص الجمركيّ قاعد طول الميتينج باصص لفوق على التليفزيون - بيتابع ماتش - وسامعنا

بطر اطيّف ودانه

ومولّع السجّارة طول الميتينج - بيتابع الماتش بقى ودمّه محروق أجماحة وعمّال يبهرق ف سجّاير

ودي كانت نهاية فرقة سلامة حجازي المسرحية - قال فاكروني هاطلب منه زوم ميتينج مع مستثمر ثاني - عشان

!!! يطلع لنا المرة الجاية من الحمام

-

فالأول قبل ما نتكلم عن العلامات - نسأل - مشروعك دا متكرّر ؟ أه متكرّر

ناجح مع ناس ثانية ؟ أه ناجح مع ناس ثانية

يبقى المشروع تمام - وإنّا على الطريق الصحيح

-

طيبّ ما باوصلش ليه ؟

قلت لك بتتمرقع أو بتتكبر أو بتهبد أو بتستعبط أو بتعاند

بتتمرقع وشرحناها

-

بتتكبر - يعني المشروع واقف معاك - وإنّا متكبرّ تسأل اللي أكبر منك - وبتجربّ حلول جديدة - بتهبد يعني -

لكن سايب الناس اللي سابك ومش بتطلب منهم المعونة والاستشارة

-

بتتكبر

الناس نصحتك - وإنّا متكبرّ تاخذ بنصيحتهم

-

بتهبد

يعني بتخترع حلول لولبية ما جاتش في طبق اليوم

يعني عندك محلّ ملايس ما بيبيعش البيع المناسب - تقوم جايب دبايب وحاططها على الرفوف !!! قال يعني كده الناس اللي جاية تشتري هدم هتقتنع لما تشوف الدبايب على الرفوف
اعمل خطوة في اتجاه الحلّ - ما تهبدش

-
بتستعبط

يعني تكون عارف إن حاجة ممكن تضرك - وتعملها بمنتهى البلاهة

-
بتعانّد

يعني عارف إن حاجة ممكن تضرك - والناس بتقول لك دي بتضرك - فتعاندهم - عشان تثبت إن ما حدش له حاجة عندك - وإنك حرّ - خلاص - إنتا حرّ

-
يبقى قبل ما نتكلّم عن العلامات اللي تقول إنتا على الطريق الصحّ ومحتاج تعافر - أو إنتا على الطريق الغلط ومحتاج تتراجع - اتأكد الأول إنك بتعمل فكرة جديدة - أو بتعمل فكرة قديمة - بسّ بتقدّمها بطريقة جديدة - عشان وقتها نتكلّم عن العلامات
لكن لو بتعمل فكرة قديمة ونجحت مع ناس كثير قبلك - وإنتا اللي عطلان - تبقى الفكرة تمام - والغلط عندك إنتا شوف إنتا بتنمرق ولا بتتكبر ولا تهبد ولا بتستعبط ولا بتعانّد

-
نيجي للمرحلة الثانية قبل ما نبدأ في العلامات

ألا وهي

!إمتى أسأل السؤال ده أصلا ؟

!إمتى أسأل نفسي أنا على الطريق الصحّ ولا الغلط ؟

-
من وجهة نظري - بشوف إنك محتاج سنة عشان توصل لرؤية واضحة للمشروع الجديد - وبعد ما توصل للرؤية - محتاج سنة ثانية عشان توصل لنقطة الصفر

-
يعني إيه محتاج سنة عشان توصل لرؤية ؟

يعني محتاج سنة عشان تقدر تعبّر عن فكرتك في جملة من سطر واحد
(جملة نقول فيها (إحنا شركة كذا بنبيع كذا عن طريق إننا بنعمل كذا وكذا

-
ومحتاج سنة ثانية بعد ما توصل للرؤية إنك تقدر تبيع مبيعات تغطّي فقط مصاريفك - ما بتكسبش لسه - بسّ وصلت لنقطة تساوى الإيرادات والتكاليف - نقطة تكون فيها الأرباح صفر - والحمد لله ما عدتش بتخسر زيّ الأول - ولا بتصرف على المشروع من جيبك الخاصّ

-
/ ملحوظة رفيعة

السنة والسنة الثانية دول هتعملهم وإنتا متفرّغ للمشروع

!! يا راجل

يعني أقعد سنتين باصرف واخسر

!منين أصلا ؟

!وبيتي المفتوح ده أفتحه إزاي ؟

!وإزاي دا كله وأنا متفرّغ ؟

-
أقول لحضرتك

إنتا محتاج في السنتين دول تكون متفرّغ - بسّ عندك مصدر دخل جانبيّ ما بياخدش منك مجهود كبير - سرسوب تصرف بيه على بيتك - وعلى مشروحك الجديد - اللي إنتا متفرّغ له
لو ما تفرّغتش لمشروعك الجديد- انسى

-
أو محتاج إنك تكون كنت شغال قبل كده وعامل مدّخرات - تعيش منها على الكفاف في السنتين دول - لحدّ ما توصل لنقطة الصفر

-
!! نيجي للعلامات بقى

-
/ العلامة الأولى

-
من وجهة نظري - العلامة الأولى - والأهم - اللي تقول لك إنك على الطريق الصحيح في مشروع جديد - مش جديد عليك - جديد على السوق كله - هي - إنك تكون مع الوقت بتكتشف أخطاء كنت بتعملها - وبتصلحها - فتحسن بتحسن - ولو طفيف - في المشروع

-
لو المشروع أساسا مشروع غلط وماشي في طريق غلط - واكتشفت أخطاء لنفسك - وصلحتها - مش هتحسن !!! بفرق

-
تخيل عربيتين - عربية سليمة - وعربية مهكعة
الأتنين محملين بحمولات - وماشين بطيئين
تخيل جيت شلت ١٠٠ كيلو من على كل عربية - العربية السليمة سرعتها هتزيد - لكن المهكعة ؟! هتفضل بطيئة
بردو

-
إليه ؟
لإن العربية السليمة أساسا سليمة - اللي مبطأها هو الحمل اللي عليها - كل ما تخفف الحمل من عليها - هتكتسب سرعة أكبر - كل ما تكتشف أخطاءك وتعالجها - هتفك فرامل العربية واحدة واحدة
!!! لكن العربية المهكعة - العيب داخلي فيها - حتى لو شلت الحمل من عليها - هتفضل بطيئة

-
معنى أساسا إنك تكتشف أخطاء هو إنك
أولا - متفرغ للمشروع - وقاعد تذاكره وتذاكر له
ثانيا - بتستشير الناس - فيشاوروا ليك على أخطاء
ثالثا - مش بتتكبر تعالج الأخطاء

-
فإننا كده على الطريق الصحيح - المشروع بطيء - لإن دي طبيعة المرحلة - لكن إننا بتستكشف أسباب البطء
واحدة واحدة - وتعالجها - وسرعتك بتتزايد

-
دي العلامة الأولى - وفي رأيي - هي الأهم

-
/ ملحوظة رفيعة
لو وصلت لإن مشكلة المشروع إنك محتاج راس مال أكبر - اقطع الورقة - وحاول من الأول ثاني

-
/ العلامة الثانية
!!! تحقيق أهداف مرحلية
mile-stones أو تقدر تسميها

-
إيعني إيه ؟
يعني بقالك سنتين المنحنى تحت الصفر - لكن انتا بتطلع
بتصرف ألف - وتكسب ٥٠٠
لكن الشهر اللي فات كنت بتصرف ألف وتكسب ٤٠٠
والشهر الجاي صرفت ألف كسبت ٦٠٠
! يبقى إننا طالع

-
ومش كده وبس - إننا بتحقق انتصارات - بتحتل أرض وتحاول تفتح أراضي جديدة - الأراضي اللي احتلتها دي
مايل ستونز

-
يعني كنت بتبيع في الغربية بس
خلاص عملت شبكة موزعك في الغربية - دخلت على الدقهلية - وموزعين الغربية ما بيشتكوش - خلاص
سكتوا وصوتهم وطى

وبتحاول حاليا تثبت موزعين الدقهلية - وتحل مشاكلهم لحد ما صوتهم يبتدى يهدى همّا كمان - والتوزيع يمشي سموثلي في الدقهلية - تفتح في الشرقية

-
أي نعم لحد دلوقتي بتصرف أكثر ما تكسب - لكن إنتا بتحتل أرض جديدة - بتحقق مايل ستونز ثابتة - وبتبني عليها

-
لكن - لو بقالك سنة أو سنتين مش عارف تضمن موزع واحد - ولو فتحت مع موزع جديد ما بتلاحقش على مرتجعات الموزع الأول - بتصلح الجاكّة يقوم البنطلون يضرب - يبقى فيه مشكلة كبيرة حضرتك

-
/ العلامة الثالثة

!!! لو كانت حساباتك تبقى تمام لو حذفت منها التكاليف الثابتة

-
!يعني إيه ؟

يعني عندك مشروع ببصرف في الشهر ١٠٠٠

ببيع ب ٥٠٠

لكن إنتا عندك مصاريف ثابتة (إيجار مكان وأجور عمال وكهرباء إلخ) ب ٦٠٠
ده معناه إنك بتصرف ١٠٠٠ منهم ٦٠٠ مصاريف ثابتة و ٤٠٠ اشتريت بيهم بضاعة بعثها ب ٥٠٠
يعني البضاعة نفسها كسبانية لو خصمت ال ٦٠٠ جنيه مصاريف ثابتة
كده أقول لك كمل - إنتا على الطريق الصحّ

-
إنتا محتاج فقط بدل ماتشتري بضاعة ب ٤٠٠ وتبيعها ب ٥٠٠

إنتا محتاج تشتري بضاعة ب ٤٠٠٠ وتبيعها ب ٥٠٠٠

وقتها مصاريفك هتبقى ٤٠٠٠ زائد ال ٦٠٠ مصاريف ثابتة يعني ٤٦٠٠
بينما مبيعاتك ٥٠٠٠

مبارك ليك - إنتا كده وصلت لنقطة الصفر وعدّبتها

استمرّر بقي واشتري بضاعة ب ٤٠ ألف وتبيعها ب ٥٠ ألف

-
!!يبقى هنا النصيحة الأولى نقول لك - وليه تصرف ٦٠٠ أساسا مصاريف ثابتة ؟

ليه بتأجر محلّ وتجب عّمال - ابدأ أونلاين

ما تجيبش عمال - اشتغل لوحديك

-
ليه بتصرف على التسويق ع الفيس - اجتهد تكتب منشورات كتير ع الفيس - وتعمل فيديوهات كتير ع اليوتيوب

- بحيث توصل للناس من خلال منشوراتك وفيديوهاتك مجاناً - بمجهودك فقط - من غير ما تصرف على الإعلانات

-
قلّ المصاريف الثابتة بقدر الإمكان

ليه تستأجر مكان فخم - ابدأ مفركش في بدروم بيتكم - ليه تجيب محاسب - اتعلم المحاسبة وامسك دفاترك بنفسك
- قلّ مصاريفك الثابتة - دي اللي هتقتلك في البداية

-
النصيحة الثانية - اهتمّ بالحجم - بيع كتير - زيادة المبيعات هيّا اللي هتخلي كفة الإيرادات تتخطى مجموع المصاريف الثابتة والمتغيرة

هيّا اللي هتخلي ال ٥٠٠٠ تزيد عن ال ٦٠٠ وال ٤٠٠٠

لكن المشروع نفسه تمام - إنتا على الطريق الصحّ - لكن مشكلتك في (حجم) المبيعات

-
/ العلامة الرابعة

إنك لما تحكي فكرتك للناس - تلاقي بعض الناس مش فاهمينها - والبعض مؤيد ليها - حتّى لو ما بيعشترش

لو كلّ الناس رافضينها - اقلق

-
أنا بشوف إنّ لو كلّ الناس رافضة حاجة - تبقى غلط

لو كلّ الناس قابلة حاجة - تبقى صحّ - ولو كلّ الناس قابلة شخص - يبقى منافق

لو معظم الناس رافضة فكرة وبعضهم مؤيد ليها - تبقى فكرة عظيمة وثورية
ولو معظم الناس رافضين شخص - والقليل مؤيدينه - يبقى شخص عظيم ومجدد
لو معظم الناس قابلين شخص - يبقى تمام ومعتاد - إنتا مش محتاج كل الناس تقبلك
ولو فكرة الناس مقسومة عليها نصين بالظبط - تبقى هبة - زي التريندات
ولو شخص - يبقى هجاص - زي مغنيين المهرجانات

-
فكرتك - لو لقيت معظم الناس مش فاهمينها - والقليل مؤيدين ليها - تبقى فكرة ثورية - كمل
لو كل الناس رافضاها - غالبا إنتا طلعت بفنكوش مالوش مكان إلا في خيالك - وغالبا كنت بتحل مشكلة شخصية
عند نفسك - إنتا فاشل في مجال - فاخترت مجال جديد من خيالك وعاوز تنجح فيه - غالبا الفكرة دي جات لك
ليلة امتحان الماده اللي بتكرها

-
معنى إنك عامل فكرة جديدة - يبقى لازم تكون بتحل مشكلة عند الناس - أو ع الأقل - عند بعض الناس

-
لو الناس لسه مش مدركين بشكل كامل هتحل المشكلة بتاعتهم إزاي - وبعض الناس بدأت تفهمها - يبقى تمام
إنتا محتاج تبرز للناس القيمة أكثر - تفهمهم أكثر - عشان تبتي بعض الناس تشتري منك
% دول المبادرين - ودول نسبتهم حوالي ١٥

-
بعدهم هيجيوا القادمون المبكرون يشتروا منتجك - ودول هيجيوا بعد ما يشوفوا تجربة الناس اللي في الأول
% ودول نسبتهم بتكون حوالي ٣٥

-
كده ٥٠ % جربوا منتجك - اطمئن
وقتها هتلاقي ٣٥ % تانيين اشتروا منتجك - دول القادمون المتأخرون

-
أخيرا هيجيوا آخر ١٥ % - اللي كانوا نايمين على ودانهم - ولسه سامعين عن الحل بتاعك من يومين

-
ففي العلامة الرابعة بقول لك - لو لقيت عدد قليل من الناس مقتنع بالفكرة في بدايتها - فده تمام
ولو لقيت عدد قليل منهم بدأ يشتري - يبقى تمام قوي
لو كرر الشراء - يبقى تمام التمام قوي
لو حكى لصاحبه وصاحبه جه يشتري - خلاص يا برنس - إنتا على الطريق

-
في الوقت ده - لو مبيعاتك مش مغطيه مصاريفك - كمل - الموضوع موضوع وقت وفكرتك تنتشر وتبيع لحد ما
تحقق الحجم اللي اتكلمنا عنه في العلامة الثالثة - وتبتي تتجاوز عقبة المصاريف الثابتة

-
/ العلامة الخامسة
جرب تصرف فجأة !! وفي فترة زمنية محدودة - مصاريف كبيرة جدا على الإعلانات
وشوف رد الفعل هيكون إيه في المبيعات والأرباح

-
يعني
مثلا إنتا عندك مطعم فيه ٢٠ كرسي
ونسبة الإشغال فيه دائما ٥ كرسي
وانتا بتعمل إعلان ممول كل أسبوع ب ١٠٠٠ جنيه مثلا

-
!!! جرب تيجي في أسبوع واحد وتعمل إعلان ممول ب ٤٠٠٠ جنيه فجأة
لو لقيت ال ٥ كرسي المشغولة بقوا ٢٠ كرسي - المطعم بقى كومبليت - وانتا قادر تخدمهم - خلاص - تمام -
إنتا ع الطريق الصحيح
ارجع بقى للإعلانات أم ١٠٠٠ جنيه في الأسبوع

-
إليه يا عم ؟
ما تسبب الإعلانات ب ٤٠٠٠ - وتسبب المطعم كومبليت
لحظة بس

أنا في المرحلة دي ما أقدرش أصرف ٤٠٠٠ جنيه إعلانات كل أسبوع
ولا اقدر ألاحق على ال ٢٠ كرسي مشغولين طول الوقت
ولا حتى معايا فلوس أشتري خامات أكل ل ٢٠ كرسي طول الوقت

- أنا بسّ باعمل بالونة اختبار - بشوف المشكلة فين - المشكلة في الفكرة نفسها - فكرة المطعم نفسها
لو المشكلة في فكرة المطعم نفسه - حتى لو زوّدت الإعلانات ما حدّش هيبجي زيادة كثير
واللي هيبجي مش هيكون مبسوط - تجربة العملاء هتكون سيئة
ولا إنتا وفريقك هتعرّفوا تسرفسوا عليه

- أنا عاوز اعرف بسّ أنا على الطريق الصح ولا لأ - لكن إمكانياتي دلوقتي ما تسمحليش أمول الإعلانات ب
٤٠٠٠ جنيه كل أسبوع - ولا اهنل ٢٠ كرسي طول الوقت

- أنا عملت بالونة اختبار واتطمّنت
خلاص - ارجع اشتغل بهدوء تاني بقى - لحدّ ما التسويق الذاتي يشتغل بين الناس

- يعني إيه تسويق ذاتي؟! يعني حدّ يقول لحدّ - والتاني يقول للتالت - وألقي الكراسي المشغولة بقت ١٠ بعد ما
! كانوا ٥ - وانا بصرف نفس فلوس الإعلانات بتاعة ال ٥ - لكن العملاء بيزيدوا بشكل أورجانيك

- متابعين الصفحة كانوا ١٠ آلاف - بقوا ٥٠ ألف
فالبوست اللي كنت باعمله قبل كده مجانيّ وكان بيوصل ل ١٠ آلاف - بقى (بشكل أورجانيك) بيوصل ل ٥٠
ألف - من غير ما احتاج اصرف فلوس زيادة على إعلانات

- ال ١٠ كراسي بقيت قادر أخدمهم بنفس العمالة اللي كانت بتخدم ال ٥ كراسي - لأنّ العمالة نفسها مع الوقت
ازدادت مهارة - وبقوا همّا نفسهم يقدروا يخدموا ال ٢٠ كرسي - وبقوا ال ٢٠ كرسي هيتملوا بنفس ال ١٠٠٠
جنيه إعلانات بتاع كل أسبوع

- الاختبار ده اعمله من حين لآخر - هيثبت لك انتا فين - على الطريق الصح ولا الغلط
وهل محتاج تعدّل حاجة ولا لأ

- ولو خطأ ظهر - كده كده هترجّع الإعلانات ل ١٠٠٠ جنيه تاني - ويرجعوا ال ٥ كراسي تاني
وقتها تقدر تتدارك الخطأ اللي ظهر في أسبوع الاختبار ده - بس هتتداركه والدنيا رابقة مع ٥ كراسي فقط

- فسرّيعا كده نلخص البوست في ٧ حاجات
الكلام دا لمين - لو لمشروع تقليديّ - فالكلام مش ليك - حتىّ المطعم دا لو تقليديّ - فالكلام مش ليك - الكلام - 1
لمطعم بيبيع سوشي مثلا
إمتى أسأل السؤال ده - قلنا خد لك سنة في الرؤية - وسنة لوصول للصفر - 2

- وبعدين اتكلّمنا عن ٥ علامات على الطريق
إنّك تكون طول الوقت بتكتشف أخطاء - وتعالجها - فالسرعة تزيد - 1
المایل ستونز - 2

إنّ مشكلتك تكون في التكاليف الثابتة - لكن المنتج نفسه كسبان - 3
قبول بعض الناس لفكرتك - ويا ريت لو بعض البعض ده يشتروا منك - 4
إنّ المشروع يكون قابل للزيادة - ويشغل بكفاءه - لفترة اختبارية بسيطة - 5