[#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=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R)

-

دي تاني مرّة أتسأل فيها السؤال ده خلال حوالي أسبوع واحد

والردّ واحد

ده أمر واقع - حضرتك مطالب إنّك [#تتعامل\_معاه](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AA%D8%B9%D8%A7%D9%85%D9%84_%D9%85%D8%B9%D8%A7%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R) - مش [#تتجنّبه](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AA%D8%AC%D9%86%D9%91%D8%A8%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R)

لإنّك ببساطة - ما تقدرش تتجنّبه

-

الموضوع يشبه إنّ حضرتك تكون عاوز تلعب ملاكمة - بسّ خايف حدّ يضربك في وشّك !!

حضرتك تقدر تتعلّم الدفاع ضدّ ضربات الوجه في الملاكمة - لكن ما تقدرش تتجنّبها

-

ما تقدرش في الملاكمة تشوف طريقة ما تتضربش بيها في وشّك !!!

لكن مطلوب منّك تكون تقدر تستحمل الضربة في وشّك - لو ما تقدرش تستحملها - يبقى اصبر لحدّ ما تكون تقدر تستحملها

وما تدخلش ماتش في الوزن المفتوح إلّا لمّا تكون قفّلت اللعب مع كلّ اللعيبة في وزنك

-

وإن كنت انا شخصيّا ضدّ لعبة الملاكمة لوجود نهي عن الضرب في الوجه - لكن باسخدمها كمجرّد مثال

-

التجارة في البصل - مالهاش علاقة بالبصل

أمّال ليها علاقة بإيه ؟!

ليها علاقة بالفلوس حضرتك - بالأواجل والتحصيل والأرضيّات والمتأخّرات والديون المعدومة

ليها علقة حضرتك بالـ [#سيولة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B3%D9%8A%D9%88%D9%84%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R)

-

قلت قبل كده إنّك مش هتكوّن ثروة إلّا لمّا تتعامى عن المنتج - وتنظر فقط للفلوس

وضربت مثل بسوّاق الميكروباص اللي بيقول للتبّاع ( هات الاتنين جنيه اللي على الأرض دول ) - لمّا شاف اتنين زباين واقفين على الأرض

هوّا مش شايفهم زباين - هوّا شايفهم فلوس

-

كذلك

تاجر البصل مش هيكوّن ثروة إلّا لمّا ينسى هوّا بيتاجر في إيه - ويفتكر فقط إنّه بيتاجر في فلوس

-

فلوس راحت عشان نشتري بيها بضاعة - وفلوس جات في شكل بضاعة في شكاير

-

الفلوس اللي جات في شكل بضاعة دي دخلت مخزن بيتأجّر بفلوس - بيتصرف عليه تشغيل فلوس - بيحصل لها تلف - بفلوس - بتتباع بفلوس أكتر من مجموع ما سبق

-

البصل اللي اتباع وطلع من مخزني - هوّا فلوس طلعت من خزنتي - وراحت عند المشتري

كده المشتري خد منّي فلوس - مش بصل

-

دوري دلوقتي هو متابعة استرداد الفلوس اللي عند المشتري - ومراقبة الفلوس اللي في خزنتي - زادت - نقصت - السيولة كام - السيولة دي تقدر تخلّيني أشتري أناناس تاني قدّ إيه

-

أناناس إيه يا فندم ؟! حضرتك مش بتقول بتتاجر في البصل ؟!

يا فندم قلت لك أنا مش بتاجر في البصل - أنا بتاجر في الفلوس

-

لو فهمت كده - هتفهم جدّا المثل الشعبيّ اللي بيقول [#التاجر\_بفلوسه](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%AC%D8%B1_%D8%A8%D9%81%D9%84%D9%88%D8%B3%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R)

-

يعني التاجر ده عبارة عن واحد معاه فلوس - واحد معاه مليون - واحد معاه 10 - واحد معاه 100

كلّ واحد منهم بيتداول على قدر رأس المال المتاح معاه - ودوره هوّا إنّه يحافظ على رأس المال ده خلال التداول - ويتعامل مع المخاطر اللي بتحيط برأس المال ده وهوّا بيخرج من خزنة ويدخل خزنة تانية

-

لو كان عنده أكبر معلومات في الدنيا عن البصل - ومعلومات متوسّطة عن [#إدارة\_حركة\_الأموال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9_%D8%AD%D8%B1%D9%83%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%85%D9%88%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R) - فهو فاشل - وسيفشل

-

حضرتك إهتمّ اكتر بدراسة [#حركة\_المال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D8%B1%D9%83%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUTqb8EtT-7BF93_5oC-jF7MWHXni_kQ4PRdfir4yey_J6iUiTOfRvHc_mZlTd6WS5TUsZgmBXxZCnAUd4orqvji-ovcSSA5FpoCdOoUqs8lyCxNk7bTCq-3_BeY7G9F3kKtdGLqtLZdkW-6r59ayLL1HqcG36WbGd6SYCWddV4kOcM6QCh5YmVPlaGOY7-_cE&__tn__=*NK-R) في العمليّة التجاريّة

الأواجل أمر واقع - دورك هو التعامل معاه - مش تجنّبه

كتبت بوست إنك تقدر تتعامل مع الأواجل . لكن ما تقدرش تمنعها

فكان السؤال المنطقي هو . أتعامل معاها ازاي ؟!

فخلينا نجاوب في البوست ده

.

[#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=AZWXL1bWxwBNSDqRyD18m3c2Qm3jZiE0bYlKSnttMCBQ2AkJStoZ9CSavcW7lQE962mRqAC41X9cO6RdzOpPXpUoaMnUYKwpjnRdtVeonzGsfk4YCnL7yCPAT6W2vDL9Fe2AaRfq3LnNmTT2qRX7AJUqVmgVNuneo3nelndUoDjGLQ&__tn__=*NK-R)

.

حضرتك إعمل بيان ب ١٠٠ عميل

إنتقي أفضل ١٠ منهم

.

هانتقيهم ازاي ؟!

إعمل جلسات مع مدراء المبيعات في مجالك . ومندوبين المبيعات في منطقتك . واعرف منهم تقييم العملاء بناءا على تجاربهم العملية معاهم

.

عرفت أفضل ١٠ عملاء

ابتدي بيع ليهم تحت سقف ائتمان

.

يعني انتا شغال في بضاعة ب ٥ مليون جنيه

قول أنا أكبر قيمة للائتمان اللي هارميه في السوق هو مليون جنيه مثلا

.

هقسم المليون جنيه ده على أفضل ١٠ عملاء

يبقى كل عميل هاعطيه بضاعة على سبيل الائتمان ب ١٠٠ ألف جنيه

دا اللي بيسموه الأرضية أو الفرشة

.

نزلت ل ١٠ تجار كل واحد بضاعة ب ١٠٠ ألف جنيه

مكسبي في البضاعة دي مثلا ١٠ آلاف جنيه

والتحصيل على شهر

.

بعد شهر هروح لكل تاجر ببضاعة جديدة ب ١٠٠ ألف جنيه

هحصل ال ١٠٠ ألف جنيه القديمة

وهسيب عنده بضاعة جديدة ب ١٠٠ ألف جنيه

كده أنا كسبت منه ١٠ آلاف جنيه

.

هافضل شغال كده لحد ما اكسب منه ١٠٠ ألف جنيه

أبقى كسبت من ال ١٠ تجار المليون جنيه اللي انا كنت راميهم في السوق

.

كده افتح في تاني عشر تجار من ال ١٠٠ تاجر

وآخد معاهم نفس الجولة في ١٠ شهور جداد

.

خلال ال ١٠ شهور الأولى باعرف مين تاجر أمين

فبارفع له سقف الائتمان ل ٢٠٠ ألف

ومين نص ونص . فباخفض له سقف الائتمان ل ٥٠ ألف

ومين حرامي . فبحاول استرد اللي اقدر عليه من فلوسي اللي عنده . وبعدين اوقف التعامل معاه

.

وكذلك تاني شريحة من ال ١٠٠ تاجر

وتالت ورابع وعاشر شريحة

.

هتقول لي كده انا محتاج ١٠٠ شهر . يعني ٨ سنين

آه وماله . هوا انتا مستعجل ولا حاجة ؟!

.

هتقول لي فيه تاجر عارض عليا ربح أكبر مقابل إني أرفع له سقف الائتمان ل ٢٠٠ ألف

هقول لك لأ

.

قلت لك آفة التجارة هي [#الطمع\_والاستعجال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B7%D9%85%D8%B9_%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B9%D8%AC%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWXL1bWxwBNSDqRyD18m3c2Qm3jZiE0bYlKSnttMCBQ2AkJStoZ9CSavcW7lQE962mRqAC41X9cO6RdzOpPXpUoaMnUYKwpjnRdtVeonzGsfk4YCnL7yCPAT6W2vDL9Fe2AaRfq3LnNmTT2qRX7AJUqVmgVNuneo3nelndUoDjGLQ&__tn__=*NK-R)

.

تاني بقول وأعيد وأكرر بدون ملل

التجارة هي إدارة السيولة . مش المنتجات

.

اللي بيشتري بصل وبيبيع بصل . هوا بيشتري فلوس وبيبيع فلوس

دوره هو إدارة حركة الفلوس . مش حركة البصل

.

أخيرا . إيدك ورجلك وعينك وعقلك وقلبك فيما سبق هو . المحاسب بتاعك

.

وهات له مراجع يراجع عليه كل أسبوع

ومكتب مراقب حسابات خارجي يراقب عليه وعلى المراجع كل شهر

.

وهات برنامج ليك انتا يتابع كل ده ويطلع لك تقارير تقرأها وانتا في الكافيه بالليل

.

إصرف على الحسابات . واخسر في المصاريف عليها . أحسن ما تخسر من الحسابات نفسها

.

إنتا بتدير سيولة . مش بصل