[#المشروع\_الأوّل\_استقرّ\_ومحتاج\_افتح\_المشروع\_التاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84_%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D9%82%D8%B1%D9%91_%D9%88%D9%85%D8%AD%D8%AA%D8%A7%D8%AC_%D8%A7%D9%81%D8%AA%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

ملخّص استشارة استمرّت لمدّة حوالي 5 ساعات

-

عندنا مصنع الحمد لله خد الدورة الطبيعيّة بتاعته في الاستقرار لمدّة حوالي 5 سنوات - وحاليا بنفكّر نعمل المشروع التاني - تنصحنا بإيه

-

طيّب

حضراتكوا كده هتتحرّكوا على محورين

-

[#المحور\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D9%88%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#التطوير\_الطبيعيّ\_للمشروع\_القائم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B7%D9%88%D9%8A%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D9%8A%D9%91_%D9%84%D9%84%D9%85%D8%B4%D8%B1%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%82%D8%A7%D8%A6%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

غالبا المشروع التاني يفضّل يكون من باب ( الاستثمار ) وليس البيزنس

-

الاستثمار يعني يكون عندنا مشروع تاني مستقلّ عن المشروع الأوّل - ويفضّل يكون معاكس ليه - هنشوف شرح ده في المحور التاني

-

لكن

دا يجب أن يسبقه تطوير طبيعيّ للمشروع الأوّل الأوّل

-

يعني المشروع الأوّل حتّى ولو كان استقرّ - ف دا لا يعني إنّنا نكتفي بوضعه الحالي - ولكن المفروض نحافظ فيه على معدّل النموّ الطبيعيّ

-

ف عندنا المشروع الأوّل محتاجين نأمّنه الأوّل - وبعدين نتحرّك في اتّجاه عمل مشروع موازي من باب الاستثمار

-

يعني يكون في نشاط مختلف لضمان الحماية من حدوث مشكلة في مجال المشروع الأوّل - المجال ككلّ - مش المشروع نفسه - ف ده يؤثّر على استثمارنا - لإنّنا عندنا مشروع واحد

-

تطوير المشروع الأوّل ده يشمل الخطوات التالية

-

[#الخطوة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#توثيق\_النظام\_الإداريّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D9%88%D8%AB%D9%8A%D9%82_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%A7%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

توثيق النظام الإداريّ بمعنى إنّكوا خلال ال 5 سنين - جرّبتوا تجارب كتير في نظام إدارة المصنع - ووصلتوا لنظام هو الأكثر استقرارا للإدارة

-

( لعبنا كلّ الألعاب ) على حدّ تعبير الشركاء

-

لكن النظام ده يعيبه شيء - ألا وهو إنّه محتاجكم ك شركاء تكونوا موجودين طول الوقت لتطبيق هذا النظام

-

النظام موجود في عقولكم - وبتطبّقوه بالخبرة - ف المطلوب حاليا هو توثيق النظام ده على ورق - والبدء في تحفيظ النظام ده لمدراء الأقسام تحت منّكم - ومن ثمّ تحفيظ النظام ده للعمّال تحت من المدراء

-

وأهمّ نظام محتاجين تضبطوه في المصنع هو ( نظام المنفعة الشخصيّة )

-

يعني - إزّاي نحقّق عند العمّال ( الالتزام الأدبيّ ) تجاه العمل - دا كان سؤال من أسئلة الاستشارة

-

والإجابة إنّه ما فيش التزام أدبيّ من العمّال ولا حاجة - لازم يكون فيه نظام بيقول أرباح المصنع 100 وحدة مثلا - ف فيه 10 وحدات هيتوزّعوا بشكل سنويّ على العمّال

-

وأقصد بالعمّال هنا كلّ العمّال في المصنع - وليس فقط فريق المبيعات

-

ال 10 نقاط دول يتقسّموا 5 نقاط مثلا لأقسام الإنتاج - 3 نقاط لقسم الإدارة - ونقطتين لفريق البيع

-

ال 5 نقاط بتوع أقسام الإنتاج يتقسّموا نقطة لكلّ قسم

-

النقطة بتاعة قسم الخراطة مثلا هتتقسّم 0.2 لمدير القسم و 0.3 للمشرفين - و 0.5 للعمّال

-

عندنا في القسم ده 10 عمّال - ف كلّ عامل هياخد 0.05 من نقطة من 10 نقاط من أرباح المصنع

-

ف لو أرباح المصنع في السنة مثلا 100 مليون - ف فيه 10 مليون هيتوزّعوا أرباح

فيه مليون منهم لقسم الخراطة

فيه 50 ألف منهم لكلّ عامل بيستلمهم بشكل مجمّع في نهاية السنة

-

النظام دا لازم يكون أوضح نظام من ضمن مجموعة النظم اللي لازم تتسجّل وتتوثّق في المصنع - وتعلن وتنشر وتتعلّق ع الحيطة في مدخل المصنع ومدخل كلّ قسم - ويتدرّب عليها المديرين - ومن ثمّ العمّال - لحدّ ما يحفظوها - وتتحوّل بالوقت لثقافة في المصنع

-

لازم يتوضّح المقابل اللي هتاخده لو طلبنا منّك تسهر ساعتين فوق وقت العمل

-

المقابل اللي هتاخده لو اشتغلت يوم أجازة رسميّة

-

والمقابل ده هيبقى كام لو الأجازة دي كانت يوم عيد مثلا

-

ولازم يتوضّح للعامل النظام اللي هيتقيّم بيه - فيما لا يزيد عن 5 معايير مثلا - بحيث يقدر يحفظهم ويفهمهم

معايير زيّ الالتزام بمواعيد العمل - الالتزام بارتداء مهمّات السلامة - الإنتاجيّة اللي بيحقّقها - المرفوضات اللي بتتحسب عليه - إلخّ

-

ويتوضّح له إنّه ليه تقييم ربع سنويّ - من 100 نقطة مثلا - لو حقّق أقلّ من 70 مثلا - في المجموع السنويّ - يعتبر نفسه مرفود من نفسه من غير ما نبلّغه

-

مرفود بمعنى إنّنا مش هنجدّد معاه عقد السنة الجديدة

-

جوّا كلّ قسم بقى هيكون فيه دليل فنّيّ - يعني لمّا بنقول للعامل المنتج ده مرفوض - لازم يكون متوضّح له من قبل ذلك إحنا بنرفض المنتج على أيّ أساس - ف بالتبعيّة يكون متوضّح له المعايير الصحيحة لتصنيع المنتج - ويكون متدرّب على ده - عشان يتحاسب عليه - من شروط تطبيق القانون إنّه يكون معلن

-

وممكن ينضاف إنّها مش هنوزّع 10 نقاط من أرباح المصنع - ولكنّنا هنوزّع 12 نقطة

بسّ ال 12 نقطة دول مضروبين في التقييم السنويّ لحضرتك

-

يعني بدل ما هتاخد 50 ألف - إنتا هتاخد 60

بسّ ال 60 دول مضروبين في التقييم السنويّ بتاعك

-

ف لو تقييمك السنويّ 90 % - ف إنتا هتاخد 54 ألف بدلا من 50

لو تقييمك السنويّ 80 % - ف إنتا هتاخد 48 ألف بدلا من 50

لو تقييمك السنويّ 60 % - ف إنتا هتاخد 30 ألف - ومش هنجدّد لك السنة الجايّة

-

ولازم النظام ده يكون يحقّق حوالي مرّة ونصف من العائد اللي بياخده العمّال في المنطقة الصناعيّة اللي انتا فيها لو العامل مجيد

-

يعني لو المنطقة اللي احنا فيها متوسّط الراتب فيها للخرّاط مثلا 10 آلاف جنيه - ف حضرتك بعد الكهربة دي كلّها هتدّيني 10 آلاف بردو - يبقى انا اروح اشتغل في مؤسّسة الحاجّ فلان احسن - الدنيا هناك سبهللة - وهاخد نفس ال 10 آلاف جنيه بتوعك اللي هتذلّنا بيهم دول

-

لكن لو هتكهربني الكهربة دي وفي المقابل هاخد 15 ألف ( لو أجدت ) - يبقى معقول

-

دي المرحلة الأولى اللي المفروض تتعمل في اتّجاه محور تطوير الشركة الحالية

-

الكلام ده بتبقى حافظه انتا كصاحب مصنع في عقلك في المرحلة الأولى - أوّل 5 سنين - لكنّك ما بتقدرش تكتبه - نظرا لإنّه بيكون طول الوقت بيتعدّل نتيجة لتراكم المواقف وحدوث اختلافات بينها - كما إنّك بتكون مسحول في مرحلة الاختراق والنموّ

-

بعد 5 سنين - بنتوقّع إنّك تكون تخطّيت مرحلة الاختراق والنموّ - ووصلت لمرحلة النضج - وتوثيق نظام العمل ده هوّا أوّل شكل من أشكال النضج

-

توثيق النظام ده مش بسّ هيفيدك في المحور الأوّل - ولكنّه أساسيّ للمحور التاني

-

المحور التاني هوّا إنّي عاوز اعمل شركة تانية - ف إزّاي هتعمل شركة تانية وانتا عندك صداع مفتوح من الشركة الأولى يتمثّل في إنّك مطلوب منّك تكون موجود طول الوقت عشان تتّخذ قرارات بخصول العامل الفلانيّ - أو تقول المنتج الفلانيّ ده مقبول ولّا مرفوض - صاحب بالين كدّاب

-

[#الخطوة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

من المحور الأوّل

-

[#تطوير\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B7%D9%88%D9%8A%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

كلمة تطوير البيزنس دي المفروض تكون قسم في كلّ شركة كبيرة - ويكون فيها حدّ مسؤول عن دراسة اتّجاهات تطوير البيزنس الحالي

-

إتّجاهات التطوير دي تتمثّل عادة في

-

1 - التوسّع الرأسيّ - عن طريق زيادة الطاقة الإنتاجيّة من نفس المنتج - وبناءا عليه زيادة المبيعات

2 - تصنيع منتجات جديدة في نفس مجال سوق الشركة

3 - بيع نفس منتجات الشركة في أسواق جديدة

4 - التوسّع الخلفيّ عن طريق تصنيع بعض مدخلاتنا

5 - التوسّع الأماميّ عن طريق البيع بأنفسنا بدلا من وكلائنا

6 - التوسّع الجانبيّ عن طريق الاستحواذ على شركات منافسة

7 - التوسّع الأفقيّ عن طريق البيع في محافظات جديدة - أو التصدير

إلخّ

-

وبالنسبة لحدّ بيفكّر أساسا في فتح نشاط جديد - ف أنا اختار له أقلّ هذه البدائل صداعا - وهو البديل الأوّل - زيادة الطاقة الإنتاجيّة في نفسم المنتج ويستتبعه زيادة المبيعات

-

ما ينفعش تاخد بديل من دول محتاج تفكير كبير - لإنّك بطبيعة الحال بتقول إنّك عاوز تفتح مشروع جديد - المشروع الجديد ده هياخد منّك 75 % من طاقتك الذهنيّة - ف هيتبقّى لك 25 % فقط من طاقتك الذهنيّة - ف بأيّ منطق عاوز بربع مخّك فقط تطوّر البيزنس بتاعك في اتّجاه محتاج بال

-

وبديل زيادة الطاقة الإنتاجيّة وزيادة المبيعات ده محتاج حاجتين تعملهم

-

أوّلا / تحليل الفجوة في المعدّات

-

يعني احنا بننتج دلوقتي مثلا 100 قطعة في اليوم - لو عاوزين ننتج 120 - هل المكن بتاعنا يكفّينا

لو أيوه - يبقى تمام

-

لو لأ - يبقى هل نفتح ورديّة تانية

-

لو احنا شغّالين ال 3 ورديّات - والمكن مش هيكفّينا نوصل ل 120 %

طيّب نعمل إيه

هل نصنّع عند الغير - هل نستأجر خطّ من مصنع منافس

ولّا نجيب مكن جديد

-

طاب المكن الجديد ده هنجيبه في نفس المصنع - هل المصنع يكفي - ولّا محتاجين مصنع تاني

-

طاب المصنع التاني ده هنعمله في نفس المدينة الصناعيّة - ولّا نختار نقطة جغرافيّة تانية تخدم التوسّع - محتاجين نفتح في محافظات الصعيد مثلا

-

ولّا نعمل مصنع في الخارج - يعني مستهدفين التصدير للخليج مثلا - ف هل نعمل المصنع التاني في الخليج

دا هو دراسة الفجوة لغرض زيادة الطاقة الإنتاجيّة

-

بالتوازي - الطاقة الإنتاجيّة الزيادة دي هيستتبعها بيع زيادة

-

وهنا محتاجين ندرس العملاء بتوعنا - وخصوصا دراسة سقف الائتمان بتاعهم

-

يعني

مين عامل مشاكل معايا في التحصيل - ف هحجّم سقف الائتمان بتاعه - يعني مش هاعطيه بضاعة آجل كتير

مين سيّء للغاية - ف هانقله على نظام الكاش

ومين جيّد وبيحصّل في مواعيده بانتظام ف هارفع له سقف الائتمان

-

نظام النقط اللي عملته للعمّال - محتاج تعمل زيّه للعملاء

-

وهل يكفينا زيادة البيع من خلال نفس العملاء الحاليّين - ولّا محتاجين نضيف عملاء جداد ( عملاء هنا يعني وكلاء أو موزّعين أو تجّار - مش العميل النهائيّ يعني )

-

كلّ ما سبق بالمناسبة ما زلنا بنتكلّم في المحور الأوّل - اللي هوّا ( التطوير الطبيعيّ للبيزنس الحالي )

-

ما ينفعش تفتح البيزنس التاني وانتا لسّه ما أمّنتش على البيزنس الأوّل - وإلّا تبقى بتزوّد المخاطرة لمخاطرتين

-

ما سبق دا ياخد له من سنة ل 3 سنين بالمناسبة !

-

[#الخطوة\_التالتة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

الاستمرار في تشغيل البيزنس الأوّل على هذا النظام - والانتقال لتأسيس البيزنس التاني - مع عدم زيادة أيّ شيء على البيزنس الأوّل بخلاف النموّ الطبيعيّ - اللي اختارناه يكون زيادة الطاقة الإنتاجيّة وزيادة البيع فقط - في نفس المنتج - ولنفس السوق

-

عدم زيادة أيّ شيء ده لإنّ البيزنس التاني هياخد منّك جولة قاسية في مرحلة الاختراق والنموّ - اللي المفروض تاخد من 3 ل 5 سنين - لكن ممكن تنزل معاك ل من سنة ل 3 سنين - باعتبارك عندك سابقة في البيزنس عموما - ف هتحتاج تتعلّم المجال التاني فقط - لكن في المشروع الأوّل - كنت محتاج تتعلّم المجال - وتتعلّم البيزنس نفسه

-

[#الخطوة\_الرابعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

بعد ما تاخد 3 سنين مع البيزنس التاني - ترجع بقى للبيزنس الأوّل وتعمل فيه طفرة كبيرة

-

وقتها بقى إرجع لبدائل تطوير البيزنس - واعمل طفرة كبيرة زيّ إنّك مثلا تفتح مجال التصدير - أو تصنّع منتج تاني في نفس السوق - أو تبيع منتجك في سوق جديد - أو تعمل مصنع لتصنيع خامة بتشتريها بتكاليف عالية للمشروع الأوّل - إلخّ

-

[#المحور\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D9%88%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#الاستثمار](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%AB%D9%85%D8%A7%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

بعد ما أمّنت المشروع الأوّل من خلال الخطوات المذكورة سابقا - وقتها نقدر نتوجّه لمشروع تاني غرضه الأساسيّ هو صنع بديل يقدر يشيلنا لو حصلت مشكلة في القطاع الأوّل - القطاع ككلّ - مش مشروعك بعينه

-

وهنا عندنا بعض الحلول

الحلول دي لازم تخضع للأطر التالية

-

[#الإطار\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B7%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#التنويع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%86%D9%88%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

محتاجين المشروع التاني يكون ( عكس ) المشروع الأوّل

يعني - لو دا نام - دا يقوم

-

يعني

لو ببيع شاي - وفتحت المجال التاني في القهوة - ف لو الشاي قلّ من السوق - الناس هتشتري قهوة

-

لكن - لو ببيع شاي - وفكّرت ابيع سكّر - ف لو استهلاك الناس للشاي قلّ - هيقلّ بالتبعيّة استهلاكهم للسكّر

-

ف أنا محتاج اختار المشروع التاني يكون على الأقلّ ( غير مرتبط ) بالمشروع الأوّل - دا ع الأقلّ

و ع الأكثر يكون ( عكس ) المشروع الأوّل

-

فيه فرق بين التعدّد - والتنوّع

-

التعدّد يعني عندي أكتر من مشروع وخلاص

لكن التنوّع - يعني عندي مشاريع عكس بعضها - لو دا نام - دا يقوم

-

والتنويع دا هوّا أوّل صفحة في كتاب الاستثمار

وأوّل سطر في الصفحة د هوّا موضوع المنتجات التبادليّة والتكامليّة

-

الشاي والقهوة تبادليّين

لكن الشاي والسكّر تكامليّين

ف أنا عاوز منتجين تبادليّين وليس تكامليّين

-

[#الإطار\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A5%D8%B7%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#الاستمراريّة\_وعدم\_التعقيد](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D9%85%D8%B1%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D9%88%D8%B9%D8%AF%D9%85_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B9%D9%82%D9%8A%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

محتاج المشروع التاني يكون منتج مستمرّ - منتج تكون مدخلاته بسيطة - ويا ريت مدخل واحد

محتاج اعمل مثلا مضرب رزّ - أو مطحن دقيق - أو مصنع صلصة

مصنع مواسير بلاستيك أو معدن - لكن مش مصنع أثاث معدنيّ

مصنع نسيج - لكن مش ملابس

-

ليه ؟

-

لإنّنا خلاص اتفرهدنا بما فيه الكفاية في المنتج الأوّل - اللي كان منتج فنّيّ - كلّ خطوة فيه فيها 10 ملحوظات - وممكن المنتج يترفض ل 100 سبب - ونقعد نتخانق مع العمّال

-

ويتّصلوا بيك يقولوا لك تعالى لنا المستشفى - خير - لا دا مدير الإنتاج جري بقالب طوب ورا مدير الجودة - ف مدير الجودة اتكعبل وقع - قام مدير الإنتاج باطحه

-

يوووه - تاني

-

طاب قولوا لبتاع الإتش آر يعمل إعلان مطلوب مدير جودة سريع ف الجري

-

كان منتج فيه 10 مدخلات - ف كنت اصرف ملايين في شراء 9 خامات - واعطل على شراء الخامة العاشرة - ف الملايين اللي اشتريت بيها الخامات تعطل في المخازن

-

كان منتج فيه اختلاف أذواق عند العملاء - ف ممكن العب كلّ الألعاب بردو - و في الآخر ييجي الزبون يقول لك ( اللون مش حاسّة )

-

طاب وعلى إيه دا كلّه - ما انا من أوّل يوم ومن المشروع الأوّل اصنّع منتج مستمرّ زيّ ما بتقول

-

عادة دا مش هيحصل - لإنّك في أوّل مرّة بتبقى داخل على عماك - ف بتلبس في المنتج اللي بتعرف تعمله وخلاص - أو كنت شغّال في مصنع بينتجه - أو عيلتك كانت بتتاجر فيه

-

الراحة النفسيّة ورفاهية الاختيار دي عادة ما بتكونش متاحة في المنتج الأوّل

-

زائد إنّ المنتجات الفنّيّة دي فيها هامش ربح كبير - مع طاقة إنتاجيّة قليلة - ف بتقدر تبدأ بيها لإنّك مش هيكون مطلوب منّك تصرف كتير على البداية - وبتكون معتمد على مهارتك الفنّيّة - وبتعوّض ضعف الإنتاج بالهامش الكبير - ف بتكسب

-

بينما المنتجات المستمرّة بتكون هوامش أرباحها قليلة ( جدّا - وممكن جدّا جدّا ) - ف مش هتكسب منها إلّا لو عملت منها حجم إنتاج ضخم جدّا - يعني محتاجة راس مال كبير جدّا - ودا مش بيكون متيسّر معاك في أوّل محاولة

-

ف بتقبل المنتج الفنّيّ على عيبه - لإنّه هوّا المتاح - وبتعيش الحرب بتاعته

-

لكن خلاص في المرحلة التانية ربّنا سبحانه وتعالى عافاك - تقوم رايح غارز نفسك تاني في منتج فنّيّ

-

في نفس سياق الاستمراريّة - بحذّرك من ( مشاريع المقاولات )

-

والمقاولات هنا مش معناها المباني - ولكن معناها ( الاتّفاقات )

-

ما تعملش المشروع التاني ( ولا الأوّل ) مشروع محتاج تتّفق له في كلّ مرّة

-

واحد عنده مصنع اسطمبات مثلا - أو الأسوء - مصنع ماكينات - دا يا عيني محتاج كلّ مرّة يقعد يتّفق - ويتفاوض - ونروح - ونيجي - لأ إعمل لنا تخفيض - لأ العقد محتاج يتراجع عند محامي متزوّج ويعول - لأ المحامي إسمه مش عاطفيّ - عاوزين نختار له إسم فنّيّ

يا باااااي

-

ف المشروع التاني خلّيك في منتج - مستمرّ - غير معقّد - ومش منتج مقاولات

-

وفي إطار الاستثمار بردو بيظهر عندنا نوعين من المشاريع بيكونوا مناسبين جدّا لعقليّة المستثمر

-

عقليّة المستثمر غير عقليّة البيزنس

-

البيزنس يعني انتا بتكون ( جوّا ) المشروع

لكن الاستثمار بتكون حضرتك ( برّا ) المشروع

بتموّل - بتوجّه - بتنصح - لكن مش بتدير

-

النوعين دول همّا التمويل وإعادة التأهيل

-

[#النوع\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#التمويل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%85%D9%88%D9%8A%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

يعني تشوف شباب عاملين مشروع صغيّر - وناجح على السكيل الصغيّر - ويا ريت لو يكون فنّيّ ومعقّد - عكس ما قلنا قبل كده - ومحتاجين تمويل عشان يحوّلوا المشروع ( الصغير ) الناجح - لمشروع ( كبير ) ناجح

-

ف حضرتك بتدخل معاهم ك شريك مموّل

-

وهنا أنا بسمّيه ( مموّل فنّيّ )

-

يعني مش مجرّد مموّل حطّ فلوسه في مشروع وخلاص ويكسب يخسر هوّا وحظّه

-

ولكن مموّل ( بيدرس ) المشاريع - ويشوف مين منها متوقّع يـ بوووم

-

بوم تعبير في البيزنس بمعنى المشروع اللي بيتضاعف حجمه وحجم مبيعاته بشكل أكبر من الطبيعيّ

-

إنّما أنا مش هروح اموّل مشروع مطعم مثلا - بينمو نموّ طبيعيّ

-

انا عاوز مشروع معتمد على تقديم منتج جديد أو فكرة جديدة - بمجرّد قبول المنتج الجديد ده في السوق - هيبتدي الطلب عليها يزيد بشكل أسّيّ وليس خطّيّ

-

خطّي يعني 1 2 3 4 5

أسّيّ يعني 1 4 9 16 25

-

ف المشروع العادي لو حطّيت فيه جنيه النهارده - بعد 5 سنين هيبقوا 5 جنيه

لكن المشروع البوم ده لو حطّيت فيه جنيه النهارده - بعد 5 سنين هيبقوا 25

-

عشان كده قلت لك هنا هاختار مشروع فنّيّ ومعقّد - بعكس النصيحة اللي قبل كده

-

ف أنا ممكن أخلّي المحور التاني بتاعي - هو الاستثمار في تمويل المشاريع - وليس عمل مشروع جديد

-

[#النوع\_التاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R) /

-

[#إعادة\_التأهيل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%B9%D8%A7%D8%AF%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A3%D9%87%D9%8A%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)

-

التمويل كان مشروع صغيّر لسّه باديء ومتوقّع يكبر بسرعة

-

لكن إعادة التأهيل هو مشروع بدأ وكبر - واتدهور بيه الحال

-

ف بادخل أنا هنا ك مستثمر أشتريه فطيس - واعمل له تأهيل - بحيث يرجع يقوم تاني - وبعد كده ابيعه - واشوف اللي بعده واللي بعده

-

بشبّهها بتجّار الحوادث - بيشتري عربيّة قيمتها مثلا 500 ألف جنيه في العادي - لكنّها عاملة حادثة - ف بقى تمنها 100 ألف جنيه

يشتريها ويصرف عليها هوّا 100 ألف جنيه - ويبيعها ب 300 ألف جنيه - في شهر مثلا

-

ف لو بدأ السنة ب 200 ألف جنيه - 100 للشراء - و 100 لإعادة التأهيل

على آخر السنة هيكون عمل مكاسب مليون و 200 ألف على ال 200 ألف

يعني مكسب 600 % - دا ما بيحصلش في بيزنس تاني

-

طاب ما يصلّح العربيّة ويسوقها

لأ

ما بنعملش كده في إعادة التأهيل

-

إعادة التأهيل غرضها هو البيع - مش التشغيل

-

وبكون بناءا على خبرتي في المجال ده بقى عندي فريق إعادة التأهيل بتاعي

-

زيّ ما تاجر الحوادث بيكون مربّط مع سمكريّ تبعه وكهربائيّ وسروجيّ و و و

أنا بكون مربّط مع محامي ومحاسب ومهندس إنتاج ومهندس جودة ومدير بيع و و و

-

بادخل بالفريق ده على الشركة الواقعة دي - أقوّمها - وأبيعها - وادخل بنفس الفريق على شركة تانية

الفريق ده أكبر من إنّه يشتغل موظّف في شركة

-

وحتّى لو عاوز احتفظ بالشركة دي - ف أنا هخلّي الفريق ده يعيّن وراه موظّفين لإدارة الشركة دي - واعمل لها حوكمة كاملة - ما انا اتعلّمتها في شركتي بقى في المحور الأوّل - لمّا كنّا بنقول توثيق النظام وعمل دليل فنّيّ ونظام نقاط للعمّال - وإدارة سقف الائتمان للعملاء و و و

-

ف أنا خلاص عملت اللعبة دي في شركتي - ف أعرف اعملها في الشركات اللي هاشتريها لغرض إعادة التأهيل إن شاء الله

-

ولمّا باعمل ده - بقوم طارح الشركة في البورصة بتقييمها الجديد العادل - اللي هيكون أضعاف سعر ما اشتريتها بيه

-

ف لنفترض إنّي اشتريت شركة قيمتها مثلا 5 مليون - أنا اشتريتها واقعة ب 2 مليون - عملت لها إعادة تأهيل - ف بقت قيمتها 10 مليون

هقوم بايع 80 % منها ب 8 مليون

-

يبقى دخلت المشروع ده ب 2 مليون - طلعت منّه ب كاش 8 مليون - و 20 % حصّة في شركة - قيمة الحصّة دي 2 مليون

يعني مكسب 400 %

-

الكلام دا اتقال في استشارة طويلة على حالة بعينها - لكن اللي مكتوب في البوست هنا ينفع لكلّ الحالات إن شاء الله

-

الحالات اللي فيها حضرتك وصلت لمرحلة الاستقرار في شركتك الأولى - وعاوز تنتقل للخطوة التالية

-

وبالتوفيق للجميع لكلّ خير

-

[#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=AZVmJYfHcqsNWNx2psojaIB-o8T-zNpz8gA_CbwQTuZ3ixM5f37iE_7S8xrn9QkR79ev7O0RVEe1eW09HhjyCw6XEOUTvqy0Tz-XWHen-Cu2RJ0QlpyoU-6rhLuazLzt9i9Ar6aIpv-eUpyPHW7QT5qhyNgCVbExWhGgE2NN2jN9JdTXAFbSbnOyAe7u2HUjI90&__tn__=*NK-R)