بخصوص الطلبات المتكررة عن أفكار المشاريع

.

هل حضرتك متخيل إني ما عنديش أفكار مشاريع ؟!

طيب هل حضرتك متخيل إني ما عنديش أفكار مشاريع ممتازة ؟!

طب هل حضرتك متخيل إني ما عنديش أفكار مشاريع جديدة لمنتجات لسه ما اتصنعتش في مصر . ولو اتصنعت هتكسر الدنيا ؟!

.

يعني انا بقالي ٥ سنين باحرت السوق المصري

وواخد البلد قياسة من شرقها لغربها ومن شمالها لجنوبها

وحوالي ٧٠ دراسة جدوى عملتهم لغاية دلوقتي

وحوالي ٢٠٠ استشارة لأصحاب مصانع ومستثمرين مقبلين على الاستثمار الصناعي

عشان بعد دا كله ما ابقاش عارف أفكار مشاريع ؟!!

.

حضرتك أنا عداد عربيتي ٦٣٠ ألف كيلو !!!

يعني عربيتي تعرف أفكار مشاريع . هابقى انا ما اعرفش !!

.

لكن !!!

هل حضرتك متخيل إن بعد دا كله حضرتك هتقول لي أنا عاوز فكرة مشروع

فأقوم أنا قايل لك فكرة مشروع !!!

مستحيل طبعا

.

طيب دي مصلحتي ؟!

لأ طبعا

.

مصلحتي إني أقول لك على أفكار

وحضرتك تعمل دراسة . وتدفع فلوس

أمال ايه

ونهيص

.

بس المهم هو . وبعدين ؟!

.

وبعدين لحضرتك لما تخسر الفلوس ؟!

وبعدين لحضرتي لما حضرتك تحس إنك اتنصب عليك وتجرسني ع الفيسبوك ؟!!!

.

الحمد لله كل الناس بتقول عليا باعمل بلوك للي يقول لي صباح الخير

لكن مين قال عليا نصاب ؟!

.

ولو حد قال عليا نصاب الناس هيا اللي هترد عليه الحمد لله

.

المجال بتاعنا مغري للنصب

والناس مغرية إنها يتنصب عليها أصلا

الناس بتبقى بتترجاك تنصب عليها !!!

.

ما ينفعش يا فندم تقول لحد ( متخصص ) إنك عاوز فكرة مشروع . فيقوم قايل لك على فكرة

.

هوا ينفع حضرتك تقول لدكتور اكتب لي دوا . فيكتب لك دوا ؟!

كده من غير ما يكشف عليك !!

.

طيب ينفع يبص في وشك وهيئتك . فيكتب لك دوا ؟!!

.

طيب ينفع يكون لسه كاتب روشتة لحد قبلك . فيقوم مصورها وعاطيها لك ؟!!

.

طيب ينفع أخوك ابن امك وابوك . توأمك . يكون حصلت له نفس المشكلة . وراح للدكتور وكتب له روشته . ينفع يعطيها لك ؟!!!

.

كذلك

ما فيش حاجة اسمها قول لي فكرة مشروع

.

حضرتك اللي قول لي

.

أولا /

ما هو راس المال المخصص للمشروع ؟

.

حضرتك معاك كام

والكام دا كام منه سيولة

والسيولة دي كام منها متوفر معاك حاليا

.

عشان لو حضرتك معاك مبلغ قليل . يبقى حرام تضيع وقتي وأضيع وقتك

ومبلغ قليل هنا يعني أقل من مليون جنيه

.

يعني ما ينفعش نعمل مشروع بأقل من مليون جنيه ؟

ينفع طبعا

.

لكن أنا مش هدفعك عشرات آلاف الجنيهات في دراسة . وانتا كل اللي معاك هو عشرات مئات الآلاف

.

طيب

تقصد إن طالما معايا مليون جنيه . يبقى أقدر أعمل أي مشروع صناعي ؟

لأ طبعا

.

فيه مشاريع أقل نموذج عملي منها بيحتاج ٣ أو ٥ مليون

.

وبقول نموذج عملي

يعني ممكن تعمل نموذج ب ٣٠٠ ألف جنيه من نفس المشروع

بس هتبقى رميت فلوسك في الأرض في شوية مكن خردة . وطلعت منتج غير منافس

كنت وفرت الفلوس أحسن

.

ممكن تعمل مصنع مكرونة بأقل من مليون جنيه

مصنع علف بأقل من مليون جنيه

مصنع بطاطس نصف مقلية بأقل من مليون جنيه

.

بس مش هتعرف تبيع !!!

لإنك هتطلع منتج أقل من الشعبي

.

ما هما اللي بيصرفوا ملايين على نفس المشروع دول مش مجانين حضرتك

وانتا بقى الفكيك اللي شفت اللي الناس كلها مش شايفاه . وقدرت تعمل نفس المشروع بمئات الآلاف

.

دا بالظبط شعور اللي بياكل سندوتش كبده بخمسة جنيه . ومتخيل إنه بياكل كبدة !!!

.

طيب افرض إني مش معايا راس المال الكافي لكن معايا الفكرة

للاسف ما اقدرش اساعد حضرتك

.

الفكرة دي بنت حضرتك

وأنا عندي بنات محتاج اصرف عليهم

فأنا مش هاتبنى بنت حضرتك ببلاش . وأشوف فاعل خير يصرف على بناتي

.

أنا فاتح المكتب عشان أعمل دراسات بفلوس . لناس معاها فلوس . وعاوزة تعمل مشاريع

مش عشان اقف جنب الناس لحد ما يحققوا أحلامهم

.

لو حضرتك مش معاك فلوس . ف hard luck

اشتغل موظف وارضى بالأمر الواقع . من رضي فله الرضا

.

ولو تقدر تترقى درجة . وتشتغل عمل حر . لحد ما توفر راس مال المشروع . يبقى أحسنت

.

طيب دلني على طريق للتمويل

لأ

أنا مش هدلك على طريق آخره السجن

.

طيب هات لي شريك

لأ

ادخل في جنازة . وما تدخلش في جوازة

.

طب نعمل شركة مساهمة ونضمن حقوق الشركاء . قصدي المساهمين

لأ

.

لما تبقى عندك شركة مستقرة وكبيرة . إبقى حولها لشركة مساهمة

لكن ما تبدأش المشروع بشركة مساهمة . لإنك مش هتتجاوز المرحلة النظرية دي

هتقضوها خناق . وهتتفض الشركة قبل ما تتعمل . وهتتفض بمشاكل

.

والمشاكل في حالة الشركة المساهمة بتبقى مشاكل قانونية بجد . مش خلاف هيتحل في قعدة

الشركات المساهمة أموالها أموال عامة . يعني هتتعاملوا كإنكوا سرقتوا فلوس الحكومة !!

.

طيب حضرتك معاك فلوس

حلو

.

ثانيا /

خبرة حضرتك إيه بقى . هل عندك خبرة في الصناعة

يعني كنت شغال مدير مصنع مثلا قبل كده

كنت شغال مدير إنتاج ؟

.

لأ

أنا كنت شغال مقاول

طيب كمل في المقاولات

.

اتخنقت منها

تعالى نشوف اتخنقت منها ليه

أكيد فيه أسباب

وأكيد بعض الأسباب دي ممكن حلها

تعالى نشوف ممكن تتحل ازاي

.

الهروب مش الحل الأول

الحل الأول هو إنك تعصر اللمونة

تعالى نعصر لمونة المقاولات دي نشوف انتا مخنوق منها ليه

.

هل فيه ناس غيرك شغالة في المقاولات وبتكسب ؟

أكيد

.

طيب طالما أكيد . يبقى المجال فيه فرصة

إنتا مش لاقي مساحتك فيه . تعالى نشوف إيه السبب

لكن مش أسهل حل إنك اتضايقت من المجال تقوم سايبه !!

.

إنتا فاكر إنك هتحقق نفس خبرتك في المقاولات في الصناعة بسهولة

وانتا فاكر إن الصناعة ما فيش فيها مشاكل زي ما المقاولات فيها مشاكل !!

.

إنتا بس شايف مشاكل المقاولات . ومش شايف مشاكل الصناعة

العشب دائما أكثر اخضرارا على الجانب الآخر من الطريق

.

طيب أنا ناجح في المقاولات . بس شايف الصناعة فيها ربح أكبر

دا كلام جميل . كلام معقول

كده انتا بتتحرك للأمام . مش بتهرب من الخلف

.

تعالى بقى نصنع حاجة بتتباع للمقاولات

اطلع السلم درجة بدرجة

رجل على درجة المقاولات . ورجل على درجة الصناعة

.

لو صنعت منتج بيتباع للمقاولات . هتبقى رجل التسويق عندك واقفة على درجة المقاولات

ورجلك التانية مرفوعة على فنيات الصناعة

.

لكن ما تنطش برجليك الاتنين من سلم المقاولات لسلم الصناعة تسويقيا وفنيا !!

.

أمن جبهة من جبهات الحرب . وافتح جبهة

التسويق جبهة . والفنيات جبهة . ما تفتحش الحرب في جبهتين مرة واحدة

.

ملحوظة ع الهامش

معنى حرب إنها تكون على جبهتين أو أكتر

لكن اللي على جبهة واحدة بيبقى اسمها عملية

.

يعني سنة ٧٣ مثلا

مصر كانت بتقوم بعملية السادس من أكتوبر . والسادات قال كده في بيان الحرب بالمناسبة

.

بينما إسرائيل كانت بتقوم بحرب يوم كيبور . لإنها كانت بتحارب على جبهتين

.

ما علينا

عودة للموضوع

.

ما تعملش حرب . إعمل عملية

.

وشوية شوية هقول لك إن العملية العسكرية نفسها بتتقسم لمعارك

.

العملية هي إن كل الجيش يشارك في اتجاه واحد

المعركة هي إن جزء من الجيش يشارك في اتجاه واحد

عشان كده احنا بنقول مثلا ( معركة الدفرسوار )

مش عملية ولا حرب الدفرسوار

.

نرجع للسؤال الأول

سألتك . هل عندك خبرة فنية

افرض قلت لأ

.

ولو

ما فيش مشكلة

.

ثالثا /

هل عندك خبرة في التجارة ؟

أيوه

جميل

حضرتك بتتاجر في إيه ؟

.

بتاجر في المواد الغذائية . بس عاوز أصنع منتجات بلاستيك

ليه ؟!

ما تصنع مواد غذائية

.

أنا اتخنقت من المواد الغذائية يا هندسة

لأ . دا مش كلام . اقرأ اللي قلته للمقاول

أعصر اللمونة

.

طيب أنا بحب المواد الغذائية . لكن شايف إن البلاستيك فرصته أكبر

أو أنا خايف أصنع مواد غذائية عشان متعقد من التموين

وهو كذلك . صنع مواد تغليف بلاستيكية . للمواد الغذائية

.

بردو ؟!

ما قلت لك أمن جبهة وافتح الحرب في جبهة

.

طيب افرض إن حضرتك لا عندك خبرة فنية ولا تسويقية

ولو . المهم معاك فلوس ؟!

أيوه موجودة الحمد لله

.

طيب أمن فلوسك في أصول تحافظ على قيمتها

أنا بفضل سبائك الذهب

وتعالى نغطس لنا غطس نتعلم فيه جبهة من الجبهتين

.

طيب نتعلم أي جبهة ؟!

نتعلم الجبهة الأصعب . وهي التسويق

.

الفنيات أسهل بكتير من التسويق

المشكلة كلها في السوق

.

وأصعب حاجة في السوق هي ( فهم ثقافة سلسلة التوريد في المجال محل الدراسة )

.

فيه حاجة اسمها التدفقات النقدية !

.

يعني

حضرتك هتشتري البطاطس الكيلو مثلا ب ٥ جنيه

هتحتاج ١.٦ كيلو بطاطس خام عشان تطلع كيلو بطاطس نصف مقلية

يعني ب ٨ جنيه بطاطس

وهتصرف مثلا ٤ جنيه زيت وأكياس

بقى الكيلو متكلف عليك خامات ١٢ جنيه

.

وهتصرف كمان ٣ جنيه عمالة وكهرباء ونقل إلخ

بقى سعر الكيلو ١٥ جنيه على باب المصنع

.

هتبيعه لتاجر الجملة ب ١٦

تاجر الجملة هيبيعه للمحل ب ١٧.٥

المحل هيبيعه لست البيت ب ٢٠

.

شفت الكلام اللي فات دا كله

دا كلام فارغ

المهم هو . الدفع ده بيحصل إمتى ؟!!!!!

التدفقات النقدية

.

يعني

لو كل العمليات دي الفلوس بتتدفع فيها في لحظتها

كانت الحياة بقت جميلة enjoy

.

لكن المشكلة إن فيه مطاطية في كل مرحلة

.

عارف لما يبقى عندك فرامل في العربية . بس فرامل إسفنجية

زيت الفرامل فيه فقاعات هوا

فبتدوس ع الفرامل . العربية ما بتفرملش

أو بتفرمل . بس برخامة

.

هوا من حيث فيه فرامل . فيه فرامل

بتفرمل ؟ بتفرمل

بس إمتى . دا الخازوق حضرتك

إمتى ؟!

.

ودا معنى التدفقات النقدية . أو ال cash flow

.

حضرتك اشتريت الخام . دفعت فلوسه كاش . ولا آجل ؟

الناس بتدفع آجل

.

طيب وانتا جديد هتحسب نفسك زي القديم في السوق . ليك نفس دلاله . بإمارة إيه ؟!

هتدفع كاش

.

طب اشتريت قد إيه . اشتريت اللي يشغلك يوم ؟

لأ طبعا

.

وهتشتري اللي يشغلك ٣ شهور مثلا

وكاش . ولا كنت دافع الفلوس قبل ما البطاطس تتزرع أصلا ؟!!!

يعني أسوء من الكاش

.

يعني بند واحد ممكن فلوسه تتدفع قبل أو أثناء أو بعد التنفيذ

دا معنى ال cash flow

.

طب عملت أكياس . تكلفة الكيس ٥٠ قرش . ما الحياة جميلة أهي والصناعة سهلة . أمال بيعقدوها ليه

.

لا يا باشا ولا تعقيد ولا حاجة

بس هتكتشف بعدين إنك محتاج تعمل طن أكياس . مصنع الأكياس مش هيعمل لك أقل من كده

.

ولا انتا فاكر الكيس ب ٥٠ قرش . فهتعطيه ٥٠ قرش . وتاخد كيس . هههههههه

.

الطن ده تلاقيه مثلا ب ١٥٠ ألف جنيه . ولازم كاش !!

طيب عملت كل ده . وصنعت . وبعت للموزع

عات فلوس بقى

لا والله لما ابيع للمحل

.

والمحل لا والله لما ابيع للزبون

.

وييجي المحل يلابط مع الموزع

والموزع يلابط معاك

وماتش مصارعة روماني حضرتك

عرق وتلزيق ومرماطة

.

فيه فرامل . بس ما بتفرملش

.

لو كل عمليات الدفع اللي ع الورق بتحصل في لحظتها . كانت بقت الدنيا جنة

لكن فيه لاج بين كل عملية والتانية . بتدوس بنزين دلوقتي . العربية بطة

بتدوس فرامل . العربية فيرنا

.

فاكر احنا كنا واقفين فين ؟!!

هههههههه

.

قلت لك نتعلم الجزء الصعب

التسويق قبل الفنيات

.

وقلت لك إن الأصعب في التسويق هو ( فهم ثقافة سلسلة التوريد في المنتج محل الدراسة )

يعني التحصيل بيتم ((( إمتى ))) في كل مرحلة من مراحل العملية

.

طيب نتعلم ده إزاي ؟!

ممكن نعرفه من حد شغال في توزيع المنتج

لكن أنا أفضل إنك تشتغل في توزيع المنتج بنفسك

ليس من رأى كمن سمع

.

خلصت عملية التسويق

ندخل على عملية الفنيات

ودي بردو هناخدها معركة معركة

.

المعركة الأولى هتكون التصنيع لدى الغير

وده له عيوبه زي ما له مميزاته

.

لكن هتستحمله لإنه بيأمنك من مخاطرة رمي الفلوس في المعدات مرة واحدة

.

بعد المعركة دي هتعمل مصنعك بقى

فبنقسم المعركة دي بردو لمعركتين

.

هوا احنا مش هنحارب ولا إيه يا جنرال ؟!

هههههههه

.

بس ابقى سد في الحرب حضرتك

.

مصنعك الشخصي نفسه هنقسمه لمرحلتين . معركتين

.

المعركة الأولى . المصنع الأول . أول ٥ سنين

مصنع إيجار . صغير . مكن مستعمل

.

ويا سلام لو وقعت على مصنع اتعمل وما اشتغلش . وصاحبه عاوز يبيع المكن . كسر زيرو يعني

.

أو صاحب المصنع مات . والورثة مش عارفين يشغلوا المصنع . فرحت أجرته منهم

.

بعد ال ٥ سنين بقى نبقى نعمل المصنع اللي بيقول عليه الكتاب

.

طيب هنعمل كل الفرهدة دي في منتج إيه أصلا ؟!

.

دا موضوع تاني

لو حضرتك عندك راس المال وعندك الاستعداد للتعامل مع السوق والفنيات . ممكن نقعد نحط الخريطة ع المكتب . ونشرح فيها للصبح . لحد ما نمسك طرف خيط مناسب ليك

.

وزي ما قلت لحضرتك دي روشتة بتتوصف لكل حالة على حدة

.

أحد العملاء مثلا كان عاش فترة من عمره في نيوزيلاندا

فما ينفعش تاني يوم من الجلسة مع العميل ده أقترح على حضرتك تتاجر في الزبدة !

ولا ينفع هوا ياخد مني الاستشارة ويعطيها لحضرتك

.

اختيار الفكرة موضوع مش سهل

أي نعم هوا بياخد وقت قليل

لكن لو اخترت فكرة غلط

فكل ما تجتهد . كل ما تبعد عن نقطة الصفر

.

ووقت ما هتنتبه إنك غلطت . هتلاقي نفسك محتاج ترجع الطريق دا كله تاني . مع حساب خسائره . وترجع تبدأ من الصفر تاني !!

.

على العموم

أنصح بمشاهدة محاضرة أفكار المشاريع الصناعية

على قناة المكتب على اليوتيوب

.

كذلك أنصح بمشاهدة حلقات سلسلة دراسات الجدوى للمشاريع الصناعية

.

وما تطلبش الروابط