مشروعي ماشي صحّ ولّا غلط ؟

هل أنا بحقّق أرباح مناسبة ولّا لأ ؟

غالبا دي أكتر أسئلة بتشغل حدّ عنده مشروع صناعيّ

-

شوف حضرتك

أنا هاشرح لك الوضع الطبيعيّ لمعظم المشاريع اللي شفتها

وحضرتك قارن نفسك بيها

-

وطبعا مش محتاج أقول لك إنّه ما فيش ستاندرد ثابت

وإنّه ممكن الأرقام تختلف جدّا من مشروع لمشروع

-

وعاوز أنبّه حضرتك إنّنا بنتكلّم عن مشروع صناعيّ راس ماله في بدايته غالبا من مليون ل 3 مليون

المشاريع اللي تحت كده قيم الأرقام فيها هتكون أقلّ - ونسب الأرقام هتكون أكبر

-

القيم أقلّ يعني قيمة الفلوس نفسها هتكون قليّلة - لكن النسب بين الربح وراس المال بتكون كبيرة

-

والأهمّ بالنسبة لي في البداية هي النسب - لإنّ دي اللي بتقول انتا قدّ إيه بتجتهد

لكن بعد كده ( بعد 5 سنين مثلا ) بتكون القيم هي الأهمّ

لإنّي ما عادش يفرق معايا انتا بتجتهد قدّ إيه - قدّ ما هو فارق معايا انتا بتبيع بكام وبتكسب كام

-

وعاوز أنبّه إنّنا بنتكلّم عن مشروع تقليديّ

لو انتا عندك مشروع فريد من نوعه - أو جديد - وانتا ماشي معاه بكيرف بطيء محسوب ومخطّط ليه - والكيرف دلوقتي تحت الأرض - لكن متوقّع بعد فترة ي بووم - فالكلام مش ليك

-

ولو انتا مشروع تقليديّ - وانتا بتعامله معاملة المشروع الابتكاريّ - فانتا بتخدع نفسك

-

وعاوز أنبّه إنّنا بنتكلّم هنا عن السنوات اللي بعد الكحرتة - بعد الدراسة والتجارب والتجارة والتصنيع لدى الغير و و و

السنوات دي مقبول فيها جدّا تلطّش براحتك - أنا باتكلّم عن السنة اللي عندها استقرّ المشروع والطائرة هبطت على الأرض - وبقينا بنتحرّك على أرض ثابتة وبرؤية واضحة

-

أعتقد خلصت التنبيهات كده

فخلّينا ندخل في الموضوع

-

في السنوات الأولى

متوقّع المشروع يكسب من 25 ل 35 % من رأس المال المستثمر

يعني لو كنت داخل المشروع بمليون جنيه - فمتوقّع تحقّق ربح سنويّ حوالي 300 ألف جنيه

--

ممكن الربح ده يكون طالع من 12 دورة تشغيل شهريّة - ربح كلّ دورة 25 ألف جنيه

أو من 50 دورة تشغيل أسبوعيّة - ربح كلّ دورة 6 آلاف جنيه

المهمّ إنّ الطبيعيّ هو إنّك تكون بتتكلّم في الرينج ده

-

الدورات دي حصل فيها مبيعات بكام

على الأكثر هتكون المبيعات ب 20 ضعف الربح

-

يعني لو كسبت 300 ألف في السنة - يبقى المبيعات كانت 6 مليون في السنة

وبكده تكون حضرتك محقّق هامش ربح على المبيعات 5 %

أقلّ من كده يبقى فيه مشكلة

-

يعني لو واحد باع في سنة ب 15 مليون مثلا - وربحه فيهم 300 ألف - فده معناه إنّ هامش ربحه على المبيعات 2 % - ودي مشكلة - دي كارثة !!

-

ده معناه إنّ حضرتك لو اتهزّيت أيّ هزّة - هامش الربح ده ممكن ينزل من 2 % ل 0 %

يعني يبقى حضرتك شغّال بدون ربح !!!

-

فأنا ما اقبلش بهامش ربح على المبيعات أقلّ من 5 % في الدورة الواحدة مهما كان

لإنّ أقلّ من كده هابقى طاير قريّب جدّا من الأرض - أيّ حاجة هتظهر لي هتدمّرني

يعني لو أنا باصرف على المنتج 100 جنيه وببيعه ب 102 جنيه

وجات تكلفة أيّ مدخل إنتاج زادت اتنين جنيه - هلاقي نفسي بكلّف المنتج بنفس سعر بيعه !!!

-

وفرّق بين هامش الربح على المبيعات - والعائد على الاستثمار

-

أنا كنت داخل بمليون - بعت واشتريت أكتر من مرّة - فكان إجمالي مبيعاتي السنويّة 6 مليون - وكان ربحي الصافي 300 ألف

-

لو قسمت ال 300 ألف على راس المال المستثمر - اللي هوّا المليون

يبقى حضرتك بتحقّق عائد 30 % على راس مالك المستثمر - يعني 30 % عائد على الاستثمار

-

لكن لو قسمت ال 300 ألف على ال 6 مليون اللي بعت بيهم طول السنة - هيطلع لك هامش الربح على المبيعات ب 5 %

وده أقلّ حاجة - والمفروض تزيد عن كده طبعا

-

الكلام ده كلّه للسة الأولى

أو للسنتين الأولى والتانية

-

بعد كده أنا ما عادش فارق معايا المبلغ اللي كنت باديء بيه الاستثمار من أوّل يوم كان كام

خلاص فات عليه كتير وانا نسيته

-

زيّ ما بعد 10 سنين من التخرّج ما عادش حدّ هيسألك كان تقديرك في الجامعة إيه

خلاص دا موضوع انا نسيته - بقى فارق معايا انتا شغّال إيه دلوقتي وبتعمل إيه

-

فكذلك في المشروع - بعد 5 أو 10 سنين - ما بيبقاش فارق معايا كنت باديء بكام - إلّا لو كنّا بنتكلّم بنستعيد الذكريات من باب التندّر

لكن بيزنس وايز - أنا بقى يهمّني حاجة واحدة - أو حاجتين

ألا وهي ( حجم المبيعات )

أو حجم المبيعات - وحجم الربح على المبيعات

-

أنا لو بكلّم صاحب مصنع بقاله في السوق 5 سنين - وكان باديء ب 20 ألف جنيه - كان بايع بيهم دهب الوليّة - و و و

سيبك من كلّ الكلام الفارغ ده - وقول لي بتبيع بكام في السنة - دا الحجم الحقيقيّ اللي انا بشوفك بيه

-

ما يفرقش معايا انتا كنت باديء بمليون ولّا بعشرة - أنا فارق معايا انتا بعت بكام السنة اللي فاتت

بعت بكام دي أنا بترجمها لكلّ حاجة

بعت ب 30 مليون - يعني عندك عمالة قدّ كذا - يعني عندك موزّعين قدّ كذا - يعني بتنتج في اليوم ب 100 ألف - يعني بيطلع من خزنتك كلّ يوم 50 ألف خامات

-

بعت ب 100 مليون - يعني بتبيع بمليون كلّ 3 أيّام

يعني بيطلع من خزنتك كلّ يوم 250 ألف وبيدخلها 300 أو 350 ألف - فده الحجم اللي انا شايفك بيه

-

مش هاجي ساعتها واقسم 100 مليون على مليون كنت باديء بيه في أوّل سنة - فيطلع العائد على الاستثمار عندك 10000 %

دا رقم لا محلّ له من الإعراب أصلا !!

الرقم اللي بيبقى مهمّ هنا هو ( المبيعات - والعائد على المبيعات )

-

يعني

بعت ب 100 مليون - دا مهمّ

والأهمّ هو ( كسبت كام ؟ )

-

ممكن تكون كسبت 5 مليون - يبقى العائد على المبيعات عندك 5 مليون - يبقى دا كلام فارغ

-

لإنّ دا معناه إنّك كلّ مليون جنيه بتخاطر في خاماته وعمالته و و و و و - بتكسب منّه 50 ألف جنيه فقط

يعني بردو طاير قريّب من الأرض جدّا - أيّ خبطة ممكن توقّعك

-

وبيتحوّل حجم المبيعات الكبير هنا لحبل ملفوف حوالين رقابتك - مش حبل شايلك لفوق

-

بمعنى !!

إنّك لو غلطت غلطة في أبو مليون - هتخسر 100 ألف

لكن لو غلطت غلطة في أبو 100 مليون - هتخسر 20 ولّا 30 مليون - ودول يمثّلوا أرباح 5 سنين عندك - فده وضع مرعب وغير مقبول !!

-

لأ أنا أقول لك نزّل مبيعاتك ل 20 مليون أرباحهم مليون واحد

أحسن لك من ال 100 مليون اللي أرباحهم 5 مليون

-

لإنّك لو غلطت غلطة في مبيعات ال 20 مليون - هتبقى غلطة باتنين تلاتة مليون - إنتا تقدر تستوعبهم بأصولك

يعني ممكن تبيع مكن - عربيّات - قطعة أرض - وتعوّض خسارتك

-

لكن لو خسرت 20 مليون من ال 100 - فانتا أصولك أصلا ما تغطّيش المبلغ ده

-

معظم أصول المصانع الصغيرة بتكون قيمتها من 3 ل 5 مليون - والباقي كلّه راس مال عامل

راس مال عامل يعني فلوس داخلة وطالعة - قيمتها قليّلة - لكن بتدور كتير - فبتعمل رقم مبيعات يخضّ آخر السنة - لكن حجم الأصول نفسها بيكون صغيّر

-

يعني هوّا راس مال عامل مليون واحد مثلا

المليون ده بنشتري بيه بضاعة ونبيعها كلّ 3 أيّام

فالمليون الواحد تلاقيه عامل 100 دورة في السنة - ب 100 مليون جنيه مبيعات

-

زيّ ما يكون تاكسي قدّ البلية - وعامل عدّاد في السنة 100 ألف كيلو

حجم الكيلومتر ده جاي من الحركة الكتير - مش من ضخامة التاكسي

-

كذلك - حجم مبيعات الشركات بيكون جاي من تكرار دورات البيع كتير على مدار السنة - لكن أصول الشركات نفسها بتكون قليّلة

-

يعني تخيّل التاكسي ده عمل حادثة تصليحها يتكلّف 100 ألف جنيه

دا ربع ثمن التاكسي حضرتك ضاع في خبطة واحدة

يبقى نصيحتي لسوّاق التاكسي إنّه يبطّء السرعة - لإنّ قيمة التاكسي قليّلة - الخبطة فيه هتوجع - وممكن ما يقدرش يتعامل معاها

-

لكن لو ترلّة وعملت حادثة يتكلّف تصليحها 100 ألف - عادي

-

طيّب لو التاكسي بيحقّق أرباح الترلّة نتيجة لإنّه بيتحرّك أكتر منها - يبقى عادي - يعمل حادثة براحته

-

فلو حضرتك هتعمل مبيعات ب 100 مليون - من غير ما يكون فيها أرباح 20 مليون مثلا - يبقى فيه مشكلة

-

لإنّ الغلطة في ال 100 مليون مبيعات لو ب 5 أو 10 مليون - هتقدر تعوّضها من الأرباح - اللي هيّا 20 مليون

مش من راس مال الشركة - اللي هوّا 3 أو 5 مليون

-

لكن لو الأرباح 5 مليون على ال 100 مليون - وحصلت الغلطة اللي ب 5 أو 10 مليون - هتروح فين ؟!!

-

راس مال الشركات دايما صغيّر بالنسبة لحجم المبيعات

الشركات زيّ النمل اللي بيشيل ورق الشجر اللي أكبر منّه بكتير

النملة هيّا راس مال الشركة - ال 3 أو ال 5 مليون

والورقة هيّا حجم المبيعات السنويّة - ال 50 أو 100 مليون

الفرق إنّ الشركات بتنقل الورقة دي متقطّعة - ما تقفشش في المثال حرفيّا

-

وزيّ ما قلنا - كلّ ما المشروع يصغر - كلّ ما القيمة تقلّ - والنسبة تزيد

يعني ممكن مشروع راس ماله 100 ألف - محلّ بقالة مثلا

يعمل مبيعات ب 500 ألف - وأرباح ب 100 ألف

فتلاقي العائد على الاستثمار 100 % - نسبة كبيرة

لكن حجم المبيعات قليّل - 500 ألف فقط - وحجم الأرباح قليّل 100 ألف فقط

-

يكبر المشروع يبقى ب 3 مليون - مصنع صغير مثلا

فتلاقي الأرباح مليون - والمبيعات 10 مليون

-

بدأت النسبة تقلّ - بقت 33 % بعد ما كانت 100 %

لكن حجم المبيعات بدأ يكبر - بقى 10 مليون

وحجم الأرباح بدأ يكبر - بقى مليون

وهامش البح على المبيعات 10 %

-

بعد 10 سنين

هتلاقي المشروع بقت قيمته 5 مليون - صاحب المصنع اشترى مكن جديد مثلا

وحجم مبيعاته بقى 100 مليون - بقى عنده موزّعين أكتر

وحجم أرباحه بقى 20 مليون

-

نسبة الأرباح على راس المال في الوقت ده ما بنسألش عنها - لإنّها بتبقى رقم لا محلّ له من الإعراب

يعني مش هقول اقسم 20 مليون ربح على 5 مليون قيمة المشروع - يبقى عندي عائد على الاستثمار 400 %

مش هقول كده

-

بعد فترة بيبقى حجم راس المال المستثمر في أوّل يوم مش مهمّ معايا - زيّ تقديرك في الجامعة كده زيّ ما قلنا - بيبقى رقم خارج حساباتنا مش بنقف قدّامه كتير

لكن باقف كتير قدّام حجم المبيعات - وحجم الربح على المبيعات

فحجم المبيعات بقى 100 مليون - دا رقم مرضي ليّا

وحجم الربح بقى 20 مليون - يعني نسبة الربح على المبيعات بقت 20 % - نسبة مرضية أيضا

-

لاحظ إنّها قلّت عن ال 33 % السابقة

-

ولو حجم المبيعات زاد أكتر - هتلاقي نسبة الربح على المبيعات بتقلّ أكتر - لكن حجم الربح بيزيد أكتر

يعني ممكن يبيع ب 500 مليون - يكسب 50 مليون

النسبة بقت 10 % بدلا من 20 %

لكن الحجم بقى 50 مليون بدلا من 20

-

طبعا حضرتك هتقول - ما انا أقسم ال 500 مليون دول على 5 مشاريع

حجم مبيعات كلّ مشروع 100 مليون - وحجم أرباحه 20 مليون

يبقى بقى عندي مبيعات 500 مليون - وأرباح 100 مليون

-

يا شقيّ

هههههههه

ابقى ورّيني هتعملها إزّاي لمّا العضمة تكبر بسّ

-

بسّ لو كنت فكّرت فيها فعلا - يبقى أبشر

هيّا خيال وما بيتحقّقش - لكن مجرّد إنّ عقلك يروح لها - يبقى عقلك ماشي تمام - أبشر

-

النقطة الأخيرة

متوقّع مبيعات حضرتك تتزايد سنويّا بمقدار الثلث أو النصف على الأقلّ

يعني كنت بتبيع في السنة الأولى ب 10 مليون

يبقى الطبيعيّ تاني سنة تبيع ب 15 أو 20 مليون

تالت سنة تبيع ب 30 أو 40 مليون

رابع سنة ب 50 أو 70

خامس سنة ب 70 أو 100

-

الموضوع متوالية هندسيّة - مش حسابيّة

يعني مش 10 20 30 40 50

ولكن 10 15 25 40 65 100

-

وبالتوفيق للجميع لكلّ خير

البوست ده ملخّص لأهمّ آداة تقريبا باستخدمها في الزيارات الاستشاريّة للمصانع

تقدر تسمّيها آداة ( البسط والمقام )

لو هنفخّم الموضوع شويّة ممكن نسمّي البوست ( تحليل آداء الشركات )

لكن الموضوع بسيط - باختصار سمّيه البسط والمقام

-

الفكرة ببساطة إنّ آداء الشركة هو شويّة عوامل

بعضها في البسط

وبعضها في المقام

-

حضرتك كصاحب الشركة واقف قدّامها وبتقول الآداء سيّء وعاوزين نحسّنه

أو الآداء جيّد وعاوزين نزوّده

-

فأنا ببساطة بقول لحضرتك - تعالى نبصّ على العناصر اللي في البسط ونحاول نزوّدها - والعناصر اللي في المقام ونحاول ننقّصها

-

إيه الحاجات الي في البسط لأيّ شركة

الحاجات دي هيّا ببساطة ( المبيعات )

المبيعات دي عاوزة تسويق يخدّم عليها

التسويق ده عاوز جودة تخدمه وتسهّل على المسوّق إتمام مهمّته لإقناع العملاء بالشراء

-

بنبيع آجل بكمّيّات كبيرة - ولّا كمّيّات صغيّرة كاش

-

بنبيع باسمنا بسعر غالي - ولّا ممكن نصنّع للغير ونقبل هامش ربح أقلّ بسّ كاش

-

وطبعا درّة التاج هنا هي ( التصدير ) - يلزمنا إيه عشان نصدّر - ولمّا نحقّق المطلوب ده - هناخد خطوات إيه

-

المقام ببساطة هو ( التكاليف )

-

التكاليف دي بتبدأ من تكاليف المكان

يا ترى إحنا متملّكين المصنع وكان المفروض نستأجره

طيّب إحنا مستأجرين المصنع بالسعر العادل

طيّب إحنا محتاجين المساحة دي كلّها - ولّا ممكن نوفّر تكاليف من تخفيض المساحة

-

البند الثاني هو الماكينات - يا ترى ماكيناتنا كفائتها عالية - ولّا بتعمل هدر كبير في الخامات

بتستهلك طاقة أكبر من اللازم

سرعتها مناسبة ولّا فيه ماكينات حديثة أسرع

-

البند الثالث الخامات ( ودا أكبر بند عادة )

يا ترى إحنا بنجيب الخامات بسعر عادل

بنجيبها من تاجر بينما نقدر نجيبها من المستورد اليدّ الأولى مباشرة

طيّب الكمّيّات اللي بنطلبها تشجّعنا نطلب من اليدّ الأولى - ولّا غصب عنّنا هنجيب من التاجر

طيّب لو هنتجرّأ ونطلب كمّيّة كبيرة - هل الكمّيّة دي هتاخد وقت على ما تستهلك عندنا - فتعمل لنا تجميد للسيولة طول هذه الفترة - ولّا خلّينا نخسر فرق السعر مع التاجر الصغيّر مقابل الاحتفاظ بالسيولة

كبرنا وبقينا بنجيب من المستورد مباشرة - ندخل في السؤال التاني - يا ترى نفضل نجيب من المستورد - ولّا نستورد بنفسنا

بنشتري الخامات خارج الموسم بسعر غالي - ولّا نقدر نشتريها في موسمها بسعر رخيص

كبرنا قوي قوي - إيه - نصنّع الخامات ؟!

-

البند الرابع العمالة

عندنا عمالة زايدة ؟

هل نقدر نستعيض عن العمالة بروبوتات ؟

-

البنود اللي بعد كده زيّ النقل

هل محتاجين العربيّة النقل التمليك - ولّا نقدر نستعيض عنها باستئجار عربيّة نقل مرّة في الأسبوع

-

بنود زيّ التخزين

عندنا مخزن كبير إيجاره غالي - بينما ممكن نصنّع كمّيّات على قدّ التوزيع اليوميّ وخلاص ويكون عندنا مخزن داخليّ يشيل مخزون يومين تلاتة بالكتير

-

وتكاليف أخرى زيّ الصيانة إلخّ

-

فحضرتك لو قاعد باصص على المصنع ككلّ - وحاسس إنّ فيه حاجة غلط - لكن الخيوط داخلة في بعضها - وحضرتك مش عارف المشكلة فين

[#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=AZWrmnu8XOceZWZAWvZhPivUqMN3LQ9qSATlQB0XVkJkuyrbhzp_f08zWQ2p67UCCafHFe6YLGbs5s3mXJmCqcL_RkuN-8kMdui6tEowuRgBeJQoDKCYngqVdUvUVrC7fNQUYc9GB2gfIJy9KbfUCv1jkQdRclo22WwOfJ7uRzmBmHBgjIfhNCiMnRBVy4XiU5I&__tn__=*NK-R)

ارسم شكل بسيط زيّ ده ( بسط ومقام )

حدّد عناصر البسط - وإيه بيزوّدها وإيه بنقّصها

وحدّد عناصر المقام - إيه بيزوّدها وإيه بينقّصها

وابتدي امسك طرف كلّ خيط وشوف تقدر تعمل فيه إيه

-

وبالتوفيق للجميع لكلّ خير

البوست ده من أهمّ البوستات اللي كتبتها في حياتي - لإنّه مرتبط بسؤال بقالي سنين بحاول أجاوب عليه ومش لاقي له إجابة تفصيليّة !!

السؤال بيقول

بقالي سنة أو سنتين شغّال على مشروع ما - وما وصلتش لنتيجة

يا ترى أنا على الطريق الصحيح - والمسألة مسألة وقت - ومحتاج اعافر أكتر مع المشروع لحدّ ما اوصل

ولّا انا أساسا على الطريق الغلط ؟!!!!!

هل الشجرة شجرة مانجه محتاجة سنين عشان تطرح - لكن الشجرة سليمة - الموضوع موضوع وقت

ولّا الشجرة دي أساسا عامود نور - وعمرها ما هتطرح مانجه - وانا اللي قاعد استنّى المانجه تحتها لإنّي مجنون ؟!!!

-

فاحنا في البوست ده هنحاول نستكشف بعض العلامات على الطريق - اللي تقول لنا احنا على الطريق الصحّ - بسّ لسّه نقطة الوصول ما ظهرتش

ولّا أساسا إحنا على الطريق الغلط - فالأفضل لينا نتراجع ونوفّر الخساير المستقبليّة التي لا طائل منها

-

مبدئيّا وقبل ما نستعرض العلامات - خلّيني أسألك سؤال ( هل مشروعك موجود وناجح قبل كده ؟ )

لو كان مشروعك موجود قبل كده وناجح مع ناس كتير - فحضرتك على الطريق الصحّ

وسبب إنّك ما وصلتش لنقطة بداية النجاح - هي إنّ حضرتك بتتمرقع أو بتتكبّر أو بتهبد أو بتستعبط أو بتعاند

-

بتتمرقع يعني ماشي براحتك - بتتدلّع - بتروح المحلّ متأخّر - وتقعد في المحلّ تلعب ع الفيسبوك

ويجي لك تليفون تردّ على واحد صاحبك صايع ضايع زيّك - وسايب الزبون واقف مستنّي سيادتك لمّا تخلّص المكالمة مع سيات الوزير

حصلت معايا في محلّ موبايلات - البيّاع بيتكلّم مع واحد صاحبه على الموبايل - وسايبني مستنّي سعادته يخلّص المكالمة - خرجت من عنده وانا مستغرب الناس إزّاي بتطرد الرزق !!!

-

أو ممكن تقفل المحلّ بدريّ عشان تروح تتفرّج ع الماتش - أو تسيب المحلّ مش نضيف - أو الزبون يدخل عليك يلاقيك بتدخّن وقالب المحل كاراخانة

عملت زوم ميتنج مرّة بيني وبين عميل عاوز يعمل مصنع - وبين شركة تخليص جمركيّ

صاحب شركة التخليص الجمركيّ قاعد طول الميتنج باصص لفوق على التليفزيون - بيتابع ماتش - وسامعنا بطراطيف ودانه

ومولّع السيجارة طول الميتنج - بيتابع الماتش بقى ودمّه محروق أجماحة وعمّال بيحرق ف سجاير

ودي كانت نهاية فرقة سلامة حجازي المسرحيّة - قال فاكرني هاطلب منّه زوم ميتنج مع مستثمر تاني - عشان يطلع لنا المرّة الجايّة من الحمّام !!!

-

فالأوّل قبل ما نتكلّم عن العلامات - نسأل - مشروعك دا متكرّر ؟ آه متكرّر

ناجح مع ناس تانية ؟ آه ناجح مع ناس تانية

يبقى المشروع تمام - وإنتا على الطريق الصحيح

-

طيّب ما باوصلش ليه ؟!

قلت لك بتتمرقع أو بتتكبّر أو بتهبد أو بتستعبط أو بتعاند

بتتمرقع وشرحناها

-

بتتكبّر - يعني المشروع واقف معاك - وإنتا متكبّر تسأل اللي أكبر منّك - وبتجرّب حلول جديدة - بتهبد يعني - لكن سايب الناس اللي سابقاك ومش بتطلب منهم المعونة والاستشارة

-

بتتكبّر

الناس نصحتك - وانتا متكبّر تاخد بنصيحتهم

-

بتهبد

يعني بتخترع حلول لولبيّة ما جاتش في طبق اليوم

يعني عندك محلّ ملابس ما بيبيعش البيع المناسب - تقوم جايب دباديب وحاططها على الرفوف !!! قال يعني كده الناس اللي جاية تشتري هدوم هتقتنع لمّا تشوف الدباديب على الرفوف

اعمل خطوة في اتّجاه الحلّ - ما تهبدش

-

بتستعبط

يعني تكون عارف إنّ حاجة ممكن تضرّك - وتعملها بمنتهى البلاهة

-

بتعاند

يعني عارف إنّ حاجة ممكن تضرّك - والناس بتقول لك دي بتضرّك - فتعاندهم - عشان تثبت إنّ ما حدّش له حاجة عندك - وإنّك حرّ - خلاص - إنتا حرّ

-

يبقى قبل ما نتكلّم عن العلامات اللي تقول إنتا على الطريق الصحّ ومحتاج تعافر - أو إنتا على الطريق الغلط ومحتاج تتراجع - اتأكّد الاوّل إنّك بتعمل فكرة جديدة - أو بتعمل فكرة قديمة - بسّ بتقدّمها بطريقة جديدة - عشان وقتها نتكلّم عن العلامات

لكن لو بتعمل فكرة قديمة ونجحت مع ناس كتير قبلك - وانتا اللي عطلان - تبقى الفكرة تمام - والغلط عندك إنتا

شوف إنتا بتتمرقع ولّا بتتكبّر ولّا بتهبد ولّا بتستعبط ولّا بتعاند

-

نيجي للمرحلة التانية قبل ما نبدأ في العلامات

ألا وهي

إمتى أسأل السؤال ده أصلا ؟!

إمتى أسأل نفسي أنا على الطريق الصحّ ولّا الغلط ؟!

-

من وجهة نظري - بشوف إنّك محتاج سنة عشان توصل لرؤية واضحة للمشروع الجديد - وبعد ما توصل للرؤية - محتاج سنة تانية عشان توصل لنقطة الصفر

-

يعني إيه محتاج سنة عشان توصل لرؤية ؟

يعني محتاج سنة عشان تقدر تعبّر عن فكرتك في جملة من سطر واحد

جملة تقول فيها ( إحنا شركة كذا بنبيع كذا عن طريق إنّنا بنعمل كذا وكذا )

-

ومحتاج سنة تانية بعد ما توصل للرؤية إنّك تقدر تبيع مبيعات تغطّي فقط مصاريفك - ما بتكسبش لسّه - بسّ وصلت لنقطة تساوى الإيرادات والتكاليف - نقطة تكون فيها الأرباح صفر - والحمد لله ما عدتش بتخسر زيّ الأوّل - ولا بتصرف على المشروع من جيبك الخاصّ

-

ملحوظة رفيّعة /

السنة والسنة التانية دول هتعملهم وإنتا متفرّغ للمشروع

يا راجل !!

يعني أقعد سنتين باصرف واخسر

منين أصلا ؟!

وبيتي المفتوح ده أفتحه إزّاي ؟!

وإزّاي دا كلّه وانا متفرّع ؟!

-

أقول لحضرتك

إنتا محتاج في السنتين دول تكون متفرّغ - بسّ عندك مصدر دخل جانبيّ ما بياخدش منّك مجهود كبير - سرسوب تصرف بيه على بيتك - وعلى مشروعك الجديد - اللي إنتا متفرّغ له

لو ما تفرّغتش لمشروعك الجديد- انسى

-

أو محتاج إنّك تكون كنت شغّال قبل كده وعامل مدّخرات - تعيش منها على الكفاف في السنتين دول - لحدّ ما توصل لنقطة الصفر

-

نيجي للعلامات بقى !!

-

العلامة الأولى /

-

من وجهة نظري - العلامة الأولى - والأهمّ - اللي تقول لك إنّك على الطريق الصحيح في مشروع جديد - مش جديد عليك - جديد على السوق كلّه - هي - إنّك تكون مع الوقت بتكتشف أخطاء كنت بتعملها - وبتصلّحها - فتحسّ بتحسّن - ولو طفيف - في المشروع

-

لو المشروع أساسا مشروع غلط وماشي في طريق غلط - واكتشفت أخطاء لنفسك - وصلّحتها - مش هتحسّ بفرق !!!

-

تخيّل عربيّتين - عربيّة سليمة - وعربيّة مهكّعة

الاتنين محمّلين بحمولات - وماشيين بطيئين

تخيّل جيت شلت 100 كيلو من على كلّ عربيّة - العربيّة السليمة سرعتها هتزيد - لكن المهكّعة ؟! هتفضل بطيئة بردو

-

ليه ؟!

لإنّ العربيّة السليمة أساسا سليمة - اللي مبطّأها هو الحمل اللي عليها - كلّ ما تخفّ الحمل من عليها - هتكتسب سرعة أكبر - كل ما تكتشف أخطاءك وتعالجها - هتفكّ فرامل العربيّة واحدة واحدة

لكن العربيّة المهكّعة - العيب داخليّ فيها - حتّى لو شلت الحمل من عليها - هتفضل بطيئة !!!

-

معنى أساسا إنّك تكتشف أخطاء هو إنّك

أوّلا - متفرّغ للمشروع - وقاعد تذاكره وتذاكر له

ثانيا - بتستشير الناس - فيشاوروا ليك على أخطاء

ثالثا - مش بتتكبّر تعالج الأخطاء

-

فإنتا كده على الطريق الصحيح - المشروع بطيء - لإنّ دي طبيعة المرحلة - لكن إنتا بتستكشف أسباب البطء واحدة واحدة - وبتعالجها - وسرعتك بتتزايد

-

دي العلامة الأولى - وفي رأيي - هي الأهمّ

-

ملحوظة رفيّعة /

لو وصلت لإنّ مشكلة المشروع إنّك محتاج راس مال أكبر - اقطع الورقة - وحاول من الأوّل تاني

-

العلامة التانية /

تحقيق أهداف مرحليّة !!!

أو تقدر تسمّيها mile-stones

-

يعني إيه ؟!

يعني بقالك سنتين المنحنى تحت الصفر - لكن انتا بتطلع

بتصرف ألف - وتكسب 500

لكن الشهر اللي فات كنت بتصرف ألف وتكسب 400

والشهر الجاي صرفت ألف كسبت 600

يبقى إنتا طالع !

-

ومش كده وبسّ - إنتا بتحقّق انتصارات - بتحتلّ أرض وتحاول تفتح أراضي جديدة - الأراضي اللي احتلّيتها دي مايل ستونز

-

يعني كنت بتبيع في الغربيّة بسّ

خلاص عملت شبكة موزّعينك في الغربيّة - دخلت على الدقهليّة - وموزّعين الغربيّة ما بيشتكوش - خلاص سكتوا وصوتهم وطي

وبتحاول حاليا تثبّت موزّعين الدقهليّة - وتحلّ مشاكلهم لحدّ ما صوتهم يبتدى يهدى همّا كمان - والتوزيع يمشي سموثلي في الدقهليّة - تفتح في الشرقيّة

-

أي نعم لحدّ دلوقتي بتصرف أكتر ما تكسب - لكن إنتا بتحتلّ أرض جديدة - بتحقّق مايل ستونز ثابتة - وبتبني عليها

-

لكن - لو بقالك سنة أو سنتين مش عارف تضمن موزّع واحد - ولو فتحت مع موزّع جديد ما بتلاحقش على مرتجعات الموزّع الأوّل - بتصلّح الجاكتّة يقوم البنطلون يضرب - يبقى فيه مشكلة كبيرة حضرتك

-

العلامة التالتة /

لو كانت حساباتك تبقى تمام لو حذفت منها التكاليف الثابتة !!!

-

يعني إيه ؟!

يعني عندك مشروع بيصرف في الشهر 1000

بيبيع ب 500

لكن إنتا عندك مصاريف ثابتة ( إيجار مكان وأجور عمّال وكهرباء إلخّ ) ب 600

ده معناه إنّك بتصرف 1000 منهم 600 مصاريف ثابتة و 400 اشتريت بيهم بضاعة بعتها ب 500

يعني البضاعة نفسها كسبانة لو خصمت ال 600 جنيه مصاريف ثابتة

كده أقول لك كمّل - إنتا على الطريق الصحّ

-

إنتا محتاج فقط بدل ماتشتري بضاعة ب 400 وتبيعها ب 500

إنتا محتاج تشتري بضاعة ب 4000 وتبيعها ب 5000

وقتها مصاريفك هتبقى 4000 زائد ال 600 مصاريف ثابتة يعني 4600

بينما مبيعاتك 5000

مبارك ليك - إنتا كده وصلت لنقطة الصفر وعدّيتها

استمرّ بقى واشتري بضاعة ب 40 ألف وبيعها ب 50 ألف

-

يبقى هنا النصيحة الأولى نقول لك - وليه تصرف 600 أساسا مصاريف ثابتة ؟!!

ليه بتأجّر محلّ وتجيب عمّال - ابدأ أونلاين

ما تجيبش عمّال - اشتغل لوحدك

-

ليه بتصرف على التسويق ع الفيس - اجتهد تكتب منشورات كتير ع الفيس - وتعمل فيديوهات كتير ع اليوتيوب - بحيث توصل للناس من خلال منشوراتك وفيدوهاتك مجّانا - بمجهودك فقط - من غير ما تصرف على الإعلانات

-

قلّل المصاريف الثابتة بقدر الإمكان

ليه تستأجر مكان فخم - ابدأ مفركش في بدروم بيتكم - ليه تجيب محاسب - اتعلّم المحاسبة وامسك دفاترك بنفسك - قلّل مصاريفك الثابتة - دي اللي هتقتلك في البداية

-

النصيحة التانية - اهتمّ بالحجم - بيع كتير - زيادة المبيعات هيّا اللي هتخلّي كفّة الإيرادات تتخطّى مجموع المصاريف الثابتة والمتغيّرة

هيّا اللي هتخلّي ال 5000 تزيد عن ال 600 وال 4000

لكن المشروع نفسه تمام - إنتا على الطريق الصحّ - لكن مشكلتك في ( حجم ) المبيعات

-

العلامة الرابعة /

إنّك لمّا تحكي فكرتك للناس - تلاقي بعض الناس مش فاهمينها - والبعض مؤيّد ليها - حتّى لو ما بيشتريش

لو كلّ الناس رافضينها - اقلق

-

أنا بشوف إنّ لو كلّ الناس رافضة حاجة - تبقى غلط

لو كلّ الناس قابلة حاجة - تبقى صحّ - ولو كلّ الناس قابلة شخص - يبقى منافق

لو معظم الناس رافضة فكرة وبعضهم مؤيّد ليها - تبقى فكرة عظيمة وثوريّة

ولو معظم الناس رافضين شخص - والقليل مؤيّدينه - يبقى شخص عظيم ومجدّد

لو معظم الناس قابلين شخص - يبقى تمام ومعتاد - إنتا مش محتاج كلّ الناس تقبلك

ولو فكرة الناس مقسومة عليها نصّين بالظبط - تبقى هبدة - زيّ التريندات

ولو شخص - يبقى هجّاص - زيّ مغنّيين المهرجانات

-

ففكرتك - لو لقيت معظم الناس مش فاهمينها - والقليل مؤيّدين ليها - تبقى فكرة ثوريّة - كمّل

لو كلّ الناس رافضاها - فغالبا إنتا طلعت بفنكوش مالوش مكان إلّا في خيالك - وغالبا كنت بتحلّ مشكلة شخصيّة عند نفسك - إنتا فاشل في مجال - فاخترعت مجال جديد من خيالك وعاوز تنجح فيه - غالبا الفكرة دي جات لك ليلة امتحان المادّة اللي بتكرهها

-

معنى إنّك عامل فكرة جديدة - يبقى لازم تكون بتحلّ مشكلة عند الناس - أو ع الأقلّ - عند بعض الناس

-

لو الناس لسّه مش مدركين بشكل كامل هتحلّ المشكلة بتاعتهم إزّاي - وبعض الناس بدأت تفهمها - يبقى تمام

إنتا محتاج تبرز للناس القيمة أكتر - تفهّمهم أكتر - عشان تبتدي بعض الناس تشتري منّك

دول المبادرين - ودول نسبتهم حوالي 15 %

-

بعدهم هييجيوا القادمون المبكّرون يشتروا منتجك - ودول هييجوا بعد ما يشوفوا تجربة الناس اللي في الأوّل

ودول نسبتهم بتكون حوالي 35 %

-

كده 50 % جرّبوا منتجك - اطمئنّ

وقتها هتلاقي 35 % تانيين اشتروا منتجك - دول القادمون المتأخّرون

-

أخيرا هييجوا آخر 15 % - اللي كانوا نايمين على ودانهم - ولسّه سامعين عن الحلّ بتاعك من يومين

-

ففي العلامة الرابعة بقول لك - لو لقيت عدد قليل من الناس مقتنع بالفكرة في بدايتها - فده تمام

ولو لقيت عدد قليل منهم بدأ يشتري - يبقى تمام قوي

لو كرّر الشراء - يبقى تمام التمام قوي

لو حكى لصاحبه وصاحبه جه يشتري - خلاص يا برنس - إنتا على الطريق

-

في الوقت ده - لو مبيعاتك مش مغطّية مصاريفك - كمّل - الموضوع موضوع وقت وفكرتك تنتشر وتبيع لحدّ ما تحقّق الحجم اللي اتكلّمنا عنّه في العلامة التالتة - وتبتدي تتجاوز عقبة المصاريف الثابتة

-

العلامة الخامسة /

جرّب تصرف فجأة !! وفي فترة زمنيّة محدودة - مصاريف كبيرة جدّا على الإعلانات

وشوف ردّ الفعل هيكون إيه في المبيعات والأرباح

-

يعني

مثلا إنتا عندك مطعم فيه 20 كرسي

ونسبة الإشغال فيه دايما 5 كراسي

وانتا بتعمل إعلان مموّل كلّ أسبوع ب 1000 جنيه مثلا

-

جرّب تيجي في أسبوع واحد وتعمل إعلان مموّل ب 4000 جنيه فجأة !!!

لو لقيت ال 5 كراسي المشغولة بقوا 20 كرسي - المطعم بقى كومبليت - وانتا قادر تخدمهم - خلاص - تمام - إنتا ع الطريق الصحيح

ارجع بقى للإعلانات أمّ 1000 جنيه في الأسبوع

-

ليه يا عمّ ؟!

ما تسيب الإعلانات ب 4000 - وتسيب المطعم كومبليت

لحظة بسّ

أنا في المرحلة دي ما أقدرش أصرف 4000 جنيه إعلانات كلّ أسبوع

ولا اقدر ألاحق على ال 20 كرسي مشغولين طول الوقت

ولا حتّى معايا فلوس أشتري خامات أكل ل 20 كرسي طول الوقت

-

أنا بسّ باعمل بالّونة اختبار - بشوف المشكلة فين - المشكلة في الفكرة نفسها - فكرة المطعم نفسها

لو المشكلة في فكرة المطعم نفسه - حتّى لو زوّدت الإعلانات ما حدّش هييجي زيادة كتير

واللي هييجي مش هيكون مبسوط - تجربة العملاء هتكون سيّئة

ولا إنتا وفريقك هتعرفوا تسرفسوا عليه

-

أنا عاوز اعرف بسّ أنا على الطريق الصح ولّا لأ - لكن إمكانيّاتي دلوقتي ما تسمحليش أموّل الإعلانات ب 4000 جنيه كلّ أسبوع - ولا اهندل 20 كرسي طول الوقت

-

أنا عملت بالّونة اختبار واتطمّنت

خلاص - ارجع اشتغل بهدوء تاني بقى - لحدّ ما التسويق الذاتيّ يشتغل بين الناس

-

يعني إيه تسويق ذاتيّ ؟! يعني حدّ يقول لحدّ - والتاني يقول للتالت - وألاقي الكراسي المشغولة بقت 10 بعد ما كانوا 5 - وانا بصرف نفس فلوس الإعلانات بتاعة ال 5 - لكن العملاء بيزيدوا بشكل أورجانيك !

-

متابعين الصفحة كانوا 10 آلاف - بقوا 50 ألف

فالبوست اللي كنت باعمله قبل كده مجّانيّ وكان بيوصل ل 10 آلاف - بقى ( بشكل أورجانيك ) بيوصل ل 50 ألف - من غير ما احتاج اصرف فلوس زيادة على إعلانات

-

ال 10 كراسي بقيت قادر أخدمهم بنفس العمالة اللي كانت بتخدم ال 5 كراسي - لإنّ العمالة نفسها مع الوقت ازدادت مهارة - وبقوا همّا نفسهم يقدروا يخدموا ال 20 كرسي - وبقوا ال 20 كرسي هيتملوا بنفس ال 1000 جنيه إعلانات بتاع كلّ أسبوع

-

الاختبار ده اعمله من حين لآخر - هيثبت لك انتا فين - على الطريق الصحّ ولّا الغلط

وهل محتاج تعدّل حاجة ولّا لأ

-

ولو خطأ ظهر - كده كده هترجّع الإعلانات ل 1000 جنيه تاني - ويرجعوا ال 5 كراسي تاني

وقتها تقدر تتدارك الخطأ اللي ظهر في أسبوع الاختبار ده - بس هتتداركه والدنيا رايقة مع 5 كراسي فقط

-

فسريعا كده نلخّص البوست في 7 حاجات

1 - الكلام دا لمين - لو لمشروع تقليديّ - فالكلام مش ليك - حتّى المطعم دا لو تقليديّ - فالكلام مش ليك - الكلام لمطعم بيبيع سوشي مثلا

2 - إمتى أسأل السؤال ده - قلنا خد لك سنة في الرؤية - وسنة لوصول للصفر

-

وبعدين اتكلّمنا عن 5 علامات على الطريق

1 - إنّك تكون طول الوقت بتكتشف أخطاء - وتعالجها - فالسرعة تزيد

2 - المايل ستونز

3 - إنّ مشكلتك تكون في التكاليف الثابتة - لكن المنتج نفسه كسبان

4 - قبول بعض الناس لفكرتك - ويا ريت لو بعض البعض ده يشتروا منّك

5 - إنّ المشروع يكون قابل للزيادة - ويشتغل بكفاءه - لفترة اختباريّة بسيطة

كتبت في بوست

إنك ممكن تعمل مشروع بمليون جنيه

وبعد ٣ سنوات تبيعه ب ٣ مليون جنيه

بغض النظر عن قيمة أصوله ( المليون جنيه )

لإن تقييم المشروع في الحالة دي ما بيبقاش بقيمة الأصول

ولكن بالقيمة السوقية

.

فأحد المتابعين الكرام سأل إزاي بتتقدر القيمة السوقية دي ؟

فخلينا نوضح النقطة دي

.

أسهل طريقة لتحديد القيمة السوقية لمشروع

هي ( مضاعف أرباح المشروع )

وليكن ٤ أو ٥ أضعاف أرباح المشروع السنوية

.

يعني لو حضرتك عندك مصنع قيمته مليون جنيه ( قيمة أصوله يعني )

المصنع دا بيكسب في السنة ٦٠٠ ألف جنيه

يبقى قيمة المصنع ده تساوي ٣ مليون جنيه

.

جبتها منين دي ؟

جبتها من فترة الاسترداد

.

بمعنى

إن اللي هيشتري مشروع ب ٣ مليون جنيه

بيكسب في السنة ٦٠٠ ألف جنيه

هيسترد قيمة المشروع في ٥ سنين

ودي قيمة مقبولة

.

هتقول لي ٥ سنين كتير

أنا عاوز أسترد في أقل من كده

.

أقول لحضرتك شطارتك تزود أرباح المشروع

إنتا استلمت المشروع بيكسب ٦٠٠ ألف في السنة

بعد توفيق ربنا سبحانه وتعالى . ثم باجتهادك هتبقى أرباحه

٦٠٠

٧٠٠

٨٠٠

٩٠٠

مليون

.

فيبقى حضرتك خلال ال ٥ سنين دول استرديت ٤ مليون . مش ٣ فقط

.

ووقتها لو حابب تبيع المشروع تبيعه بكام ؟!

ب ٥ مليون

دا غير إنك استرديت سعر شراء المشروع في رابع سنة أصلا !!

.

فيه فرق كبير بين قيمة الأصول . وقيمة المشروع

أنا شخصيا مكتبي قيمة أصوله صفر تقريبا

لكن لو هبيعه . هبيعه بملايين

.

لكن للأسف ما ينفعش أبيعه

لإن اللي هيشتريه هيكسب منه صفر حرفيا

.

ما ينفعش حد عامل مصنع فيه ماكينات بمليون جنيه

ييجي يبيعهولك ب ٣ مليون

فتقوم قايل له دا المكن كله بمليون جنيه فقط

.

أنا لو مكان البائع هقول لحضرتك . إنتا أولى يا فندم . اشتري ماكينات بمليون جنيه . حتى هتكون جديدة . ووفر ال ٢ مليون

.

لكن اللي هقوله في سري ( وإنتا هتسمعه )

إنك لما تشتري ماكينات بمليون جنيه

وبادء من الصفر

هتبيع ب ٢٠٠ ألف فقط في السنة

دا لو المشروع نجح

.

لكن أنا باعطيك مشروع شغال وناجح . بيحقق أرباح ٦٠٠ ألف في السنة من أول يوم

.

نرجع لنقطة أكيد جات في بالك . وخايف تسأل عنها عشان البلوك

هههههههه

منين بتقول إن المشروع قيمته مليون

وبيكسب في السنة ٦٠٠ ألف

مشروع إيه دا اللي بيكسب ٦٠ ٪ في السنة

.

أقول لحضرتك

إنتا كده حسبت العائد على الاستثمار . ال ٦٠ ٪ . بطريقة خاطئة

حضرتك قسمت الأرباح السنوية على سعر المشروع !!

جبتها منين دي حضرتك ؟!

.

العائد على الاستثمار بيتحسب على الاستثمار

هوا اسمه العائد على إيه ؟!

على الاستثمار

.

يعني حضرتك حطيت إيه في المكنة أم مليون جنيه دي خلال السنة فحقق لك ربح ٦٠٠ ألف ؟

حطينا خامات وعمالة وكهرباء وإيجار إلخ

تمام

بكام دول ؟

والله نحسب

احنا كل شهر بنحط مدخلات ب ٢٠٠ ألف

ونبيعها ب ٢٥٠ ألف

فنكسب ٥٠ ألف في الشهر

.

تمام

يعني بتحطوا مدخلات في السنة ب ٢.٤ مليون

وتبيعوها ب ٣ مليون

فتحققوا ربح ٦٠٠ ألف

يبقى حضراتكم بتكسبوا ٢٥ ٪

مش ٦٠ ٪

ودا رقم معقول

.

قيمة الأصل بنتكلم عنها وقت حساب فترة استرداد المشروع

.

يعني اشتريت أصل ب ٣ مليون

بيسترد كل سنة ٦٠٠ ألف من قيمته كأصل

فتبقى فترة استرداده ٥ سنوات

.

لكن وقت حساب العائد على الاستثمار ROI

بنقسم على التكاليف اللي صرفناها خلال السنة

.

تخيل حضرتك إنك عملت مشروع محل فرم لحمة

جبت مفرمة ب ٥ آلاف جنيه

وقلت إنك هتفرم الكيلو لست البيت ب ١٠ جنيه

.

حضرتك جالك كل يوم ١٠ كيلو لحمة تفرمهم

كسبت فيهم ١٠٠ جنيه

أول شهر كسبت ٣٠٠٠ جنيه

طلعت منهم إيجار وكهرباء ٥٠٠ جنيه

يعني صافي ربح ٢٥٠٠ جنيه في الشهر

.

تاني شهر كنت حققت أرباح ٥٠٠٠ جنيه

كده حضرتك استرديت تمن الماكينة في تاني شهر

باقي العمر إنتا بتحقق أرباح صافية

.

العائد على الاستثمار هنا هيكون رقم خزعبلي

إنتا بتصرف ٥٠٠ جنيه

وتكسب ٢٥٠٠ جنيه

يعني العائد على الاستثمار عندك ٥٠٠ ٪

.

صديقك قرر يعبي رز

بيشتري الكيلو ب ١٠ جنيه مثلا

يصرف عليه إيجار وكهرباء وأجور وأكياس ب ٢ جنيه مثلا

يعني بيكلفه ١٢ جنيه

ويبيعه ب ١٥ جنيه

يكسب ٣ جنيه

كده العائد على الاستثمار عنده ٢٥ ٪

.

صاحب مضرب الرز بقى كان شاري الكيلو من المزارع ب ٩ جنيه

صرف عليه ٩٠ قرش كهرباء وعمالة إلخ

وباعه ب ١٠ جنيه

يعني كسب ١٠ قروش

.

إقسمهم على ٩.٩ جنيه !!

يطلع كسبان تقريبا ١ ٪

دا يتخرب بيته كده

.

هههههههههههه

لأ حضرتك

لإن صاحب مضرب الرز بيعمل في السنة مئات آلاف الأطنان

فمكسبه بيتحقق من ( الحجم )

.

لكن صاحب مصنع التعبئة بيعبي فقط آلاف الأطنان

.

مصنع التعبئة يبيع للسوبر ماركت . السوبر ماركت يكسب في الكيلو ٥ جنيه

يعني هامش ربح ٣٣ ٪

لكن قيمة الربح أقل

.

فرق بين ( النسبة والقيمة )

النسبة هي هامش الربح

القيمة هي حجم الربح

.

نرجع لنقطة مهمة

فاكر المصنع اللي كان بيكلف الخام ٢٠٠ ألف

ويبيعه ب ٢٥٠ ألف

وقلنا هامش الربح عنده ٢٥ ٪

لإنه صرف في السنة ٢٤٠٠ ألف وكسب ٦٠٠ ألف

.

فيه ملحوظة رفيعة هنا !!!

ألا وهي

هل هوا كل شهر جاب ٢٠٠ ألف من جيبه

راح جابهم من بيتهم يعني ؟!!!

.

لأ

دا هما هما ال ٢٠٠ ألف اللي دخلوا في التكاليف

بقوا ٢٥٠ مبيعات

خدت ٥٠ ألف ربح

ورجعت ال ٢٠٠ ألف في المشروع تاني

.

آهاااااااااا

يعني أنا ما صرفتش في السنة ٢.٤ مليون جنيه

دا هما هما ال ٢٠٠ ألف بيطلعوا من هنا يدخلوا هنا

يعني احنا كسبنا ٦٠٠ ألف في السنة من ٢٠٠ ألف بس

.

والله أنا هسيبك لنفسك شوية

هههههههههههه

.

طيب

قبل ما نخلص البوست

واضح من كلامك إن كل ما يصغر المشروع كل ما يزيد هامش الربح

أي نعم قيمة الربح بتقل

لكن الهامش بيكبر

.

طيب مش ممكن انا أقسم راس مالي على مشاريع صغيرة كتير . كل واحد منها يحقق هامش ربح كبير !!

.

والله حضرتك بدأت الفكرة دي صح

لكن العقبة هنا هتقابلك قدام في ( القدرة على إدارة هذا العدد الكبير من المشاريع )

.

مثال

كنت في زيارة لأحد المصانع الكبيرة

قالوا لي بمنتهى الأسى والأسف

إحنا محققين أرباح السنة دي ٣٠ مليون بس

.

فصعبوا عليا جدا

وأبديت لهم منتهى التعاطف

.

أنا مش بهزر

المشروع دا قيمته ٣٠٠ مليون جنيه

يعني ع الأقل لازم يحقق ربح ٦٠ مليون جنيه

.

تاني

أنا لو عاوز أبيع المشروع دا اللي متكلف عليا ٣٠٠ مليون

القيمة السوقية ليه هتبقى كام لو أرباحه ٣٠ مليون جنيه فقط في السنة

القيمة السوقية هتبقى ١٥٠ مليون فقط حضرتك

وهما مكلفينه ٣٠٠ مليون

يبقى الناس دي مخروب بيتها

.

طيب

مش من المعقول إني أبيع المشروع أبو ٣٠٠ مليون ده

وبتمنه أعمل ٣٠٠ محل شاورما في ٣٠٠ مدينة في مصر

كل محل يتكلف مليون جنيه

هيكسبوا معايا ٢٥ ٪ مثلا

.

يبقى بدل ما كان عندي مشروع ب ٣٠٠ مليون

بيكسب ٣٠ مليون في السنة

بقى عندي ٣٠٠ محل . بيكسبوا ٧٥ مليون في السنة

.

منطق اهو

.

صحيح حضرتك

هو منطق

.

لكن نجيب منين دماغ تدير ٣٠٠ محل شاورما

أقول لك نجيبها منين ؟!

من السيستم

.

لو تقدر تعمل سيستم . توكل على الله وبيع المصنع واعمل محلات الشاورما

.

لكن لو العضمة كبرت . وما فيش طاقة للجري والفرهدة والسستمة

فالناس بتفضل تحط ال ٣٠٠ مليون في كيان واحد يقدروا يديروه

.

وبالتوفيق للجميع لكل خير

[#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=AZXeK0MeLrlunDm_xohTQQes7PmYKfz17svpsSUgtE3G6JtTPNPwy6sr1RlbOpupVwi1zAyZdZrGAL61ng2-6D9fDW_WXz4PxZL8LzQk-fUURKEbgGsZZsWUQ6MPlhKSSHM8lMmkUOm2emp-BgGjzFofWWahMRiWWs-skDvpvP5qvw&__tn__=*NK-R)

.

المفروض مصنعك لو إيجار

يحقق صافي ربح شهري يساوي قيمة إيجاره بمعداته

مش ايجاره بس

.

يعني تخيل إنك مستأجره بالمعدات

هتدفع كام

دا الحد الأدنى لربح مصنعك الشهري

.

ولو المصنع تمليك

يحقق صافي ربح ضعف قيمة إيجاره بمعداته

.

لو أرقامك أقل من كده

يبقى راجع نفسك وشوف المشكلة فين

التعامل في تطوير مصنع ما

بيبدأ من قاعدة بسيطة

ألا وهي ( أكبر قيمة وأكبر فرصة )

-

يعني إيه ؟

يعني أنا لمّا بادخل مصنع

أو أتناقش مع صاحب مصنع بخصوص تطويره

ما بيبقاش مشيي داخل المصنع عشوائيّ

أو كلامي مع صاحب المصنع ارتجاليّ

-

ولكنّي باسجّل في ذهني بعض النقاط

وبعدين أفصل النقاط دي على أساس

( أكبر قيمة وأكبر فرصة )

-

فيه قاعدة اسمها 80 - 20

ودي بتقول إنّ

80 % من النتائج

بتيجي من 20 % من المسبّبات

-

وعلى ذلك تقدر تقول

80 % من أرباحك

بتيجي من 20 % من المنتجات اللي بتبيعها

-

وتقدر تقول كمان إنّ

80 % من مشاكلك

سببها 20 % من تصرّفاتك

-

فأنا لو شفت 5 مشاكل داخل مصنع

باقسمهم للتالي

-

مشكلة واحدة تمثّل 60 % من مشاكل المصنع

-

و 4 مشاكل

كلّ مشكلة منهم تمثّل 10 % من مشاكل المصنع

-

وهنا يظهر موضوع أكبر قيمة وأكبر فرصة

-

يعني

المشكلة اللي مسبّبة 60 % من الخساير دي

لو هلفطنا فيها أيّ هلفطة في السبيل لحلّها

هتحقّق أقلّ حاجة 10 % توفير

-

يعني لو كان 60 % من خسائر المصنع

جاية نتيجة لعدم كفاءة العمّال

فلو عملنا تدريب للعمّال

هنوفّر بعض الخسائر

-

ما تقولّيش ساعتها

( والتدريب هيعمل إيه يعني ؟! )

-

إنتا بيبقى في خيالك

إنّنا يا ندرّب العمّال ونوصّلهم لكفاءة 100 %

يا بلاش

-

لا يا فندم

ارفع كفائتهم فقط 20 %

ده هيوفّر لك 10 % من الخسائر

من أكبر بند عندك

-

ده معنى أكبر قيمة

-

على الجانب الآخر

بيكون واحدة من الأسباب الأربعة

اللي كلّ واحدة منهم

بتخسّرك 10 % من خسايرك

قابلة للحلّ فورا

-

زيّ مثلا إنّه يكون فيه تسريب

في خطّ الهواء المضغوط في المصنع

-

فدي حاجة مجرّد ما هتصلّحها

هتوفّر لك 10 % فورا من تكاليفك المهدرة

فما تجيش ساعتها بردو تقول لي

( هيّا يعني تصليح التسريب التافه ده

هوّا ده التطوير اللي هنعمله ؟! )

-

ممكن يكون عندك مخزون راكد من الخامات

إنتا بتستخدم في الشهر 10 طنّ مثلا

ومخزّن 100 طنّ

مخزّنهم ليه ؟!

-

ما كفاية 30 طنّ يكفّوك 3 شهور

وشهر بشهر اشتري 10 طنّ

على قدّ استهلاكك

-

فبقول لك بيع المخزون الراكد

ده هيوفّر لك توفير لحظيّ

-

ده معنى أكبر فرصة

-

فتلاقي الردّ على موضوع تسييل المخزون ده

( ده حلّ مؤقّت وصغيّر

إحنا عاوزين نحلّ المشاكل الكبيرة )

-

ولمّا جينا نحلّ المشكلة الكبيرة

كنت عاوز تحلّها كلّها بشكل جذريّ

زيّ الحلّ الجذريّ بتاع تصليح التسريبات

أو بيع الرواكد

-

ما هو إنتا عاوز إيه يعني

أنا حقّقت لك 20 % توفير في كلمتين

لسّه لا عملنا دراسة ولا بحث ولا حاجة

وإنتا مش عاجبك

-

مرّة مش عاجبك

لإنّ التوفير الأوّلاني وفّر لك 10 % من 60 %

ومرّة لأنّ التوفير التاني وفّر لك 10 % من 40 %

وده وإحنا لسّه ما عملناش حاجة

-

يعني مجرّد بندردش بعد جولة سريعة في المصنع

وجلسة قصيرة في مكتب مدير المصنع

-

بالمناسبة

أنا أؤكّد وأجزم أنّ 99 % من المشاكل

سببها عقليّة صاحب المصنع