[#الفترة\_الذهبية\_خمس\_سنوات](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%AA%D8%B1%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B0%D9%87%D8%A8%D9%8A%D8%A9_%D8%AE%D9%85%D8%B3_%D8%B3%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWk6ADS5xatqkfMgz2vu5KDbPVwYkmZWLBCfeBlRal7NNuq-Us2UdPZL_Nu14diLMRswyDG3tH9_REUOKfQs5O1B5fVqGfK6YFN5hEoL1yMsQKvvDRYfCvnax9PSK5K_WcJ_bfTQm71VgxrZt_kveQIkwoFVqAIun1opF-SjCYqSfxzDyGtefmlNFGm7DskK44&__tn__=*NK-R)

.

واحد بعت يسألني بخصوص محاضرة الطرق الصحيحة لبدء الاستثمار الصناعي . بيقول هل ممكن نخفض الفترة اللازمة للانتقال من التجارة للصناعة لسنتين مثلا بدل ٥ سنوات

.

فعملت له بلوك . لإنه ما كملش المحاضرة

.

فيه ناس بتقرأ سطر . خلاص دا كفاية بالنسبة لهم . مش لازم يكملوا . هما عباقرة وبيفهموا الكتاب من عنوانه . وبعدين يسأل بقى عن الحاجات المشروحة في باقي البوست أو الفيديو

.

لكن . سؤاله خلاني أفكر بعمق أكتر في ليه ٥ سنين

.

فترة الخمس سنين دي فترة ذهبية . أنا بسميها ((( فترة المرحلة )))

.

يعني الفترة الكافية عشان نسميها مرحلة . ولو قعدت في مكان واحد أو مرحلة واحدة أكتر من ٥ سنين . إعرف إنك في مرحلة قبل المرحلة اللي المفروض تكون فيها

.

وما تستغربش انتا ليه بقيت مخنوق ومتضايق من مكانك

.

ببساطة . لإنه ما بقاش مكانك !

.

إنتا عامل زي اللي مقاسه ٥ إكس مثلا . ولابس تيشيرت ٤ إكس كان شاريه قبل ما وزنه يزيد . ومستغرب هوا مش مرتاح ليه

.

يعني لو بقالك ٥ سنين بياع مثلا . وبقيت متضايق ومانتاش عارف ليه . فإنتا متضايق لإنك دلوقتي المفروض تكون مدير مبيعات

.

ولو قعدت ٥ سنين مدير مبيعات . ومكمل . وبقيت متضايق . ومستغرب . ما انا خلاص غيرت المرحلة . لسه متضايق ليه . فإنتا متضايق لإنك المفروض تبقى مدير مبيعات في شركة أكبر

.

وهكذا

.

طيب

دا إيه علاقته بالموضوع ؟!

.

العلاقة إنك لو انتقلت من التجارة للصناعة قبل ٥ سنوات . هتكون لسه ((( ما كملتش ))) مرحلة التجارة

.

الإجابة الأدق للفترة اللازمة للانتقال من التجارة للصناعة هيا مش ٥ سنوات . ولكن هيا ((( الانتقال لمرحلة النضج في التجارة )))

.

ف لو انتا ما وصلتش لمرحلة النضج في ال ٥ سنين . ما تنقلش دلوقتي . إنتظر لما توصل لمرحلة النضج

.

طاب ولو وصلت لمرحلة النضج قبل ٥ سنين ؟!

مش هيحصل

.

بقول لك ال ٥ سنين دي فترة ذهبية . فيها سر . صعب إن حد يخلص مرحلة قبل ٥ سنين

.

طبعا هيطلع لك ناس تقول ( سعب بس مش مستحيل ) دول هنعمل لهم بلوك . مش ناقصين مناهدة

.

اللي يشوفهم وهما بيتلامضوا على قدراتهم الخارقة . ما يشوفهمش وهما نايمين في الخط أصلا . ما عندهمش قدرات عادية أساسا

.

هما مش قدراتهم خارقة ولا حاجة . هما فقط ( مستعجلين ) . لكن طبعا ما حدش هيقول على نفسه مستعجل

.

كله عامل نفسه ( حالة خاسة ) . كلكوا بقيتوا حالات خاصة . دا كده يبقى الطبيعي هوا اللي يبقى حالة خاصة

.

نرجع للموضوع

.

بقول لحضرتك إن ال ٥ سنين دول مش هما مصدر المعلومة . ولكنهم استنتاج للمعلومة الأساسية اللي بتقول إن النقلة ما ينفعش تحصل قبل الانتقال لمرحلة النضج

.

وبما إن مرحلة النضج دي محتاجة ٥ سنين . فقلنا النتيجة على طول . إنه ما ينفعش تنقل قبل ال ٥ سنين

.

طيب . عاوزين نعرف المراحل . والأهم . نعرف علاماتها . أماراتها . عشان نعرف احنا في أي مرحلة دلوقتي

.

تمام

.

المراحل الأهم هما ٣ مراحل

الاختراق . والنمو . والنضج

.

المرحلة الأولى /

.

[#مرحلة\_الاختراق](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AE%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWk6ADS5xatqkfMgz2vu5KDbPVwYkmZWLBCfeBlRal7NNuq-Us2UdPZL_Nu14diLMRswyDG3tH9_REUOKfQs5O1B5fVqGfK6YFN5hEoL1yMsQKvvDRYfCvnax9PSK5K_WcJ_bfTQm71VgxrZt_kveQIkwoFVqAIun1opF-SjCYqSfxzDyGtefmlNFGm7DskK44&__tn__=*NK-R)

.

ودي بتاخد من سنة ونصف لسنتين

.

ودي المرحلة اللي حضرتك بتعمل فيها أول بيعة . وأول محاولة للبيع . أول محاولة للتسويق . وأول محاولة للتسعير . وبتقعد تشوف يا ترى هنافس بالسعر ازاي مع المنافس القديم . ولو حرقت السعر !! ما ممكن تبقى خسارة عليا تخليني ما اكملش

.

المرحلة اللي بيحصل فيها ( أول خناقة ) مع عميل . عميل عاوز يرجع منتج مثلا . أو عميل فهم الاتفاق غلط . أو انتا ما فهمتوش بشكل كافي . لإنك كنت متخيل إنه المفروض يكون ( فاهم لوحده )

.

أول مرة تتحط في أزمة مالية صعبة . وتفكر تقفل . أو تضطر تعصر نفسك عشان تكمل

.

أول مرة تقدم تنازلات عشان الشغل يمشي

.

وأول مرة موظفك يسيبك فتحتاس . لإنك ما عندكش إلا موظف واحد أصلا

.

المرحلة دي بتاخد سنتين . ف حضرتك عاوز تنقل للصناعة في المرحلة دي ازاي ؟!! هوا انتا بتبقى شايف قدامك في التجارة أصلا !!

.

المرحلة الثانية /

.

[#مرحلة\_النمو](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%85%D9%88?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWk6ADS5xatqkfMgz2vu5KDbPVwYkmZWLBCfeBlRal7NNuq-Us2UdPZL_Nu14diLMRswyDG3tH9_REUOKfQs5O1B5fVqGfK6YFN5hEoL1yMsQKvvDRYfCvnax9PSK5K_WcJ_bfTQm71VgxrZt_kveQIkwoFVqAIun1opF-SjCYqSfxzDyGtefmlNFGm7DskK44&__tn__=*NK-R)

.

ودي المرحلة اللي النمو فيها بيكون ((( خطي صاعد )))

.

يعني إيه ؟!

.

يعني بتنمو بشكل ثابت واضح

.

خلاص ما عادش بتحصل معاك مهاترات مرحلة الاختراق

.

ما عادش يخوفك إن موظف يسيبك

.

ولا عاد عميل هيتخانق معاك . لإنك خلاص بقيت عارف الأخطاء اللي بتسبب سوء التفاهم . وبقيت بتوضحها في الاتفاق حتى لو كانت بديهية

.

النمو خطي . يعني كنت بتشتري بضاعة ب ١٠٠ ألف . تبيعها ب ١٢٠ . ف لو اشتريت ب ٢٠٠ . تبيع ب ٢٤٠ . اشتريت ب ٥٠٠ . تبيع ب ٦٠٠ . علاقة خطية

.

عاوز تتوسع . بتفتح فرع جديد . تبيع في محافظة جديدة . النمو خطي صاعد

.

عندك ٥ موظفين . الشغل زاد . بتعين السادس . بطريقة سهلة

.

مشي واحد . هتجيب غيره . بدون ما الشغل يتأزم ولا حتى يتأثر

.

دي مرحلة النمو . وبتكون مبشرة بمرحلة النضج

.

المرحلة الثالثة /

.

[#مرحلة\_النضج](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B6%D8%AC?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWk6ADS5xatqkfMgz2vu5KDbPVwYkmZWLBCfeBlRal7NNuq-Us2UdPZL_Nu14diLMRswyDG3tH9_REUOKfQs5O1B5fVqGfK6YFN5hEoL1yMsQKvvDRYfCvnax9PSK5K_WcJ_bfTQm71VgxrZt_kveQIkwoFVqAIun1opF-SjCYqSfxzDyGtefmlNFGm7DskK44&__tn__=*NK-R)

.

ودي النمو فيها بيكون ( شبه أفقي . صاعد ببطيء )

.

شبه أفقي . يعني تقريبا ثابت . يعني تقريبا خلاص بتكون استقريت . وما فيش نمو خلاص تقريبا . الخط صاعد ببطيء

.

خلاص النمو اللي كنت عاوز تنموه نميته في مرحلة النمو . توسعت في المحافظات . عملت أكتر من فرع . عينت موظفين بما فيه الكفاية

.

خلاص الموردين بقوا عارفينك . والعملاء عارفينك . وانتا تقريبا ما بتعملش حاجة

.

البضاعة بتيجي من المورد . تروح للعميل . وانتا تقبض فلوس . تسدد للمورد . وتاخد مكسبك . ودمتم

.

دي مرحلة النضج

.

المرحلة دي مرحلة ((( ملل ))) . للي نفسه طموحة . وهنا بيبدأ يفكر في حاجة جديدة . يشتغل في منتج تاني خالص . يفتح في التصدير . أو ... يصنع !!!

.

هوبا بقى . أخيراً وصلنا للرابط اللي في أول البوست

.

كان هيعرف يصنع ازاي في المرحلة التانية !!

.

المرحلة التانية مرحلة نمو . هوا بيفكر فيها يتاجر بردو . بس في محافظة جديدة . يتاجر في نفس المنتج . بس يفتح له فرع جديد . يبيع نفس المنتج . بس بدل ما يبيع ب ١٢٠ ألف . يبيع ب ٢٤٠ ألف . دي المهام المطلوبة في المرحلة التانية . ما يعرفش في المرحلة دي يصنع . هيقسم نفسه نصين يعني ؟!!

.

والمرحلة التانية دي بتاخد ٣ سنين تقريبا

.

ف عندك سنتين اختراق

و ٣ سنين نمو

يبقوا كام ؟!

٥ سنين

.

دول اللي بقول لك ما تفكرش تنتقل من التجارة للصناعة قبلهم

.

المراحل دي ممكن تشبهها بحياة الإنسان بين الطفولة والصبا والشباب

الطفولة مرحلة الاختراق

الصبا مرحلة النمو

والشباب أو الرجولة هما مرحلة النضج

هل ممكن حد يتجوز مثلا وهوا في مرحلة الصبا !!

.

ولو بصيت لمعدل النمو عند الإنسان . هتلاقيه زي معدل النمو في المشاريع

.

الطفل بتقابله مشاكل كتير . وبينمو بسرعة

.

الصبي بيكتسب معارف كتير . ومداركه بتوسع . ونموه بيكون متوسط

.

الشاب أو الراجل خلاص بيكون وصل لمرحلة النضج . ونموه ما فيش تقريبا . لا بيطول ولا وزنه بيزيد . بس بيفكر في المرحلة دي في الانتقال لنوع تاني أصلا من الحياة . وهي الحياة الزوجية . زي الانتقال من التجارة للصناعة كده

.

قاوم الاستعجال . وخليك عاقل

.

مش عشان شايف اللي سابقك بمرحلة عايش كويس . تبقى عاوز تنط المرحلة عشان تبقى زيه . كل واحد في حياته . وكل واحد يبص ف ورقته

.

قال تعالى

ولا تتمنوا ما فضل الله به بعضكم على بعض

.

وقال تعالى

ولا تمدن عينيك إلى ما متّعنا به أزواجا منهم

.

أنا مصلحتي إن كل واحد يقول لي عاوز انتقل من التجارة للصناعة أقول له أهلا وسهلا واعمل له دراسة وآخد منه فلوس . بس مش دا الصح

.

أخيرا

.

بس انا اعرف رجل اعمال كل سنة بيفتح مشروع جديد

.

لا يا فندم . دا مش رجل أعمال . دا مستثمر

.

مستثمر يعني بياخد شركة خلاص عدت مرحلة الاختراق . وأثبتت كفاءتها وصمودها . ف بياخد الشركة دي يصرف عليها في مرحلة النمو عشان يسرع نشاطها . وبيكسب فيها كويس جدا لما قيمتها بتتضاعف . هوا مستثمر . يعني ممول للمشاريع الناشئة . مش هوا اللي بينشأها . ولا بيديرها

.

لكن . صاحب الشركة دي نفسه . اللي أسسها وبيديرها . لازم يستحمل ال ٥ سنين قبل ما يفكر ينقل من التجارة للصناعة

.

[#الحياة\_عندك\_مراحل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D9%8A%D8%A7%D8%A9_%D8%B9%D9%86%D8%AF%D9%83_%D9%85%D8%B1%D8%A7%D8%AD%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWk6ADS5xatqkfMgz2vu5KDbPVwYkmZWLBCfeBlRal7NNuq-Us2UdPZL_Nu14diLMRswyDG3tH9_REUOKfQs5O1B5fVqGfK6YFN5hEoL1yMsQKvvDRYfCvnax9PSK5K_WcJ_bfTQm71VgxrZt_kveQIkwoFVqAIun1opF-SjCYqSfxzDyGtefmlNFGm7DskK44&__tn__=*NK-R)