نظريّة البصلة

-

أثناء نقاشي مع صديقي الحبيب

محمّد عبد الرازق

[https://www.facebook.com/mohamed.abdelrazik.12](https://www.facebook.com/mohamed.abdelrazik.12?__cft__%5b0%5d=AZXTRokSLS94yAaiOOUdXmfXopwUmYLgOJo1le8gYMN8kfTn_wBbk1t3TM7eQDnb6QUuFkoaXj9u1Qha-H3QZHwLFtx_lz2w_Zz8XM8lVWZpBuiAkZmgCoC3rQxPaIzOmf91NzEKzheI89V4MJtDN29t4P8DZnVwxGM-mRBfuRF5dgwJ-kD3lQwOmjQ8gA2pTW0&__tn__=-%5dK-R)

-

لفت نظري لسلوك عامّ يحدث للمشاريع

ألا وهو إنّك بتبدأ المشروع في بالك فكرة

بعد شويّة بتتشتّت لمجموعة من الأفكار

وبعد شويّة بتكتشف إنّ معظم الأفكار دي مش مجدية

فبترجع تحجّم أفكارك أو نشاطات مشروعك في مجموعة أقلّ

-

وبعدين ترجع تيجي علي بالك أفكار تانية

فتدخل في دورة تانية من توسيع نشاطك

وبعدين تكتشف إنّ فيه مجموعة من الأنشطة غير مجدية

فترجع تلمّ نفسك تاني في مجموعة أقلّ من الأنشطة

-

السلوك ده بالفعل حاصل في معظم المشاريع

لدرجة إنّي لمّا طبّقت النظريّة دي علي مكتبي الشخصيّ

لقيت ده اللي حصل معايا فعلا

-

أنا بدأت بسبب دافع واحد في الأوّل

لكن بعد كده فتحت علي نفسي أبواب من الأنشطة الكتير

وأعلنت علي صفحة المكتب إنّنا مستعدّين نقدّم خدمات كذا وكذا

وباختبار الأنشطة دي مع العملاء

تبيّن إيه النشاط اللي محتاج جري وفرهدة وفي الآخر المردود أيّ كلام

فبدأت أعتذر عن تقديم الخدمات دي للعملاء

وركزت مع مجموعة أقلّ من الأنشطة

-

وبعد شويّه بدات تظهر قدّامي أنشطة أخري وخدمات أخري

فبادئ دلوقتي أتوسّع في بعضها

والتوسّع ده بغرض جسّ النبض واختبار عمق قاع النهر

وبردو هترجع الدورة تدور تاني

وأعتذر عن تقديم بعض الخدمات

وأبروز البعض الآخر كخدمات بنقدّمها بسابقة أعمال

-

ده بالظبط اللي كلّمني عنّه صديقي محمّد عبد الرازق

وأنا سمّيته نظريّة البصلة

هوّا أشبه بالزجزاج

لكن أنا باعتباري راجل بتاع تنظير

ففضّلت أسمّيه البصلة عشان يعلّق مع الناس

تخيّل مثلا إنّي سمّيته

نظريّة التوسّع والانكماش المتناوب

هههههههههه

-

إيه المشكلة هنا

المشكلة هنا إنّ ده تماما

ضدّ النموذج اللي بيطرحوه المنظّرين عن المشاريع

المنظّرين بيطرحوا إنّك تبتدي العمل

بوضع نموذج عمل واضح فيه كلّ حاجة

العملاء والمورّدين والفلوس هتيجي منين وهتتصرف فين

وكلام كبير قوي سعاتك

ده اللي بيسمّوه البيزنس موديل كانفاس

وده كان أوّل كتاب قرأته في المكتب

Business Model Canvas

كتاب واخد صيت رهيب

لدرجة ان الاختصار

BMC

بقي معروف خلاص زيّ ال

ROI

كده

-

لا وممكن تلاقي مبادرات تمويل

طالباه بالاسم من أصحاب المشاريع

بقي ضمن منهج كتاب الوزارة يعني

رغم إنّك لو طبّقته ع الأرض

كلّها 6 شهور وتقطّعه وتعمل واحد تاني

-

لكن في الحقيقة النموذج ده وهميّ

إنتا مستحيل تبدأ مشروع بالوضوح ده

والرؤية العظيمة دي للسوق

الحقيقة إنّك بتبتدي برؤية لا تتجاوز 25 %

ومع الوقت بتبتدي الرؤية تتّضح

-

ومع الوقت وعلي مدار مش أقلّ من سنتين تلاتة

هتلاقي الأمواج بتتقاذفك

لحدّ ما ترسي بيك لوحدها علي جزيرة الأمان

-

الكلام ده قاله الدكتور إيهاب مسلّم باختصار

في جملة ( ابدأ مفعكش )

إنتا لو انتظرت تبدأ بالترتيب الكامل فعمرك ما هتبدأ

-

مشكلة النظريّة الحديثة بتاعة الموديل كانفاس

إنّها بتخلّيك تتجرّأ

وتدخل بصدرك في مناطق النظريّة قالت لك إنّها تمام

وهتلاقي فيها ريفينيو ستريم

أرباح يعني

هتدخل

وهتلبس في الحيط

-

لكن نظريّة البصلة بتقول لك ابتدي مفعكش

امسك مجال صغيّر

وارمي نفسك في البحر

قول أنا بقدّم المنتج الفلاني أو الخدمة الفلانيّة

وسيب الموج يتقاذفك

-

بالمناسبة

فيه نظريّة بردو اسمها

MVP

Minimum Viable Product

-

بتقول لك اعمل منتج صغيّر من مشروعك

واختبر بيه السوق

دي ممكن تكون أقرب للواقع

-

فسواءا كده أو كده

فإنتا ما ينفعش تنتظر وضوح الرؤية بشكل كامل

ولا ينفع تحدد بشكل قاطع المشروع هيشتغل إزّاي

-

المطلوب منّك هو تحديد عامّ للرؤية

واختيار نماذج للبداية والبدء بها

مع وجود مرونة كاملة لتغيير حركة المشروع

في السنتين أو الثلاث سنوات الأولي لبداية المشروع

-

ما تعتبرش ده فشل أو عدم رؤية منّك للسوق

إنتا فعلا - إنتا وغيرك - مش هتشوف السوق إلا لمّا تدخله

فتواضع للواقع ده وتقبّله

ومع الوقت افتح في أنشطة واختبرها بشكل عمليّ

لقيتها ماشية تمام

لقيتها الفرهدة فيها أكتر من العائد بتاعها

تراجع بدون ما تحسّ إنّك كنت مقصّر

-

اتحرّك بحرص

وبأقلّ إهدار للموارد

بعد شويّة هتبتدي المجالات تنحصر قدّامك في مجالين تلاتة

أو حتّي مجال واحد

قد تكون في أوّل يوم بتعمل فيه مشروعك

ما كنتش تعرف إنّ هوّا ده اللي هتكمّل فيه مشروعك أصلا

-

يعني ممكن تبتدي بمشروع تصنيع موبيليا

وبعد سنتين تلاتة نلاقيك استقرّيت

علي إنّ نشاط نقل الموبيليا بين المحافظات هو الأفضل ليك

-

فيه شركات كبيرة معروفة حاليا لو بحثت في تاريخها هتتصدم

هتلاقي شركة كانت بادئة بتصنيع مكن خياطة وبقت شركة عربيّات

إيه العلاقة ؟!

ولا حاجة

أمّال لو قلت لك شركة كانت بادئة بتبتيع طماطم وبطاطس

وبعدين بقت شركة عربيّات

-

عشان كده أنا ضدّ تماما تقييم المشروع قبل مرور سنتين تلاتة

هتقيّم إيه ؟!

بقول لك واحد الموج بيتقاذفه

ومنتظر يرسي علي شطّ

تروح تقول له بناءا علي تقييم المشروع فإنتا فاشل ؟

فاشل إيه ؟!

-

للأسف إحنا بنطبّق نماذج مستوردة من ثقافات مختلفة عنّنا

ممكن نموذج البيزنس موديل كانفاس يكون مناسب لثقافة تانية

لكن مش مناسب لينا إحنا

-

والمشكلة إنّنا ما عندناش منظّرين

يعملوا النظريّات الخاصّة بأسواقنا إحنا واقتصاديّاتنا إحنا

-

فيه مشكلة تانية بقي في النظريّات

ألا وإنّها بتكون مهذّبة

يعني إيه مهذّبة ؟

يعني لمّا تقرأ في كتاب

هتلاقيه بيناقش التسلسل المثالي اللي بتمشي فيه المشاريع

ما بيتكلّمش عن الخوازيق

فبتطلع النظريّات مهذّبة

تاخدها وتروح تنفّذها

تلبس في الخوازيق

-

النظريّات بطبيعتها حتّي في العلوم التجريبيّة بتكون مهذّبة

بيهمل فيها حاجات كتير

كانوا زمان مثلا يقولولنا تتحرّك سيّارة مش عارف إيه

مع إهمال مقاومة الهواء

مع إنّه في الحقيقة

المقاومة الوحيدة تقريبا للي بتواجهها السيّارة هي الهواء

والمقاومات التانية هيّا اللي ممكن نهملها

-

فكذلك اللي بيحطّ نظريّة اقتصاديّة

ويهمل فيها عنصر زيّ عنصر التحصيل مثلا

يعني يقول لك هننتج بكذا ونبيع بكذا

وما يعملش حساب الكذا اللي هنبيع بيه ده هيتحصّل إزّاي

يبقي أهلا وسهلا يعني

كلّ سنة وإنتا طيّب

إنتا كده عامل مشروع

توزّع فيه رأس مالك ع الناس علي شكل منتجات

وتبقي تقعد تندب بعد كده

-

هيييييح

المهمّ

حلوة نظريّة البصلة ولا إيه ؟!

نكمّل ؟

ده لسّه فيه نظريّة القلقاساية والبسلّاية

وهتبقي حاجة إيه

عنب

-

ملحوظة /

اللي فهم إنّي بقول اعمل مشروع من غير دراسة

يعمل لنفسه بلوك من سكات

بدل ما أعمل له نظريّة الجلّاشة