الصورة دي هي ملخّص جلسة استشاريّة مع أحد المصانع

المصنع كان شغّال في نشاط ما - وتوقّف من فترة - وحاليا بيفكّروا في إعادة تشغيله

-

المصنع تمليك - سعره تقريبا 8 مليون

المصنع في إحدى القرى بمحافظة الشرقيّة

والمصنع كان مطلوب للإيجار بمعدّاته بقيمة 30 ألف جنيه شهريّا

( النقاط دي ليها صلة بالموضوع )

-

والكلام في البوست هنا تقريبا تقدر تاخده وتطبّقه على مصنعك المتوقّف من فترة - بغضّ النظر عن النشاط - وعن القيم

ممكن حضرتك تستخدم نفس المنهجيّة مع تغيير الأرقام - المهمّ المنهجيّة

-

أوّلا /

قبل ما نتكلّم في أيّ بدائل لإعادة تشغيل المصنع - فاحنا عندنا طلب لاستئجار المصنع ب 30 أف جنيه في الشهر - إيه رأيك في الطلب ده ؟

طيّب - بفرض إنّنا شغّلنا المصنع ورديّة واحدة - متوقّع المصنع يكسب كام ؟

حسبنا بشكل جزافيّ - طلع يكسب 30 ألف جنيه في الشهر

-

طيّب - يبقى اللي طلبه للإيجار ده إمّا هياخده يشغّله ورديّة واحدة - ويبقى كده شغّال لحسابنا فقط

-

أو !

هياخده يشغّله 3 ورديّات - فيكسب منّه 90 ألف في الشهر - يطلّع لنا منهم الإيجار - ويبقى كسب الباقي

( وغالبا هوّا هيعمل كده - لإنّه في الأساس عنده مصنع تاني - ومحتاج دا للتوسّع - فواضح إنّه عنده ضغط شغل ومحتاج مصنع يفرم فيه )

-

طيّب

هل إحنا لو شغّلنا المصنع بنفسنا هنقدر نوصّله للشغل 3 ورديّات ؟

غالبا لأّ

أو لأ في أوّل سنة

-

طيّب - هل بديل تأجير المصنع للغير مطروح ؟

مطروح طبعا - ومقبول - ومش عيب

خصوصا إنّك مش حاسب لنفسك مرتّب كمدير مصنع

-

يعني المفروض تحسب لنفسك مرتّب وليكن مثلا 20 ألف جنيه

يبقى انا لو شغّلت المصنع وكسبت منّه 30 ألف جنيه في الشهر - فانا عمليّا كسبت 30 ألف فعلا - لكن منهم 20 على سبيل المرتّب

-

بينما ممكن تأجّر المصنع للغير - وتكسب نفس ال 30 ألف وانتا مرتاح

-

أو - ممكن تطلع تشتغل مدير في مكان تاني بال 20 ألف - لكن بضغط أعصاب أقلّ

ويبقى عندك 50 ألف دخل شهريّ - 30 من المصنع - و 20 من راتبك

دا غير إنّ مزاجك حلو - ومتخلّص من ضغط إدارة مصنعك الشخصيّ

-

كلّ دا مش عيب - ولا ينتقص من شخصيّتك في شيء

الحلّ الرشيد مش لازم يكون عنتريّ - وانا عاوز 5 يكتّفوني والكلام ده

-

طيّب - هل سعر الإيجار 30 ألف جنيه في الشهر سعر عادل ؟

لأ

-

طيّب وإيه السعر العادل ؟

طالما المصنع فيه معدّات - فاحنا بنحسب استرداد المصنع ( المبنى ) على 7 أو 8 سنوات لنفسنا

ولو هنأجّره للغير - هنحسبه على 9 أو 10 سنوات - لإنّ دا ربح غير مخاطر - غنيمة باردة بالإيجار

يعني هنحسب على حوالي 100 شهر

يعني المفروض إيجار المصنع ( فاضي ) يكون 1 % من قيمته

يعني 80 ألف جنيه في الشهر

-

بينما بنعمل استرداد المعدّات على سنتين أو تلاتة لنفسنا

وللغير على 4 أو 5 سنوات ( لإنّها غنيمة باردة - ربح غير مخاطر )

يعني حوالي 50 شهر

يعني حوالي 2 % من قيمة المعدّات شهريّا

-

فلو عندك معدّات بمليون جنيه في المصنع - فالمفروض إيجارها الشهريّ يكون 20 ألف جنيه

-

يعني المفروض المصنع دا سعر إيجاره العادل 100 ألف جنيه في الشهر

-

معقول ؟!

دانا لو شغّلته بكامل طاقته هيجيب 90 ألف ربح فقط !!

-

ما هي دي غلطة حضرتك - ليه تحطّ معدّات بمليون جنيه - جوّا مبنى ب 8 مليون جنيه ؟!

دي نظريّة الفرخة والقفص - الفرخة ب 50 قرش - والقفص فاضي ب 15 جنيه !!!

-

حضرتك حطّ معدّاتك في مكان إيجار طالما سعرها رخيص

لإنّ اللي بيحقّق الربح في النهاية هو المعدّات

-

عندك مصنع بمليون جنيه معدّات - و 8 مليون جنيه مبنى

الربح هيطلع من المليون - ويتقسم على ال 9 مليون !!

فتطلع خسران طبعا

-

طيّب كده كلام حضرتك معناه إنّنا مهما نعمل عمرنا ما هنحقّق ربح يوصل حتّى للسعر العادل لإيجار المصنع

إصبر بسّ - إحنا لسّه ما خلّصناش كلام

-

طيّب

دا بديل الإيجار

-

نروح بقى للبدايل التانية ( بخلاف الإيجار )

البدايل التانية هيّا حاجة من 3

-

أوّلا / إنّ حضرتك تصيّن المعدّات - وتعيد تشغيل المصنع بنفسك

-

ثانيا / إنّ حضرتك تغيّر نشاط المصنع لنشاط تاني يجيب ربح أكبر بنفس رأس المال

-

ثالثا / إنّ حضرتك تبيع المصنع بمعدّاته - وتاخد راس مالك الجديد تبدأ بيه بماكينات فقط في مكان إيجار لمدّة 5 سنين - وبعد كده تبقى تفكّر في تملّك مصنع تاني

-

خلّينا ندرس البدايل التلاتة :-

-

البديل الأوّل /

حضرتك هتصيّن المصنع وتعيد تشغيله

-

أوّلا - حضرتك هتصيّن المكن بكام ؟؟

-

المكن بمليون جنيه مستعمل - لو هتصرف عليه نصف مليون جنيه صيانة مثلا - فوفّر الصيانة - وبيع معدّاتك الحالية بمليون - على النصف اللي كنت راصده للصيانة - بقى معاك مليون ونصف

زقّها شويّة من جيبك وهات مكن جديد ب 2 أو 3 مليون

-

أو - ممكن صيانة المكن كلّها تكون شويّة تزييت وتشحيم وهتتلمّ بأبسط الأشياء على رأي بوحة الصبّاح - يبقى خلاص إنسى البند ده وصيّن المكن الحالي واشتغل بيه

-

صيّنا المكن - وهنبدأ نشتغل

هنكسب كام ؟

-

قلنا لو فحتنا نفسنا شغل - هنكسب 90 ألف في الشهر

يعني حوالي مليون جنيه ربح في السنة

-

طيّب - هل دا حلو ؟

لأ

-

هوّا انتا جاي تقول لأ ؟

إنتا تعرف عباس الضوّ ؟

هههههههههه

-

المفروض المصنع لو تمليك وفيه ماكينات - يعمل استرداد في من 4 ل 5 سنين - لينا احنا

-

يعني المصنع أبو 9 مليون بماكيناته - المفروض يكسب في السنة حوالي 2 مليون جنيه

حضرتك محقّق مليون جنيه فقط - يبقى المشروع غير مجدي

ولا هتعرف تزوّد طاقتك عن كده - إحنا حاسبين لك على 3 ورديّات

-

ودا يودّينا للبديل التاني /

بيع معدّات المصنع الحالي - واشتري معدّات لنشاط جديد

-

وهنا نيجي لكرش البوست - أكتر حتّة فيها تفاصيل

-

حضرتك موجود في قرية - فبعيد عنّك أنشطة كتير ممكن تستهدفها لو كنت في مدينة صناعيّة

لكن - في المقابل - فيه ميزات تفضيليّة موجودة في بعض المشاريع - دي اللي تقدر تعمل من الفسيخ شربات - وتقدر تطلّع ربح كبير - من معدّات براس مال صغيّر

-

ودا السؤال اللي بيجيلي كلّ ساعة تقريبا - مش كلّ يوم

السؤال بتاع - تنصحني بمشروع إيه

-

ودايما بقول الأكلاشيه الثابت بتاع ( نحن لا نرشّح أفكار مشاريع للعملاء ) - ( شوف سلسلة أفكار المشاريع الصناعيّة على اليوتيوب )

-

لكن دي استشارة بقى - ومدفوع فيها فلوس - هههههههههه

فخلّينا نشرح فيها أنواع المشاريع المربحة - مش ( أسمائها ) - لكن هنتكلّم عن ( أنواعها )

-

المشاريع اللي بالصفة دي - إنّها بتطلّع ربح كبير من راس مال صغيّر - لازم تكون معتمدة على ميزة تفضيليّة

-

يعني إيه ميزة تفضيليّة

يعني ميزة غير عادلة

-

يعني فيه ناس مثلا اتولدت قويّة بدنيّا - فيكسب من الأعمال البدنيّة ربح كبير بمجهود صغيّر بالنسبة له

فيه بنت اتولدت جميلة - فتقدر تتجوّز جوازة مستريّحة بدون مجهود منها في اكتساب مهارات علميّة

-

فكذلك المشاريع - فيه مشاريع عندها ميزات تفضيليّة - ميزات غير عادلة

فلنذهب إلى زاتونة البوست - ما هي المزايا التفضيليّة للمشاريع ؟!

-

الميزة الأولى /

الموقع بالنسبة للخامات

-

يعني

حضرتك ممكن تكون موجود في وسط قرى بتزرع لفت مثلا - فلو عملت مصنع مخلّل - تكسب أحسن من 10 مصانع مخلّلات في المدينة الصناعيّة - لإنّك هتشتري الخام بسهولة - وبسعر أرخص من الغير - ومش هتصرف عيه نقل

-

فوجودك في قرية هنا أصبح ميزة - بدلا من كونه قد كان عيبا

-

الميزة الثانية /

الموقع بالنسبة للعملاء

-

حضرتك ممكن تكون موجود في مكان فيه مزارع دواجن كتير - فلو عملت مصنع أعلاف - تكسب من ناحية وجودك جنب العملاء

وهنا لتاني مرّة الموقع بقى ميزة مش عيب !!

-

يعني ممكن عميلك بتاع مزارع الدواجن دا بيجيب طنّ العلف من أبو كبير شرقيّة ب 23 ألف جنيه

هوّا أساسا متكلّف على مصنعه 22 ألف - وبيتصرف عليه 500 جنيه نقل من أبو كبير لمنيا القمح - ومصنع أبو كبير بيكسب فيه 500 جنيه فقط

-

بينما هيتكلّف عليك انتا 22 ألف بردو - لكنّه هتبيعه ب 22900

يعني أرخص من المنافس - فالمزارع اللي حواليك هتاخد منّك انتا

-

بينما انتا في الحقيقة بتكسب منهم اكتر من المنافس اللي سابوه وراحوا لك !!

دي سببها الميزة التفضيليّة غير العادلة ل ( موقعك بالنسبة للعملاء )

-

الميزة الثالثة /

الموقع بالنسبة للعمّال

لتالت مرّة الموقع بقى ميزة !!!

-

ممكن حضرتك تكون موجود في مكان بيتوافر فيه عمالة ماهرة في المجال بتاعك - وبيروحوا يتغدّوا في بيوتهم الضهر - وبيروحوا يناموا في بيوتهم بالليل

فانتا قادر تجيب العمالة دي برواتب أقلّ - لإنّهم بيوفّروا مواصلات الانتقال للمدينة الصناعيّة

وقادر توفّر تكلفة الوجبة

وقادر توفّر تكلفة السكن

فكلّ دي أرباح غير منظورة بتدخل جيبك من مجرّد استغلال ميزة الموقع بالنسبة للعمّال

-

يعني ممكن تكون بتبيع بنفس سعر البيع - لكن بتكسب من ( تقليل سعر التكلفة ) - وما حدّش واخد باله من ربحك جايّ منين !!

-

الميزة الرابعة /

رأس المال الكبير

-

ممكن مزارع الدواجن اللي حواليك مش قادرة تشتري العلف مباشرة من المصنع - لإنّ مش كلّ صاحب مرزعة دواجن قادر يروح يشتري 100 طنّ علف مرّة واحدة بأكتر من 2 مليون جنيه

-

فحضرتك تتدخّل هنا وتعمل مخزن توزيع لصالح المصنع الكبير

تشتري منّه طنّ العلف ب 22800 - لإنّك هتشتري كمّيّات كبيرة

تشتري 100 طنّ مثلا ب 2 مليون و 280 ألف

وتبيعه قطّاعيّ - الطنّ ب 23500

وتكرّر الحكاية دي 10 مرّات في الدورة

-

فصاحب مزرعة الدواجن هيكون قدّامه إنّه يروح يجيب 100 طنّ من المصنع مرّة واحدة - لكنّه مش معاه ال 2 مليون و 800 ألف

أو يشتري منّك انتا 10 طنّ كلّ أسبوع ب 235 ألف على مدار 10 أسابيع

-

فييجي يشتري منّك الطنّ ب 23500 عادي

وتبقى انتا كسبت 700 جنيه - في الطنّ اللي المصنع كسب فيه 300 جنيه بعد النقل

-

يعني التاجر بيكسب أكتر من المصنع ؟

لأ

أسطورة في اللأ - ههههههههه

-

التاجر كلّ أسبوع بيبيع 100 طنّ بيكسب فيهم 70 ألف جنيه

المصنع بيبيع كلّ أسبوع ألف طنّ - لكلّ تاجر 100 طنّ

كسب في الألف طنّ 300 ألف جنيه

يبقى ازّاي ال 70 أكبر من ال 300

-

ملحوظة على الهامش - أعرف مصنع أعلاف في مصر بيكسب 5 مليون جنيه في اليوم

اقرأها تاني - هههههههههه

-

الشكل التاني من أشكال الاستفادة بميزة رأس المال الكبير غير العادلة

هي البيع بالآجل - أو بالتقسيط

حضرتك هتشتري الطنّ كاش ب 22800

هتبيعه بالتجزئة ب 23500

أو هتبيعه تقسيط ب 24500

أو هتبيعه آجل وتحصّل ثمنه على آخر دورة الفراخ ب 25000

وكلّ دا حلال - دا بيع وشراء ما فيش فيه ربا

-

فكلّ أنواع الأرباح دي نشأت من ميزة غير عادلة عندك - ألا وهي ميزة ( توافر رأس المال الكبير )

يعني ( فلوس بتجيب فلوس )

-

يعني الحاجّ فلان صاحب مخزن الأعلاف مش بيكسب من ( تجارة الأعلاف )

ولكنّه بيكسب من ( إمتلاك رأس مال كبير )

-

ودا مصدر وجيه جدّا ومحترم جدّا ومعتبر جدّا للربح والكسب بالمناسبة

إنتا لو شايف دا ( ظلم ) والعياذ بالله - راجع إيمانك

قال تعالى

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ ۚ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُم مَّعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۚ وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُم بَعْضًا سُخْرِيًّا ۗ وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ

-

الميزة الخامسة /

احتكار المعلومات التسويقيّة والفنّيّة /

حضرتك ممكن تكسب ربح كبير - من مشروع براس مال صغير - في حالة احتكارك لمعلومات تسويقيّة أو فنّيّة

-

وهنا هاضرب مثالين :-

-

المثال الأوّل /

احتكار المعلومات التسويقيّة /

-

رحت زيارة لمصنع بيبيع مستلزمات فنادق للفنادق

المنتجات بتاعته يقدر يصنّعها أيّ مصنع منظّفات أو مستحضرات تجميل

لكن هوّا قادر يبيع المنتجات دي ويكسب منها لإنّ ( عائلته على صلة بالفنادق من عشرات السنين ) - وعارفين مدراء المشتريات في الفنادق - وعارفين متطلّبات الفنادق على اختلاف درجاتها

-

فهنا صاحب المصنع دا بيكسب مش من ( تصنيع مستلزمات الفنادق )

ولكن من ( معرفته بالفنادق ) أصلا

-

وبالمناسبة /

التوصية الرئيسيّة في الاستشارة دي كانت ( افتح قنوات بيع مع فنادق أكتر - بسّ )

-

ما تخترعش - ولا تصنّع منتجات جديدة - ولا تشتري ماكينات جديدة - ولا تنقل لمصنع جديد - الحلّ مش هنا

إنتا بتكسب أساسا مش من مستلزمات الفنادق - إنتا بتكسب من ( معرفتك بالفنادق ) - فزوّد دي - يزيد ربحك - إن شاء الله

-

المثال الثاني /

احتكار المعلوات الفنّيّة /

-

رحت زيارة لمصنع تاني بيصنّع إحدى مستلزمات الثلّاجات

هوّا عارف بيصنّعها ازّاي - وخاماتها إيه - وإيه العمليّات التصنيعيّة اللي بتتعمل عليها

لو أنا قلت لك على نفس المنتج بتاعه - حضرتك مش هتكسب منّه - لإنّك ببساطة ( مش هتعرف تصنّعه )

-

تقول النكتة إنّ حدّ اشترى سمكة من بيّاع - والبيّاع كتب له وصفة طبخ السمكة دي في ورقة

الراجل مسك السمكة في إيد - والورقة في إيد

جه كلب خطف السمكة

فصاحب السمكة قال له ( مش هتعرف تطبخها - الورقة معايا )

-

فصاحب المصنع ده مش بيكسب من بيع المنتج ده - ولكن بيكسب من ( معرفته بطريقة تصنيع المنتج ده )

-

عشان كده لمّا طلب منّي تصنيع اسطمبة دقيقة جدّا للمنتج ده - مشيت معاه في الاتّجاه ده

بينما صاحب المصنع الأوّلاني - ما مشيتش معاه في تحديث المنتج فنّيّا

-

لإنّ كلمة السرّ في الصناعة التانية هي ( طريقة التصنيع الصعبة )

فلو عندك الاسطمبة المعقّدة دي - هتفضل سابق أيّ منافس حابب يدخل مجالك

هوّا أساسا مش هيعرف يصنّع منتجك بدرجة صعوبته الحاليّة - هيعرف يصنّعه بعد ما تزوّد عليه الصعوبة

-

شغّالين حاليا على تصنيع منتج ما - خامته صعبة - واسطمبته صعبة - وماكيناته صعبة !!!

المنتج ده من يوم ما عملت المكتب - جاتلي 3 حالات تقريبا عاوزة تبيع اسطمباته !!

-

يعني المشروع فشل معاهم ؟!

طيّب ليه قبلت الدراسة دي - هتورّط العميل دا فيها عشان تاخد فلوس الدراسة ؟!

ياخي حسبي الله ونعم الوكيل

-

لأ طبعا - أنا قبلت المنتج ده لإنّي عارف إزّاي هساعد صاحب المصنع ده إنّه يصنّع المنتج مظبوط إن شاء الله - أمّال انا شغّال إيه ؟! ههههههه

-

بل إنّه هيتحوّل العيب بتاع المنتج دا لميزة !!

إنّه كلّ شويّة ناس هتجيب اسطمبة المنتج دا - ويفشلوا في تصنيعه - فنشتري منهم الاسطمبات بربع تمنها - ونشكرهم على حسن تعاونهم معنا

-

فهنا صاحب المصنع ده مش هيكسب من ( بيع المنتج ) - ولكن من ( معرفة الطريقة الصحيحة لتصنيع المنتج ) - دا اللي اسمه ( احتكار المعلومة الفنّيّة )

-

ملحوظة رفيّعة /

العبد لله يرزقه الله سبحانه وتعالى من البند خامسا ده - ولا خامات ولا ماكينات ولا ميكانيكا فاضية - هههههههه

والحمد لله مش باحتكر المعلومات الفنّيّة ( كلّها ) - هههههههه

-

فدي الميزات التفضيليّة اللي ممكن تخلّيك تطلّع ربح كبير - من نشاط براس مال صغيّر

-

يعني ما قلتلناش على أسماء المشاريع يعني

ما قلت لك مش هقول لك على ( أسماء ) المشاريع - هقول لك على ( أنواع ) المشاريع - إنتا اجتهد بقى في الأسماء

لكن صاحب المصنع كان دافع فلوس في الاستشارة - فقلت له على أسماء كتير طبعا - عشان في الآخر ما يوصلش لحاجة محدّدة - ههههههههههه

-

التجهيل هنا بيكون بكثرة ذكر الأسماء - فيرجع العميل يحتار تاني ويضطرّ يختار مشروع مناسب لإمكانيّاته

-

وده بيكون تجهيل مقصود !

أنا ممكن أقول له على اسم مشروع بعينه - فأكون ظلمته -

لإنّ دا ممكن ما يكونش أفضل مشروع ليه - وتكون الأفضليّة في مشروع تاني هيوصل له بالبحث

-

أنا قلت له نتكلّم بعد شهر - تكون مسحت فيه المنطقة حواليك بحثا عن مشروع تتوافر فيه صفة من الخمسة دول

-

مش هلاقي

قلت له - قول لي بعد شهر إنّك ما لقيتش

-

ما انا هلفّ ومش هلاقي

ممتاز جدّا - لفّ شهر - وما تلاقيش - بسّ لفّ شهر

-

بسّ الأهمّ - إنّك وانتا رايح تلفّ - تلفّ وانتا فاتح عينك - مش وانتا مغمّضها !!!

-

مش تطلع من البيت وانتا يغلب عليك ظنّ إنّه مش هتلاقي !!

خلاص - عينك هتتقفل - وهتبقى الفرصة قدّامك - ومش هتشوفها !!

إنّك لن تصافح قبضة مغلقة

-

لفّ شهر - وانتا فاتح عينك - ولو ما وصلتلهاش - ربّنا سبحانه وتعالى هيرشدك ليها - أو هيرشدها ليك

هتلاقيها بتتكعبل في طريقك بدون ترتيب - أو بمعنى أصحّ - بقدر الله سبحانه وتعالى

-

قال رسول الله صلّى الله عليه وسلّم

لو أنكم تتوكلون على الله حقَّ توكُّله ؛ لرزقكم كما يرزق الطيرَ : تغدوا خماصًا وتروح بطانًا

-

البديل الثالث /

بيع المصنع الحالي ب 9 مليون

إشتري مكن ب 6 مليون

وخلّي معاك سيولة تشغيل 3 مليون

واستأجر مصنع في العاشر من رمضان

-

المصنع اللي فيه مكن ب 6 مليون - المفروض يعمل استرداد في 3 سنين

يعني كلّ سنة صافي ربح 2 مليون

-

في تالت سنة اشتري أرض ب 6 مليون

وفي السنتين الرابعة والخامسة إبني مصنع ب 4 مليون

-

في السنة السادسة انقل معدّاتك للمصنع الجديد - وكمّل شغل ومزاجك حلو

وطلّع من الربح وزوّد معدّات

فيزيد ربحك من 2 ل 3 ل 4 ل 5 مليون في السنة

طولة البال تهدّ جبال

-

يعني أسيب المصنع التمليك بتاعي - وأروح أأجّر ؟!!

-

لو حضرتك ما كانش عندك مصنع قبل كده - كنت قلت لك ( لأ )

أنا حبّيت كلمة لأ دي قويّ

هههههههه

-

لكن !!

باعتبارك كان عندك مصنع قبل كده - وعارف يعني إيه شراء خامات وبيع منتجات وتشغيل عمالة - فدي مش مجازفة

دي مخاطرة محسوبة - والربح بييجي من هنا بفضل الله سبحانه وتعالى

-

الرزق على قدّ الريسك ( كلمة ريسك أساسا بالانجليزيّ هي محرّفة من كلمة رزق بالعربيّ في إحدى الروايات )

-

زيّ ما زيرو محرّفة من صفر - وكاميرا محرّفة من قمرة - وكابل محرّفة من كابل - وألجيبرا محرّفة من الجبر

-

وحرف إكس ( رمز المجهول ) - محرّف من حرف الشين ( اختصار كلمة شيء )

حيث كانت تستخدم هذه الكلمة للدلالة على الشيء المجهول - وكانت تكتب اختصارا ( ش )

-

خدوا حرف الشين كتبوه كاي - لإنّ دا كان أقرب حرف في النطق للشين بالنسبة للأندلسيّين

ولمّا حرف الكاي اتنقل للانجليزيّ - فبقى أشبه حرف بيه هو الإكس

-

إحنا إيه اللي جابنا هنا ؟!

لا ما تقلقش - أنا لقيتك نعست في آخر البوست قلت أفوّقك - هههههههه

-

قلت لك الرزق على قدّ الريسك

لكن مش أيّ حدّ يخاطر - وإلّا يبقى ب ( يجازف ) - مش بيخاطر

-

اللي يخاطر هوّا واحد زيّك - كان عنده مصنع قبل كده - وعارف هوّا بيعمل إيه

فلمّا تبيع مصنعك دلوقتي ( اللي في قرية ) - وتنقل لمدينة صناعيّة ( بماكينات أحدث ) في مصنع إيجار

هتعرف تطلّع من دا ربح مضاعف إن شاء الله - لإنّ بقى معاك مكن أحسن وسيولة تشغيل أكبر

-

الربح هنا هيبقى نتاج تعاون 3 حاجات

1 - راس المال ( اللي هتحصل عليه من البيع )

2 - مع الخبرة الفنّيّة والتسويقيّة

3 - الخلطة دي ينقصها حاجة واحدة - ( الرجولة )

إنّك لو درست وحسبت وعرفت إنّ دا هوّا الصحّ - يبقى اعمل الصحّ

-

أخيرا /

لو شايف الكلام غريب - مش مهمّ - المهمّ يكون صحّ

-

الحقيقة إنّ معظم الكلام الصحّ ( مجهول ) للأسف - عشان كده بيعتبر ( غريب )

-

والحقيقة إنّ معظم الناس تجهل المعلومات الصحيحة - بأمارة الفشل اللي بنشوفه طول الوقت

ولّا انتا متخيّل إنّ الناس عندها المعلومات الصحيحة - وبعد كده يغلب عليهم الفشل بدون سبب ؟!

-

الفشل غالب بسبب ( تفشّي المعلومات الخاطئة ) - لكن الناس بتدوّر عن أسباب الفشل في كلّ حتّة - إلّا في أنفسهم

-

ولمّا بيدوّروا في أنفسهم - بيدوّروا في كلّ حتّة

كسل - زهق - ملل - حسد - حظّ

لكنّهم ما بيروحوش ناحية ( الجهل ) - ما بيتّهموش نفسهم بالجهل

-

الناس ما رضيتش برزقها - ورضيوا بعقلهم !!!

فمكمّلين في ( الجهل ) - ومستغربين من ( الفشل ) !!!

مع إنّهم وجهين لعملة واحدة

-

الشائع عند الناس هو الجهل والمعلومات الخاطئة للأسف

حتّى أصحاب المصانع - اللي تقابلهم تخاف منهم دول - بيدخلوا مكاتبهم من هنا - وهاتك يا هبد للصبح

وبعدين يخسروا !! فيستغربوا !!!

ما تعرفش دا سوء حظّ - ولّا غباء من الآخرين !!

-

يعني مثلا - الغلطة الأساسيّة اللي تسبّبت في وقوف المصنع ده - هي ( الاعتماد على عميل واحد )

مع إنّي كاتب من زمان جدّا [#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=AZVuI0i08aoycl-CAPyx-8HslgW8mCxqLrL40zcQw0yke1QnoUmSqVzDMgZVHH3Kwy2hnx5mVtbiJcwiNv1Hv6FE3T1Hj76gPD4MOZx20fP93kTnbwvE9z4WpqimaEDonauq2sMR6skHNyLPNI77EtRDpd10EG3uXW_ftBH_e_l5RnWwz5AOYh0cObFJAUKr-VE&__tn__=*NK-R) بتقول ( لو جالك عميل عاوز ياخد أكتر من 20 % من إنتاج مصنعك - إرفض - حتّى لو مش لاقي عملاء تانيين )

-

إرفض

غلط تبيع لأقلّ من 5 عملاء - ويا ريت يكونوا 10 عملاء - ويا ريت لو يكونوا أكتر

عشان لمّا واحد منهم يقع - إنتا ما تتأثّرش

فتخيّل لمّا تكون بتبيع لعميل واحد !!

-

يا جماعة الأخطاء تكراريّة - ما فيش إبداع في الأخطاء

إحنا بنكرّر الأخطاء بالكربون !!

-

لمّا حكيت لصاحب المصنع اللي كنت معاه في الاستشارة النهارده عن الحاجات اللي المفروض كان ياخد باله منها - قال لي ( إنتا كنت معانا ؟! )

قلت له يعني إيه ؟

قال لي إحنا كنّا بنعمل كده بالظبط

-

وحوالينا 3 أو 4 مصانع دلوقتي - دول فتحوا بعدنا كمنافسين لينا لمّا لقوا السبّوبة ماشية - ودلوقتي بيعملوا نفس أخطائنا بالظبط

قلت له ما تقلقش - بكره يقفلوا بردو

هههههههه

-

فاكر لمّا قلت لك ال 30 ألف ربح - شيل منهم 20 ألف راتب - دا الناس ما بتحسبوش

المصانع المنافسة دي هيفضلوا يركنوا 30 ألف ربح في الشهر

يعني 360 ألف ربح في السنة

-

بعد 5 سنين هيجمّعوا مليون و 800 ألف صافي ربح

هيكتشفوا إنّ المكن ما عادش نافع - فهيبيعوه خردة ب 200 ألف

يحطّوهم على المليون و 800

يبقوا 2 مليون

يروحوا يشتروا بيه مكن جديد !!

-

يعني اشتغلوا ال 5 سنين للوطن بسّ - مش لله كمان سبحانه وتعالى - الله سبحانه وتعالى لا يحبّ إضاعة المال

-

وكلّ دا كان ليه ؟

عشان انتا كنت ناسي بند الراتب

همّا ناسيينه - وناسيين كمان بند ( إهلاك الماكينات )

-

الفشل منتشر- لإنّ المنتشر هو المعلومات الخاطئة - مش بسبب سوء الحظّ !!

ما تتصوّرش إنّ المعلومات الصحيحة منتشرة - المنتشر هو المعلومات الخطأ

-

ما هو بأمارة إيه يعني ؟!

بأمارة إيه معلوماتكم صحّ - ولمّا بتطّبقوها تقوم ضاربة في وشّكم ؟!!

فتسيبوا المعلومة الغلط غلط زيّ ما هيّا - وتدوّروا في أماكن تانية ؟!

-

دا مرجعه طبعا للكبر اللي بيمنع الإنسان عن اتّهام نفسه بالجهل

الإنسان يتّهم نفسه بأيّ حاجة - إلّا الجهل

وبعدين الجهل يمنعك عن الاعتراف بالجهل - فتكمّل في الجهل - جهل مركّب يا مان - closed loop

-

الخطوة الأولى للعلاج هي الانتباه للموضوع ده - وترك الكبر والاعتداد بالمعلومات المتوارثة كإنّها صحيحة لإنّها فقط متوارثة - والاعتراف بالجهل - وتعلّم المعلومات الصحيحة

-

النكتة بقى إنّ واحد يكون عنده 3 تصرّفات غلط سبّبوا فشل المشروع

فبعد ما يفشل - ويعترف بجهله - يكتشف معلومة من ال 3 الغلط - فيقول لك أنا خلاص عرفت الغلطة كانت فين !

فيقوم مجرّب تاني !!

وطبق الأصل العلقة اللي فاتت - لإنّ لسّه فيه تصرّفين غلط شغّالين معاه في تعجيز المشروع وهوّا مش حاسس بيهم !!

-

ما هو خالك حسن اللي قال لك على معلوماتك دي - مات مرفّص من الجوع - بتاخد كلامه حكمة بامارة إيه ؟!

وعمّالين بسّ يقولوا كلام كتب وكلام نظريّ - كان كلامهم العمليّ نفعهم !!!

-

الجهل منتشر - وللأسف معظم اللي بيدخل الصناعة بيدخلها من باب التطوّر من الناحية الفنّيّة

-

يعني كان شخص فنّيّ بيفهم في تصنيع منتج ما - فقام مجمّع قرشين - وباع دهب الوليّة - وقام عامل مصنع للمنتج ده

فهوّا تحوّل من فنّيّ في المجال - لصاحب مصنع في المجال - من غير ما يمرّ على مرحلة ( تعلّم البيزنس ) !!!

ومتخيّل إنّ مهارته الفنّيّة - هتشغّل له البيزنس

-

حاجة كده زيّ ما تكون فاكر مهارتك في سواقة التاكسي - هتخلّيك تعرف تتكلّم انجليزيّ مع السيّاح - how come

-

يا فندم - مهما تكون شاطر فنّيّا - فلازم تتعلّم بيزنس قبل ما تعمل مصنع

-

ودا اللي بنحاول نعمله على الصفحة هنا - وعلى القناة على اليوتيوب - ألا وهو نشر العلم وإزالة الجهل

شوف سلسلة ( مفاهيم مهمّة في البيزنس ) - وما تطلبش الرابط

لعلّها تكون مساهمة في النجاح للجميع

وبالتوفيق للجميع لكلّ خير

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته