فيه نظريّة أنا بسمّيها ( الشجرة المقلوبة )

فيه ناس بيكون عندهم تصوّر لشركة كبيرة جدّا

ممكن تسمّيهم مطوّرين صناعيّين

عاوزين يعملوا شركة تنمية صناعيّة

حدّ مستعدّ يستثمر 100 مليون جنيه مثلا

-

فبنقول له

دي خريطة المجال بتاع حضرتك

ونرسم له الخريطة

تطلع زيّ الشجرة المقلوبة

-

نقول له امسك فرع من الفروع الاخيرة

واشتغل عليه

افهمه

واعمل له براند

-

لمّا توصل لمرحلة الاستقرار في الفرع ده

انقل علي الفرع اللي جنبه

بسّ يكونوا متفرّعين من فرع علويّ واحد

-

لمّا تخلّص كلّ الفروع اللي في الفرعي الرئيسيّ ده

انقل علي الفرع الرئيسيّ اللي جنبه

وهكذا

-

لكن ما تفكّرش تتعامل مع الشجرة كلّها مرّة واحدة

وولا تفكّر تتعامل مع الشجرة من فوق

اللي هوّا من تحت يعني

بسّ الشجرة مقلوبة

-

تعالى ناخد أمثلة

مجال السيّارات

فروعه الرئيسيّة هي

صناعات بلاستيكيّة

صناعات معدنيّة

-

الصناعات البلاستيكيّة فيها

حقن

نفخ

سحب

-

الحقن فيه

بلاستيك

كاوتش

-

الصناعات المعدنيّة فيها

صاج

بلوكّات

تشغيل

-

الصاج فيه

ثني

كبس

-

البلوكّات فيها

زهر

ألومنيوم

-

الالومنيوم فيه

حقن

صبّ

-

التشغيل فيه

تشغيل تقليديّ

تشغيل بالسي إنّ سي

-

فحضرتك لو عاوز تعمل

أكبر شركة سيّارات في العالم

ابدا بحقن قطعة بلاستيك

لمّا تعمل سوق في الحقن

وتفهمه فنّيّا

ابتدي اعمل منتجات نفخ

فهمتها اعمل منتجات سحب

-

فهمت مجال البلاستيك كلّه

انقل علي ثني الصاج

فهمته

انقل علي كبس الصاج

فهمتهم انقل علي حقن الالومنيوم

وصبّ اللومنيوم

وهكذا

-

الكلام ده ياخد اعمار وأجيال ومليارات

-

مثلا

مجال الخشب

فيه خشب

وفيه أثاث

-

الخشب فيه

طبيعيّ

وصناعيّ

-

الصناعيّ فيه

سليم

ومفروم

-

السليم فيه

أبلاكاش

وكونتر

ومكسي

-

الكونتر فيه

مسدّب

ومعاكس

-

المكسي فيه

مكسي بقشرة طبيعيّة

مكسي بقشرة صناعيّة

مكسي بفويل

مكسي بميلامين

مكسي بفورمايكا

-

المفروم فيه

مفروم من خشب HDF

ومفروم من ورق MDF

-

الأثاث نفسه بقي فيه

أثاث تقليديّ ( كلاسيك )

أثاث مودرن

أثاث معدني

اثاث وظيفيّ

باب وشبّاك

-

الوظيفيّ فيه

مكتبيّ

وفندقيّ

ومطابخ

ومطاعم

وباركيه

ومصايف

وخارجيّ

-

المكتبيّ فيه منّه

فاخر

واقتصاديّ

ومدرسيّ

-

الباب والشبّاك فيه

تقليديّ

بسيط

معدنيّ

بي في سي

جراجات

وهكذا

-

امسك الشجرة المقلوبة دي

اختار بند من آخرها

اشتغل عليه

افهمه فنّيّا

واعمل لنفسك اسم في سوقه

وهكذا لكلّ مجال

-

الفايدة الحقيقيّة من النظريّة دي هي

(((((((((( الزخم ))))))))))

يعني إيه ؟

-

يعني

إنتا لو محتاج مليون جنيه عشان تدخل مجال ما

وسنة خبرة لحدّ ما تستقرّ في هذا المجال فنّيّا

وتكون عملت سوق

-

فلو حضرتك بدأت بمجال

وصرفت المليون

وخدت السنة الخبرة

لمّا تيجي تدخل المجال المجاور

هتلاقي نفسك محتاج نصف مليون فقط

و 6 شهور فقط

-

ليه ؟!

عشان الزخم

المنتج السابق وإنتا بتعمله جبت ماكينات مشتركة

وعملت اسم وخبرة في السوق

-

فلما تيجي تدخّل منتج رقم 2 في البلاستيك مثلا

وليكن النفخ

وإنتا كان منتجك رقم 1 هو الحقن

هتلاقي نفسم مثلا مش محتاج تجيب كسّارة

مش محتاج تجيب رافعة شوكيّة ( كلارك )

مش محتاج تجيب ونش متحرّك ( بلانكو )

مش محتاج تجيب مبرّد ( شيلر )

وفّرت نصف التكاليف

-

وفنّيّا هتكون فهمت يعني ايه اسطمبات

واتعاملت مع المصنّعين

-

عرفت الخامات

واتعاملت مع تجّارها

-

عرفت الموزّعين

واتعاملت معاهم

-

منتجك بقى له قابليّة عند المستهلك

لأنّ اسمك بيشوفه المستهلك من سنة

-

السرّ في ((( الزخم )))

-

لو فكّرت تدخّل منتج السحب

هتلاقي نفسك محتاج تصرف ربع مليون

ومحتاج 3 شهور فقط

-

لو فكّرت تنقل لفرع جديد

هتلاقي نفسك معاك مساحة في المصنع

كنت عامل حسابها للتوسّعات

وفّرت فلوس

عندك مهندسين

علاقات

إلخّ

إلخّ

إلخّ