[#تابوهات\_البدايات](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D9%88%D9%87%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D9%8A%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWiXY1dtDeWKoCVBJknjbxrZNSebkmUf1oU4DMlDDHukg1X9XzrWDelEgpD5Xu0AeCKQosVzQq0ptV3ir9BSMm7z9q4tGE4qmnIA_z59PA82dQB3_lQ3dnVazTSO5Mp992DCMZ26yif_hJg5ORXOFEb1UXnYYrkVWWci5RSMwaeqGd-hBw_7DrIZEULJTM-EG39kB92ZCdHazX_jFgFCvFK&__tn__=*NK-R)

-

فيه 3 تابوهات بيكونوا عوائق وهميّة أمام أيّ حد مقبل على مشروع جديد

إذا ما كانش خيالك هيقولهم لك - شريكك هيقولهم لك

إذا ما كانش شريكك هيقولهم لك - أبوك - أمّك - أخوك - زوجتك - صديقك - هيقولوهم لك

-

ال 3 تابوهات دول همّا

1 - ما أكيد العملاء عندهم مورّدينهم

2 - أكيد المورّدين ( منافسينك ) جبابرة

3 - أكيد العملاء عاوزين مورّدين جبابرة

-

بداية كده - وقبل ما نناقش التابوهات دي - فأيّ جملة تبدأ بكلمة ( أكيد كذا ) - إعرف إنّها جملة ظنّيّة

لإنّه ببساطة لو عندك معلومة هتقول المعلومة

-

يعني - أبوك رجع من الشغل ولا لأ - أكيد رجع - يبقى انتا ما تعرفش

لو تعرف - هتقول - رجع - أو ما رجعش

لكن أكيد دي معناها ( أظنّ كذا )

-

فما تاخدش كلمة أكيد من حدّ بمعنى التأكيد

-

[#التابوه\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D9%88%D9%87_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWiXY1dtDeWKoCVBJknjbxrZNSebkmUf1oU4DMlDDHukg1X9XzrWDelEgpD5Xu0AeCKQosVzQq0ptV3ir9BSMm7z9q4tGE4qmnIA_z59PA82dQB3_lQ3dnVazTSO5Mp992DCMZ26yif_hJg5ORXOFEb1UXnYYrkVWWci5RSMwaeqGd-hBw_7DrIZEULJTM-EG39kB92ZCdHazX_jFgFCvFK&__tn__=*NK-R) /

-

[#ما\_أكيد\_العملاء\_عندهم\_مورّدينهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%A7_%D8%A3%D9%83%D9%8A%D8%AF_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84%D8%A7%D8%A1_%D8%B9%D9%86%D8%AF%D9%87%D9%85_%D9%85%D9%88%D8%B1%D9%91%D8%AF%D9%8A%D9%86%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWiXY1dtDeWKoCVBJknjbxrZNSebkmUf1oU4DMlDDHukg1X9XzrWDelEgpD5Xu0AeCKQosVzQq0ptV3ir9BSMm7z9q4tGE4qmnIA_z59PA82dQB3_lQ3dnVazTSO5Mp992DCMZ26yif_hJg5ORXOFEb1UXnYYrkVWWci5RSMwaeqGd-hBw_7DrIZEULJTM-EG39kB92ZCdHazX_jFgFCvFK&__tn__=*NK-R)

-

أكيد مصانع الموبيليا عارفه بتجيب الكونتر منين - يبقى انا هاعمل مصنع كونتر ليه

أكيد مصانع الملابس بتجيب القماش من مصانع النسيج - منتقيّة

أكيد اللي عنده زريبة عارف بيجيب لها البرسيم منين

-

مدّ الخطّ على استقامته كده - يبقى لا حدّ هيبيع ولا حدّ هيشتري ولا حدّ هيعمل نشاط جديد - معقول ؟!

-

أكيد فيه مصانع كونتر أيوه - لكن طول الوقت مصانع الموبيليا محتاجة كونتر أكتر

محتاجة حدّ يفتح مصنع قريّب

محتاجه حدّ يقدّم جودة أعلى - أو سعر أرخص

محتاجه حدّ تعامله أحسن - كلمته موثوقة أكتر

محتاج أغيّر المورّد ده عشان ما بحبّوش - اتخانقنا قبل كده

ما اتخانقناش - بسّ محتاج مورّد احتياطيّ

ما اتخانقناش - بسّ عندي طلب أكبر

عندي طلب عادي دلوقتي - بسّ هيزيد قدّام

خايف فلان ده يقفل

خايف فلان في الموسم ينشغل عنّي

خايف منافس يسحب منّي شغل فلان

خايف فلان ياكله قطر ويموت

فلان مات - وولاده ما حافظوش على الجودة

فلان مات - وولاده اتخانقوا على الورث والتوريد اتعطّل أو وقف

-

للأسف احنا بننظر للكون كإنّه لمبة واصلة على بطّاريّة وفيه مفتاح في النصّ !

العلاقات في الكون أعقد من كده مليون مرّة

-

عشان كده ربّنا سبحانه وتعالى من أسمائه ( القيّوم ) - يعني هو سبحانه وتعالى الذي يقوم على أحوال عباده - هو سبحانه وتعالى الذي يجري الأرزاق المعقّدة دي - اللي عمر ما عقلك هيستوعب واحد من المليار منها

-

تقوم انتا تحصر علاقات الكون في إنّ مصنع سين بتاع الموبيليا بياخد الكونتر من مصنع صاد بتاع الكونتر - تبقى الدايرة اتقفلت خلاص !!

-

[#التابوه\_الثاني](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D9%88%D9%87_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWiXY1dtDeWKoCVBJknjbxrZNSebkmUf1oU4DMlDDHukg1X9XzrWDelEgpD5Xu0AeCKQosVzQq0ptV3ir9BSMm7z9q4tGE4qmnIA_z59PA82dQB3_lQ3dnVazTSO5Mp992DCMZ26yif_hJg5ORXOFEb1UXnYYrkVWWci5RSMwaeqGd-hBw_7DrIZEULJTM-EG39kB92ZCdHazX_jFgFCvFK&__tn__=*NK-R) /

-

أكيد المورّدين ( منافسينك ) جبابرة

-

أكيد المورّد جامد - عارف بيجيب الخشب بتاع الكونتر منين - وعنده مكن جبّار - وعمّاله ماشيين زيّ الساعة - وفلوسه زكايب زكايب - والمواصلات فاضية والشقق كتيرة - وكلّ شويّة تقولولنا فكّوا الحزام - فكّوا الحزام

-

منافسك مش كده - إذا كنت انتا منيّل بنيلة - فهوّا منيّل بستّين نيلة - بسّ البرستيج بيحكم - فتلاقيه ظاهر في صورة الوضع المثاليّ دايما

-

المنافس مش فاضي يحاربك - دا في السينما بسّ - هوّا بسّ يشيل شيلته

-

المنافس ما عندوش فلوس بالكوم زيّ ما انتا متخيّل - ما هو متعثّر بردو - وبيلمّها من هنا تضرب من هنا

-

إنتا بتفضل واقف ع الشطّ وخايف تنزل المنافسة - بينما منافسك اللي في البحر بيحارب الأمواج عادي - مش بيعوم رفاهية يعني - مش بيصيّف

لو انتا نزلت تعوم جنبه - هوّا هيبقى مشغول بمحاربة الموج - مش محاربتك انتا

منافسك مش راكب مركب ولا يخت

-

منافسك قديم في السوق - وعنده علم بالسوق

العلم ده انتا هتحصّل 80 % منّه في أوّل سنة

و 15 % في تاني سنة

و4 % في تالت سنة

وآخر 1 % هتفضل تحارب فيه باقية عمرك عشان تعرفه

فالعلم اللي عند منافسك بالسوق مش محتاج قرون عشان تحصّله

-

العلاقات اللي عند منافسك هتعرف نصّها من زيارة معرض متخصّص في مجالك

-

المنافس مش جبّار زيّ ما انتا متخيّل - دا شكله من برّا السور فقط

-

أنا باعطي استشارات لمصانع تخاف تمشي جنب السور بتاعها - تدخل جوّا - تسمع الندب بقى - وتشوف العكّ اللي للركب - المنافس مش بالقوّة اللي انتا متخيّلها

-

[#التابوه\_الثالث](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%A8%D9%88%D9%87_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWiXY1dtDeWKoCVBJknjbxrZNSebkmUf1oU4DMlDDHukg1X9XzrWDelEgpD5Xu0AeCKQosVzQq0ptV3ir9BSMm7z9q4tGE4qmnIA_z59PA82dQB3_lQ3dnVazTSO5Mp992DCMZ26yif_hJg5ORXOFEb1UXnYYrkVWWci5RSMwaeqGd-hBw_7DrIZEULJTM-EG39kB92ZCdHazX_jFgFCvFK&__tn__=*NK-R) /

-

أكيد العملاء عاوزين مورّدين جبابرة

-

أكيد العميل هيرفضني - أكيد طلباته هتكون أكبر منّي - أكيد مش هاعرف أوصل له أصلا - ولو وصلت له مش هيرضى يقعد معايا - ولو قعد معايا - مش هيعجبه شغلي - ولو عجبه شغلي - هيطلب سعر رخيص

أكيد أكيد أكيد !! إيه الأكاكيد دي كلّها !!

-

الحقيقة إنّ بردو الموضوع مش بالبشاعة دي

ممكن يكون بالبشاعة دي لو انتا اللي صدّرت نفسك في البداية مع عميل مش مناسب ليك ولا لشريحتك ولا لمرحلتك

-

لو قدّامك 100 عميل - فيهم 1 هيقبلك بدون تجربة - إبدأ معاه

-

خد تجربته دي وبروزها بشكل تسويقيّ - واعتبرها الطعم اللي هيجيب العميل اللي بيشترط تكون ليك سابقة ولو عميل واحد

-

إتعامل مع العميل التاني - خد تجربته وبروزها تسويقيّا جنب التجربة السابقة - وقدّمها للعميل اللي بيشترط يكون ليك سابقة مع 2 عملاء

-

وخد ال 3 تجارب الأولى إفتح بيهم باب مع العميل الرابع والخامس

-

لحدّ ما تعمل سابقة من 10 عملاء و 10 مشاريع - يفتحوا لك باب مع ال 90 عميل التانيين - اللي منهم العميل اللي كنت خايف منّه في أوّل تجربة

-

العميل اللي يضغط عليك في التكلفة في الأوّل بشكل يخسّرك - سيبه

-

اللي يضغط عليك بشكل ما يكسّبكش - إقبله - واعتبر إنّه هوّا شخصيّا المكسب - هوّا وتجربته ومشروعه اللي هتبروزه في سابقة أعمالك

-

خده سلّمة للي بعده - وهوّا واللي بعده سلّمة للي بعدهما - واللي بعدهم سلّمة للربح

-

المخاوف دي تابوهات - جدران من وهم - أشباح

تخلّص منها - وتخلّص من اللي بيوهمك بيها

طبعا لو فهمت كلامي إنّك ابتدي وطبّش فانتا حرّ - أنا بكلّم ناس عاقلين

-

[#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=AZWiXY1dtDeWKoCVBJknjbxrZNSebkmUf1oU4DMlDDHukg1X9XzrWDelEgpD5Xu0AeCKQosVzQq0ptV3ir9BSMm7z9q4tGE4qmnIA_z59PA82dQB3_lQ3dnVazTSO5Mp992DCMZ26yif_hJg5ORXOFEb1UXnYYrkVWWci5RSMwaeqGd-hBw_7DrIZEULJTM-EG39kB92ZCdHazX_jFgFCvFK&__tn__=*NK-R)