[#بعد\_النظر\_في\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B9%D8%AF_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B8%D8%B1_%D9%81%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

بدأت دراسة مع أحد العملاء - الدفعة المبدئيّة كذا - العميل حوّل الدفعة المبدئيّة - وبدأنا شغل

-

لقينا الدراسة متعثّرة عند نقطة معيّنة - وهي إنّ الشركات المصنّعة لماكينات المنتج ده قليّلة جدّا في العالم كلّه - وصلنا فقط ل 5 شركات !!

-

تواصلنا معاهم - ما ردّتش علينا إلّا شركة واحدة - قالوا هنبعت الكاتالوج - وما بعتوش حاجة

بعتنا ليهم تذكير - ما ردّوش

-

فيه مجالات كده - بسّ نادرة جدّا

-

وشركاتها ما بتتعاملش إلّا إنّك تروح لهم الشركة - تروح لهم ألمانيا بقى ولّا أمريكا - وتكون رايح بتوصية من حدّ كمان عشان يقابلوك !!

-

ودول قابلونا بنسبة قليّلة جدّا من دراساتنا - ممكن 5 دراسات فقط اللي شفنا فيها النموذج ده - نموذج نادر - لكنّه موجود

-

ف قلت للعميل أنا هعيد تسعير الدراسة - وهرجّع لك فرق السعر

-

الدراسة مثلا كانت ب 10 قروش - اللي اتعمل ده يسوى 3 قروش - وهرجّع لك 7 قروش

-

لحدّ كده تمام

لقيت العميل بيقول لي بسّ يا ريت ترجّع الفلوس خلال فترة كذا عشان محتاجينهم

-

طيّب - تمام

-

أنا عادة أيّ فلوس بتتحوّل لحسابي في البنك باسحبها - ما بحبّش حسابي يبات فيه فلوس في البنك - رغم إنّه حساب جاري - يعني ما فيش عليه فوايد

-

وبناءا عليه الحساب بيكون دايما متصفّر - ف عشان احوّل لحدّ فلوس بانتظر لحدّ ما عميل تاني يبعت فلوس

-

في الفترة دي - لقيت العميل بيستعجلني في تحويل المبلغ

-

طيّب - تمام بردو

-

اتحوّلت فلوس جديدة من عميل - ف حوّلت الفلوس للعميل بتاع الدراسة اللي بنتكلّم عنها

-

دا الموقف

-

تعالى بقى نتكلّم عن الشاهد من الموقف - أو الدرس المستفاد يعني

-

الدرس المستفاد بيقول - [#إشتري](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - [#بصّ\_لبعيد](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B5%D9%91_%D9%84%D8%A8%D8%B9%D9%8A%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

أنا دلوقتي باتعامل مع محمود ده - ومحمود ده ممكن يفيدني في المستقبل - يبقى مش من الحكمة إنّي أستعجله في الفلوس

خصوصا إنّه أبدى حسن النيّة من نفسه وقال إنّه هيحوّل لي فرق الفلوس

-

الحكمة تقول إنّي كنت اقول له ( لا عادي براحتك - ما تستعجلش في التحويل )

-

أحسن من كده إنّي كنت اقول له ( لا سيب الفلوس عندك - أكيد هنحتاج حضرتك في شغل مستقبليّ - يبقى المبلغ ده جزء من أتعاب الشغل الجايّ )

-

أحسن وأحسن إنّي كنت اقول له ( لا ما ترجّعش حاجة - حضرتك عملت اللي عليك - ومش ذنبك إنّ الشركات ما ردّتش - إحنا مسامحين في المبلغ كلّه )

-

أفتكر مرّة كنت باشتري لبّ - فقلت للولد اللي بيبيع في المقلة هات كيس فاضي أحطّ فيه القشر

قال لي ( الكيس بيطلع للّب فقط - ما ينفعش اعطيك كيس فاضي !! )

-

وأفتكر مرّة كنت باشتري عصير من عصّارة - ف خدت 2 شاليمو - لإنّ الشاليموه كان صغيّر ف هيضايق اللي بيشرب

لقيت الولد اللي واقف في العصّارة بيقول لي ( إنتا خدت 2 شاليموه ؟! حسبي الله ونعم الوكيل !! )

-

في الحالتين اللي بيبيعوا كانوا أطفال فعلا - عشان كده بقول الولد - مش تقليل منهم يعني

-

ف - الحالات دي بتعتبر ( قصر نظر )

-

بتاع اللبّ ده - أو بتاع العصّارة - خسر مبيعات 10 سنين قدّام عشان يكسب تمن كيس أو شاليموه !!

-

فيه حاجة في المبيعات اسمها CLV

أو Customer Lifetime Value

-

يعني

متوقّع العميل ده يكسّبني كام في المستقبل

-

ف لو عندي عميل بيجي لي المطعم مرّة كلّ شهر مثلا

ببيع له في المرّة أكل ب 1200 جنيه مثلا

باكسب منّه في المرّة 400 جنيه فقط

-

ف العميل دا عندي قيمته تساوي 5 آلاف جنيه في السنة

-

ف لو متوقّع الوضع ده يستمرّ لمدّة 10 سنين مثلا

ف العميل ده بالنسبة لي يسوى 50 ألف جنيه

-

بنستفيد إيه من الرقم ده ؟!

بنستفيد طبعا - هوّا فيه حاجة في البيزنس بتتعمل للتسالي !

-

بنستفيد من الرقم ده إنّي بحدّد ( أنا مستعدّ [#أضحّى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D8%B6%D8%AD%D9%91%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) للعميل ده بكام )

-

ف لو العميل ده حصل موقف يستدعي إنّي أصرف عليه 51 ألف جنيه مثلا - لا - مع السلامة - مش عاوزين - وبابا بيقول لك ما تجيلناش المطعم تاني

-

لكن - لو حصل موقف يستدعي إنّي أصرف على العميل ده 5 آلاف جنيه - عادي - أصرفهم وانا مبسوط - واتصوّر معاه - و د إيهاب مسلّم يعمل لي حفلة - ونهيّص كلّنا

-

ويقف الناس على جنب يقولوا (شوفوا الاهبل - قال إيه بعت للعميل هديّة ب 5 آلاف جنيه عشان يراضيه - هوّا كان كسب من وراه كام يعني عشان يراضيه ب 5 آلاف جنيه - هوّا احنا فاتحين السبوّبة دي عشان نكسب منها - ولّا عشان نصرف على العملا - دا احنا نجيب دلفها احسن )

-

كسب كام ؟!

كسب 45 ألف جنيه

-

عشان كده بانتقد دايما تصدير كلمة ( العميل على حقّ ) إنّنا بنقولها من جانب أخلاقيّ

لمّا بتصدّرها كده - بتلاقي الهجوم عليها شديد جدّا - لإنّها بالصورة دي بتحمل معنى [#الخسارة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B3%D8%A7%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

لكن - لو صدّرتها من جانب نفعيّ - الناس هتقبلها - لإنّها بالصورة دي بتحمل معنى [#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=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

باصرف جنيه النهارده - عشان اكسب 10 جنيه بكره

-

لكن - باصرف جنيه النهارده عشان اكون قمّور - لأ مش عاوز اكون قمّور - أنا راجل لعين يا أخي

-

ف نرجع للموضوع

-

الولد اللي أنقذ كيس بلاستيك بقرش ده - وخسر مبيعات لبّ ل 10 سنين قدّام

-

والولد اللي حسبن عليّا عشان شاليموه بقرش - وخسر مبيعات عصير ل 10 سنين قدّام

-

لأ مش كده وبسّ - أنا هقول لاصحابي عارفين بتاع العصير اللي قدّام مستشفى الطواريء في المنصورة - آه - عارفينه - أيوه - وحش - ما تبقوش تشربوا منّه تاني

-

وورد اوف ماوث يا مان - وما ادراك الوورد اوف ماوث - دي يتصرف عليها فلوس دي

-

بنفس النظريّة - العميل اللي استعجلني عشان ارجع له فرق تكلفة الدراسة - خسر [#فرق](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%81%D8%B1%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) [#معاملة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D8%A7%D9%85%D9%84%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) مستقبلا

-

يعني إيه ( فرق معاملة )

-

وهنا نيجي للسؤال التاني من البوست

-

تعمل إيه انتا لو اتعرّضت لموقف قصر نظر ؟!

-

لو انتا عاطفيّ - هتقول ( ما عدتش متعامل مع العميل ده تاني - دا ما صبرش عليّا على ما تجيلي فلوس عشان ارجّع له حقّه )

-

لكن - لو انتا [#عمليّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D9%85%D9%84%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - ودا اللي عاوزينه منّك - مش هترفض التعامل مع العميل - ولكن [#هتنزّله\_درجة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%87%D8%AA%D9%86%D8%B2%D9%91%D9%84%D9%87_%D8%AF%D8%B1%D8%AC%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

يعني - لو أنا كنت ببيع لك آجل - وانتا أخّرت عليّا الفلوس - وطلبت شغل تاني - مش هاتخانق معاك

-

أنا هبيع لك - بسّ كاش

-

كنت ببيع لك آجل من غير شيكات - هبيع لك - بسّ بشيكات

-

كنت فاتح لك ائتمان ب 100 ألف جنيه تاخد بيهم بضاعة آجل وتسدّد بعد شهر - هنزّل سقف الائتمان ل 50 ألف فقط

والعميل الملتزم هارفع له سقف الائتمان ل 150 ألف

-

ف مهما يحصل مع العميل - ما توصلش معاه ل ( رفض التعامل )

ولكن ( نزّل سقف التعامل )

-

إنقله من نظام لنظام - لكن النظامين شغّالين عندك

-

يعني مثلا العميل ده أنا كنت مسعّر له الدراسة ب إكس

لو طلب دراسة تانية - هسعّرها له ب 2 إكس - لكن مش هقول له ( مش شغّال معاك تاني )

-

كنت هاعمل له جلسات زوم مجّانيّة مع الشركات - دلوقتي لأ الجلسة تكلفتها كذا

-

كنت هرشّح له مصانع للإيجار ببلاش مثلا - لأ دلوقتي أنا سمسار هاخد إيجار شهر عمولة

-

عشان كده - من الحكمة بردو إنّك تكون سايب حاجات بتعملها [#جدعنة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AC%D8%AF%D8%B9%D9%86%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) مع العميل بتاعك - عشان يوم ما تحبّ تضيّق عليه - تضيّق عليه في الجدعنة اللي من ناحيتك - مش تضيّق عليه في حقوقه

-

أنا كنت في الجيش باعمل كده مع العمّال - ما كنتش بعاقب العامل - ولكن - كنت باعطيه فوق حقّه - ف لو حبّيت أعاقبه - فقط ( هرجّعه ياخد حقّه فقط ) - واللي عمل الميري ما عرفش يعيش بيه

-

بشبّهها ب لمّا تكون الدنيا زحمة - وماشيين جنب بعض بالعربيّات ببطيء - أنا بكون دايما ناحية الشمال - جنب الرصيف - وبكون سايب بيي وبين الرصيف نصف متر أو متر متعمّد

-

ليه - عشان لو حدّ حبّ يكسر عليّا من اليمين - مش باكسر عليه ونتخانق وبتاع - أنا أعقل من كده

بسيبه يكسر عليّا - وبروح انا في الشمال الفاضي اللي انا سايبه لنفسي - ف أعدّي منّه - من غير ما يبان إنّي كسرت عليه

-

نفس السياسة دي تكون عاملها في شغلك - تكون عاطي العميل زيادة عن حقّه - جدعنة كده - ف لمّا تحبّ تقفش عليه - ما تروحش ناحية منطقة ( الحقوق ) - ولكن تقلّل الجدعنة - وهيّا مش جدعنة ولا حاجة - دي سياسة

-

الحالة الوحيدة اللي اقول لك ( إقطع فيها علاقتك مع العميل ) - إنّه يرتكب سلوك إجراميّ

-

يعني تلاقيه بيغشّ في الخامة اللي بتبيعها له مثلا - دا اقطع معاه - مش تغيّر شروط البيع بقى

-

لكن - لو السلوك تجاريّ - عادي - سيبه يلابط زيّ ما هوّا عاوز - طالما السلوك تجاريّ

-

يعني - يأخّر الفلوس - يفاصل - يشتري من حدّ غيرك - يبيع لعميلك - كلّ دي شقاوة تجاريّة - ما وصلتش لجريمة جنائيّة يعني

-

لكن - يزوّر وصولات أمانة مثلا - أو يمضي إمضا مش إمضته عشان يهرب من المسائلة - دي جريمة

يغشّ في المنتج - دي جريمة

يجيب شهود زور عشان يطلّعوه من قضيّة مع تاجر تاني - دي جريمة - دا تقطع معاه فعلا

-

نيجي للسؤال التالت والأخير في البوست - وهو

-

إمتى كان المفروض ترجّع الفلوس كاملة للعميل - وهل كان المفروض ترجّع فلوس أصلا ولّا لأ

-

وهنا هنقسّم أنواع مقدّمي العمل ل 3 أنواع

وهنقسّم أنواع المطلوبات من العمل ل 3 أنواع

-

مقدّم العمل ممكن يكون

1 - موظّف

2 - صاحب عمل حرّ

3 - صاحب بيزنس

-

والمطلوبات مع العمل هي 3 حاجات

1 - الوقت

2 - الجهد

3 - النتيجة

-

[#أوّلا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) /

-

[#الموظّف](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%B8%D9%91%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

الموظّف ياخد فلوسه مقابل الوقت فقط - مش مطلوب منّه جهد ولا نتيجة

-

يعني - في خلاف بين صاحب شركة ومقدّم خدمة - وطلبوني للحكم بينهم

صاحب الشركة مأخّر فلوس للطرف التاني لحدّ ما يخلّص تاسك معيّنة

-

ف سألتهم - العلاقة بينكم إيه ؟

هل انتا صاحب شركة والتاني صاحب شركة - ولّا فريلانسر ( صاحب عمل حرّ يعني )

ولّا انتا صاحب شركة وهوّا موظّف

-

قال لي أنا صاحب شركة وهوّا موظّف عندي - بسّ لسّه ما خلّصش التاسك الفلانيّة

-

قلت له يبقى تعطيه فلوسه ( كانت مرتّب الشهر وانا ما اعرفش )

يبقى تعطيه فلوسه طالما الشهر خلص

هوّا يستحقّ فلوسه لو الشهر خلص - مش لو التاسك خلصت

-

[#ثانيا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) /

-

[#صاحب\_العمل\_الحرّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B5%D8%A7%D8%AD%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%B1%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

صاحب العمل الحرّ بياخد فلوسه مقابل المجهود - التاسك

لا الوقت

ولا النتيجة

-

يعني مثلا - إنتا طلبت من سوّاق عربيّة نقل إنّه ينقل لك البضاعة دي من مخزنك لشركة العميل

المشوار ده بياخد ساعة مثلا

-

لو السوّاق نقل البضاعة - يبقى ياخد حقّه - هوّا بياخد فلوس مقابل الجهد

-

طيّب - لو بدل ما ينقلها في ساعة نقلها في ساعتين - هل ياخد فلوس أكتر ؟!

لأ - هوّا مش بيتحاسب على الوقت

-

ومثل ذلك لو شغلانة بتخلص في ساعة - هوّا خلّصها في 5 دقايق - ياخد فلوسه كاملة بردو

-

سبّاك صلّح لك الحوض في 5 دقايق بدل السبّاك اللي قبله اللي كان بيصلّحه في ساعة

يبقى السبّاك التاني ياخد فلوسه كاملة بردو - دا سبّاك ماهر وسريع - عاوز تعاقبه على شطارته !!

-

وترجعوا تزعلوا لمّا تلاقوا الصنايعيّ بيضيّع وقت - ما هو عارف إنّك هتحاسبه على وقته - مش جهده

-

طيّب - السوّاق وصّل البضاعة لشركة العميل - العميل رفض يستلمها - السوّاق ياخد فلوسه ولّا لأ

ياخد فلوسه طبعا

-

بسّ انا كده ما استفدتش حاجة - ما فيش نتيجة اتحقّقت

ولو - السوّاق مالوش دعوة بالنتيجة - هوّا له دعوة ببذل الجهد فقط

-

[#ثالثا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) /

-

[#صاحب\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B5%D8%A7%D8%AD%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

صاحب البيزنس بياخد فلوسه مقابل تحقيق النتيجة - مش الوقت ولا الجهد

-

يعني - لو اشتغل في شغلانة شهر مثلا - وبذل جهد - وما حقّقش نتيجة - ما ياخدش فلوس

-

وما نبقاش ظلمناه في وقته وجهده بالمناسبة

الاتّفاق معاه كان على تحقيق النتيجة - مش قضاء الوقت ولا بذل الجهد

-

يعني

حضرتك اتّفقت مع صاحب مطعم يعمل لك أكل عزومة مثلا - والأكل يوصلك الساعة 12 الضهر - عشان العزومة الساعة 1 الضهر

-

جه صاحب المطعم عمل كلّ حاجة - وما وصّلش الأكل الساعة 12 الضهر - كده حضرتك تحاسب على إيه ؟!

-

ولا حاجة - ما تدفعش أيّ حاجة

-

طاب والأكل اللي اتعمل - والفلوس اللي اتدفعت - والطبّاخين اللي اشتغلوا ؟!

حضرتك كصاحب مطعم تخسر الفلوس دي - العميل مالوش دعوة

-

ليه ؟!

لإنّ الاتّفاق كان على [#تحقيق\_النتيجة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D9%82%D9%8A%D9%82_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - وحضرتك ما حقّقتش النتيجة دي

-

طاب السوّاق هوّا اللي اتأخّر في توصيل الأكل

-

ساعتها نشوف - لو السوّاق ده كان من طرف صاحب المطعم - تبقى المسؤوليّة على صاحب المطعم

لو السوّاق من طرف العميل - يبقى المسؤوليّة على العميل

-

حضرتك ضامن لموظّفك - وضامن حتّى للسوّاق اللي مش موظّف عندك بسّ انتا استأجرته

حضرتك مسؤول عن الخسارة الناتجة عن موظّفك - أو من تفوّضه

-

طيّب - نرجع لحالتي أنا شخصيّا !

لو عملت دراسة - والنتيجة قالت إنّ المشروع دا فاشل - آخد فلوس ولّا لأ ؟!

-

آخد فلوس طبعا

-

مش لسّه بتقول صاحب البيزنس بياخد فلوس على النتيجة - ما الدراسة ما طلّعتش نتيجة اهو

-

ما هو المشكلة إنّ حضرتك متخيّل إنّ الدراسة نتيجتها إنّها تقول المشروع ناجح

الدراسة نتيجتها إنّها تقول هل المشروع ناج ولّا فاشل - مش نتيجتها إنّها تقول المشروع ناجح

-

زيّ ما بتروح لدكتور يكشف عليك - النتيجة بتاعته إنّه يقول لك إنتا عيّان - أو سليم

لو طلعت سليم بتدفع تمن الكشف ولّا لأ ؟!

ههههه

-

زيّ اللي بتقول لابنها - عارف يا ابن الجزمة لو بعد الفرهدة دي كلّها وطلعت مش عيّان !!

ههههههه

-

زيّ ما ادخل ازوّد هوا لعجل العربيّة مثلا - ولقيت عجل العربيّة كلّه تمام - بادفع أجرة صاحب محلّ نفخ العجل عادي - هوّا عمل اللي عليه وقاس العجل لقاه تمام

-

ف النتيجة من الدراسة إنّها تقول المشروع ناجح ولّا فاشل

أنا عملت الدراسة - والدراسة بتقول المشروع فاشل - يبقى أنا آخد فلوسي كاملة

المشروع فاشل دي بتاعة حضرتك - أنا مش مسؤول عنها

-

لكن !!

لو جيت اعمل الدراسة - ما وصلتش لنتيجة أصلا !

-

يعني - ما قدرتش اوصل لبيانات شركات أصلا - ف ما بعتتش ليهم رسايل - ف ما جاتش عروض أسعار - فما قارنناش - ف ما عرفناش المشروع ناجح ولّا فاشل

هنا برجّع الفلوس كاملة - ودا نادر جدّا - أعتقد حصل معايا على مدار 5 سنوات مرّتين أو تلاتة بالكتير - من حوالي 100 دراسة

-

ف الحالة اللي حصلت هنا بالتحديد - إنّي وصلت لشركات ( لكن قليلة )

جات لي ردود ( لكن قليلة - ردّ واحد - وما كمّلش )

-

ف هنا أنا حسبت الدراسة بين بين

خدت لنفسي ثلث ثمن الدراسة فقط - مقابل النتيجة ( الضعيفة ) اللي وصلت لها

ورجّعت ثلثي ثمن الدراسة - مقابل إنّ العميل ما حصلش على نتيجة ( كاملة )

-

حالة مختلطة وصعبة بالمناسبة - ونادرة

-

وما ينفعش نقفل البوست ده من غير ما نذكر مبدأ هامّ جدّا في القانون إسمه

[#بذل\_العناية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B0%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%86%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) مقابل [#تحقيق\_الغاية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D9%82%D9%8A%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%BA%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

لو حضرتك طلبت من دكتور يعمل لك عمليّة مثلا - والعمليّة فشلت

هنا الدكتور [#بذل\_العناية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B0%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%86%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - ف يستحقّ أجره - حتّى لو [#لم\_تتحقّق\_الغاية](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D9%85_%D8%AA%D8%AA%D8%AD%D9%82%D9%91%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%BA%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

المحامي اللي اترافع عنّك وخسر القضيّة - يستحقّ أجره

-

مدرّس شرح لك - وانتا سقطت في الامتحان - يستحقّ أجره

-

لكن - [#تحقيق\_الغاية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D9%82%D9%8A%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%BA%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

يعني - مقاول بنى لك عمارة - والعمارة وقعت

هنا مش من حقّ المقاول يقول ( أنا بذلت العناية )

-

لأ

لو كنت بذلت العناية ما كانتش العمارة وقعت

غير الدكتور - ممكن يبذل العناية والعمليّة تفشل عادي

-

ف هنا المقاول مطالب ب [#تحقيق\_النتيجة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D9%82%D9%8A%D9%82_%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - الغاية يعني

-

بالمناسبة - من المسائل الصعبة جدّا - إنّ مموّل يختلف مع مدير الشركة - الشركة خسرت - ف بنقول للموّل ( تخسر مع المدير ) - فيقول لك ( أنا ماليش دعوة - الخسارة بسببه هوّا )

-

هنا بيبقى تحقيق وليلة - هل الخسارة بسبب السوق - ولّا بسبب تقصير المدير

يعني - بنحاول نوصل للخسارة كانت بسبب [#عدم\_بذل\_العناية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D8%AF%D9%85_%D8%A8%D8%B0%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%86%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) ولّا لأ

-

زيّ ما الدكتور ممكن يتحاكم لو ما بذلش العناية - ما كانش معقّم أدواته مثلا

-

طاب المسؤول عن التعقيم الممرّضة مش الدكتور

هنا نشوف هل الدكتور ليه سلطة على الممرّضة ولّا لأ - لو ليه سلطة عليها - يبقى مسؤول عن خطأها - ممرّضة في عيادته الخاصّة مثلا

لكن - لو مالوش سلطة عليها - يبقى بريء من مسؤوليّتها - ممرّضة ( زميلته ) في مستشفى - ف هيّا زميلته - مش تحت مسووليّته

-

ف - خناقة ( الشركة خسرت بسبب تقصير المدير ) دي صعبة جدّا

-

واتحطّيت مرّة في موقف جلسة تحكيم عرفيّ بالخصوص ده - وكانت حاجة يعني - حرب !!

-

صعب جدّا إنّك تحدّد الخسارة اللي حصلت كانت بسبب السوق - ولّا بسبب التقصير

-

يومها طلّعت 15 بند - منهم 12 بند بتوع السوق - و 3 بنود بتوع المدير - ف المدير اتحمّل خسارة ال 3 بنود فقط

لكن - ال 12 بند - اتحمّلوهم الشركاء مع المدير

-

عشان كده اللي يحكم في موضوع [#التقصير](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%82%D8%B5%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) ده - لازم يكون [#متخصّص](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%AA%D8%AE%D8%B5%D9%91%D8%B5?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

مش أيّ حدّ يقول الدكتور قصّر مثلا - لازم دكتور [#أكبر\_منّه](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%83%D8%A8%D8%B1_%D9%85%D9%86%D9%91%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R)

-

أنا باشترط في الشخص اللي هيحكم ده 3 شروط

1 - يكون أكبر من الطرفين اللي هيحكم عليهم - حتّى لو أكبر حكميّا - مش أكبر سنّا يعني - لكنّه أكبر من حيث الخبرة

2 - يكون الطرفين مرتضيينه - ويقرّوا بقبول حكمه مهما كان

3 - النزاهة - ودي لازم يرتضيها الطرفين بردو - وتشمل عدم وجود مصلحة ليه طبعا - يكون محايد يعني

-

ومنعا للوصول للخناقة دي - يبقى لازم كلّ شغلانة قبل ما تتّفق فيها تكون عارف هيّا بتتحاسب تبع بذل العناية ولّا تحقيق الغاية

-

ويفضّل جدّا تكون معرّف عميلك - أو تسأل اللي بيبيع لك - الاتّفاق على إيه - بذل العناية ولّا تحقيق الغاية ؟

-

عشان كده بوضّح الجزئيّة دي في فيديو تعارف الدراسات - بوضّح بالتفصيل إحنا بناخد فلوس الدراسة مقابل إيه - عشان ما نقعش في مغالطة بعد كده - اللي أوّله شرط آخره نور

-

موضوع بذل العناية - هو ( الحساب على المجهود )

وتحقيق الغاية - ( هو الحساب على النتيجة )

مع اختلاف الأسماء فقط

-

إفتكر أصل الموضوع كان على إيه

كان على إنّك - [#تشتري](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B4%D8%AA%D8%B1%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - يكون عندك [#بعد\_نظر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B9%D8%AF_%D9%86%D8%B8%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZULeKr6M2HZaUFOyAEOU2FKVfAKmvSrwK_pvzZjo7m5bqvHNWXHhY1jz3QVMthdauB2HvmobHIaa9MGvn31jZ-w7bmwSLI-oYe3XYz3chLQ3dVJHz5njyA83N0EGFmRQ5tOUa8mThj0ofVSpe7-OBhLGaxE9cHMv2MDw84Jbc3xvFUtUjjHgXw8XbinXQR0xW8&__tn__=*NK-R) - تخسر قليل دلوقتي عشان تكسب كتير قدّام

تشتري يعني تستثمر - لمّا اقول لك اشتري - يعني ( إسمع ) - يعني ( أصبر )

-

الجزء الثاني من الموضوع كان - التعامل مع من وجدت منه قصر نظر

-

والجزء التالت كان عن - الفلوس بتستحقّ مقابل إيه

-

#نصيحة\_من\_خبير