[#خدمة\_ولا\_منتج](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A9_%D9%88%D9%84%D8%A7_%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

كتبت مقال بقول فيه

إبدأ حياتك بالخدمات - واصنع ثروتك بالمنتجات

وناقشت فيه الموضوع بشكل سريع

-

لكن - لقيت أسئلة كتير بتدور في السياق ده - أنا شخصيّا استغربت اهتمام الناس بالموضوع ده تحديدا - فواضح إنّ فيه ناس كتير واقعين في الفجوة دي ما بين الخدمات والمنتجات

فخلّينا نستعرض الموضوع بشيء من التفصيل في هذا المقال إن شاء الله

-

وذلك عن طريق استعراض النقاط التالية :-

-

1 - تعريف الثروة

2 - تعريف الخدمة والمنتج

3 - تعريف الدخل المحايد أو السلبيّ

4 - الفرق بين النموّ والتضاعف

5 - طرق التضاعف

6 - منتجة ومأسسة الخدمات

7 - التحوّل من الخدمات للمنتجات

-

[#أوّلا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#تعريف\_الثروة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%B1%D9%88%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

من أسباب الخلط في فهم رسالة موضوع المنتج والخدمة - إنّ الناس بتتخيّل إنّنا بنتكلّم عن إزّاي تبقى غنيّ !

لأ طبعا - إحنا هنا بنتكلّم عن الثروة

-

والثروة - يعني

((( المبلغ من المال اللي يخلّيك تقدر تشتري أغلى حاجة بتتباع في مجتمعك - للاستخدام الشخصيّ - وتظلّ ثريّ )))

-

دا تعريفيّ الشخصيّ للثروة

-

ف في مجتمعنا الحالي - أغلى حاجة ممكن تشتريها للاستخدام الشخصيّ أو العائليّ يعني هيّا فيلّا في مكان راقي زيّ مدينتي مثلا

فهنقول إنّ الفيلّا دي ثمنها 100 مليون جنيه مثلا

-

وهنا أنا بقول قاعدة كده إنّ مسكنك لا يتجاوز 20 % من حجم ثروتك - وعربيتك لا تتجاوز 5 إلى 10 % من مجموع ثروتك

-

والكلام ده على المجموع

يعني لو عندك أكتر من عربيّة لعائلتك - فمجموعهم يدور بين 5 ل 10 % من ثروتك

بينما البيت ما ينفعش يكون عندك بيت ملك أكتر من بيت واحد - مهما بلغت ثروتك

-

يتبقّى عنصر إنّك ( تظلّ ثريّ ) بعد ما تشتريها

-

يعني ما ينفعش يكون معاك 100 مليون جنيه - فتشتري بيهم الفيلّا - وتبقى مفلّس

-

أو يكون معاك 110 مليون - فتشتري الفيلّا - ويبقى عندك أصل ثابت ب 100 مليون - وسيولة 10 مليون فقط !!

دا مش فكر استثماريّ

-

فرجوعا لنسبة ال 20 %

فلو هتشتري فيلّا ب 100 مليون تمثّل 20 % من ثروتك - يبقى الثروة المفروض تبتدي من 500 مليون

-

تحت كده انتا غنيّ - لكن ما عندكش ثروة

-

وقلت الثروة بتشتري حاجات للاستخدام الشخصيّ

-

يعني ما تحسبش إنّك عاوز تشتري مصنع ب 200 مليون - دا كده مش للاستخدام الشخصيّ - دا للاستثمار

تعريف أصحاب الثروات همّا الناس اللي يقدروا يشتروا لنفسهم حاجات شخصيّة ( أو عائليّة ) بالمبالغ الكبيرة دي

-

وحبّيت أبدأ بتعريف الثروة عشان أقتل الأفكار اللي طلعت في دماغ الناس في الكومنتات على البوست السابق - اللي يقول لك ما ممكن المدرّس يعمل كورس ويبيعه وكده تبقى الخدمة بتجيب ثروة

كده الخدمة بتجيب فلوس حضرتك - مش ثروة

-

فيه قاعدة بتقول ( الحكم على الشيء فرع عن تصوّره )

وفيه قاعدة اسمها ( تحرير محلّ النزاع )

يعني أنا وانتا نكون عارفين بنتكلّم عن إيه قبل ما نتناقش

-

[#ثانيا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#تعريف\_الخدمة\_والمنتج](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A9_%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

الفرق البسيط بين الخدمة والمنتج هو ((( إنتا كمشتري خدت حاجة ممسوكة في إيدك وانتا ماشي ولّا لأ )))

-

بتروح للدكتور - بيوصف لك الدوا - بتروح الصيدليّة تشتري الدوا

فالدكتور خدمة - والصيدليّة منتج

-

بتروح لمحلّ قطع الغيار تشتري سير - بتروح للميكانيكيّ يركّبهولك

فمحلّ قطع الغيار منتج - والميكانيكيّ خدمة

-

بتروح للمدرّس يشرح لك الدرس - بتروح المكتبة تشتري ملخّص

فالمدرّس خدمة - والمكتبة منتج

-

وطبعا فيه حاجات مختلطة ما بين الخدمة والمنتج

زيّ إنّك تروح مطعم مثلا

المطعم بيبيع لك أكل - وبيبيع لك خدمة تسوية الأكل

-

فالمطعم مش زيّ محلّ الخضار مثلا - المطعم مش بيعطيك أكل تطبخه في البيت زيّ محلّ الخضار

-

والمطعم مش زيّ محلّ شوي السمك مثلا - اللي بتشتري انتا السمك بنفسك وتروح له يشويهولك

-

فالمطعم مختلط ما بين الخدمة والمنتج

-

وعموما شبه مستحيل الفصل بين الخدمة والمنتج - لكنّنا بنوصّف الموضوع على أساس الغالب فيه

والغالب ده يعني فوق ال 90 أو 95 % منّه

-

يعني ما تقولش الدكتور عطاني روشتّة ورق - فهوّا كده كسب من تجارة الورق !!

-

لكن في حالة المطعم - فالاختلاط واضح - لإنّ مشاركة المنتج تقريبا قدّ مشاركة الخدمة

-

لو كلت في مطعم وجبة ب 300 جنيه

فهيّا فيها 100 جنيه تمن خامات الأكل

و 100 جنيه تكاليف العمالة والإيجارات إلخّ

و 100 جنيه مكسب

-

فانتا خدت منتج فيه حوالي 33 % خامات - و 66 % خدمات - فهنا دا اختلاط واضح - فنقدر نقول إنّه نشاط مختلط ما بين الخدمة والمنتج

-

لكن الدكتور خدمة صريحة - والصيدليّة منتج صريح - ما فيش فيهم اختلاط

-

[#ثالثا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#تعريف\_الدخل\_المحايد\_أو\_السلبيّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%AE%D9%84_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AD%D8%A7%D9%8A%D8%AF_%D8%A3%D9%88_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%84%D8%A8%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

أو ال [#passive\_income](https://www.facebook.com/hashtag/passive_income?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

الدخل المحايد ( كما أسمّيه ) - أو الدخل السلبيّ ( كما يسمّيه العالم كلّه ) هو أهمّ مبدأ في مباديء صناعة الثروة

هييجي بعد كده مبدأ التفويض

وبعدهم مبدأ التضاعف

-

وافتكر إنّنا بنتكلّم عن صناعة ( الثروة ) - مش عن ( الغنى )

-

كنت متخيّل إنّ انا اللي اخترعت المبدأ ده - فعطيته إسم - اللي هوّا ( الدخل المحايد )

لكن اكتشفت إنّ العالم متكلّم عنّه قبلنا بعشرات السنين وعاطيينه إسم - وهو ( الدخل السلبيّ )

-

فما تستغربش لمّا تلاقينا في ديل الكوكب - ببساطة لإنّنا بنتعامل مع البيزنس على إنّه موروثات - مش على إنّه علم

وبنتخيّل إنّ الموضوع ( اجتهاد ) - كلّ ما تتعب أكتر - كلّ ما تكسب أكتر - ودي خرافة

-

لدرجة إنّ فيه ناس شايفة إنّ الحلّ هوّا إنّك تنام أقلّ !!

قال يعني انتا لو بتشتغل 8 ساعات وبتكسب 100 ألف جنيه في الشهر - فلو اشتغلت 16 ساعة هتكسب 150 - لو عاوز تكسب 200 - اشتغل 16 ساعة

مش بقول لك واخدين الموضوع موروثات

-

بينما السرّ هو في ( تنظيم العقل ) - و ( ترتيب الخطوات )

بسّ هترتّبها ازّاي وانتا مش عارفها أصلا !!

وده اللي بحاول انشره على الصفحة لعلّه يكون مفيد للجميع إن شاء الله

-

للأسف بقالي فترة كبيرة بيعتصرني الألم كلّ ما أدرك قيمة إنّك تكون متربّي في أسرة استثماريّة

وبقيت بقدّر جدّا المسافة الكبيرة جدّا بين الشخص اللي مولود في أسرة عاديّة - وبين إنّه يصنع ثروة

-

وللأسف الأسر الغنيّة دي بردو مش مدركة القيمة اللي بتتوارثها الأجيال عندهم من حيث مفاهيم البيزنس - لإنّهم بيتوارثوها باعتبارها بديهيّات - فما بيشرحوهاش - فاكرين إنّها بديهيّات والناس كلّها عارفينها

بينما الأسر الفقيرة بتتوارث مباديء الفقر باعتبارها بديهيّات بردو !!

-

ولفّي بينا يا دونيا !

-

ويا عيني ييجي اللي متربّي في أسرة فقيرة يسمع هنا كلام غريب عن الثروة - يقوم معترض - يقوم واخد بلوكّ

ما هي من مباديء الثروة بردو إنّك ما تهريش كتير

فترجع الدنيا تلفّ بينا تاني !!

-

نرجع لمفهوم الدخل المحايد

الدخل المحايد هوّا الدخل اللي هيجيلك من غير ما تبذل مجهود ( مباشر )

-

المجهود اللي هتبذله هوّا تسليك السكّة قدّام الماء ليغمر الأرض - لكنّك مش هترفع الماء من الترعة

فيه تيران مربوطين في الساقية دورهم رفع الماء من الترعة لراس الأرض

وانتا دورك هو رسم القنوات في الأرض - وتسليك القنوات دي أمام الماء - وعلف الطور

-

تنظيم العقل وترتيب الخطوات

-

ضربت مثل قبل كده بإنّ ربّنا سبحانه وتعالى خلق مليارات البشر من فردين فقط

جعل بينهم الانجذاب اللي يخلّيهم يحبّوا يمارسوا الجنس مع بعض - فيجيبوا أطفال

ووضع في قلوبهم محبّة الأطفال دول - فيربّوهم

وجعل في قلوب الأطفال دول لمّا يكبروا كراهية الموت - فما ينتحروش

جعل في قلوب الناس الخوف - فما يتعرّضوش لما يهلكهم

وجعل في قلوبهم الطمع - فيجتهدوا يحصّلوا الخير

-

ثمّ جعل فيهم شهوة كشهوة آبائهم - فيجيبوا أبناء

وييجي الأطفال دول يكبروا - فينجذبوا ذكورا وإناثا لبعض - فتدور الدورة من جديد

-

وتستمرّ منظومة الحفاظ على الإنسان ده - منظومة مجبولة فيه - بتحبّبه في الخير - والتكاثر - من كلّ شيء

وبتبعده عن كلّ ما يؤذيه ويضرّه - فيحافظ على النسل - وتستمرّ دورة التزايد

-

حتّى القرف - هوّا نعمة ربّانيّة بتجعلك تبتعد عن ما يضرّك إذا ما كانش ظاهر عليه إنّه ضارّ - أو ما كنتش انتا فاهم هوّا ضارّ في إيه - فهتلاقي نفسك قرفان منّه كده وخلاص

-

وإن تعدّوا نعمة الله لا تحصوها

الخوف نعمة - والطمع نعمة - والشهوة نعمة - والقرف نعمة

-

فالله سبحانه وتعالى خلق المصدر

أقسم الله سبحانه وتعالى بسيّدنا آدم - فقال ( ووالد وما ولد )

وكلّ ما يقسم به الله سبحانه وتعالى عظيم

فلازم تتأمّل هيّا فين العظمة في سيّدنا آدم عليه السلام

-

العظمة دي ممكن تسقطها على موضوعنا - الدخل المحايد - أو السلبيّ

-

ولله المثل الأعلى - إنتا محتاج تعمل منظومة زيّ دي تصنع لك الثروة - مش كلّ جنيه هتصنعه من اللا شيء

-

وهنا تظهر مفارقة عجيييييييييبة

إنّك كلّ ما تكون شاطر في المدرسة - كلّ ما تكون بعيد عن تحقيق الثروة !!

-

ليه ؟!

لإنّ الشطارة في المدرسة بتدفعك إنّك تشتغل في أعمال ليست من الدخل المحايد

ولكنّها تعتمد على المهارات الشخصيّة - اللي انتا شاطر فيها

-

فتطلع دكتور مثلا - هتبيع خدمات - فعمرك ما هتعمل ثروة - لكنّك مش هتطلع صاحب مصنع سرنجات مثلا

-

تطلع مهندس - هتبيع خدمات - زيّ التصميم والإشراف على التنفيذ - لكنّك مش هتطلع مقاول - بيبيع شقق

-

فاكر موضوع لمّا قلت لك بيعتصرني الألم من مدى تأثير الأسر على أبنائها في صناعة الثروة

طاب فاكر أسرتك لمّا عملت معسكر مغلق ليك في ثانويّة عامّة عشان تجيب مجموع وتدخل طبّ

طاب فاكر أسرتك لمّا اتفشخرت بيك لمّا خدت الدكتوراه في جراحة الركبة

-

كلّ د كان تكريس للخدمات - وكان بيبعدك عن الدخل المحايد

-

الدخل ( غير ) المحايد - هوّا الدخل اللي انتا بتبقى فيه شخص مهمّ جدّا - والناس بتستنّاك توصل المستشفى - عشان من غيرك ما حدّش هيعرف يعمل العمليّة الدقيقة دي - يا خيبتها

-

كلّ ما تبقى مهمّ جدّا - ومحتاجين وجودك - كلّ ما هتكون بعيد عن صناعة الثروة

لإنّ صناعة الثروة بتتبنى أساسا على إنّك تعمل نظام يشتغل ( من غيرك )

-

نظام فيه موارد ( راس مال وماكينات وخامات وعمّال ) إحفظ الأربعة دول لو انتا صانع

أو ( راس مال وبضاعة وعمّال ) - إحفظ التلاتة دول لو انتا تاجر

نظام فيه التلاتة أو الاربعة دول - بيشتغلوا مع بعض - لصناعة الثروة ليك

-

تخيّل إنّك عندك غنم - الغنم دول كلّ ما ينطّوا على بعض - بيجيبوا لك غنم بيبي - دا الدخل المحايد

الغنم بتاعك همّا راس المال والخامات والماكينات والعمّال

دورك إنّك توفّر لهم البيئة اللي يتكاثروا فيها

-

طبعا فيه ناس بتسمع الكلام ده - يقول لك حلو - وآدي ال 4 موارد اهم - فين الثروة اللي صنعوها لي بقى ؟!

-

الأخّ ده سمع كلّ الكلام اللي فات - بسّ كان بييجي يصنجّ عند حتّة ( دورك هوّا كذا ) - ( واجبك هوّا كذا )

-

خياله بيقول له إنّ الدخل المحايد ده هوّا إنّك تكسب فلوس من غير ما تعمل حاجة

مع إنّي في بداية الكلام قلت إنّ الدخل المحايد هوّا إنّك تكسب من غير تدخّل ( مباشر )

-

وحطّيت كلمة مباشر بين قوسين - لكنّي كنت متأكّد إنّ برمجة عقول الناس دي هتخلّيهم ييجوا عند الكلمة دي ويتعموا - ويفتّحوا بعدها

-

دورك هوّا إنّك ( تعمل النظام )

وتعمل النظام دي عاوزة سنين

-

أنا فهمت موضوع الدخل المحايد ده من 5 سنين فقط - ومن ساعتها وأنا بحاول فيه

ولسّه موضوع الانتقال من الخدمات للمنتجات ده عاطيله من 5 ل 10 سنين بداية من 2025 إن شاء الله

فلو انتا قرأت المقال ده النهارده - فانتا قدّامك حوالي 10 سنين عشان تنفّذه - دا لو انتا فهمت كلّ حاجة فيه - ونفّذتها صحّ - والعرقبة اللي قابلتك في التنفيذ كانت عرقبة معقولة

-

وللأسف تلاقي الناس بتقول لك ( المقال طويل ) - هوّا الواحد بيعمل البلوكّات دي تلاكيك

عاوز يعمل ثروة من ريلز الفيسبوك - إنتوا مجانين !!

-

وتلاقي حدّ يقول لك ( ياااااه - 10 سنين )

كإنّه لو ما عملش اللي بنقول عليه ده هيوصل بطريقة تانية قبل 10 سنين

-

وكإنّه كده كده ال 10 سنين دول مش هيعدّوا عليه - سواءا خد طريق الاجتهاد أو المرقعة

فبيعاملني كإنّي هاخد منّه 10 سنين من عمره

-

يجيلك وهوّا عنده 30 سنة - بقاله 10 سنين متخرّج وبيلطّش

فتقول له الموضوع محتاج 10 سنين عشان تظبط نفسك

فيقول لك ياااااه - 10 سنين

-

وبالنسبة لل 10 سنين اللي فاتوا - ما انتا ضيّعتهم زيّ الحلاوة بمنتهى السهولة - ليه ال 10 سنين بتوع قرمط بقى اللي بقوا وحشين !!

-

إنتا كده كده ال 10 سنين الجايّين من عمرك هييجوا - وهيعدّوا - سواءا التزمت بكلامي أو لأ

-

يبقى إيه

يبقى قال المتنبّي

إذا غامرت في شرف مروم - فلا تقنع بما دون النجوم

فطعم الموت في أمر حقير - كطعم الموت في أمر عظيم

-

فقلت لك أهمّ 3 مباديء للثروة همّا ( الدخل المحايد - التفويض - التضاعف )

-

الدخل المحايد هوّا اللي ذكرته لحضرتك في الفقرة دي

وهوّا مبني أساسا على التفويض - الطور - الغنم - ال 4 موارد

-

والتفويض له 3 شروط

-

1 - إنّك تعمل دليل للشخص اللي بتفوّضه يوضّح له معايير اتّخاذ القرار - بحيث يعرف هياخد القرار ازّاي من غير ما يرجع لك

2 - إنّك تعطي للشخص المفوّض ده سلطة اتّخاذ القرار - وتوضّح له حدود هذه السلطة

3 - إنّك تتحمّل الضرر الناتج عن خطأ الشخص المفوّض - ولا تعاقبه عليه

-

عملت 2 من ال 3 دول وسبت واحدة - فالتفويض ما اشتغلش معاك - ما تكلّمنيش

التفويض ما اشتغلش معاك - يبقى عمرك ما هتعمل ثروة

-

[#رابعا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#الفرق\_بين\_النموّ\_والتضاعف](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D9%82_%D8%A8%D9%8A%D9%86_%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%85%D9%88%D9%91_%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B6%D8%A7%D8%B9%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

في طريقك لصناعة الثروة - فالنموّ غير كافي - إنتا محتاج تضاعف

-

النموّ هيخلّيك غنيّ - لكن مش ثريّ

-

وقبل ما نتكلّم عن الفرق بين النمو والتضاعف - خلّينا نتكلّم عن ((( النموّ الطبيعيّ )))

-

النموّ الطبيعيّ هو النموّ اللي بتحقّقه لمجرّد استمرارك في السوق

-

يعني ما اجيش اسألك عملت إيه في تربية ولادك - تقوم تقول لي الواد ده كان نازل من بطن امّه وزنه كيلو واحد - دلوقتي بقى وزنه 100 كيلو

ما ده نموّ طبيعيّ

-

النموّ الطبيعيّ هو عنصر خارج حساباتنا

لو شركت بتنمو مثلا 5 أو 10 % سنويّا - فده نموّ طبيعيّ - ده معناه إنّ حضرتك فاشل

-

إنتا فاتح محلّ - فالناس بتعدّي عليك لإنّك فاتح في الشارع - دا نموّ طبيعيّ

-

كلّمني عن الناس اللي انتا حرّكتهم من جوّا بيوتهم نزّلتهم ركّبتهم مواصلة مخصوص عشان يجولك - دول اللي انتا تعبت فيهم

لكن اللي معدّي عليك أورجانيك ده هتحسبهولي في أرقام نموّك !!

-

فده فتح كلام كده قبل ما نتكلّم عن الفرق بين النموّ والتضاعف

نيجي بقى للنموّ growth

والتضاعف scaling

-

النموّ يعني بتجتهد عشان مبيعاتك تزيد بمعدّل

1

2

3

4

5

6

7

-

لكن التضاعف يعني بتجتهد عشان مبيعاتك تزيد بمعدّل

1

2

4

8

16

32

64

-

إنّما أخينا بتاع النموّ الطبيعيّ ده كان بيزيد بمعدّل

1

1.1

1.2

1.3

1.4

1.5

1.6

-

فلو بنتكلّم عن صناعة ( الثروة ) - مش ( الغنى ) - فأظنّ الرسالة وصلت

-

[#خامسا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#طرق\_التضاعف](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B7%D8%B1%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B6%D8%A7%D8%B9%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

التضاعف ده ييجي من حاجة من اتنين - أو منهم الاتنين مع بعض

إمّا طفرة في الهامش

أو طفرة في الحجم

أو الاتنين مع بعض

-

يعني - واحد بيشتري 100 قطعة من منتج كذا - سعر القطعة 100 جنيه - وبيبيعهم ب 110 جنيه

دا الطبيعيّ

فده كسب 10 \* 100 = 1000

-

طفرة الهامش - يعني تشتري 100 قطعة - القطعة ب 100 جنيه - وتبيع القطعة ب 200 جنيه بدل 110 جنيه

فد كسب 100 \* 1000 = 10 آلاف

-

طفرة الحجم - يعني تشتري 1000 قطعة - بدل 100 - وتبيعهم ب 110 جنيه

-

فد كسب 1000 \* 10 = 10 آلاف

-

طفرة الاتنين يعني يبيع 1000 قطعة ب 200 جنيه

فيبقى كسب 100 ألف جنيه

-

طيّب ازّاي نعمل الطفرات دي

-

طفرة الهامش بتعتمد على الناحية الفنّيّة

وطفرة الحجم بتعتمد على مكنة البيع

-

الناحية الفنّيّة يعني تكون شغّال في منتج فنّيّ إنتا محتكر أسراره الفنّيّة - فتقدر تشتري المنتج ب 100 وتبيعه ب 200

وده يستلزم إنّك تكون عندك خبرة فنّيّة في المنتجات دي

-

مكنة البيع يعني تكون عندك قدرة بيع كبيرة جدّا - فريق مبيعات كبير ومتدرّب كويّس

-

ففي الوقت اللي المنافس فيه بعلاقاته الشخصيّة ومجهوده الذاتيّ قدر يبيع 100 قطعة في اليوم

إنتا بفريق مبيعاتك قدرت تبيع 1000 قطعة في اليوم

-

فلو لاحظت الطفرتين - طفرة الهامش - وطفرة البيع - هتلاقيهم الاتنين جايّين من مجهود بردو

-

أمّا انتا كنت فاكر إيه حضرتك !!

ما الناس فاكرة إنّنا فاتحين الحاوي هنا وهنقول لهم على طلاسم يجلبوا بيها المال !!

-

إنتا كده كده هتبذل مجهود

أنا كلّ ما في الموضوع إنّي بكلّمك عن ( تنظيم المجهود ) ده في الاتّجاه الصحيح

-

قلت قبل كده إنّك هتعمل ثروة لمّا يكون المنتج مش أهمّ حاجة في شغلك

وده معنى كلامي

-

إنّك هنا بتبذل مجهود في تنظيم الشغل - مش في الشغل نفسه

الشغل نفسه يقوم بيه ال 4 موارد بتوعك

-

طاب وطفرة التريند !!

طفرة التريند دي حاجة زيّ الصبّارة الراقصة كده

-

وطفرة التريند دي هيّا حلويّات الشخص المجتهد اللي بالفعل كان عامل طفرة في الهامش أو الحجم

فييجي التريند - يرفعه أكتر وأكتر

-

للأسف الإعلام صنع صورة إنّه فلان عمل ثروة عن طريق إنّه قابلته طفرة تريند

-

لكن ما حدّش بيتكلّم عن إنّه قبل ما تقابله طفرة التريند - كان بقاله سنين بيجهّز المكنة - فلمّا

طفرة التريند ظهرت - قدر يفرمها بالمكنة بسرعة ويحقّق منها ثروة خاطفة

-

فبتهيّأ للناس إنّك ممكن تقعد كده تستنّى تريند عشان تركبه

بينما الحقيقة إنّك لو فكّرت كده - هتكون انتا شخصيّا آخر وجبة هيحلّي بيها اللي كانت عنده المكنة

-

يعني - تجّار لعب الأطفال اللي اشتروا مثلا مليون صبّارة راقصة في أوّل ما ظهرت

باعوا منها 900 ألف وكسبوا فيهم - واتبّقى منهم 100 ألف في المخازن مش عارفين يبيعوهم

دخل المستجدّين اللي في خيالاتهم أحلام الثروة الخاطفة - هوبّ تراك تراك تراك فوق - اشتروا ال 100 ألف قطعة اللي كانوا هيتركنوا في مخازن التجّار

-

يعني احنا نكون معكوكين في المجال ده من سنين - ولمّا تيجي طفرة تريند - تدخل انتا تاخدها ونقف احنا نتفرّج عليك - يا خي هأّو

-

اشتغل على صناعة المكنة - صناعة النظام

وركّز على طفرة من الطفرتين

-

أقول لك - ركّز على طفرة الحجم

وإن كنت أعرف مجالات تقدر تحقّق فيها طفرة الهامش مع طفرة الحجم - لكن دي نوادر النوادر

حقّق انتا بسّ طفرة واحدة والله يكرمك

-

وطبعا الناس هتسأل في التعليقات عن أمثلة للمجالات دي - فهياخدوا بلوكّات بالجملة

-

الناس فاكرة إنّ الموضوع واقف على إنّك تعرف إسم المجال الحلو اللي عليه سمسم - فهتبقى مليونير

أمّال راحوا فين ال 10 سنين اللي بقول لك عليهم

طاب يا سيدي المستلزمات الطبّيّة واحد من المجالات دي - انطلق

ما كانش حدّ غلب

-

[#سادسا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D8%B3%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#منتجة\_ومأسسة\_الخدمات](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC%D8%A9_%D9%88%D9%85%D8%A3%D8%B3%D8%B3%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

اتكلّمت في البوست السابق إنّك ما تقدرش تبدأ بالمنتجات - أو ع الأقلّ صعب

وإنّ البداية بالخدمات أفضل - وإن كانت الثروة مش هتتصنع إلّا في المنتجات

ففيه مرحلة وسيطة بين المرحلتين - بسمّيها ((( منتجة الخدمات )))

-

منتجة الخدمات يعني تحوّل الخدمة ل ( خدمة معلّبة )

تبقى ( كإنّها ) منتج

-

يعني

في أواخر 2019 لمّا سبت مجال الكورسات - كنت ممكن ساعتها سجّلت الكورسات دي ورفعتها على يوديمي - واقعد اجتهد في بيع الكورس

لكنّي للأسف ما عملتش كده - جهل بالبيزنس

-

عشان تصدّق لمّا بقول لك إنّي بيعتصرني الألم لمّا بشوف الفجوة بين اللي اتربّوا في أسر غنيّة وأسر فقيرة - وقدّ إيه الثقافة الماليّة بتفرق

-

واللي يغيظك أكتر إنّه جهل مركّب

يعني اللي هنا فاكر ثقافته بديهيّات - فمكمّل - فبيزيد غنى !

واللي هناك فاكر ثقافته بديهيّات - فمكمّل - فبيزيد فقر !!

-

منتجة الخدمات مثلا زيّ إنّي أتحوّل حاليا من إعداد دراسة جدوى - ل إعداد دليل صناعة الكذا

-

دليل صناعة حقن البلاستيك مثلا

واللي عاوز يعمل مصنع حقن بلاستيك أبيع له الدليل على بعضه كده - وما احرقش جاز معاه في إعداد دراسة

-

وكلّ واحد ياخد المثال على مجاله بقى

-

إنتا مبرمج مثلا - فتتحوّل لإنّك تعمل برامج وتبيعها

إنتا مصمّم مواقع مثلا - فتعمل تمبليتس لمواقع وتبيعها

إنتا محامي مثلا - فتعمل كتاب عن الثقافة القانونيّة وتبيعه

-

ومجال الاجتهاد مفتوح هنا

-

فيه مرحلة تانية بين الخدمة والمنتج - وهي ((( مأسسة الخدمات )))

يعني تحويل الخدمة ل ( مؤسّسة )

-

يعني مثلا انتا دكتور أسنان مثلا - فدي خدمة

-

يبقى مأسسة الخدمة دي إنّك تعمل عيادة أسنان فيها أكتر من غرفة - وفي كلّ غرفة دكتور - إنتا بتدير الدكاترة دي - لكن ما بتشتغلش بإيدك

-

عشان كده حذّرت في مقال سابق من ربط إسمك بإسم شركتك - عشان ما يجيش عميل عاوزك انتا شخصيّا بالإسم

ما تقولش عيادة الدكتور حسنين - أروح العيادة ألاقي اللي بيعالجني دكتور حسن واحد

-

لكن بردو - كلّ دي محاولات بائسة - لا تتعدّى كونها ( حلاوة روح )

وعمرها ما هتعمل ثروة

-

الثروة بتيجي من المنتجات فقط - ومن تضاعف بيع المنتجات كمان - مش مجرّد المنتجات بسّ كده وهتبقى اتحلّت المشكلة

-

[#سابعا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R) /

-

[#التحوّل\_من\_الخدمات\_للمنتجات](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AD%D9%88%D9%91%D9%84_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%AF%D9%85%D8%A7%D8%AA_%D9%84%D9%84%D9%85%D9%86%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)

-

زيّ ما قلت لحضرتك - ما فيش حلّ إلّا إنّك تتحوّل من الخدمات للمنتجات

-

التحوّل ده ممكن تقسمه لمرحلتين

-

المرحلة الأولى /

-

التحوّل لبيع المنتجات ذات الصلة بمجال خدمتك

يعني ( اتونّس بخدمتك )

-

يعني - إنتا دكتور سنان - يبقى اشتغل في تجارة مستلزمات الأسنان

-

إنتا دكتور عيون - يبقى اشتغل في تجارة النظّارات

-

إنتا مهندس ميكانيكا - يبقى اشتغل في تصنيع قطع الغيار

-

إنتا مهندس مدنيّ - يبقى اعمل شركة مقاولات

-

إنتا ميكانيكيّ - يبقى اشتغل في بيع قطع الغيار

-

منها هتبقى عارف المواصفات الفنّيّة للمنتج اللي هتتاجر فيه كخامات ومقاسات إلخّ

ومنها تبقى عارف طبيعة السوق في المنتجات دي كأسعار وطرق تحصيل إلخّ

-

دا معنى الونس

-

لمّا تعمل فلوس من المجال الأوّل - إنقل للمجال التاني

-

المرحلة التانية /

-

وهي التجارة ف المنتجات ذات طفرات الهامش أو الحجم أو كليهما

-

بغضّ النظر عن إنتا كان مجال خبرتك إيه - بعد ما خدت المرحلة الأولى - هتبقى بتاع بيزنس - مش بتاع مستلزمات أسنان أو نظّارات أو قطع غيار

-

يعني - تقدر تتاجر في أيّ منتج - بقت عندك المكنة - المكنة تفرم أيّ حاجة بقى

-

فممكن مجالك خبرتك الأولى يكون ما كانش مجال طفرات - يبقى بقول لك هنا انقل لمجال من مجالات الطفرات

-

كمثال

-

نجيب ساويرس مثلا مهندس ميكانيكا

بدأ بشركة استيراد معدّات ميكانيكيّة - دا المجال ذو العلاقة بمجال خبرته

وبعد ما اتعلّم البيزنس - انتقل لمجال الاتّصالات - وهو مجال طفرات طبعا من حيث الهامش والحجم

-

بيل جيتس كان مبرمج - دي مرحلة بيع الخدمة

انتقل لبيع منتج ذو علاقة بخدمته - وهي نسخ الويندوز - وده كان مجال طفرة بالمناسبة

حاليا بيستثمر في مجالات أخرى

-

صلاح دياب كان بتاع زراعة - دا مجال أسرته

نقل بعد كده للاستثمار في البترول

وهكذا

-

[#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=AZWlTMfUGfxQ1OzRY0g2N0zl3wqW4dUsWKyTDmff3gmrKWzJpuAZT6t3TBo7GvBKXUruiCVs9UClKB4Yt_jhVlsVNiTOMYZ9r_hKkci-iDRmsxXt_cDJhYQeFzZzvG6i-IiweIeYt2vHv0QjpIHRiGXsyq5tCeppAFLNFdLHJLKpOiHqgBzDkyFVwGYk-_P5NRU&__tn__=*NK-R)