تعلّم البيزنس من فيلم "سلام يا صاحبي"

بقلم "مرزوق" شخصيّا

$$$$$

أنسي إزاي يا خوليو – دول سنتين ؟!

في البيزنس

Time is Money

الولاء للشركة ده

يعني الفلوس اللي الشركة بتشتري بيها ولائك ليها

$$$$$

آني مستعدّ أحلف

عرفنا إنّه في البيزنس

Time is Money

ضيف ليها

Business is Business

بكلّ معانيها بقي

-

الثقة دي تخلّيها للمدام

غير المدام يبقي فيه شروط

عقود

اتّفاقات

وهكذا

اللي أوّله شرط آخره نور

$$$$$

همّلني آني والحق المحلّ يا ولد

لو المال مالك اتحرق عشانه عادي

لو المال مش مالك

اتحرق عشان مرتّبك

المال نفسه له أصحاب يتحرقوا عشانه

$$$$$

كلّ دول علي واحد مش مرجلة بردو !!

من أفضل الأوقات اللي تصطاد فيها

هوّا الوقت اللي يكون فيه السوق واقع

زيّ مصر حاليا

فرصة ممتازة للي بيفهم

-

لو قرأت عن أفكار ماركس

هتلاقي فيه حاجة اتكلّم عنها اسمها

"ميل معدّل الربح للتناقص"

-

يعني الأسواق الرأسماليّة في ظلّ التنافس

بتفضل الأرباح فيها تتناقص دايما

لحدّ السوق ما يوصل لمرحلة

يكون الكلّ بيخسر

-

المرحلة دي عادة كلّ المتنافسين بيسيبوا السوق فيها

لو دخلت اصطدت في الوقت ده

هيحصل إنّك هتبقي محتكر للسوق اللي وقع ده

وتبدأ دورة جديدة للسوق

أنا بشبّهها بأسنان المنشار

-

ويفضل معدّل الربح يقلّ تاني

وهكذا

لدرجة إنّه أحيانا ممكن تفتعل حروب

عشان السوق الفلاني أوشك يوصل لقاع سنّة المنشار

$$$$$

تعرف تنطّ ؟؟

تعالي نطّ

فرّق بين الموتسكل والعربيّة

العمل الحرّ والعمل المؤسّسي

ادرس مميّزات وعيوب كلّ نوع

مرونة الحركة في العمل الحرّ ممتازة

لكن عموما

قوّة المؤسّسة لا يعادلها شئ

-

أنا بشبّه الموظّف إنّه راكب عجلة

لازم يفضل يبدّل طول الوقت وإلّا يقف ويقع

-

العمل الحرّ بتبقي راكب موتسكل

بتحافظ علي مجهودك

لكن بردو لازم تفضل منتبه طول الوقت

-

البيزنس هوّا إنّك تبقي راكب عربيّة

منظومة كاملة إنتا بتشغّلها وتستفيد منها

-

الاستثمار بقي ده حدّ راكب عربيّة وعنده سوّاق

ممكن ينام حتّي لو عاوز

-

حطّ القاعدة دي دايما قدّام عينك

الثروة الحقيقيّة

هي أنك توصل لطريقة تجني بيها المال وانتا نائم

طول ما إنتا ما وصلتش للمرحلة دي

إنّ فيه مؤسّسة شغّالة بتدخّل فلوس لرصيدك في البنك

بينما إنتا نايم أو بتصيّف

طول ما إنتا فقير

$$$$$

فيه عربيّة بوليس نجدة ورانا !!

ولا يهمّك !!!

القوانين صنعت للضعفاء

$$$$$

بتعرف تعوم ؟؟

ليه ؟!

خد الريكوردر اللي وراك

توكّلنا علي الله

صلّ علي رسول الله

-

دايما ادرس "سياسات التخارج"

لمّا الشركة توصل لحيطة سدّ

هتعمل إيه

لازم تبقي دارس قوانين الإفلاس

في الدولة اللي بتستثمر فيها مثلا

أو بمعني أشمل "التخارج"

لو حبّينا نفضّ الشركة هيحصل إيه مثلا

-

عشان كده لازم أيّ شركة بين اتنين أو أكتر

يتحدّد لها مدّة زمنيّة

ده بيخلّيك لو زمزقت في نصّ المدّة

هتقول كلّها سنة والعقد اللي بيننا يخلص

-

لكن لو الشركة مش محدّد ليها مدّة لانقضائها

وجت حصلت مشكلة في النص

ممكن الشركاء يتخانقوا ويطربقوها علي دماغ الشركة

فبنقول لهم الأفضل إنّه الشركة يكون ليها مدّة

3 سنوات مثلا

وتجدّد بالتشاور بعد كلّ مدّة

-

الزواج مثلا له مخرج وهو "الطلاق"

لو لم يكن هذا المخرج موجودا

لحدثت مشاكل لا حصر لها

$$$$$

الموتسكل غرق !!

ما يغرق – هوّا بتاع أبونا ؟!

فيه نوع من الشراكة في الشركات

اسمه الشراكة بالتوصية

ده غير الشراكة بالتضامن

-

الشراكة بالتوصية إنتا بتحطّ فلوس في الشركة

وتكسب مع المكسب وتخسر مع الخسارة

لكنّك مش مسؤول عن الناحية القانونيّة

-

يعني لو الشركاء المتضامنين طلعوا بيسرقوا مثلا

همّا يتسجنوا

وإنتا براءة

$$$$$

هيرمي الكاسيت

قال له لاء

كده تحرق قلبي أنا

-

نصيحة /

اوعي تفرّط في أصول الشركة

الأصول هنا مش الأخلاق والقيم يعني

الأصول هي أرض الشركة

المباني

الماكينات

وهكذا

-

خلّي الوزّة تكبر عشان تبيض كلّ يوم بيضة دهب

اوعي تدبح الوزّة لمّا تجوع

$$$$$

خمسين مرّة قلت لك تنقّي الناس اللي بتشتغل معاها

بالظبط

البيزنس هوّا قيادة فريق النجوم

بينما العمل الحرّ هو إنّك تكون إنتا نجم

بس ابقي خلّي النجوميّة تنفعك يا نجم

-

فيه فرق بين واحد بيجتهد في الـ Work

وواحد بيبني الـ Network

$$$$$

قلت لك ما تتسربعش ع الفلوس

ادرس منحني حياة المنتج

وما تتسربعش ع الفلوس

-

أيّ منتج عامل زيّ النار

لازم تدّيها عود كبريت في الأوّل

وبعد كده هيّا بتشعلل لوحدها

وفي الآخر لازم تتطفي

-

لازم تخسر شويّه في الأوّل

تصرف شويّه

وبعد كده منحني الأرباح يبتدي يشتغل

وفي الآخر لازم تنتقل لمنتج تاني

أو تطوّر من منتجك

$$$$$

عاوز تشتغل معايا اسمك يبقي زيّ البرلنت

السمعة

وما أدراك ما السمعة

-

لدرجة إنّه بينصح أحيانا

بتسمية الشركة علي اسم صاحبها

لو كان صاحبها له سمعة شخصيّة

زيّ مثلا المقاولين العرب

دايما بتتنسب لعثمان أحمد عثمان

-

لكن ده يتعارض مع فكرة المؤسّسيّة

فبيكون الحلّ إنّ موضوع الأسماء ده

يكون قاصر علي الجهات اللي بتقدّم خدمات

زيّ مثلا دكتور وعنده مستشفي

أو محامي مشهور

-

الناس بتروح ع الاسم

وبتزعل لمّا تلاقي حدّ غير الشخص ده بعينه

صاحب الاسم يعني

هوّا اللي بيخدمهم

-

وفي الحالة دي بنقول للشخص ده

إنّه لازم يكون موجود في الصورة دايما

يعني ممكن ادخل محلّ الحلّاق الفلاني

بالاسم

ممكن حدّ تاني يحلق لي

لكن لازم الحلّاق الفلاني ده أكون شايفه في الصالة

وفي الحالة دي ما بتبقاش عارف هوّا حلق لك ولا لأ

هههههههههههه

-

لكن ده مش محبّز مع المؤسّسات

وإن كان فيه مؤسّسات بتعملها وعادي يعني

$$$$$

بسّ خلّي بالك يا بركات

الأوراق المرّة دي كلّها هتبقي باسمك

ده بيسمّوه في البيزنس "الكحول"

$$$$$

يا أخي المرسيدس حلوة حتّي لو موديل ما قبل الميلاد

$$$$$

ده محلّ أكل عيش يا ابن والدي

واللي عاوز يقرّق يبقي يروح الأراجوز

يسلمّ فمّك والله

فيه حاجة اسمها

اللوائح الداخليّة للشركة

Internal Regulations

لازم كلّ الناس تلتزم بيها

-

يخلص وقت الشغل

كلّ واحد يبقي حرّ في نفسه

لكن الشغل معمول عشان الشغل

-

طبعا ما يبقاش جحيم

لكن بردو ما يبقاش بظرميط

والموظّفين فاتحين الفيسبوك وبتاع

$$$$$

50 60 70

80

85

ههههههههههههه

دي ما فيهاش دروس ف البيزنس ولا حاجة

بس بتموّتني م الضحك

ههههههههههه

$$$$$

خد دول

بتوع إيه دول ؟؟

حقّ النومة والقميص

عيب يا جدع إنتا صاحبي

صاحبي وصاحبك هناك ع القهوة

علي كده إنتا مالكش صاحب

ليّا

مين ؟

صاحبي دراعي – وعمّي قرشي

صداع من كتر العظمة

صداع من كتر العظمة

$$$$$

أصل شكّيت إنّك تكون اللي بلّغت عنّي

حاول الاحتفاظ بأكبر قدر من أسرارك لنفسك

احذر عدوّك مرّة – واحذر صديقك ألف مرّة

فلربّما انقلب الصديق – فكان أعلم بالمضرّة

$$$$$

كلامك مش دليل

قول له

هههههههههههه

$$$$$

إحنا مش كلنا علقة ؟

يبقي لازم ناخد حقّها

ولا إيه ؟

إيه طبعا

هههههههه

$$$$$

إيه ده ؟

إيه ده يا مجنون ؟!

ده صباع محشي

ههههههههههههههههههههه

$$$$$

قسم ؟

لا – ده مال ناس

مال الناس كنّاس يا صاحبي

$$$$$

إحنا عايزين الحلاوة بقي يا حاجّ

الحلاوة دي ممكن تسمّيها

عمولة

نسبة

سمسرة

وساطة

كوميشن

لكن استحالة تبقي "ساقع" بسّ كده

$$$$$

عربيتك دي ؟

تشاركينا بيها

بسّ دي يلزمها شغل كتير

الشغل علينا

والسواقة كمان علينا

-

كده شراكة برأس المال (العربيّة)

شراكة بالتأسيس (تصليح العربيّة)

شراكة بالمجهود (والسواقة كمان علينا)

$$$$$

شخلل عشان تعدّي

تغيّرت المصطلحات كثيرا هذه الأيّام

علي كلّ حال

حاول ان تحافظ علي نظافتك

فالشرفاء قلّة

ولكنّهم ما زالوا موجودين

والحمد لله

$$$$$

لمّا تقف علينا البطّيخة ب 3.5

أمّال هنبيعها للزبون بكام ؟!

هنا بقي ذاكر ما يسمّي بـ

منحني توازن العرض والطلب

وتعرّف علي سعر التوازن

وابحث عن ما يسمّي

الربح

وصافي الربح

والربح الحقيقيّ

وهامش الربح

$$$$$

ده نصيبك يا بطّة

وده نصيبك يا زوكا

وده نصيبي أنا

الفلوس دي مش هتتقسّم

ليه بقي إن شاء الله ؟!

هنشغّلها لحسابنا

-

ده اسمه أرباح استثماريّة

-

فيه أرباح رأس ماليّة

يعني اشتريت حتّة أرض بمليون جنيه

الأرض غليت بقت بمليون ونصّ

كده النصّ مليون ده جه بسبب رأس المال فقط

اللي هوّا الأرض يعني

فدي اسمها أرباح رأس ماليّة

-

وفيه أرباح تجاريّة

يعني اشتريت بضاعة بمليون

وبعتها بمليون و 200 ألف

كده ال 200 ألف دول ربح تجاري

-

فيه بقي أرباح استثماريّة

يعني تاخد من الربح وتحطّ في أصل رأس المال

يعني بدل ما كنت بتتاجر بمليون وتكسب 200 ألف

هتتاجر بمليون الدورة دي

الدورة الجايّة تتاجر بمليون و 200 ألف

-

الموضوع بيتطوّر مع الشركات المساهمة

لما يسمّي بـ

احتجاز الأرباح

يعني السهم بتاعك كسب 200 جنيه

بس هنتّفق علي نسبة احتجاز 50 % مثلا

يعني لازم تسيب 100 جنيه

يخشّوا الدورة الجديدة كإضافة لرأس المال

$$$$$

بتفهم في الطب ؟

هه – ليه ؟!

عشان نفتح مستشفي

ده تفكير غلط

إنّك تشتغل في حاجة ما بتفهمش فيها

ده غلط

-

وإن كان فيه مساحة طبعا

لإنّك تشتغل في حاجة

لا إنتا ولا غيرك بتفهموا فيها

-

يعني تفتكس نشاط جديد تماما

وده مخاطرته كبيرة جدّا طبعا

عكس ما الناس بتقول

إنّه دايما الفكرة الجديدة بتفرقع في السوق

ده غلط

-

شوف يا باشا

لو اتعمل 100 مشروع

فيه 80 هيفشلوا

وشّ كده

ال 20 الباقيين اللي هينجحوا بقي

هتلاقي منهم 19 مشروع تقليدي

وواحد فقط مبتكر

فبلاش افتكاسات الله يكرمكوا

-

فيه حالة بتضطرّ فيها تفتكس

ودي اسمها (سياسة المحيط الأزرق)

دي بتقول لك إنّ فيه 10 منافسين في مجال ما

كلّهم بيقطّعوا في بعض لحدّ ما بقوا عاملين

زيّ اللي بيعوموا في محيط أحمر من دمّهم

-

قوم إنتا تسيبهم خالص في محيطهم الأحمر ده

وتروح تعوم لوحدك في "محيط أزرق"

يعني منطقة خالية من المنافسة تكون إنتا فيها الرائد

لكن افتكر إنّي قلت لك بلاش

هههههههههه

$$$$$

وإيه اللي يضمنّا ؟؟

اسم الحاجّ رضوان

ده بقي اسمه "العلامة التجاريّة" أو البراند

وأحيانا بيوصل لدرجة إنّه

يكون أغلي حاجة في المشروع

-

لدرجة إنّه يقال إنّ اسم "كوكاكولا"

تمنه 30 مليار دولار

مليار مش مليون

وده أغلي من ممتلكات شركة كوكاكولا أساسا

-

يعني لو عاوز تشتري شركة كوكاكولا

هتدفع مثلا 10 مليار دولار مثلا

تمن المباني والأراضي والمنشآت والمكن وكده

وهتدفع 30 مليار دولار

تمن إنّك تحطّ اسم "كوكاكولا" علي منتجاتك

-

وده اللي فتح الباب لفكرة "الفرانشايز"

أو الامتيازات يعني

المنتج بيفضل يعطي قيمة للعملاء

لحدّ ما الاسم نفسه يعمل صورة ذهنيّة عندّ العملاء

يعمل Positioning

-

بعد كده الاسم بيردّ الجميل للمنتج

فبيبقي أيّ منتج شايل الاسم ده ضامن القيمة

وبناءا عليه ضامن البيع

لحدّ ما توصل إنّك تبيع أو تشتري الاسم نفسه فقط

ودي فكرة الفرانشايز

$$$$$

ده والدك الله يرحمه كان كلّ زرعة

يرمي خمس ست آلاف جنيه

لا يخلّينا نكتب وصل

ولا ياخد قرش فايدة

-

طبعا إنّه ما كانش بياخد فايدة ده تمام

لكن إنّه ما يكتبش وصولات ده غلط

ربّنا أمرنا بكتابة الديون

-

اللي الحاجّ ده كان بيعمله اسمه

تمويل بالائتمان

لكن غلط إنّك تشتري محصول

وهوّا لسّه علي الشجر ولم يثبت صلاحه

حرام يعني وفيه نهي عن كده

لكن لو كانت الثمار نضجت

وبدا صلاحها فعادي تبيعها وهيّا علي الشجر

-

لكن ممكن أنا اعطيك الفلوس علي سبيل التمويل

أو القرض يعني

كلمة ائتمان يعني قرض

وبعدين نشوف المحصول اللي طلع بكام

ونسوّي باقية الفلوس

ليك باقي تاخده

عندك زيادة تجيبها

-

فيه عكس التمويل بالائتمان بقي

ما يسمّي توريد بالائتمان

يعني أنا أجمع المحصول وأعطيهولك ببلاش

وإنتا لمّا تبيع تعطيني تمن المحصول

كده المورّد هوّا اللي ائتمن البائع

-

أو مثلا أعطيك قماش إنتا تعمله هدوم وتبيعه

وبعدين تسدّد لي تمن القماش

ده اسمه توريد بالائتمان

-

بمناسبة الحلال والحرام

في أوّل الفيلم لمّا كانوا بيبيعوا العربيّة

فقال له 16

قال له 12

فمرزوق قال خلاص ب 15

-

فيه حاجة اسمها (بيع النجش)

وبيع النجش هوّا إنّي أقف في السوق

أبيع الحاجة الفلانيّة ب 100 جنيه مثلا

وأقول لناس اصحابي يخشّوا يزايدوا عليها

صاحبي الأوّل يقول عليّا ب 110

والتاني ب 120

فالزبون واقف وسطهم يقوم يتخدع بمزايدتهم

ويحسّ إنّ الحاجة دي تسوي فعلا السعر ده

في حين إنّها ما تسواش طبعا

فكده إنتا والاتنين صحابك آثمين

وده اسمه تناجش

يعني تعاون علي الخداع

-

ومش الحالة دي بسّ

لكن أيّ حالة تنطوي علي مخادعة المشتري

لإقناعه بالشراء تعتبر نجشا منهيّا عنه

كأن تقول له مثلا والله أنا شاريها ب 115

وباكسب فيها 5 جنيه فقط وتكون بتكدب مثلا

-

أو تعمل إعلان يبالغ في قيمة المباع

تقول مثلا عربيّة فبريكة وهيّا مش فبريكة

وهكذا

كلّ هذا من النجش أو الخداع في البيع المنهي عنه

$$$$$

شخلل

ما عاييش شخاليل

هههههههههههههه

$$$$$

باتنين ونصّ

وتعالي بصّ

طب باتنين وبسّ

باتنين وبسّ

ده نوع من 5 أنواع للتسعير التنافسيّ

1 - قيمة أعلي بسعر أعلي

2 – قيمة أعلي بنفس السعر

3 – نفس القيمة بسعر أقلّ

4 – قيمة أقلّ بسعر أقلّ بكثير

5 – قيمة أعلي بسعر أقلّ (بتاعة المجانين)

-

الحالة بتاعتنا دي هيّا الحالة الثالثة

نفس القيمة بسعر أقلّ

وعيبها هيّا إنّها بتشكك المشتري في القيمة

$$$$$

ادّيله 100

100

150

150

ب 2.5

ودي سياسة بيعيّة ناجحة جدّا

يعني هامش الربح قليّل جدّا

وعدد القطع المباعة كبير جدّا

يبقي إجمالي المكسب كبير

-

ده بيودّينا لمفهوم أكبر من كده اسمه

(اقتصاديّات الحجم)

وده معناه إنّك لمّا هتنتج حجم كبير جدّا

تكلفة القطعة الواحدة هتقلّ أساسا

عن المنافس بتاعك اللي بينتج حجم أصغر

-

لأنّك بتشتري خامات جملة – يعني أرخص

بتصنّع بطرق تصنيع أرخص – زيّ الإسطمبات مثلا

الإسطمبات ما تبانش قيمتها إلا مع الإنتاج الحجمي

فبتكون المنظومة ماشية مع بعضها

بتقلّل السعر قوي

بتبيع كتير جدّا

بتكسب كتير

لمّا بتبيع كتير التكلفة أساسا بتقل

بقيت بتكسب كمان من باب تقليل التكلفة

مش من باب زيادة هامش الربح

فبقيت بتكسب من بابين

أوّلهما تقليل التكلفة

وثانيهما تكبير حجم البيع أصلا

$$$$$

معاكم ترخيص ؟

أيوه يا بيه

اظبط الورق يظبطك

$$$$$

إنتا تبيع الفاكهة

وأنا أشيلهالك

دي بقي اسمها "اللوجستيّات"

النقل يعني بسّ بيدّوها اسم يخضّ

زيّ ما الطعميّة بقي اسمها "جرين بورجر" كده

ههههههههههه

$$$$$

في المرّة التانية بعد ما ضربوا قطّاع الطريق

مرزوق عطاهم فلوس وقال لبركات ببصّ لقدّام

وده يفكّرني بوالدي الله يرحمه

كان بيقول (احرس القصب بقصب)

يعني لو عندك غيط قصب

كلّ ما يعدّي عليك حدّ اعطي له عود

كده انتا خلّيت كلّ واحد من دول حارس للغيط بتاعك

لو حدّ منهم شاف مشكلة هتحصل للقصب بتاعك

هيمنعها

او هيجري يقول لك

الله يرحمك يا أبي

-

لازم تفهم إنّ مش كلّ المكسب فلوس

ومش كلّ الدفع خسارة

-

يعني ممكن تكسب حاجات تانية غير الفلوس

خبرة – سمعة – اكتشاف أعداء

-

وممكن تدفع فلوس وتبقي كسبان

تأمين مزاد

مصاريف علي سفر بغرض البيزنس

وهكذا

$$$$$

ايه الحكاية ؟!

السوّاق ده باين عليه نايم

لا ده مش نايم

دي عربيّة الباشا

الذكاء هو سرعة تحديد الموقف

وسرعة التعامل معه

يعني أوّل واحد يضحك ع النكتة

أوّل واحد يجري لو حصل زلزال

أوّل واحدة تقلع الشبشب لمّا تتعاكس

وهكذا

-

مش هنستنّي ساعة والدنيا بتخرب

عشان تفهم إنّها بتخرب

ونستنّي ساعة كمان عشان تاخد قرار

$$$$$

لمّا العربيّة التانية طلعت وراه علي الطريق

اهتمّ دايما بتأمين المؤخّرة

كلّه إلا المؤخّرة

لو بتتخانق مع ناس كتير

خلّي ضهرك للحيطة

الحيطة أأمن لك من البشر

$$$$$

بركوتّه لسّه بيقول (ده باينّه كمين)

مش بقول لك الذكاء هوّا سرعة تحديد الموقف

وسرعة اتّخاذ ردّ الفعل

قال باينّه قال

لا يلزم أن تشرب البحر كلّه لتدرك أنّه مالح

$$$$$

عادل إمام لمّا نطّ ع الفاصل الحديد

في الترلّة وهيّا ماشية

دي لقطة عمره من حيث الآكشن يعني

-

والسوّاق اللي كان بيضحك وهوّا بيتضرب

دي لقطة الفيلم

هههههههه

-

والترلتين اللي خبطوا ف بعض وفرقعوا

دي هبدة الموسم

$$$$$

ماحدّش بياكلها بالساهل

$$$$$

لقطة عادل إمام

لمّا طار ونزل علي دماغه دي مسخرة

هههههههههههه

-

والصريخ لثابت طول المشهد مسخرة أكبر

$$$$$

بتتّهموا مين بحرق العربيّة

الله أعلم يا بيه

لازم دايما تكون عندك الخطّة "ب"

ويا ريت لحدّ الخطّة "ي" لو تقدر

$$$$$

بالنسبة لحرق مخازن الباشا

تقول الحكمة

إذا ضربت فأوجع – فإنّ العاقبة واحدة

$$$$$

البيوت دي فيها ناس ؟

اكيد يا صاحبي – بسّ مش زيّنا

لا زيّنا – بس عرفوا السكّة منين

هوّا كده بالظبط يا مرزوق

$$$$$

الوكالة والآجانس والجراج والمخازن

دول كلّهم بتوعي أنا – فلوسي أنا

علي كده الباشا حسّان والبلاقسي دول فاترينة

بالظبط

-

وموضوع الفاترينة ده هوّا تطوّر الكحول

تستخدمه لمّا تكبر قوي يا صاحبي

لمّا ثروتك تعدّي الـ 17 ألف جنيه مثلا

فيه ناس بتحبّ تبقي دايما ظاهرة قدّام أملاكها

المنظرة آخرها إنّك هتشيل الليلة لوحدك

الفاترينة دي اختراع بيزنساوي رائع

-

عاجباني قوي الوكالة والآجانس دي

مع إنّ آجانس يعني Agency

يعني وكالة بردو

دي حاجة كده زي ما في العربيّات

في الدبرياش فيه ديسك وإسطوانة

مع إنّ ديسك يعني إسطوانة بردو

هههههههه

بردو ؟!

آه بردو

$$$$$

30 آخر كلمة

والمهلة 5 ثواني

هات العقود عشان نمضيها دلوقتي

مش قلت لك الذكاء هو سرعة تحديد الموقف

وسرعة اتّخاذ القرار المناسب

$$$$$

مرزوقكو للأغذية الطازجة

دي موضة عصر الانفتاح الاقتصاديّ

كلّ شركة عبارة عن اسم صاحبها

متبوعا بحروف "كو"

عثمانكو محمّدينكو تيموركو

المفروض إنّ "كو" دي اختصار كومباني

بسّ هيّا مشت علي إنّها آداة ملكيّة للمخاطبين

زيّ ما أقول لك مثلا بلدكوا وعربيّتكوا وفلوسكوا

وهكذا

الشعب المصري ده أنتيكة

هههههههههههه

-

الموضة الحاصلة حاليا بقي هيّا ضمير الملكيّة للمتكلّم

زيّ مثلا واحد يعمل شركة فيسمّيها

عربيتي – ورشتي – محمصتي – مشروعي

وهكذا

ولو كان المشروع خدمي يبقي بينتهي ب (لي)

اشحن لي – ترجم لي – احلق لي

وهكذا

دي بقي موضة عصر الانفشاخ الاقتصاديّ

$$$$$

ما هو لازم نحلم بالحاجة عشان نحقّقها

$$$$$

اللي عايز يحارب واحد لازم يعرف عنّه كلّ حاجة

عشان يعرف يضربه فين

$$$$$

بالنسبة لمرحلة النسوان اللي في الفيلم

لازم تعرف إنّه النسوان والبيزنس دونت ميكس

دي مراتك لوحدها ممكن تخسّرك كلّ ما تملك

تقوم تروح تفتح ع البحري

انسي

العطّ مالوش رجلين

والحجر الداير لا بدّ عن لطّه

$$$$$

الستّ اللي تلاقي راجل يحبّها

وما تحطّوش في عنيها وتغطّيه برموشها

تبقي عبيطة

قولي لهم يا حاجّة قولي لهم

$$$$$

بطّة مش ليك يا مرزوق

طيّب

ههههههههههههه

$$$$$

هتضرب هنضرب

هتكسّر هنكسّر

هتحرق هنحرق

ومش برجّالتنا

بإدينا

لقطة الفيلم بامتياز

بسّ الضرب كلّه شئ

والضرب تحت الحزام شئ تاني خالص

$$$$$

أخيرا

شوف الفيديو ده

https://www.youtube.com/watch?v=UAmchcvmMTY

ده ساعة ونصّ

فيهم تجميعة معلومات

محتاج تتعلّمها في سنة ونصّ

-

لو إنتا رايق قوي بقي

شوف السلسلة دي

https://www.youtube.com/playlist?list=PLAjuKJqaqS\_qrT3xMXMAnn3uXqb0Ixi9q

-

#سلام\_سلام\_يا\_صاحبي

#مرزوق\_يتحدّث\_عن\_البيزنس

++++++++++++

اتعلّم البيزنس من فيلم "سلام يا صاحبي"  
بقلم "مرزوق" شخصيّا  
$$$$$  
أنسي إزاي يا خوليو – دول سنتين ؟!  
في البيزنس  
Time is Money  
الولاء للشركة ده  
يعني الفلوس اللي الشركة بتشتري بيها ولائك ليها  
$$$$$  
آني مستعدّ أحلف  
عرفنا إنّه في البيزنس  
Time is Money  
ضيف ليها  
Business is Business  
بكلّ معانيها بقي  
-  
الثقة دي تخلّيها للمدام  
غير المدام يبقي فيه شروط  
عقود  
اتّفاقات  
وهكذا  
اللي أوّله شرط آخره نور  
$$$$$  
همّلني آني والحق المحلّ يا ولد  
لو المال مالك اتحرق عشانه عادي  
لو المال مش مالك  
اتحرق عشان مرتّبك  
المال نفسه له أصحاب يتحرقوا عشانه  
$$$$$  
كلّ دول علي واحد مش مرجلة بردو !!  
من أفضل الأوقات اللي تصطاد فيها  
هوّا الوقت اللي يكون فيه السوق واقع  
زيّ مصر حاليا  
فرصة ممتازة للي بيفهم  
-  
لو قرأت عن أفكار ماركس  
هتلاقي فيه حاجة اتكلّم عنها اسمها  
"ميل معدّل الربح للتناقص"  
-  
يعني الأسواق الرأسماليّة في ظلّ التنافس  
بتفضل الأرباح فيها تتناقص دايما  
لحدّ السوق ما يوصل لمرحلة  
يكون الكلّ بيخسر  
-  
المرحلة دي عادة كلّ المتنافسين بيسيبوا السوق فيها  
لو دخلت اصطدت في الوقت ده  
هيحصل إنّك هتبقي محتكر للسوق اللي وقع ده  
وتبدأ دورة جديدة للسوق  
أنا بشبّهها بأسنان المنشار  
-  
ويفضل معدّل الربح يقلّ تاني  
وهكذا  
لدرجة إنّه أحيانا ممكن تفتعل حروب  
عشان السوق الفلاني أوشك يوصل لقاع سنّة المنشار  
$$$$$  
تعرف تنطّ ؟؟  
تعالي نطّ  
فرّق بين الموتسكل والعربيّة  
العمل الحرّ والعمل المؤسّسي  
ادرس مميّزات وعيوب كلّ نوع  
مرونة الحركة في العمل الحرّ ممتازة  
لكن عموما  
قوّة المؤسّسة لا يعادلها شئ  
-  
أنا بشبّه الموظّف إنّه راكب عجلة  
لازم يفضل يبدّل طول الوقت وإلّا يقف ويقع  
-  
العمل الحرّ بتبقي راكب موتسكل  
بتحافظ علي مجهودك  
لكن بردو لازم تفضل منتبه طول الوقت  
-  
البيزنس هوّا إنّك تبقي راكب عربيّة  
منظومة كاملة إنتا بتشغّلها وتستفيد منها  
-  
الاستثمار بقي ده حدّ راكب عربيّة وعنده سوّاق  
ممكن ينام حتّي لو عاوز  
-  
حطّ القاعدة دي دايما قدّام عينك  
الثروة الحقيقيّة  
هي أنك توصل لطريقة تجني بيها المال وانتا نائم  
طول ما إنتا ما وصلتش للمرحلة دي  
إنّ فيه مؤسّسة شغّالة بتدخّل فلوس لرصيدك في البنك  
بينما إنتا نايم أو بتصيّف  
طول ما إنتا فقير  
$$$$$  
فيه عربيّة بوليس نجدة ورانا !!  
ولا يهمّك !!!  
القوانين صنعت للضعفاء  
$$$$$  
بتعرف تعوم ؟؟  
ليه ؟!  
خد الريكوردر اللي وراك  
توكّلنا علي الله  
صلّ علي رسول الله  
-  
دايما ادرس "سياسات التخارج"  
لمّا الشركة توصل لحيطة سدّ  
هتعمل إيه  
لازم تبقي دارس قوانين الإفلاس  
في الدولة اللي بتستثمر فيها مثلا  
أو بمعني أشمل "التخارج"  
لو حبّينا نفضّ الشركة هيحصل إيه مثلا  
-  
عشان كده لازم أيّ شركة بين اتنين أو أكتر  
يتحدّد لها مدّة زمنيّة  
ده بيخلّيك لو زمزقت في نصّ المدّة  
هتقول كلّها سنة والعقد اللي بيننا يخلص  
-  
لكن لو الشركة مش محدّد ليها مدّة لانقضائها  
وجت حصلت مشكلة في النص  
ممكن الشركاء يتخانقوا ويطربقوها علي دماغ الشركة  
فبنقول لهم الأفضل إنّه الشركة يكون ليها مدّة  
3 سنوات مثلا  
وتجدّد بالتشاور بعد كلّ مدّة  
-  
الزواج مثلا له مخرج وهو "الطلاق"  
لو لم يكن هذا المخرج موجودا  
لحدثت مشاكل لا حصر لها  
$$$$$  
الموتسكل غرق !!  
ما يغرق – هوّا بتاع أبونا ؟!  
فيه نوع من الشراكة في الشركات  
اسمه الشراكة بالتوصية  
ده غير الشراكة بالتضامن  
-  
الشراكة بالتوصية إنتا بتحطّ فلوس في الشركة  
وتكسب مع المكسب وتخسر مع الخسارة  
لكنّك مش مسؤول عن الناحية القانونيّة  
-  
يعني لو الشركاء المتضامنين طلعوا بيسرقوا مثلا  
همّا يتسجنوا  
وإنتا براءة  
$$$$$  
هيرمي الكاسيت  
قال له لاء  
كده تحرق قلبي أنا  
-  
نصيحة /  
اوعي تفرّط في أصول الشركة  
الأصول هنا مش الأخلاق والقيم يعني  
الأصول هي أرض الشركة  
المباني  
الماكينات  
وهكذا  
-  
خلّي الوزّة تكبر عشان تبيض كلّ يوم بيضة دهب  
اوعي تدبح الوزّة لمّا تجوع  
$$$$$  
خمسين مرّة قلت لك تنقّي الناس اللي بتشتغل معاها  
بالظبط   
البيزنس هوّا قيادة فريق النجوم  
بينما العمل الحرّ هو إنّك تكون إنتا نجم  
بس ابقي خلّي النجوميّة تنفعك يا نجم  
-  
فيه فرق بين واحد بيجتهد في الـ Work  
وواحد بيبني الـ Network  
$$$$$  
قلت لك ما تتسربعش ع الفلوس  
ادرس منحني حياة المنتج  
وما تتسربعش ع الفلوس  
-  
أيّ منتج عامل زيّ النار  
لازم تدّيها عود كبريت في الأوّل  
وبعد كده هيّا بتشعلل لوحدها  
وفي الآخر لازم تتطفي  
-  
لازم تخسر شويّه في الأوّل  
تصرف شويّه  
وبعد كده منحني الأرباح يبتدي يشتغل  
وفي الآخر لازم تنتقل لمنتج تاني  
أو تطوّر من منتجك  
$$$$$  
عاوز تشتغل معايا اسمك يبقي زيّ البرلنت  
السمعة  
وما أدراك ما السمعة  
-  
لدرجة إنّه بينصح أحيانا  
بتسمية الشركة علي اسم صاحبها  
لو كان صاحبها له سمعة شخصيّة  
زيّ مثلا المقاولين العرب  
دايما بتتنسب لعثمان أحمد عثمان  
-  
لكن ده يتعارض مع فكرة المؤسّسيّة  
فبيكون الحلّ إنّ موضوع الأسماء ده  
يكون قاصر علي الجهات اللي بتقدّم خدمات  
زيّ مثلا دكتور وعنده مستشفي  
أو محامي مشهور  
-  
الناس بتروح ع الاسم  
وبتزعل لمّا تلاقي حدّ غير الشخص ده بعينه  
صاحب الاسم يعني  
هوّا اللي بيخدمهم  
-  
وفي الحالة دي بنقول للشخص ده  
إنّه لازم يكون موجود في الصورة دايما  
يعني ممكن ادخل محلّ الحلّاق الفلاني  
بالاسم  
ممكن حدّ تاني يحلق لي  
لكن لازم الحلّاق الفلاني ده أكون شايفه في الصالة  
وفي الحالة دي ما بتبقاش عارف هوّا حلق لك ولا لأ  
هههههههههههه  
-  
لكن ده مش محبّز مع المؤسّسات  
وإن كان فيه مؤسّسات بتعملها وعادي يعني  
$$$$$  
بسّ خلّي بالك يا بركات  
الأوراق المرّة دي كلّها هتبقي باسمك  
ده بيسمّوه في البيزنس "الكحول"  
$$$$$  
يا أخي المرسيدس حلوة حتّي لو موديل ما قبل الميلاد  
$$$$$  
ده محلّ أكل عيش يا ابن والدي  
واللي عاوز يقرّق يبقي يروح الأراجوز  
يسلمّ فمّك والله  
فيه حاجة اسمها  
اللوائح الداخليّة للشركة  
Internal Regulations  
لازم كلّ الناس تلتزم بيها  
-  
يخلص وقت الشغل  
كلّ واحد يبقي حرّ في نفسه  
لكن الشغل معمول عشان الشغل  
-  
طبعا ما يبقاش جحيم  
لكن بردو ما يبقاش بظرميط  
والموظّفين فاتحين الفيسبوك وبتاع  
$$$$$  
50 60 70  
80  
85  
ههههههههههههه  
دي ما فيهاش دروس ف البيزنس ولا حاجة  
بس بتموّتني م الضحك  
ههههههههههه  
$$$$$  
خد دول  
بتوع إيه دول ؟؟  
حقّ النومة والقميص  
عيب يا جدع إنتا صاحبي  
صاحبي وصاحبك هناك ع القهوة  
علي كده إنتا مالكش صاحب  
ليّا  
مين ؟  
صاحبي دراعي – وعمّي قرشي  
صداع من كتر العظمة  
صداع من كتر العظمة  
$$$$$  
أصل شكّيت إنّك تكون اللي بلّغت عنّي  
حاول الاحتفاظ بأكبر قدر من أسرارك لنفسك  
احذر عدوّك مرّة – واحذر صديقك ألف مرّة  
فلربّما انقلب الصديق – فكان أعلم بالمضرّة  
$$$$$  
كلامك مش دليل  
قول له  
هههههههههههه  
$$$$$  
إحنا مش كلنا علقة ؟  
يبقي لازم ناخد حقّها  
ولا إيه ؟  
إيه طبعا  
هههههههه  
$$$$$  
إيه ده ؟  
إيه ده يا مجنون ؟!  
ده صباع محشي  
ههههههههههههههههههههه  
$$$$$  
قسم ؟  
لا – ده مال ناس  
مال الناس كنّاس يا صاحبي  
$$$$$  
إحنا عايزين الحلاوة بقي يا حاجّ  
الحلاوة دي ممكن تسمّيها  
عمولة  
نسبة  
سمسرة  
وساطة  
كوميشن  
لكن استحالة تبقي "ساقع" بسّ كده  
$$$$$  
عربيتك دي ؟  
تشاركينا بيها  
بسّ دي يلزمها شغل كتير  
الشغل علينا  
والسواقة كمان علينا  
-  
كده شراكة برأس المال (العربيّة)  
شراكة بالتأسيس (تصليح العربيّة)  
شراكة بالمجهود (والسواقة كمان علينا)  
$$$$$  
شخلل عشان تعدّي  
تغيّرت المصطلحات كثيرا هذه الأيّام  
علي كلّ حال   
حاول ان تحافظ علي نظافتك  
فالشرفاء قلّة  
ولكنّهم ما زالوا موجودين  
والحمد لله  
$$$$$  
لمّا تقف علينا البطّيخة ب 3.5  
أمّال هنبيعها للزبون بكام ؟!  
هنا بقي ذاكر ما يسمّي بـ  
منحني توازن العرض والطلب  
وتعرّف علي سعر التوازن  
وابحث عن ما يسمّي  
الربح  
وصافي الربح  
والربح الحقيقيّ  
وهامش الربح  
$$$$$  
ده نصيبك يا بطّة  
وده نصيبك يا زوكا  
وده نصيبي أنا  
الفلوس دي مش هتتقسّم  
ليه بقي إن شاء الله ؟!  
هنشغّلها لحسابنا  
-  
ده اسمه أرباح استثماريّة  
-  
فيه أرباح رأس ماليّة  
يعني اشتريت حتّة أرض بمليون جنيه  
الأرض غليت بقت بمليون ونصّ  
كده النصّ مليون ده جه بسبب رأس المال فقط  
اللي هوّا الأرض يعني  
فدي اسمها أرباح رأس ماليّة  
-  
وفيه أرباح تجاريّة  
يعني اشتريت بضاعة بمليون  
وبعتها بمليون و 200 ألف  
كده ال 200 ألف دول ربح تجاري  
-  
فيه بقي أرباح استثماريّة  
يعني تاخد من الربح وتحطّ في أصل رأس المال  
يعني بدل ما كنت بتتاجر بمليون وتكسب 200 ألف  
هتتاجر بمليون الدورة دي  
الدورة الجايّة تتاجر بمليون و 200 ألف  
-  
الموضوع بيتطوّر مع الشركات المساهمة  
لما يسمّي بـ  
احتجاز الأرباح  
يعني السهم بتاعك كسب 200 جنيه  
بس هنتّفق علي نسبة احتجاز 50 % مثلا  
يعني لازم تسيب 100 جنيه  
يخشّوا الدورة الجديدة كإضافة لرأس المال  
$$$$$  
بتفهم في الطب ؟  
هه – ليه ؟!  
عشان نفتح مستشفي  
ده تفكير غلط  
إنّك تشتغل في حاجة ما بتفهمش فيها  
ده غلط  
-  
وإن كان فيه مساحة طبعا  
لإنّك تشتغل في حاجة  
لا إنتا ولا غيرك بتفهموا فيها  
-  
يعني تفتكس نشاط جديد تماما  
وده مخاطرته كبيرة جدّا طبعا  
عكس ما الناس بتقول  
إنّه دايما الفكرة الجديدة بتفرقع في السوق  
ده غلط  
-  
شوف يا باشا  
لو اتعمل 100 مشروع  
فيه 80 هيفشلوا  
وشّ كده  
ال 20 الباقيين اللي هينجحوا بقي  
هتلاقي منهم 19 مشروع تقليدي  
وواحد فقط مبتكر  
فبلاش افتكاسات الله يكرمكوا  
-  
فيه حالة بتضطرّ فيها تفتكس  
ودي اسمها (سياسة المحيط الأزرق)  
دي بتقول لك إنّ فيه 10 منافسين في مجال ما  
كلّهم بيقطّعوا في بعض لحدّ ما بقوا عاملين  
زيّ اللي بيعوموا في محيط أحمر من دمّهم  
-  
قوم إنتا تسيبهم خالص في محيطهم الأحمر ده  
وتروح تعوم لوحدك في "محيط أزرق"  
يعني منطقة خالية من المنافسة تكون إنتا فيها الرائد  
لكن افتكر إنّي قلت لك بلاش  
هههههههههه  
$$$$$  
وإيه اللي يضمنّا ؟؟  
اسم الحاجّ رضوان  
ده بقي اسمه "العلامة التجاريّة" أو البراند  
وأحيانا بيوصل لدرجة إنّه  
يكون أغلي حاجة في المشروع  
-  
لدرجة إنّه يقال إنّ اسم "كوكاكولا"  
تمنه 30 مليار دولار  
مليار مش مليون  
وده أغلي من ممتلكات شركة كوكاكولا أساسا  
-  
يعني لو عاوز تشتري شركة كوكاكولا  
هتدفع مثلا 10 مليار دولار مثلا  
تمن المباني والأراضي والمنشآت والمكن وكده  
وهتدفع 30 مليار دولار  
تمن إنّك تحطّ اسم "كوكاكولا" علي منتجاتك  
-  
وده اللي فتح الباب لفكرة "الفرانشايز"  
أو الامتيازات يعني  
المنتج بيفضل يعطي قيمة للعملاء  
لحدّ ما الاسم نفسه يعمل صورة ذهنيّة عندّ العملاء  
يعمل Positioning  
-  
بعد كده الاسم بيردّ الجميل للمنتج  
فبيبقي أيّ منتج شايل الاسم ده ضامن القيمة  
وبناءا عليه ضامن البيع  
لحدّ ما توصل إنّك تبيع أو تشتري الاسم نفسه فقط  
ودي فكرة الفرانشايز  
$$$$$  
ده والدك الله يرحمه كان كلّ زرعة  
يرمي خمس ست آلاف جنيه  
لا يخلّينا نكتب وصل  
ولا ياخد قرش فايدة  
-  
طبعا إنّه ما كانش بياخد فايدة ده تمام  
لكن إنّه ما يكتبش وصولات ده غلط  
ربّنا أمرنا بكتابة الديون  
-  
اللي الحاجّ ده كان بيعمله اسمه  
تمويل بالائتمان  
لكن غلط إنّك تشتري محصول  
وهوّا لسّه علي الشجر ولم يثبت صلاحه  
حرام يعني وفيه نهي عن كده  
لكن لو كانت الثمار نضجت  
وبدا صلاحها فعادي تبيعها وهيّا علي الشجر  
-  
لكن ممكن أنا اعطيك الفلوس علي سبيل التمويل  
أو القرض يعني  
كلمة ائتمان يعني قرض  
وبعدين نشوف المحصول اللي طلع بكام  
ونسوّي باقية الفلوس  
ليك باقي تاخده  
عندك زيادة تجيبها  
-  
فيه عكس التمويل بالائتمان بقي  
ما يسمّي توريد بالائتمان  
يعني أنا أجمع المحصول وأعطيهولك ببلاش  
وإنتا لمّا تبيع تعطيني تمن المحصول  
كده المورّد هوّا اللي ائتمن البائع  
-  
أو مثلا أعطيك قماش إنتا تعمله هدوم وتبيعه  
وبعدين تسدّد لي تمن القماش  
ده اسمه توريد بالائتمان  
-  
بمناسبة الحلال والحرام  
في أوّل الفيلم لمّا كانوا بيبيعوا العربيّة  
فقال له 16  
قال له 12  
فمرزوق قال خلاص ب 15  
-  
فيه حاجة اسمها (بيع النجش)  
وبيع النجش هوّا إنّي أقف في السوق  
أبيع الحاجة الفلانيّة ب 100 جنيه مثلا  
وأقول لناس اصحابي يخشّوا يزايدوا عليها  
صاحبي الأوّل يقول عليّا ب 110  
والتاني ب 120  
فالزبون واقف وسطهم يقوم يتخدع بمزايدتهم  
ويحسّ إنّ الحاجة دي تسوي فعلا السعر ده  
في حين إنّها ما تسواش طبعا  
فكده إنتا والاتنين صحابك آثمين  
وده اسمه تناجش  
يعني تعاون علي الخداع  
-  
ومش الحالة دي بسّ  
لكن أيّ حالة تنطوي علي مخادعة المشتري  
لإقناعه بالشراء تعتبر نجشا منهيّا عنه  
كأن تقول له مثلا والله أنا شاريها ب 115  
وباكسب فيها 5 جنيه فقط وتكون بتكدب مثلا  
-  
أو تعمل إعلان يبالغ في قيمة المباع  
تقول مثلا عربيّة فبريكة وهيّا مش فبريكة  
وهكذا  
كلّ هذا من النجش أو الخداع في البيع المنهي عنه  
$$$$$  
شخلل  
ما عاييش شخاليل  
هههههههههههههه  
$$$$$  
باتنين ونصّ  
وتعالي بصّ  
طب باتنين وبسّ  
باتنين وبسّ  
ده نوع من 5 أنواع للتسعير التنافسيّ  
1 - قيمة أعلي بسعر أعلي   
2 – قيمة أعلي بنفس السعر  
3 – نفس القيمة بسعر أقلّ  
4 – قيمة أقلّ بسعر أقلّ بكثير  
5 – قيمة أعلي بسعر أقلّ (بتاعة المجانين)  
-  
الحالة بتاعتنا دي هيّا الحالة الثالثة  
نفس القيمة بسعر أقلّ  
وعيبها هيّا إنّها بتشكك المشتري في القيمة  
$$$$$  
ادّيله 100  
100  
150  
150  
ب 2.5  
ودي سياسة بيعيّة ناجحة جدّا  
يعني هامش الربح قليّل جدّا  
وعدد القطع المباعة كبير جدّا  
يبقي إجمالي المكسب كبير   
-  
ده بيودّينا لمفهوم أكبر من كده اسمه  
(اقتصاديّات الحجم)  
وده معناه إنّك لمّا هتنتج حجم كبير جدّا  
تكلفة القطعة الواحدة هتقلّ أساسا  
عن المنافس بتاعك اللي بينتج حجم أصغر  
-  
لأنّك بتشتري خامات جملة – يعني أرخص  
بتصنّع بطرق تصنيع أرخص – زيّ الإسطمبات مثلا  
الإسطمبات ما تبانش قيمتها إلا مع الإنتاج الحجمي  
فبتكون المنظومة ماشية مع بعضها  
بتقلّل السعر قوي  
بتبيع كتير جدّا  
بتكسب كتير  
لمّا بتبيع كتير التكلفة أساسا بتقل  
بقيت بتكسب كمان من باب تقليل التكلفة  
مش من باب زيادة هامش الربح  
فبقيت بتكسب من بابين  
أوّلهما تقليل التكلفة  
وثانيهما تكبير حجم البيع أصلا  
$$$$$  
معاكم ترخيص ؟  
أيوه يا بيه  
اظبط الورق يظبطك  
$$$$$  
إنتا تبيع الفاكهة  
وأنا أشيلهالك  
دي بقي اسمها "اللوجستيّات"  
النقل يعني بسّ بيدّوها اسم يخضّ  
زيّ ما الطعميّة بقي اسمها "جرين بورجر" كده  
ههههههههههه  
$$$$$  
في المرّة التانية بعد ما ضربوا قطّاع الطريق  
مرزوق عطاهم فلوس وقال لبركات ببصّ لقدّام  
وده يفكّرني بوالدي الله يرحمه  
كان بيقول (احرس القصب بقصب)  
يعني لو عندك غيط قصب  
كلّ ما يعدّي عليك حدّ اعطي له عود  
كده انتا خلّيت كلّ واحد من دول حارس للغيط بتاعك  
لو حدّ منهم شاف مشكلة هتحصل للقصب بتاعك  
هيمنعها  
او هيجري يقول لك  
الله يرحمك يا أبي  
-  
لازم تفهم إنّ مش كلّ المكسب فلوس  
ومش كلّ الدفع خسارة  
-  
يعني ممكن تكسب حاجات تانية غير الفلوس  
خبرة – سمعة – اكتشاف أعداء  
-  
وممكن تدفع فلوس وتبقي كسبان  
تأمين مزاد  
مصاريف علي سفر بغرض البيزنس  
وهكذا  
$$$$$  
ايه الحكاية ؟!  
السوّاق ده باين عليه نايم  
لا ده مش نايم  
دي عربيّة الباشا  
الذكاء هو سرعة تحديد الموقف  
وسرعة التعامل معه  
يعني أوّل واحد يضحك ع النكتة  
أوّل واحد يجري لو حصل زلزال  
أوّل واحدة تقلع الشبشب لمّا تتعاكس  
وهكذا  
-  
مش هنستنّي ساعة والدنيا بتخرب  
عشان تفهم إنّها بتخرب  
ونستنّي ساعة كمان عشان تاخد قرار  
$$$$$  
لمّا العربيّة التانية طلعت وراه علي الطريق  
اهتمّ دايما بتأمين المؤخّرة  
كلّه إلا المؤخّرة  
لو بتتخانق مع ناس كتير  
خلّي ضهرك للحيطة  
الحيطة أأمن لك من البشر  
$$$$$  
بركوتّه لسّه بيقول (ده باينّه كمين)  
مش بقول لك الذكاء هوّا سرعة تحديد الموقف  
وسرعة اتّخاذ ردّ الفعل  
قال باينّه قال  
لا يلزم أن تشرب البحر كلّه لتدرك أنّه مالح  
$$$$$  
عادل إمام لمّا نطّ ع الفاصل الحديد  
في الترلّة وهيّا ماشية  
دي لقطة عمره من حيث الآكشن يعني  
-  
والسوّاق اللي كان بيضحك وهوّا بيتضرب   
دي لقطة الفيلم  
هههههههه  
-  
والترلتين اللي خبطوا ف بعض وفرقعوا  
دي هبدة الموسم  
$$$$$  
ماحدّش بياكلها بالساهل  
$$$$$  
لقطة عادل إمام  
لمّا طار ونزل علي دماغه دي مسخرة  
هههههههههههه  
-  
والصريخ لثابت طول المشهد مسخرة أكبر  
$$$$$  
بتتّهموا مين بحرق العربيّة  
الله أعلم يا بيه  
لازم دايما تكون عندك الخطّة "ب"  
ويا ريت لحدّ الخطّة "ي" لو تقدر  
$$$$$  
بالنسبة لحرق مخازن الباشا  
تقول الحكمة  
إذا ضربت فأوجع – فإنّ العاقبة واحدة  
$$$$$  
البيوت دي فيها ناس ؟  
اكيد يا صاحبي – بسّ مش زيّنا  
لا زيّنا – بس عرفوا السكّة منين  
هوّا كده بالظبط يا مرزوق  
$$$$$  
الوكالة والآجانس والجراج والمخازن  
دول كلّهم بتوعي أنا – فلوسي أنا  
علي كده الباشا حسّان والبلاقسي دول فاترينة  
بالظبط  
-  
وموضوع الفاترينة ده هوّا تطوّر الكحول  
تستخدمه لمّا تكبر قوي يا صاحبي  
لمّا ثروتك تعدّي الـ 17 ألف جنيه مثلا  
فيه ناس بتحبّ تبقي دايما ظاهرة قدّام أملاكها  
المنظرة آخرها إنّك هتشيل الليلة لوحدك  
الفاترينة دي اختراع بيزنساوي رائع  
-  
عاجباني قوي الوكالة والآجانس دي  
مع إنّ آجانس يعني Agency  
يعني وكالة بردو  
دي حاجة كده زي ما في العربيّات  
في الدبرياش فيه ديسك وإسطوانة  
مع إنّ ديسك يعني إسطوانة بردو  
هههههههه  
بردو ؟!  
آه بردو  
$$$$$  
30 آخر كلمة  
والمهلة 5 ثواني  
هات العقود عشان نمضيها دلوقتي  
مش قلت لك الذكاء هو سرعة تحديد الموقف  
وسرعة اتّخاذ القرار المناسب  
$$$$$  
مرزوقكو للأغذية الطازجة  
دي موضة عصر الانفتاح الاقتصاديّ  
كلّ شركة عبارة عن اسم صاحبها  
متبوعا بحروف "كو"  
عثمانكو محمّدينكو تيموركو  
المفروض إنّ "كو" دي اختصار كومباني  
بسّ هيّا مشت علي إنّها آداة ملكيّة للمخاطبين  
زيّ ما أقول لك مثلا بلدكوا وعربيّتكوا وفلوسكوا  
وهكذا  
الشعب المصري ده أنتيكة  
هههههههههههه  
-  
الموضة الحاصلة حاليا بقي هيّا ضمير الملكيّة للمتكلّم  
زيّ مثلا واحد يعمل شركة فيسمّيها  
عربيتي – ورشتي – محمصتي – مشروعي   
وهكذا  
ولو كان المشروع خدمي يبقي بينتهي ب (لي)  
اشحن لي – ترجم لي – احلق لي   
وهكذا  
دي بقي موضة عصر الانفشاخ الاقتصاديّ  
$$$$$  
ما هو لازم نحلم بالحاجة عشان نحقّقها  
$$$$$  
اللي عايز يحارب واحد لازم يعرف عنّه كلّ حاجة  
عشان يعرف يضربه فين  
$$$$$  
بالنسبة لمرحلة النسوان اللي في الفيلم  
لازم تعرف إنّه النسوان والبيزنس دونت ميكس  
دي مراتك لوحدها ممكن تخسّرك كلّ ما تملك  
تقوم تروح تفتح ع البحري  
انسي  
العطّ مالوش رجلين  
والحجر الداير لا بدّ عن لطّه  
$$$$$  
الستّ اللي تلاقي راجل يحبّها  
وما تحطّوش في عنيها وتغطّيه برموشها  
تبقي عبيطة  
قولي لهم يا حاجّة قولي لهم  
$$$$$  
بطّة مش ليك يا مرزوق  
طيّب  
ههههههههههههه  
$$$$$  
هتضرب هنضرب  
هتكسّر هنكسّر  
هتحرق هنحرق  
ومش برجّالتنا  
بإدينا  
لقطة الفيلم بامتياز  
بسّ الضرب كلّه شئ  
والضرب تحت الحزام شئ تاني خالص  
$$$$$  
أخيرا  
شوف الفيديو ده  
[https://www.youtube.com/watch?v=UAmchcvmMTY](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.youtube.com%2Fwatch%3Fv%3DUAmchcvmMTY%26fbclid%3DIwAR207qQ2fjk9nT8sboYxTbOamoSlGwqGGEbAEIsPhSHvfz7c7u06KNlpgLo&h=AT2gVuylVmxxrtAC0nKbm0PYBQmHRC1dt-WW6VSUACMKKFCWhVJJTtvKUauYyKGhn4sM7b3koN0eC9xZfISCfpoZ9w_NX3nNQElqymwklKk3DnEr3QbDlUisKb-QRVuux_YVHE3-t3aaQ3ed3-McdoMIW4b8o1MR)  
ده ساعة ونصّ  
فيهم تجميعة معلومات  
محتاج تتعلّمها في سنة ونصّ  
-  
لو إنتا رايق قوي بقي  
شوف السلسلة دي  
[https://www.youtube.com/playlist…](https://l.facebook.com/l.php?u=https%3A%2F%2Fwww.youtube.com%2Fplaylist%3Flist%3DPLAjuKJqaqS_qrT3xMXMAnn3uXqb0Ixi9q%26fbclid%3DIwAR2X3KGcgzhMN1lCUa5S8ihKQmY_Ajzpidlg1S_lHQ29bfe6ktNxOGzPdTo&h=AT025ZSo9s0XuPMhrzWrnuzXf-cW-gVJZNl_g8bseNmnoRa6C99UzFztNJckTFKE0jynXYt-1SvR9DtN_nTkCJJBfDSv5ZFd5zhsJQJT7t0XRneBJsahi3JYBXMaLGqcOt-tWyMBUuKwP896JTcPX6tH_BFVnbtX)  
-  
[#سلام\_سلام\_يا\_صاحبي](https://www.facebook.com/hashtag/سلام_سلام_يا_صاحبي?source=feed_text&epa=HASHTAG)  
[#مرزوق\_يتحدّث\_عن\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/مرزوق_يتحدّث_عن_البيزنس?source=feed_text&epa=HASHTAG)