[#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=AZUZfdVyGwHEIIvn72zNlFBUm-3wD9-vwjIaDTt4EWNeRkkGePFkAyQAmV0Jvad3qQoveXXg3rshQrMPpW-001GwhsjI4okkJ-xyqDiJiG45uDw1H-VXv1ZNjF1apnWlZ7QrteskYvPhZL0XBmw5UGaKgsP1kbrsxZGNGeKkkVUg4NwgBuY7T_4plk7XHh0seCo&__tn__=*NK-R)

-

السلام عليكم

من ضمن الخطوات المهمّة في عمل المصنع

هي خطوة شراء الماكينات

وللأسف ناس كتير لا تدرك التسلسل الطويل

المطلوب للوصول لشراء ماكينة

-

فخلّينا نستعرض في البوست ده الموضوع باختصار

-

الموضوع بيبتدي بتحديد الطاقة الإنتاجيّة المطلوبة

وده بتعرفه إمّا من السوق

يعني إنتا عاوز تنتج منتج كذا

والمنتشر في السوق

إنّ المصانع اللي شغّالة في المجال ده

متوسّطات إنتاجها كذا

-

وده تقدر تعرفه

بالاستعانة بأصدقاء ليك شغّالين في مصانع مشابهة

-

من هنا بتحدّد القدرة المطلوبة للماكينة

لو ما حدّدتهاش

وخدت الخطوة اللاحقة وكلّمت أيّ شركة

الأيّ شركة دي هتسألك عنها

فاعرف من الأوّل إنتا محتاج طاقة إنتاجيّة قدّ إيه

-

ممكن تحدّد الطاقة الإنتاجيّة للماكينة المطلوبة

من خلال استعراض نماذج الماكينات المعروضة

علي مواقع المصانع المنتجة للماكينات دي

ده هيعطيك تصوّر عن الإنتاج القليّل بيكون كام

والمتوسّط كام والكبير كام

-

ومن هنا تقدر تحدّد

إنتا هتكلّم الشركة المنتجة للماكينة

تطلب منها ماكينة بطاقة إنتاجيّة كام

-

ممكن طبعا وده الأفضل والأقلّ حدوثا

إنّك تكون عارف حجم الطلب بتاعك كام

بناءا على دراسة السوق

وهيزيد يوصل لكام

وبناءا عليه تحدّد الطاقة الإنتاجيّة المطلوبة

-

ندخل على المرحلة الثانية

الجودة والمنشأ

حضرتك محتاج حاجة أعلى جودة

ولا جودة متوسّطة يمكن الاعتماد عليها

ولا حاجة تقضي الغرض

ولا أرخص حاجة وهتستحمل قرفها

-

يعني

حضرتك محتاج أعلى جودة للماكينات في المجال ده

كلّ مجال فيه دولة أوروبيّة معيّنة أو اليابان أو أمريكا

بيكون معروف إنّها أساس صناعة المكن ده

-

فهنروح للشركات اللي بتنتج المكن ده

في الدولة دي مباشرة

واعرف هنا إنّك بتتكلّم في حوالي

من 5 ل 10 أضعاف

الرقم اللي هتسمعه في الصيني

-

عشان ما تتخيّلش إنّ الصينيّ بمليون

والألماني ب 2 مليون مثلا

ما كانش حدّ اشتري الصينيّ

-

طيّب هل فيه ناس فعلا

بتشتري أبو 10 أضعاف الصينيّ ده

أيوه طبعا فيه

وكتير

-

مين دول ؟

ما تشغلش بالك

إنتا لو منهم هتبقي عارف نفسك كويّس

-

الدرجة التانية من الجودة

جودة متوسّطة يمكن الاعتماد عليها

كده رحت للتايواني

الكوريّ

الهنديّ أحيانا

-

وده خليط وسط بين الأوروبّيّ والصيني

وبتتكلّم تقريبا عن ضعفين ل 3 أضعاف الصينيّ

والمنطقة دي من الاختيارات نادرة جدّا

الناس يا بتشتري أوروبّي

يا صيني

المنطقة الوسيطة دي نادرة جدّا

-

تنزل للدرجة الثالثة

حاجة تقضي الغرض

وهنا عندك الصينيّ والمصريّ

أسعارهم غالبا متقاربة في المجالات

اللي فيها تصنيع مصريّ

ودرجة الجودة متقاربة طبعا

-

ويزيد عليها في المصريّ

إنّ المصنّع موجود جنبك

تقدر ترجع له بسهولة

لو حصلت أيّ مشكلة عندك

-

طبعا هتسمع كتير إنّ الصينيّ درجات

هوّا فعلا درجات

بسّ غالبا كلّ الدرجات زيّ بعض

-

بالمناسبة

احيانا المستعمل الأوروبّيّ

بيتحطّ راس براس مع الجديد الصينيّ

وهنا أقول لحضرتك ببساطة

لو إنتا جديد ع السوق

خلّيك في الجديد الصينيّ أو المصريّ

-

لو إنتا قديم

وقتها تعرف تجيب المستعمل الأوروبّيّ وتشغّله

بدل ما تلبس في شجرة

وتكتشف إنّك عندك شويّة حديد خردة

مش عارف تعمل فيهم إيه

-

الدرجة الأخيرة بقى هي المستعمل الصينيّ

ولك أن تتخيّل يا مؤمن

المكنة بتطلع من الصين بعد ما يكون اتعمل فيها إيه

-

إنتا متخيّل الصينيّين دول شغّالين 48 ساعة

في ال 24 ساعة

بالمكن ده

-

وطبعا المستعمل المصريّ شرحه

مع ملاحظة إنّنا في مصر ما بنشحّمش المكن

ولا بنغيّر له زيت

بننسي

أو ما نعرفش أساسا إنّ المكن بيتغيّر له زيت

وبنعمل كباري علي الفيوزات

ولو فريم المكنة اتشرخ

بنملاه لحام ونجلّخ وندهن

ولا من شاف ولا من دري

وإذا كان عاجبك

-

فحضرتك عرفت في السؤال اللي فات

الطاقة الإنتاجيّة المطلوبة

دلوقتي عرفت كمان المنشأ المطلوب

يعني تقدر تقول عاوز ماكينة كذا

بطاقة إنتاجيّة كذا

منشأها بلد كذا

-

هتدخل على المرحلة الثالثة

وهي البحث عن المصادر

ودي بتكون مباشرة وغير مباشرة

-

يعني

بتدخل علي موقع زيّ علي بابا مثلا

تشوف وليكن 10 شركات صينيّة

بتنتج النوع ده من المكن

ما تكلّمهمش علي علي بابا

خد أساميهم فقط

وابحث عنهم علي جوجل

واوصل لموقعهم الشخصي

وايميلهم الشخصي

-

لو هتبحث في الأوروبّيّ مش هتتعب كتير

هتلاقي كلّ ماكينة معيّنة

ليها شركتين تلاتة بينتجوها فقط

في مستوى الجودة ده

وبيكونوا معروفين بالاسم

-

لدرجة إنّه أحيانا المكنة نفسها

بتتسمّي علي اسم الشركة اللي أنتجتها في الاصل

زيّ ما الفيزبا مثلا متسمّية علي اسم شركة فيزبا الإيطاليّة

مكنة السنجر متسمّيّة علي اسم شركة سنجر الأمريكيّة

الأورج متسمّي علي اسم شركة كورج اليابانيّة

الهيلتي متسمّي علي اسم شركة هيلتي في ليختنشتاين

الفيديا متسمّيّة علي اسم شركة فيديا في إيطاليا

-

فدول سكّتهم معروفة وواضحة

لكن في مستوي الجودة المنخفض

هتلاقي عشرات الشركات الصينيّة

-

فحضرتك هتجهّز لستة بالشركات

اللي هتتواصل معاها

-

لو من الأول إنتا مش قدّ الأوروبّيّ

ما تحرجش نفسك معاهم

عشان هيحرجوك

بيردّوا ردود زيّ ردودي كده

معاك كام ؟

لو مش معاك اتفضّل

-

وبعدين شوف الوكلاء المصريّين

جهّز بردو 5 وكلاء من مصر مثلا

-

كده معاك مواصفة الماكينة

ومعاك قائمة بالمورّدين

سواءا من مصر أو الخارج

-

نبتدي الشغل بقي

إيه ؟!!!

أمّال اللي فات ده كان إيه

لا ده كان ولا حاجة

إنتا لسّه كلّمت حدّ ؟

ولّا حدّ ردّ عليك بمعلومة ؟

-

نبتدي بقى نكلّم الناس

والكلام ده له 3 مراحل

3 مراحل للكلام بسّ

لسّه ما دخلناش في التنفيذ

-

أوّل مرحلة للكلام

هيّا إنّك تجهّز رسالة تعارف

بتقول فيها أنا فلان

عاوز أعمل مشروع كذا

وسمعت كده خير اللهمّ اجعله خير

إنّكوا بتصنّعوا المكن الفلانيّ

ألّا هوّا إنتوا صحيح بتصنّعوه

ولّا دي أوشاعات ؟

ولو ده صحيح

يا ريت تبعتولنا كاتالوج تعريفي بشركتكم

ونماذج للماكينات اللي بتصنّعوها

وإيه المزايا التنافسيّة الموجودة عندكوا

ومش موجودة عند المنافسين التانيين الوحشين

-

فيه ناس هتردّ وتبعت لك بروفايل شركتها

وتقول لك علي منتجاتها

وتكلّمك عن مزاياها التنافسيّة

-

وفيه ناس هتقول لك

خير حضرتك

إنتا مين وعاوز إيه

مش ناقصين قلبة دماغ ع المسا

-

وفيه ناس مش هتردّ أصلا

-

اعرف مين ردّ كده

ومين ردّ كده

وده هيفرق بعدين

-

أنا عامل الرسالة دي أصلا

عشان أشوف مين منهم

شركة بنت ناس عندها ذوق

ومين شركة طفش ما بيعرفوش يتكلّموا

فدي رسالة مهمّة

وإن كانت تبدو مالهاش لازمة

-

ادخل في المرحلة التانية من الكلام

ألا وهي

أنا فلان الفلاني

عاوز ماكينة بقدرة كذا

بمواصفة كذا

بمقاسات كذا

ابعتولي عرض أسعار

-

هيبعتولك عرض أسعار

وفيه ناس مش هتردّ بردو

كل واحد بيقطع برزقه بطريقته

-

يعني وليكن كنّا بادئين

ب 10 شركات صينيّة

و 5 شركات مصريّة

-

ردّوا في أوّل رسالة 8 شركات صينية

و 4 شركات مصريّة

-

ردّوا في المرحلة التانية 6 شركات صينيّة

و 3 شركات مصريّة

-

هنا ادرس ال 9 عروض دي

استثني منهم الثلث مثلا

الناس اللي بتهرّج

الناس اللي باعته عروض أسعار عامّة مبهمة

ما فيهاش تفاصيل خامات المكنة

ولا مواتيرها ولا برامجها

-

والوكلاء المصريّين اللي يبعتوا لك صور

أو يقولوا لك شرّفنا في الشركة ندردش

ندردش إيه

إنتوا فاتحين قهوة

ولّا شركة وعندكوا عروض أسعار ؟

-

كلّ دي مراحل للفلترة

-

ركّز مع 4 شركات صينيّة أو 3

وشركتين مصريّتين

-

وادخل في المرحلة الثالثة من النقاش

خد مناديب الشركات الصينيّة ع الواتس

واتّصل تليفونيّا بالشركات المصريّة

وابتدي كلّمهم عن تفاصيل أكتر عن المكن

-

شويّة شويّة اضربهم في بعض

يعني قول لهم العرض بتاعكوا ممتاز

بسّ أنا عندي عروض تانية أفضل

-

وطبعا تكون عارف أفضل في إيه

مش لماضة وخلاص يعني

-

يعني تقول للشركة الصينيّة مثلا

إنّ فيه شركة تانية حاطّة مواتير ألماني

وكونترول ياباني في المكن

-

أو تقول للشركة المصريّة

ان الشركة الصينيّة

عارضة صيانة للمكن أونلاين

فأنا هاحتاجك في ايه ؟

-

طبعا حافظ علي الذوق واللياقة في الكلام

لكن وصّل نفس الرسالة

والصياعة أدب

-

هنا هيبتدي الموضوع

يرسى علي 3 بدائل مثلا أو 4 بالكتير

-

في المرحلة دي

زور الوكلاء المصريّين في شركاتهم

وابتدي اسأل أصدقائك عنهم

واعرف من الوكلاء

همّا منزّلين مكنهم ده

عند شركات مين في مصر

واطلب زيارة الشركات ده

لو كان مسموح يعني

وده مش مستحيل علي فكرة

-

وابتدي اسال نفسك

هل يا تري أنا محتاج وكيل ولا لا ؟

-

وهوّا إنتا تحتاج الوكيل في إيه ؟

تحتاجه لو الماكينة معقّدة

ومحتاجة متابعة من الوكيل

عشان تدريب العمّال مثلا

-

تحتاجه لو الماكينة صياناتها صعبة

تحتاجه لو الماكينة بتحتاج خامات معيّنة

بيتمّ استيرادها من خلال الوكيل فقط

وإنتا طاقتك الانتاجيّة

لا تكفي إنّك تستورد بنفسك

الحاوية 20 طنّ مثلا

وإنتا بتستهلك في السنة كلّها 12 طنّ

-

لكن

لو الموضوع مش كده

فإنتا مش محتاج الوكيل في حاجة

واتعامل مباشر مع المورّد الخارجيّ

خصوصا انّ الوكيل بيشمط جامد

بيشمط بيشمط يعني

-

لكن أحيانا بتكون محتاجه فعلا

-

نيجي بقي للشركات الخارجيّة

لو الماكينات سعرها أكتر من 5 مليون

هنا نبتدي ننصح حضرتك بزيارتين

-

أوّلا

زيارة لمصنع الشركة في الصين

لأنّ فيه في الصين

ناس تكلّمهم ويردّوا عليك لمدّة سنة

وهمّا في النهاية مكتب

ما عندهمش شركة ولا مصنع

ويبيع لك الخطّ

وفصّ ملح وداب

-

يبقي إنتا في الحالة دي

محتاج تزور الصين

وطبعا هتزور ال 3 شركات

اللي رسيت عليهم في زيارة واحدة

-

ثانيا

تطلب من الشركة الصينيّة

إنّها تنسّق لك زيارة لمصنع هيّا مركّباه

لو في مصر تمام

لو مش في مصر

يبقي هتسافر للدولة اللي فيها المصنع ده

وتشوفه ع الطبيعة

-

ليه بقول لك تعمل ده

لو الماكينة أغلى من 5 مليون جنيه ؟

لأنّ الرحليتن دول

هيتكلّفوا حوالي 100 الف جنيه

فمش معقول تصرف لك 100 ألف جنيه زيارات

علي ماكينة بمليون جنيه فقط أو اتنين مليون حتّي

-

كلّ ما سبق هو كلام عن مرحلة الكلام

التنفيذ مرحلة أخرى

-

وطبعا سلامي للناس اللي بتشتري مكن

وتركّبه وتشغّله

وبعدين يتّصلوا بينا يقولوا

إنّ بتواجههم مشكلة كذا

تصدّق سلخت قبل ما أدبح

هههههههه