[#المكاسب\_غير\_الماليّة\_في\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%A7%D8%B3%D8%A8_%D8%BA%D9%8A%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%84%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D9%81%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

في معظم البزانس بتاعتنا - بنسأل سؤال - بعت بكام السنة اللي فاتت - والعائد على المبيعات عندك كام

بعنا ب 5 مليون - والعائد على المبيعات 20 % - يعني كسبنا صافي ربح مليون جنيه

دي كده مكاسب ماليّة

-

في استشارة لعميل كان عنده أكتر من بيزنس - وقال لي إنّه السنة اللي فاتت قفل البيزنس الفلانيّ ( بيزنس بملايين ) - لإنّه كان شايف العائد منّه قليل

فقلت له انتا حسبت فقط العائد الماليّ - لكن فيه عوائد تانية كبيرة جدّا كانت بتجي لك من البيزنس ده - وانتا مش حاسس بيها

-

وده اللي هنتناوله في بوست النهارده إن شاء الله - موضوع المكاسب ((( غير الماليّة ))) للبيزنس بتاعك

-

المكاسب دي المفروض تهتمّ بيها جدّا - وتهتمّ تزوّدها وتكبّرها

بل إنّها تستاهل يتعمل لها خطّة زيّ الخطّة اللي بتعملها لتعظيم المكاسب الماليّة

-

وملحوظة قبل ما نبدأ البوست - ألا وهي - إنّ معظم - إن لم يكن كلّ - المكاسب دي - بتتحوّل بعد كده لمكاسب ماليّة

فلو كنت مش مقتنع بالكلام اللي جاي ده من باب إنّه ما بيكسّبش فلوس

فبقول لك اهتمّ بيه لإنّه بيتحوّل بعد كده لفلوس

-

[#المكسب\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R) /

-

[#قاعدة\_العملاء](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D8%A7%D8%B9%D8%AF%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%A1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

أكبر مكسب غير ماليّ بتكسبه لمّا بتعمل بيزنس - هو تكوين قاعدة عملاء من البيزنس ده

قاعدة العملاء دي ثروة لا تقدّر بثمن

-

العميل هوّا طرف الخيط في أيّ فلوس هتجيلك سواءا دلوقتي أو مستقبلا إن شاء الله

فلو انتا عندك العميل - يبقى مسكت طرف الخيط - الباقي شطارتك بقى

-

معظم البزانس الجديدة بتلاقيها بتعاني من إنّها مش لاقية العميل

ولو لقت العميل - تلاقيها بتعاني إنّه عميل من خارج الشريحة المستهدفة - عميل غير مناسب

-

بينما انتا في البيزنس بتاعك الأوّلانيّ - خلاص مسكت العميل - والعميل ده مناسب ليك ولشغلك - سواءا الحالي أو حتّى المستقبليّ

-

لإنّ الدنيا عادة بتدور في دوائر قريبة بالنسبة لصاحب البيزنس الواحد

-

يعني مش هتكون النهارده شغّال في العقارات مثلا - وبكره هتشتغل في البترول

ما طبيعيّ لو شغّال في العقارات النهارده هتبقى شغّال بكره في التشطيبات - بعده في تأجير العقارات الساحليّة - فهتلاقي البزانس بتاعتك كلّها قريّبة من بعضها - حتّى لو اختلفت

-

فيه نقطة مهمّة جدّا بقى في العميل اللي اصطدته من بيزنسك الحالي - وهي - إنّه عميل ( واثق فيك ) - لإنّه اتعامل معاك بالفعل - ودي بفلوس كتير

-

يعني هتحتاج تصرف كتير جدّا على عميل جديد عشان تخلّيه يثق فيك - زيّ ما الحلوانيّ بيحتاج يعطيك قطعة حلويّات تدوقها وانتا في مرحلة إنّك بتتفرّج وتفكّر - فدي تضحية بيضحّي بيها الحلوانيّ عشان يكسب ثقتك - فكلّ صاحب بيزنس عنده حاجة مطلوب منّه يضحّي بيها عشان يكسب ثقة العميل الجديد - طب إيه رأيك لو كان العميل الجديد ده عميل قديم أصلا - فهوّا مش محتاج تضحّي معاه بحاجة - هوّا واثق فيك جاهز

-

فيه نقطة أهمّ وأهمّ - ألا وهي إنّ العميل ده مش واحد - بالعكس - دا عشر عملا ف بعض !!

ليه ؟!

لإنّه هيعمل لك ترشيح عند أقاربه وأصدقائه - والترشيح ده أقوى بكتير جدّا من أيّ حاجة تانية - الوورد أوف ماوث - أو كلمة الترشيح - أو التزكية - هي أقوى وسائل الانتشار والإقناع - مهما الجماعة بتوع التسويق طلعوا ونزلوا واتشقلبوا - بيفضل العميل عنده توصية من أخوه أو صديقه بتكون أقوى مليون مرّة من مليون إعلان - حتّى الشركات الكبيرة في التوظيف بتعتمد بنسبة كبيرة على ترشيحات من موظّفين حاليّين عندها لموظّفين جدد - أو لشركات اتعاملوا معاها قبل كده

-

فيه حاجة بردو خطيرة مع العميل القديم - إنّه عادة بيفضّل يشتري من اللي يعرفه

-

معظمنا كده - لو عرفت محلّ جزم كويّس - خلاص - هتفضل تشتري منّه لحدّ ما إمّا انتا ترتفع شريحة مجتمعيّة - أو المحلّ ده يغلط معاك مرتين - مش مرّة واحدة - المرّة الواحدة هتعدّيها له وتقول ما كانش يقصد

-

فانتا لمّا بتمسك عميل النهارده - معناه إنّك مسكت عميل للنهارده - ول ع الاقل 5 سنين أو 10 سنين قدّام - اللي هيّا الفترة الكافية لانتقال العميل ده لطبقة اجتماعيّة أعلى

-

نقطة كمان في موضوع العملاء ده - إنّ قاعدة علائك أكبر بكتير ممّا تتخيّل !!

يعني إيه ؟!

يعني فيه عملاء في التوستر

يعني إيه بردو ؟!!

-

يعني لو عندك النهارده 1000 عميل - فخلّيك متأكّد إنّهم في الحقيقة مش ألف واحد - دول 10 آلاف !!!

معقول ؟!

أيوه

-

لإنّ فيه 9 آلاف بيراقبوك لحدّ ما يقتنعوا بشكل كامل بيك - أو لحدّ ما يكون معاهم الفلوس الكافية عشان يتعاملوا معاك - أو لحدّ ما تيجي الفرصة اللي يقدروا فيها يشتروا منّك

قاعدة عملائك أكبر بكتير من العملاء اللي بالفعل نفّذوا معاك

-

كام فندق انتا مسجّلهم عندك دلوقتي في اسكندريّة مثلا بحيث لو نزلت أجازة يومين تلاتة في اسكندريّة تنزل فيهم ؟! مع إنّك لسّه ما نزلتش فيهم ولا مرّة - فانتا كده عميل في التوستر عند الفنادق دي

-

انتا متخيّل فيه كام ألف واحد بيتابعوا الصفحة النهارده عشان هيعملوا مصنع كمان 10 سنين !!!

دول عملاء التوستر

-

فالعملاء دول في حدّ ذاتهم ثروة يجب الاهتمام بيها

-

بل إنّه ممكن قاعدة العملاء ال 9 آلاف دول تستهدفهم أصلا بمبيعات منتجات أرخص دلوقتي مناسبة ليهم

-

فقاعدة العملاء هي من أهمّ الثروات اللي بتكوّنها في البيزنس بتاعك - رغم إنّها - في الظاهر - ثروة لا تترجم لمكاسب ماليّة - الآن

-

قاعدة العملاء ثروة تستحقّ إنّك تصرف عليها فلوس - حتّى لو ما كنتش هتكسب منها فلوس - دلوقتي

-

يعني إنّي أزوّد عدد متابعين صفحتي مثلا - حتّى لو مش هيشتروا - دا في حدّ ذاته هدف

ما همّا فعلا مش هيشتروا - لكنّهم مش هيشتروا ( دلوقتي )

همّا فعلا مش هيشتروا بنفسهم - لكنّهم ( هينصحوا أصدقائهم ) يشتروا

-

همّا فعلا مش هيشتروا - لكنّهم ( هيقنعوا ) حدّ تاني يشتري

إزّاي ؟!

ما هو مجرّد ما واحد يدخل ع الصفحة يلاقي عليها 120 ألف متابع - فده في حدّ ذاته إشارة إقناع ليه - ولّا إيه ؟!

ما هو مش معقول فيه 120 ألف واحد عملوا متابعة على محتوى فاضي !!!

-

عشان كده تلاقي بتاع العسليّة اللي بيبيع لك في المترو مجرّد ما يبيع عسليّايتين تلاتة تلاقيه بيقول لك - وبعنا اتنين - بعنا اتنين - بعنا تلاتة - بعنا تلاتة

بيقول لك فيه اتنين او تلاتة اقتنعوا بالعسليّة بتاعتي - فأكيد دول مش مجانين

-

أمازون مثلا مؤخّرا بقى بيقول لك المنتج ده اشتراه الشهر اللي فات 300 واحد - ما هو أكيد ما همّاش 300 مجنون يعني - ولو كان المنتج وحش كانوا ال 300 واحد دول عملوا ريفيوهات سلبيّة عليه

-

فال 300 واحد دول دفعوا فلوس ل أمازون - دا مكسب ماليّ - وأقنعوك انتا كمان تدفع فلوس

فده مكسب غير ماليّ منهم لأمازون - همّا ما دفعوش لأمازون فلوس ( مباشرة ) لمّا أقنعوك انتا تدفع

-

دي كلّها مكاسب انتا بتكسبها من عنصر ( قاعدة العملاء ) - حتّى ولو قاعدة العملاء دي مش بتدفع لك فلوس ( مباشرة ) دلوقتي

-

قاعدة العملاء تستحق الاهتمام بيها وبزيادتها حتّى لو مش هيشتروا

وقاعدة العملاء بتعطيك فرصة طيّبة جدّا للتسويق داخلهم - لإنّهم ( أرجى ) من غيرهم - لإنّهم زيّ ماقلت لك همّا ( من شريحتك ) - فهمّا أقرب للشرا

-

المعاناة اللي هتعانيها مع 1000 عميل جديد - منهم 900 من خارج شريحتك - هيكون أفضل لك بكتير إنّك يكون عندك 100 عميل في التوستر - دول أفضل من ال 1000 عميل الجداد غير المصنّفين - لإنّك مش هتتعب مع ال 100 زيّ ما هتتعب مع الألف لحدّ ماتستخلص منهم ال 100 اللي من شريحتك

-

عشان كده تلاقي المطاعم ومحلّات الملابس بتاخد رقمك وانتا بتحاسب ع الكاشير

ليه ؟!

لإنّهم هيحطّوك في قاعدة بيانات عملائهم

-

فتلاقي محلّات الملابس في المواسم باعتة لك رسائل - تلاقي المطاعم باعتة لك رسائل إنّها نزّلت طبق جديد مثلا - تلاقي الفنادق عاملة عرض للمصايف أو للأعياد وباعته لك رسالة ع الواتس مثلا

فده كلّه ناتج عن إيمان البزانس دي بقيمة العميل القديم

-

وفيه غلطة ( شنيعة ) بيغلطها بعض أصحاب البزانس الساذجين - إنّهم يعتبروا العميل القديم ده خلاص ( مضمون ) !!

-

كنت باشتري سندوتشات من مطعم صغيّر - فكنت أروح اطلب منّه الطلب بتاعي - فلو جاله زبون طيّاريّ - كان يخلّص له طلبه قبلي - ويقول لي انتا كده كده زبوننا فتستنّى معانا شويّة !!

-

الموضوع يشبه إنّك يكون معاك سمكة مشبوكة في سنّارتك - وسمكة عايمة لسّه في البحر - فتفكّ السنّارة من بقّ السمكة اللي في سنّارتك - وترميها في الميّه - وتقول لها خلّيكي واقفة هنا لحدّ ما اصطاد السمكة البعيدة دي !!! - تبقى إيه حضرتك كده ؟! تبقى مجنون

معقول تضيّع العميل المضمون - عشان عميل غير مضمون !!!

-

قاعدة العملاء كمان ممكن تستفيد بيها قدّام إنّهم مع تطوّر حياتهم وزيادة دخولهم - ممكن يتحوّلوا لشركاء ليك - لإنّهم بقوا ضامنينك

-

يعني - أنا مثلا مضرب رزّ - وببيع رزّ متبيّض لمصنع تعبئة رزّ - فمع الوقت - ممكن آخد من المصنع ده تمن الرزّ مقدّم - فبقى معايا راس مال كبير أقدر اشتري بيه خام دلوقتي

فكده أصبح العميل الواثق فيّا تحوّل لشريك

-

العميل اللي اشترى منّي عربيّة - وبعدين جاب لي صديقه اشترى منّي عربيّة تانية - ممكن أتّفق معاه يجيب لي عملاء أكتر نظير عمولة - ودا عادي وحلال طالما جميع الأطراف مطّلعة على نظام العمولات والموضوع مكشوف

-

فالعميل اللي كان مجرّد عميل - مع الوقت تحوّل لشريك

-

وعلى الأقلّ لو لم يتحوّل لشريك - هيتحوّل ل علاقة - أو معرفة - يعني بقى من دايرة علاقاتك ومعارفك

-

يعني أنا مثلا عندي عملاء في معظم محافظات مصر الحمد لله - فلو عطلت بالعربيّة في أيّ محافظة في مصر - أقدر اتّصل على عميل قريب منّي بقيمة نصف ساعة مثلا

-

عندي عملاء من حوالي 10 دول خارج مصر - فلو نازل أيّ بلد - أقدر أنزل ضيف على أيّ حدّ منهم

فده معنى تطوّر العملاء لعلاقات

-

شفت بقى قدّ إيه المكسب ( غير الماليّ ) اللي اسمه قاعدة العملاء - هوّا مكسب مهمّ - وشفت ازّاي ممكن يتترجم بمليون شكل لمكاسب ماليّة

-

وصدق من قال - [#معرفة\_الناس\_كنوز](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D8%B1%D9%81%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B3_%D9%83%D9%86%D9%88%D8%B2?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

[#المكسب\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R) /

-

[#السمعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%85%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

السمعة الطيّبة تعتبر تاني أكبر مكسب ( غير ماليّ ) ممكن تكسبه من شغلك

ودي نقدر بسهولة ندخل فيها بسرعة على ( إزّاي نقدر نحوّلها لفلوس )

-

أبسط شكل من أشكال تحويل السمعة الطيّبة لمكسب ماليّ - هي الائتمان

-

يعني إيه الاتمان ؟!

يعني شراء الخامات حاليا من غير دفع ثمنها - ولمّا تبيعها - تسدّد تمنها للّي اشتريت منّه

يعني - باختصار - هتبقى شغّال بفلوس الطرف اللي قبلك

-

تجّار كتير بتاخد البضاعة من المصنع على مدّة سداد شهر واتنين - وأحيانا تلاتة - ياخد بضاعة بمليون جنيه دلوقتي آجل - ويبيعها خلال أسبوع مثلا - ويمسك الفلوس - المليون جنيه - وعليهم مكسبهم - 200 ألف جنيه مثلا - ويشتغل بالمليون و 200 في السوق - يكسب بيهم على آخر الشهر 100 ألف كمان مثلا - وآخر الشهر يسدّد المليون جنيه للمصنع

فهوّا كده كسب 300 ألف جنيه من الهوا

-

من الهوا ازّاي - مش هوّا دفع مليون جنيه تمن البضاعة ؟

لا يا فندم - فين في كلامي إنّي قلت إنّه اشترى البضاعة بمليون جنيه ؟!

-

هوّا ( خدها ) ( ببلاش ) في أوّل الشهر - وباعها - ولمّ من السوق مليون و 300 ألف - رجّع للمصنع مليون - وحطّ في جيبه 300 ألف - بينما هوّا ما دفعش أيّ حاجة من جيبه

-

طب ما حلوة دي - أروح للمصنع اقول له ادّيني بضاعة بمليون جنيه والعب اللعبة دي

طب روح كده - مش هتعرف تدخل من باب المصنع أصلا - انتا مجنون ؟!!

-

اللي خد البضاعة امّ مليون جنيه ببلاش ده - هوّا حدّ ( عنده سمعة )

إنتا عندك سمعة ؟!

لأ

طب اقعد في حتّة

-

طب والسمعة دي عملها ازّاي

ما هي دي مكسب ( غير ماليّ ) من سنين شغله السابقة في البيزنس

-

العكس صحيح بردو

-

يعني ممكن أكون أنا تاجر ( سمعتي طيّبة ) - والناس واثقة فيّا - فيجي لي حدّ عاوز يشتري بضاعة - فأقول له البضاعة دي هوفّرها لك خلال شهر بمليون و 300 ألف هتدفعهم كاش دلوقتي

فيدفع المليون و 300 ألف كاش دلوقتي

-

أروح انا اشتري له البضاعة دي بمليون جنيه - واسلّمها له - واخد في جيبي ال 300 ألف جنيه مكسب مقابل الولا حاجة - أنا ما دفعتش حاجة من جيبي

-

بالمناسبة - الممارسة دي حلال - وإسمها بيع السلم ( بفتح السين واللام - على وزن الجبل ) - ودي تختلف عن ( بيع ما لا يحوز ) - اللي هوّا حرام

-

يعني - حرام إنّك تبيع لحدّ حاجة انتا لا تحوزها في مخزنك

لكن - يجوز إنّك تعرّف المشتري إنّك لا تحوز الشيء الفلانيّ - وإنّك هتاخد منّه فلوس عشان تجيبها له - ده اللي اسمه السلم

-

بيع ما لا يحوز إنّي مثلا يكون عندي محلّ أجهزة منزليّة - وما فيش عندي في مخزني تلّاجات مثلا دلوقتي

وييجي حدّ عاوز يشتري تلّاجة - فأقول لك ماشي هبيع لك تلّاجة - وبعدين تكلّم الشركة تبعت لك تلّاجة - التلّاجة توصل مخزنك - تجيبها تسلّمها للعميل - وتقبض ثمنها - كده انتا بعت ما لا تحوز - وده حرام

-

لكن - الحلال - إنّك تقول للعميل ( أنا ما عنديش تلّاجات دلوقتي - لكن لو حابب تعطيني ثمن التلّاجة أشتريها لك ما فيش مانع )

ده كده إسه بيع سلم

-

وتاخد تمن التلّاجة دلوقتي - مش بعد البيع

-

وتكون التلّاجة دي معروفة وموصّفة - ما فيش فرصة لاختلاف مواصفاتها عن المتّفق عليه

-

وتكون التلّاجة دي مرجّح إنّك تقدر تشتريها للعميل فعلا

-

ده كده اسمه بيع السلم - وهو حلال

-

اللي شبهه هو ( الاستصناع ) - وهو حلال بردو

الاستصناع يعني ( طلب التصنيع )

-

إنّك تروح لشركة ماكينات مثلا - وتقول لهم عاوز اشتري مكنة كذا - راوتر أخشاب مثلا - بمواصفة كذا كذا

-

فيقول لك الراوتر ده هيتكلّف مثلا 200 ألف جنيه - وهياخد شهر شغل - هتدفع 150 ألف جنيه دلوقتي - و 50 ألف عند الاستلام

فهوّا شبه إنّه باع لك ما لا يحوز حاليا - لكن ده باتّفاق معلن وواضح بينكم موضّح فيه المواصفات بتاعة الراوتر

فده اسمه عقد استصناع - وهوّا حلال - زيّ بيع السلم

-

لكنّ همّا الاتنين يختلفوا عن بيع ما لا يحوز - اللي هوّا حرام

-

نرجع لموضوعنا

إزّاي العميل كان هيوثق فيك إنّه يعطيك المليون و 300 ألف أصلا ؟!!!

ما هو عشان سمعتك الطيّبة في السوق

-

السمعة دي اللي هيّا إيه ؟!

اللي هيّا ((( مكسب غير ماليّ ))) - نسيت الموضوع انتا اللي احنا بتكلّم عنّه - ههههههههه

-

فانتا - بسمعتك الطيّبة ( اللي هيّا مكسب غير ماليّ ) - قدرت تاخد بضاعة آجل من المورّد وتبيعها وتكسب فيها - وتشغّل ثمنها - وتشغّل مكسبك - وممكن تشغّلهم أكتر من مرّة - كلّ ده قبل ما تسدّد الثمن

-

وقدرت تاخد فلوس مقدّم من عميل وتشتري له بضاعة وتكسب فيها

-

في الحالتين انتا كسبت مقابل صفر فلوس انتا دفعتها - اللي دفعته فقط كان السمعة الطيّبة

-

نجيب ساويرس قال إنّ والده لمّا كلّ واحد منهم همّا التلاتة الاخوات فتح شركته الخاصّة - والده ممكن ما يكونش عطاهم فلوس كتير - لكنّه عطاهم ( حقّ تسمية شركاتهم بإسم أوراسكوم )

-

أوراسكوم شركة أسّسها أنسيّ ساويرس - لحدّ ما بقى إسمها موثوق في السوق كلّه

-

فكلّ واحد من الابناء الثلاثة سمّى شركته أوراسكوم للكذا - فلمّا كان الواحد منهم يروح يتّفق مع شركة تانية - كانت الشركة التانية بتقبل الاتّفاق معاه - مع إنّه مستجدّ في السوق - ثقة في إسم أوراسكوم

-

جدّي الله يرحمه لمّا جه والدي يتجوّز - بعت والدي لتاجر مواشي - وقال له قول له أبويا الحاجّ ابراهيم مرزوق بيقول لك اعطيني جاموسة أدبحها في الفرح

-

فالتاجر قال له طب ابعت لي الحاجّ ابراهيم يستلمها

-

جدّي الله يرحمه راح هزّء التاجر ده - وقال له إفرض إنّ ابني حتّى كان بيكدب عليك - كنت تعطي له الجاموسة - وبعد كده تقول لي إبنك خد منّي جاموسة وما حاسبش عليها - هل انا كنت هقول لك مش هحاسب عليها ؟!!

-

المبدأ ده تقدر تاخده وتمدّ الخطّ على استقامته بقى في كلّ المعاملات التجاريّة - لغاية معاملات بملايين وبعشرات الملايين

-

أكتر من كده - إنّ السمعة في حدّ ذاتها - ممكن تتحوّل لمكسب صريح على ثمن السلعة !!

يعني - ممكن يكون نصف ثمن العربيّة المرسيدس - في إسمها

-

العربيّات الرولز رويس مثلا - هي عبارة عن عربيّة بي إمّ دابليو الفئة السابعة - وراكب عليها صالون رولز رويس - لكن ثمنها ممكن يكون عشرين ضعف ثمن البي إمّ الفئة السابعة - لمجرّد فقط إنّ إسمها ( رولز رويس ) - قيمة السمعة !!

-

وهنروح بعيد ليه - ما بيزنس الفرانشايز كلّه عبارة عن بيع للسمعة !!

-

يعني - أيّ مطعم وجبات سريعة مشهور بتدخله - هو في الحقيقة غير مملوك للشركة اللي محطوط اللوجو بتاعها على باب المطعم - هوّا مملوك لحدّ عادي جدّا من الشارع اللي جنبكم - بيكسب مثلا 20 جنيه في السندوتش - بيبعت منهم 10 جنيه للشركة الأمّ مقابل وضع علامتها التجاريّة على باب مطعمه - فالشركة بتكسب 10 جنيه من كلّ سندوتش مقابل علامتها التجاريّة - يعني مقابل ( سمعتها )

-

أخيرا

السمعة ممكن تتباع بشكل مباشر بقى

-

يعني - عندنا شركة قيمتها 100 مليون جنيه كمباني ومعدّات وأرصدة خامات إلخّ

لكنّنا هنبيعها ب 150 مليون

ال 50 مليون جنيه دول همّا قيمة العلامة التجاريّة المشهورة في السوق

-

واللي هيدفع ال 50 مليون ده مش مجنون - لإنّه لو خد الشركة من غير علامتها التجاريّة - هيضطرّ يصنع علامة تجاريّة من الصفر - فعلي ما يوصل لمعدّل مبيعات الشركة الحاليّ - هيكون خسر 50 مليون وأكتر من أرباح الشركة - فمن مصلحته إنّه يدفع ال 50 مليون دلوقتي تمن العلامة التجاريّة - بحيث تستمرّ الشركة في المبيعات بنفس المعدّل الحالي

-

السمعة الطيّبة هي أكثر سلعة يمكن مبادلتها بالمال بمنتهى السهولة والسرعة والثقة

-

وصدق من قال [#من\_خد\_وادّى\_صار\_المال\_ماله](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%AF_%D9%88%D8%A7%D8%AF%D9%91%D9%89_%D8%B5%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D9%84_%D9%85%D8%A7%D9%84%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

[#المكسب\_الثالث](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R) /

-

[#الصنعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%86%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك مع الزمن - بتكتسب ال ( نو هاو ) - يعني ( سرّ الصنعة )

النو هاو ده بيتّترجم لمكاسب ماليّة بسهولة جدّا

-

كنت بتشتري خام ب 110 جنيه مثلا عشان تصنّع منّه منتج ما - وكان عندك نسبة تالف 10 %

مع اكتساب الصنعة والخبرة والنو هاو - خلاص ما بقاش بيحصل عندك توالف - فبقيت بتشتري خام ب 100 جنيه فقط بدلا من 110

-

فكده انتا كسبت 10 جنيه في القطعة مقابل اكتسابك للصنعة

-

كنت معيّن 3 موظّفين عشان يعملوا شغلانة معيّنة - مع اكتسابهم للخبرة - وواحد منهم مشي - اتبقىّ عندك اتنين موظّفين فقط قادرين يعملوا نفس الحاجة - فما عيّنتش التالت

-

ممكن الاتنين موظّفين يكون مرتّبهم زاد - ماشي - بسّ في النهاية مجموع مرتّبينهم همّا الاتنين أقلّ من ال 3 مرتّبات

-

إكتسبت خبرة أكتر - فعملت برنامج حسابات وفّر عليك مرتّب موظّف كمان

-

إكتسبت خبرة أكتر - فبقيت قادر تصنّع المنتج بجودة أعلى 10 % - فبقيت بتبيعه بسعر أعلى 20 %

-

إكتسبت خبرة أكتر - فبقيت قادر تبيع لشركات كبيرة ما بتتعاملش إلّا مع شركات عندها خبرة - لاحظ ارتباط العنصر ده بعنصر ( السمعة ) من الفقرة السابقة

-

اكتسبت خبرة في طرق التصنيع - فبقيت قادر تصنّع بطريقة أعلى حرفيّة - بتعطيك جودة أعلى - وبتقلّل في الهدر في الخامات - فبقيت بتكسب من توفير الخامات - ومن بيع المنتج الأجود بسعر أعلى - منشار طالع نازل

-

إكتسبت خبرة أكبر - فبقيت عارف تشتري من الشركات الموثوقة - فقلّت عندك الخساير الناتجة من مشاكل المورّدين سواءا التأخير أو اختلاف المواصفات

وبقيت بتبيع للعملاء الموثوقين - فقلّت عندك مشاكل التحصيل والديون المعدومة

مش بقول لك منشار

-

إكتسبت خبرة أكبر - فبقيت قادر تصنّع بعض مستلزماتك اللي كنت بتشتريها بالغالي - زيّ تصنيع الاسطمبات مثلا بدل ما كنت بتستوردها - فبقيت بتوفّر على نفسك جزء من الربح كان بياخده منّك مصنع الاسطمبات

-

بالخبرة - بقيت عارف المواسم اللي بيكون فيها الخام رخيص - فبقيت بتشتري الخام رخيص

بقيت عارف المواسم اللي بيكون فيها المنتج مطلوب - فبقيت بترفع سعرك فيها

-

بقيت عارف المواسم بتاعة الدول المستوردة - فبقيت بتصنّع لها قبل الموسم بتاعها

وبقيت عارف المواسم بتاعة الدول المصدّرة - فبقيت بتصنّع في الأوقات اللي همّا فيها خارج الموسم وتصدّر للدول المستوردة في الوقت اللي همّا عندهم عجز من وارداتهم من الدول المصدّرة

-

أخيرا

الخبرة ممكن تبيعها بشكل مباشر بفلوس بردو - زيّ العلامة التجاريّة

-

ممكن عن طريق إنّك تتحوّل لاستشاريّ - فتبيع خبرتك بفلوس مباشرة

-

أو إنّك تبيع الخبرة من مضمون مبيعاتك - زيّ ما شركة الفرانشايز بتبيع لك نظام تشغيل المطعم من ضمن معدّات المطعم - نظام التشغيل ده ما هو إلّا خبرة متراكمة عند الشركة الأمّ

-

أو إنّك تكون بتبيع ماكينة معيّنة - فتبيع معاها التدريب على تشغيلها - ما هو التدريب ده ما هو إلّا بيع خبرة

-

دي كلّها يا جماعة مكاسب ماليّة - بتطلع من مكاسب غير ماليّة ( في ظاهرها )

-

وصدق من قال [#العلم\_لا\_يكيّل\_بالبتنجان](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%84%D9%85_%D9%84%D8%A7_%D9%8A%D9%83%D9%8A%D9%91%D9%84_%D8%A8%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AA%D9%86%D8%AC%D8%A7%D9%86?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

[#المكسب\_الرابع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)/

-

[#المكاسب\_الشخصيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%A7%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%AE%D8%B5%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

يا خبر على المكاسب دي - مكاسب الصفات الشخصيّة !!

-

تخيّل اتنين اخوات - اتخرّجوا مع بعض - واحد اشتغل موظّف - وواحد عمل بيزنس

بعد 20 سنة - كلّ واحد منهم عنده بنت جايلها عريس

هل متخيّل إنّ نظرة كلّ واحد منهم لعريس بنته متساوية ؟!

مستحيل طبعا

-

صاحب البيزنس ده هيبصّ للعريس من فوق لتحت هيجيب قراره

ما هو بقاله 20 سنة بيشوف ناس وبيتعامل مع أنماط مختلفة من البشر

-

بينما أخوه الموظّف كلّ يوم بيتعامل مع نفس المدير ونفس الزملا - وممكن نفس العملا - ولو العملا بيتغيّروا عليه - فهمّا كلّهم بيتعاملوا معاه معاملة سطحيّة

-

لكن أخوه صاحب البيزنس - بيتعامل مع العميل لحدّ ما يوصل لمصارينه من جوّا - دا هيدفع لك فلوس - واللي بيدفع لك فلوس ده هيتكشف على حقيقته - ما هو ما حدّش بيعطي الفلوس بالساهل

-

صاحب البيزنس ده عدّى عليه العامل الدحلاب الوصوليّ المتسلّق - وعدّى عليه العامل المحترم الراجل - وعرف نظرة كلّ واحد منهم - وتون صوته - ودي حاجات ما بتتقلّدش وما بتتمثّلش - وما بتتداراش

-

بسّ بردو ما بتتشافش - إلّا للعين الخبيرة

والخبرة دي هتيجي منين ؟! - ما هي مكسب غير ماليّ للبيزنس

-

صاحب البيزنس عدّى عليه الخاين الحراميّ - فعرف إنّ فيه ناس خاينة وحراميّة - بينما أخوه متخيّل إنّ النوعيّة دي من البشر هي فقط من بنات خيال مؤلّفي المسلسلات

-

صاحب البيزنس عدّى عليه الشخص المؤذي - مؤذي ليه ؟ من غير سبب

هوّا التعبان مؤذي ليه ؟!

أهو كده وخلاص - مؤذي وخلاص

-

صاحب البيزنس اتحطّ في مواقف الخسارة والضعف - بينما الموظّف عاش طول عمره مطمئنّ لمرتّب آخر الشهر

-

عشان كده باعتبر إنّ صاحب البيزنس هو شخص أكثر إيمانا بالله سبحانه وتعالى - لإنّ المرتّب الثابت بيعمل عند الموظّف عازل بينه وبين مفهوم الرزق - لإنّه بيبقى متخيّل إنّه يعني إيه رزق ؟! - ما احنا بناخد مرتّب كده كده ثابت ومضمون

-

لكن صاحب البيزنس عارف إنّها ممكن تقوم بكره تيجي أرض - تبقى خرابة - ما فيش في قاموسه كلمة ( مضمون ) - فقلبه طول الوقت معلّق بالله سبحانه وتعالى

-

صاحب البيزنس بيكتسب فراسة - فيقدر يتوقّع حاجات الشخص العادي ما يقدرش يتوقّعها

-

صاحب البيزنس بيعرف حاجات بتدور حواليه الشخص العادي ما بيبقاش حاسس بيها

-

صاحب البيزنس بيكتسب حكمة من المواقف المتغيّرة اللي بتحصل عليه - لكن الموظّف مواقفه متكرّرة متشابهة - فحتّى لو اكتسب حكمة - هتكون محدودة في إطار المواقف المتشابهة اللي بتواجهه

-

صاحب البيزنس بيشارك - فيعرف مفهوم المشاركة والتعاون وتحمّل الآخر وقت الضيق

-

صاحب البيزنس بيتعامل مع جنسيّات مختلفة - فبيعرف ثقافاتهم

بيسافر - فبيشوف الثقافات دي في الواقع

-

بيكوّن علاقات - أهي العلاقات دي محتاجة فقرة لوحدها أساسا من ضمن فقرات المقال ده !!!

-

صاحب البيزنس بترتفع كرامته - بيتعامل بندّيّة مع أيّ طرف - قاعدته في الحياة بتقول ( أنت والملك سواء - ما لم تأخذ منه شيئا )

-

البيزنس مبني على المنافع المشتركة - إنتا ملياردير - وأنا مليونير غليان - لكن أنا وانتا داخلين في المعاملة الفلانيّة على وجه السواء - أنا بقدّم لك خدمة أو منتج - باخد منّك فلوس - دي مش صدقة ولا تبرّع منّك ولا زكاة عن صحّتك - دي مقابل المنتج والخدمة بتوعي - ف راسي براسك - نتكلّم من منطلق الوين وين سيتواشن - مش من منطلق إنّك ملياردير - ملياردير على نفسك - لمّا تبقى تعطيني مليار من ملياراتك هديّة تبقى تعاملني بفوقيّة

-

صاحب البيزنس بيعمل أعمال خير - لإنّه ببساطة ( قادر ) يعملها - فده بيرفع من إيمانيّاته

-

صاحب البيزنس عنده ( رضا عن النفس ) - اللي هوّا أعلى درجات هرم الاحتياجات الإنسانيّة بتاع ماسلو - صاحب البيزسن بيغنّي أغنيّة ( لمّا نحبّ بجدّ عملنا - وامّا نقول احنا اللي عملنا )

-

بينما الموظّف بيشجّع فريق كورة عشان لمّا الفريق يكسب يحسّ إنّه انتصر - ما هو هينتصر فين تاني يا حسرة !!

لكن صاحب البيزنس عنده اللي ينتصر فيه

-

المكاسب الشخصيّة والعلاقات والخبرات الإنسانيّة دي كلّها مكاسب ( غير ماليّة للبيزنس )

-

وصدق من قال - [#عيش\_تشوف\_عاشر\_تفهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%8A%D8%B4_%D8%AA%D8%B4%D9%88%D9%81_%D8%B9%D8%A7%D8%B4%D8%B1_%D8%AA%D9%81%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

[#المكسب\_الخامس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%B3%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R) /

-

[#خدمة\_المجتمع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AC%D8%AA%D9%85%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك وانتا ماشي كلّ يوم بتجيب جردل الميّه من البير البعيد عن بيتكم - هتتسبّب في إنّ الطريق من بيتكم للبير هيتملي ورود - لإنّ الجردل بينقّط ميّه ع الأرض

-

مفهوم الاقتصاد أعلى وأشمل وأوسع من مفهوم البيزنس

-

تخيّل قرية فيها كشك صاحبه قاعد حاطط إيده على خدّه - وقفت سيّارة عابرة أمام الكشك - دخل واحد اشترى حاجة ب 100 جنيه

صاحب الكشك فرح ب ال 100 جنيه - وراح اشترى بيها جزمة لبنته ب 100 جنيه

صاحب محلّ الجزم فرح بال 100 جنيه - وراح اشترى قميص لإبنه ب 100 جنيه

صاحب محلّ القمصان فرح بال 100 جنيه - وراح اشترى أكل لزوجته وأولاده ب 100 جنيه

صاحب محلّ الأكل فرح بال 100 جنيه - وراج جاب ورد لخطيبته ب 100 جنيه

-

البيزنس - بيشوف ال 100 جنيه اللي خدها صاحب الكشك - وبيقول إنّ الكشك كسب النهارده 10 جنيه

-

لكن الاقتصاد - بيشوف 500 جنيه اتحرّكوا داخل القرية النهارده - و 50 جنيه مكاسب اتحقّقت النهارده في القرية

-

الاقتصاد كمان بيشوف فرحة بنت وإبن وأولاد وخطيبة - وكرامة أبّ وزوج وخاطب

-

حضرتك لمّا يكون عندك مصنع اسطمبات مثلا

إنتا بتنفّع صاحب شركة توريد خامات الصلب المخصوص

إنتا بترفع مستوى مهندس حديث التخرّج

إنتا بتوفّر على صاحب شركة البلاستيك الوقت الضايع في تصنيع اسطمبة في الخارج

وبتوفّر على الدولة آلاف الدولارات اللي هتخرج للخارج نظير استيراد الاسطمبة

-

إنتا قلبت على أبلة فضيلة كده ليه ؟! ناقص تطلّع لنا دباديب وقلوب

لا خالص

عاوز فلوس يعني ؟!

خد

-

إنتا لمّا علّمت المهندس حديث التخرّج - وفّرت على نفسك خساير ناتجة عن تلفيّات كانت بتحصل في التصنيع - فوفّرت فلوس

-

وفّرت أجر مهندس قديم كان أجره عالي عليك

ووفّرت لشركة كبيرة المهندس القديم ده لمّا مشي من عندك - بدل ما الشركة الكبيرة كانت بتعمل تصميماتها برّا مصر بالدولار

-

إنتا وغيرك لمّا صنّعتوا الاسطمبات في مصر - شجّعتوا حدّ يستورد إكسسوارات اسطمبات بكمّيّة كبيرة - فبقى سعرها أرخص عليكوا كلّكوا - مكسب صريح اهو

-

وانتا كصاحب شركة زجاجات بي إي تي مثلا - لمّا اشتريت اسطمبة نفخ الزجاجات من مصنع مصريّ - مصنع الاسطمبات كسب - فبدأ يصنّع اسطمبات بريفورم الزجاجات - فبقيت انتا بتشتريها منّه بسعر أرخص

فانتا لمّا دعمت المصنّع المحلّيّ - إنتا كده مش بطل وطنيّ قويّ يعني - إنتا في النهاية كسبت فلوس لمّا مصنع الاسطمبات اشتغل أكتر فقدر يصنّع لك اسطمبات خاصّة ما كانش قادر يصنّعها قبل كده

-

لمّا قلت لك الاقتصاد نظرته أعلى من البيزنس - ما كانش قصدي أقول إنّ نظرته منفصلة أو منعزلة عن البيزنس - هيّا نظرة أعلى منّه - لكنّها تحتويه

هيّا في النهاية نظرة هادفة للربح بردو - لكن بفرق طريقة الوصول

-

البيزنس بيبقى عاوز يوصل للربح بشكل مباشر - لكن الاقتصاد بيبقى عاوز يوفّر البيئة اللي تخلّي الربح يحصل بسهولة وانسيابيّة - الفرق فرق منظور بعيد وقريب - لكن الهدف واحد

-

إنتا لمّا عيّنت موظّف - وعطيته مرتّب - إنتا كده خسرت فلوس الراتب ؟!

ههههههه

يا راجل - هوّا الموظّف ده هيعمل إيه بالراتب - هيلعب بيه قمار مثلا ؟! - ما هو هيشتري بيه أكل وشرب ولبس - وانتا بتعمل إيه أصلا ؟! - ما انتا بتصنّع أكل وشرب ولبس

يعني اللي بيعطوك الفلوس أساسا ( عملائك ) همّا موظّفين بيقبضوا رواتب منّك ومن غيرك - فكونهم ياخدوا رواتب - ده معناه إنّك هتجيلك فلوس

-

وصدق من قال

[#الناس\_للناس\_من\_بدو\_وحاضرة\_بعض\_لبعض\_وإن\_لم\_يشعروا\_خدم](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B3_%D9%84%D9%84%D9%86%D8%A7%D8%B3_%D9%85%D9%86_%D8%A8%D8%AF%D9%88_%D9%88%D8%AD%D8%A7%D8%B6%D8%B1%D8%A9_%D8%A8%D8%B9%D8%B6_%D9%84%D8%A8%D8%B9%D8%B6_%D9%88%D8%A5%D9%86_%D9%84%D9%85_%D9%8A%D8%B4%D8%B9%D8%B1%D9%88%D8%A7_%D8%AE%D8%AF%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUPAUpeA3utoYP8aaWpRpQIrKM_dy9jfNmjl4oNdMowvAX17r2146J1KRhy2gzCi3LfCKRl0JVcylUn7hKKX2Y5ucOW9XrTglmJjJLrpNRzpbfYl-36jBmasVSrKV8j9pqdakrGzoEyxDik9Gtx37LExyyLeEo8rTTcfIJ-tZcq3OMLdmlivUJE6kJgQwqJTsctJRNXbl3rIf7ui6pVZmZg&__tn__=*NK-R)

-

أخيرا

مش كلّ المكاسب فلوس - بسّ الفرق في منظور الناس للمكاسب غير الماليّة