[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVaOUCLNnb747ZzRBJlpdqFwicTFztNG2tJim5gp1NFotE2X77gqt0_oNlrX70UnGxApO3hYuoG8dJyinhiZaTIZD_Div7gcvXRR-oqFdwyccGCgw7Jcxwt8WfCNohXjLgTaYKqdLMgnBnnggjkBUVm0ZmenelF0GgFX_OkF94AbZPcukjaXQT3dH1ofdw4ZGc&__tn__=*NK-R)

.

تعمل منتج وسيط . ولا منتج نهائي ؟!

دقيق ولا عيش

ورق ولا كرتون

قماش ولا ملابس

خشب كونتر ولا موبيليا

مكونات أجهزة منزلية . ولا أجهزة منزلية ؟!!

.

شوف حضرتك

الموضوع كبير

وفني جدا

وليه معايير كتير

فركز معايا

.

المعيار الأول /

.

بالنسبة لهامش الربح

هامش الربح بيكبر كل ما تقرب من العميل النهائي

وبيصغر كل ما تقرب ناحية الخامات الأولية

.

يعني أقل هامش ربح في السلسلة هو هامش ربح القمح

وبعدين يزيد هامش الربح في الدقيق

وبعدين يزيد جدا في الخبز

.

لسببين

أولا

حجم البيع بيقل

يعني صاحب مزرعة القمح بيبيع ١٠٠٠ طن قمح ل ١٠ مطاحن

المطحن بيبيع ١٠٠ طن دقيق ل ١٠ مخابز

المخبر بيبيع ١٠ طن خبز

.

ثانيا

نوعية العميل

المخبز بيبيع لست البيت الساذجة

فبيحط عليها هامش ربح كبير

.

المطحن بيبيع لصاحب المخبز الفاهم

فبيحط عليه هامش ربح أقل

.

المزرعة بتبيع لصاحب المطحن العقر

فبتحط هامش ربح صغير جدا

.

في النهاية مين بيكسب أكتر ؟!

اللي بيكسب أكتر هو اللي في أول السلسلة

لإنه بيبيع بهامش ربح أقل . لكن بأحجام بيع عملاقة

ففي النهاية المحصلة بتكون أكبر

.

عشان كده بننصحك دائما مع الوقت تاخد خطوة للخلف

لحد ما تبقي شغال في المنتجات الأولية فقط

فلو عندك مصنع كرتون مثلا . هننصحك تعمل مصنع ورق

.

وده طبعا محتاج راس مال أكبر

.

لكن في البداية لو راس مالك قليل

وهتشتغل بمبدأ هامش ربح كبير في حجم بيع قليل

يبقى إبدأ بالمنتج النهائي

.

المعيار الثاني /

سهولة التسويق

المشاريع اللي بتصنع منتح نهائي . بتبيع للعميل النهائي

فبتاخد معركة التسويق في سلسلة التوزيع

.

يعني مثلا

مصنع أجهزة منزلية . دا هيخوض المعركة مع موزعين الجملة

وموزعين الجملة هيخوضوا المعركة مع محلات الأجهزة المنزلية

وصولا لإن التليفزيون أو البوتوجاز أو الخلاط يوصل للعميل النهائي

.

السلسلة دي كل حلقة فيها بتضغط على اللي قبلها

وكل حلقة عاوزة تطلع هامش ربح كبير من اللي قبلها واللي بعدها

.

فكلهم بيصبوا الضغوطات دي على أول حلقة في سلسلة التوزيع . وهي مصنع الأجهزة المنزلية

.

لكن

مصنع مكونات الأجهزة المنزلية بيخوض معركة صغيرة وقصيرة ومعروفة مع مصنع الأجهزة المنزلية

هما طرفين فقط بيتفاوضوا على المواصفات والأسعار والمواعيد والتحصيل

.

فتسويق المنتج الوسيط أسهل من تسويق المنتج النهائي

.

ضيف على كده العدد

.

مصنع المكونات بيبيع ل ١٠ مصانع أجهزة

فعنده ١٠ معارك فقط

.

لكن مصنع الأجهزة بيبيع ل ٥٠ تاجر جملة

كل تاجر بيبيع ل ١٠٠ محل

كل محل بيبيع ل ١٠٠٠٠ عميل

.

فحجم شبكة التعاملات هنا أكبر بكتير

وممكن ترجع لك مرتجعات من آخر حلقة في السلسلة

.

فلو انتا في الأول وخايف من حرب التوزيع

فخليك في المنتج الوسيط

.

المعيار الثالث

رأس المال

.

راس المال المطلوب بيكبر كل ما ترجع خطوة للخلف

فراس المال المطلوب لمصنع الكرتون مثلا من ٥ ل ١٠ مليون

مصنع الورق محتاج من ٥٠ ل ١٠٠ مليون

.

ففي البداية لو مش معاك راس المال الكافي . هتضطر تشتغل في المنتج النهائي

.

لكن . لو معاك راس المال الكافي

فابدأ بالمنتج الوسيط

.

طيب . افرض راس المال متساوي . ودا بيحصل

يعني مثلا مصنع الموبيليا محتاج ٥ مليون

ومصنع الكونتر محتاج ٥ مليون

.

في الحالة دي أرشح لك مصنع المنتج النهائي

لإنك لو صنعت منتج وسيط محتاج ٥ مليون

هيتباع لمصنع منتج نهائي قيمته ٥ مليون

فتوقع إنه مع الوقت صاحب مصنع المنتج النهائي هيصنع المنتج الوسيط ويستغنى عنك

.

لو انا صاحب مصنع منتج وسيط قيمة المصنع بتاعي كبيرة

فأنا بابقى متطمن من صاحب مصنع المنتج النهائي إنه مش هيقدر يستغنى عني

.

يعني أنا صاحب مصنع ورق مثلا . فمش بكون خايف إن صاحب مصنع الكرتون يستغنى عني

لإنه عشان يستغنى عني محتاج ٥٠ ل ١٠٠ مليون يعمل بيهم مصنع ورق

والمبلغ ده أنا عارف إنه مش معاه

.

لكن

لو انا مصنع منتج نهائي . فأكيد بفكر استغنى عن مصنع المنتج الوسيط لو لقيت تكلفة مصنعه متوفرة معايا

.

فلو لقيت المصنعين تكلفتها متقاربة . فما تصنعش المنتج الوسيط . وتحط نفسك في موضع إنك يتم الاستغناء عنك لاحقا

.

المعيار الرابع /

التصدير

تصدير المنتج النهائي أسهل من تصدير المنتج الوسيط

يعني انتا صنعت مروحة مثلا . سهل تصدرها . لإن الشعب في البلد التانية عارف المروحة

.

لكن لو صنعت موتور مروحة . فانتا محتاج تنافس كل مصانع المواتير في العالم اللي بتصدر لمصانع المراوح في الدولة التانية

.

دا غير إن الدولة التانية ممكن ما يكونش فيها مصانع مراوح أصلا !!

.

وفيه نقطة تانية هنا . ألا وهي توافر المواد الخام وعدم توافر المنتج النهائي في معظم الدول

.

يعني عادي إن دولة يكون فيها خشب . وتكون مش شاطرة في تصنيع الموبيليا

يكون فيها ألبان . لكن مش شاطرة في تصنيع الأجبان

يكون فيها بترول . لكن مش شاطرة في تصنيع البتروكيماويات

.

فحضرتك تقدر تصدر للدول دي المنتج النهائي

لكن صعب تصدر لهم الخام أو المنتج الوسيط

.

ويا حلاوتك بقى لو استوردت منهم الخام . وصدرت ليهم المنتج النهائي . سايكس وبيكو هيرسلوا ليك تحياتهم من الجحيم

.

وطبعا نرجع لنقطة هامش الربح

فنلاقي إنك هتقدر تحط هامش ربح كبير جدا على الملابس اللي بتصدرها

لكن مش هتقدر تحط هامش ربح كبير على القماش

.

لإنك هتبيع القماش لمصنع ملابس في الدولة التانية

ومصنع الملابس دا مش ساذج

.

لكن الشعب في الدولة التانية ساذج . تقدر تحط عليه هامش ربح مبالغ فيه لو بتصدر له منتج تام

.

وطبعا لو ليك شبكة توزيعك الخاصة في الدولة التانية . تبقى تجاوزت المستورد ( اللي مش ساذج ) في الدولة التانية

.

المعيار الخامس /

توافر الخام

المنتج الوسيط عادة هتلاقي الخام بتاعه موجود بشكل محلي

لكن المنتج التام ضروري تحتاج تستورد ليه حاجة

.

لإنه ببساطة المنتج الوسيط عادة بيطلع من خامة واحدة . أو خامتين تلاتة . فسهل تلاقيهم في بلدك

لكن المنتج التام بتدخل فيه مدخلات كتير . فضروري تلاقي نفسك محتاج تستورد بعضها

.

القماش مثلا محتاج فقط خيوط

لكن الملابس محتاجة قماش وأساتك وزراير وسوست وأكياس . إلخ

.

الكونتر محتاج فقط خشب وغراء

لكن الموبيليا محتاجة ٢٠ مدخل إنتاج

.

الثلاجة مثلا محتاجة ٥٠ مكون

لكن مكون واحد منها . وليكن السربنتينة مثلا . محتاج فقط مواسير نحاس

.

فالخام هيكون متوافر أسهل مع المنتج الوسيط

لكن هتحتاج تلف لفة كبيرة عشان توفر خامات ومكونات المنتج النهائي كاملة . وممكن جدا تحتاج تستورد بعضها

والاستيراد حاليا بقى موضوع حساس بعض الشيء

.

أخيرا

مين الأحسن

نصنع منتج وسيط ولا منتج نهائي ؟!

اقرأ البوست تاني