معقول يكون فيه مجالات ربحها 1000 %

يعني أصرف جنيه أكسب عشرة ؟!!!

أيوه يا فندم معقول جدّا - ومعقول أكتر من كده

فركّز معايا في البوست ده

وبعد ما تقرأه اعمل فنجان قهوة واقرأه تاني

-

عشان تحقّق المكاسب دي

عندك طريقة من تلاتة

أو خلّيني أقول أنا أعرف 3 طرق

ممكن فيه طرق تانية

-

هذه الطرق هي ( الاحتكار - التفاخر - الترفيه )

-

أوّلا / الاحتكار

مش المقصود هنا هو إنّه تكون فيه سلعة شاحّة من السوق فأنا أرفع سعرها

دا أيوه اسمه احتكار - لكن مش ده اللي أنا أقصده

-

المقصود بالاحتكار هو ( امتلاك مهارة نادرة غير متوفّرة عند الغير )

وممكن تكون مش مهارة - ممكن تكون سلعة - لكن تطبيق مبدأ الاحتكار هتلاقيه في الخدمات أسهل بكتير من المنتجات

-

كمثال

دكتور ماهر - بيعمل الكشف ب 200 جنيه - والعمليّة ب 10 آلاف جنيه

لو حسبت أرباحه هتلاقيه بيعمل في اليوم مثلا 20 كشف ب 4000 جنيه

في 300 يوم عمل في السنة

يعني في السنة مليون و 200 ألف جنيه من الكشوفات

-

وبيعمل مثلا في السنة 200 عمليّه ب 2 مليون جنيه

يعني أرباحه 3.2 مليون جنيه في السنة

هوّا صرف كام بقى مرتّبات لمساعدينه في العياده طول السنة وصيانة للعيادة

ممكن يكون صرف 200 ألف فقط - واتبقّى له صافي 3 مليون جنيه

-

على ذلك فقس بقى

محامي شاطر - ممكن ياخد في قضيّة اتنين تلاتة مليون جنيه

في عشر قضايا في السنة - يعمل له 20 مليون جنيه

صرف كام طول السنة ؟!

ولا حاجة

-

هل البلد ما فيش فيها دكاترة ولا محامين غير دول ؟!

لأ طبعا موجودين

بسّ ده اللي أقصده بمبدأ ( الاحتكار )

إنّ ده حدّ شاطر جدّا في مجاله - فيقدر يحقّق الأرباح دي

-

طب وأعمل إيه لو ما كنتش شاطر جدددددا كده

الإجابة ببساطة هي ( خلّيك شاطر جدددددا كده )

لو مش قادر تبقى شاطر كده - فانسى المقال ده وكمّل سكرول ف الفيس عادي

-

على شان كده عملت فيديو طويل عن ( مراحل العمل الأربعة )

وقلت فيه خد 5 سنين موظّف اتكحرت في الوظيفة

وخد 5 سنين عمل حرّ اتكحرت في العمل الحرّ

بحيث لمّا تبدأ البيزنس تكون عارف زوارق المجال

-

للأسف معظم التعليقات اللي بتجي لي على الفيديو دي بتكون بعنوان ( لازم خمس سنين ؟! )

ما ينفعش يبقوا 3

طب أنا اتخرّجت السنة اللي فاتت وكنت شغّال وأنا طالب - فهل ممكن نعتبر دي هيّا مرحلة الوظيفة - يتحسبوا لي من المدّة يعني ؟!

ومن السنة اللي فاتت للنهارده باعمل عمل حرّ

فأنا خلّصت المرحلتين أهو

ممكن أدخل مجال البيزنس بقى أرجوك - أرجوك يا أستاذ غسّان - أرجوك

-

خلاص يا فندم - إدخل مجال البيزنس - وابقى تفّ عليّا لو فلحت

-

عشان تحقّق الربح الكبير جدّا دا من البيزنس لازم تكون ( نادر ) - فيتحقّق ( الاحتكار )

ولازم توضّح إنّك نادر

وتثبت إنّك نادر

وتبرز قيمة الخدمة اللي بتقدّمها

-

إنتا محتاج تكون ( جسور ) وإنتا بتثبت قيمتك

ولازم تاخد خطوات تبان فيها جسارتك

-

بالمناسبة - مجرّد تسميتي لسلسلة من بوستاتي باسم ( [#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=AZWNws5UsF_TpXS-uu0cyDNnsMTOjNIOQgrPfs1ZaKpY_FAM3lw59Wai0ZQRAAmVe3lNEMtXFqAhh8PUEVYOLyoxpmb5tSpgYP4e-U8tvUigWOn3ak9bK99spe3HImj41ARKgq-7LWhN3y87CjDjrU5aitKvCfonb4x_fMxAW9bJZZFBYRAKvpuaxwHpg9lF38Y&__tn__=*NK-R) ) هي جسارة !!!

هيّا جسارة وقلّة أدب وقلّة ذوق وكلّ حاجة وحشة

واحد بيكلّمك وبيقول لك اسمع يا ابني - أنا خبير - اسمع كلامي عشان تفلح - فاهم ولّا لأ

شويّة شويّة يطلع لك من الشاشة يقرص ودانك

هههههههههه

-

الصفحة اللي باكتب فيها مقالات شخصيّة مسمّيها ( مرزوقيّات .. فنّ الحياة )

يعني بقول لك

اسمع يا ابني - أنا اللي فاهم الحياة - وباشرح لك عشان أفهّمك - فاسمع كلامي من سكات

-

جرّب كده تكتب بوست وتكتب في أوّل سطر فيه ( نصيحة من خبير )

أصحابك هيرجموك

خبير إيه يالا ؟!

ههههههههههه

-

فلازم تكون جسور - بسّ مش ع الفاضي - بدل ما يحدّفوك بالطماطم

شوف حلقة ( الخبرة - الشهرة - الثروة ) من سلسلة مفاهيم مهمّة في البيزنس

لازم تاخد الموضوع بتدريجه المملّ الرخم الطويل البائس ده

-

افتكر دايما - لازم تكون جسور - مهما تكون شاطر بسّ مؤدّب وخجول وساكت - ما حدّش هيقدّرك

يعني المحامي ده ما كانش هيقدر يطلب مليون أو اتنين مليون في قضيّة النهارده

إلّا إذا كان تاريخه فيه مواقف كتير جسورة - حطّ حياته فيها على المحكّ - وبقول ( حياته )

يعني يكون ضغط على مؤشّر الجسارة لآخره

داس بنزين لحدّ ما لزق الأكسيراتير ف الدوّاسة

-

ولمّا تثبت للعالم القيمة دي - لازم تكون جسور في طلب المقابل

لو قلت لحدّ ( أنا عاوز في القضيّة دي مليون - جنيه وإنتا متردّد )

هيضربك أساسا

وهتحتاج محامي تاني يرفع لك قضيّة عليه عشان ضربك

-

زيّ عادل إمام كده في فيلم عصابة حمادة وتوتو لمّا دخل ع البلطجيّة وقال لهم

( كلّه يرفع إيده - كلّه يرجع لورا - كلّه يترمى ع الأرض )

هههههههههههه

فإن ما كنتش تقول الكلام مظبوط يا إمّا ما تقولهش

-

طيّب الثقة دي هتيجي منين ؟!

هتيجي زيّ ما قلت لك من إنّك متكحرت في المجال من بدري

-

ولازم تكون صلب في التفاوض

يعني العميل قال لك مليون جنيه كتير على القضيّة دي - اقفل السكّة في وشّه

لو في مكتبك اطرده

-

تقصد إنّه هيرجع تاني أو هيتّصل تاني

لأ

ما أقصدش كده

مش لازم يرجع - ومش لازم يتّصل تاني

-

طب وأتعاب القضيّة - تروح ؟!

ما تروح

واضح إنّك ما قرأتش المقال بتاع so what

-

بالمناسبة

ما تحاولش تمثّل العنطظة - عشان هتتفقس

سيبها تيجي لوحدها - ولمّا تيجي لوحدها - هتتصدّق

-

وهيّا هتيجي لوحدها إزّاي ؟!

ما قلت لك اتكحرت في المجال

معظم اللي بيسألوا عن فترات مراحل العمل الأربعة - ومستكترين 5 سنين في مرحلة الموظّف و 5 سنين في مرحلة العمل الحرّ - أوعدهم إنّهم مش هيشمّوا ريحة الكلام ده

-

طيّب

ده في الخدمات

هل فيه احتكار في المنتجات

أيوه طبعا

عشان يكون فيه احتكار في المنتجات

قدّامك إمّا إنّك تكون بتعمل منتج فنّيّ جدّا - وإنتا اللي عارف طريقته فقط - وقافل عليها ومحتكرها

وقتها ممكن تكون الخامة بألف جنيه - وتبيع المنتج بمليون جنيه

زيّ الشرائح الإليكترونيّة مثلا

-

بعيدة الشرائح الإليكترونيّة ؟!

ما فيش منها مصانع في مصر ؟!

طيّب - تمام - عادي - اشتغل في الشرايح الجراحيّة - آهي دي فيه منها مصنعين في مصر - فما عندكش حجّة آهو

-

لكن - هل صاحب مصنع الشرائح الجراحيّة ده - إنتا متخيّل إنّه شخص عادي - مواطن طبيعيّ ؟!

ما هو بردو لو دوّرت وراه هتلاقيه من النوع اللي لسّه متكلّمين عنّه

حدّ عنده الجراءة والجسارة

وأكتر من مرّة يخاطر ويحطّ حياته على المحكّ

وأكتر من مرّة يستخدم الجسارة اللي ممكن توصل لقلّة الأدب وقلّة الذوق عادي

-

أحد أصحاب مصانع الماكينات حكى لي إنّه لمّا كان مهندس في شركة ( مرحلة الموظّف )

أحد المدراء في الشركة تدخّل في شغله وعدّل على تصميم إحدى الماكينات

فالماكينة اشتغلت وبدأت توقّع المنتج على الأرض

فكلّموا صاحب المصنع

صاحب المصنع كلّم المهندس قال له الحق الماكينة بتوقّع المنتج على الأرض

قال له ما أنا عارف

قال له عارف إزّاي ؟!

قال له عارف - سيبها توقّع

إنتا بتقول إيه يا باشمهندس ؟!

بقول لك سيبها توقّع المنتج - خلّيك تخسر شويّة - أنا عاوز أتفرّج عليك وإنتا بتخسر

صاحب المصنع جه جري - فيه إيه يا جماعة ؟!

فالمهندس ده قال له أنا شغلي ما حدّش يتدخّل فيه

عاوزين تتدخّلوا في شغلي يبقى على مسؤوليّتكوا إنتوا

وأنا مش مسؤول عن أيّ مشاكل تحصل نتيجة التعديل على شغلي

-

فالسؤال هو - هل إنتا عندك الجسارة تعمل كده ؟!

-

الأهمّ !!!

هل إنتا أساسا عندك الخلفيّة العلميّة اللي تخلّيك تبقى واثق إنّ تصميمك صحّ والتعديل اللي بتعملوه ده غلط يا بهايم

ولّا هتبقى زيّ عادل إمام لمّا دخل بالطبنجة ع البلطجيّة - وفي الآخر هوّا اللي خد علقة موت

-

هل إنتا خدت ال 5 سنين بتوع الكليّة صحّ

والخمس سنين بتوع الموظّف صحّ

والخمس سنين بتوع العمل الحرّ صحّ

عشان لمّا تعمل شركة تقدر تقف وتتعنطظ

وتبقى عارف إنّهم لو ما لجؤوش ليك هتفضل المكنة توقّع المنتج كده على الأرض

ولقد شفى نفسي وأبرأ سقمها - قيل الفوارس ويك عنتر أقدم

-

معظم الناس بتشوف فيديو مراحل العمل الأربعة - بيكون شعورهم بعد الفيديو - هاااااح - يا سلام - فيديو جميل - نبدأ إزّاي بقى من المرحلة التالتة على طول ؟!!!

يا فندم - هيّا طبقات بتتبنى فوق بعضها

أنا عارف والله يا هندسة - ومقدّر كلامك ده - وعارف إنّها طبقات فوق بعضها - نبدأ إزّاي بقى من الطبقة التالتة على طول ؟!

هوّا أنا باعمل بلوكّ من شويّة ؟!!!

-

فدي الطريقة الأولى لو عاوز تطبّق مبدأ الاحتكار في المنتجات مش الخدمات

إنّك تعمل منتجات عالية جدّا من الناحية الفنّيّة

وتبيعها بفارق سعر كبير جدّا عن تكلفتها

-

الطريقة التانية - والأسهل

سافر

شوف الدنيا وصلت لإيه في أمريكا وأوروبّا واليابان

هات منتج من هناك

صنّعه وبيعه هنا

-

الطريقة التالتة

سافر بردو

شوف دولة يكون فيها المنتج اللي بجنيه هنا - بدولار هناك

فيه دول في أفريقيا البرتقال المصريّ فيها بيتباع بالواحدة

-

وهنروح بعيد ليه

ما الأناناس ده في بلاده بيترمى في الشارع عادي

هنا بيتباع بالواحدة - ومش هتلاقيه أصلا إلّا في السوبرماركتات الكبيرة

-

الإمام الشافعي رضي الله عنه كان بيقول

ما في المقام لذي عقل وذي أدب - من راحة - فدع الأوطان واغترب

سافر تجد عوضا عمّن تفارقه - وانصب - فإنّ لذيذ العيش في النصب

إنّي رأيت وقوف الماء يفسده - إن سال طاب - وإن لم يجر لم يطب

والأسد لولا فراق الأرض ما افترست - والسهم لولا فراق القوس لم يصب

والشمس لو وقفت في الفلك دائمة - لملّها الناس من عجم ومن عرب

والبدر لولا أفول منه ما نظرت - إليه في كلّ حين عين مرتقب

والتبر كالترب ملقى في أماكنه - والعود في أرضه نوع من الحطب

فإن تغرّب هذا - عزّ مطلبه - وإن تغرّب ذاك - عزّ كالذهب

-

فدي طريقة تالتة للاحتكار

الطريقتين التانية والتالتة منشأهم من ( فرق المكان )

إنتا عندك مزرعة برتقال هنا - تمام - هتكسب 120 %

لكنّك تقدر تكسب منّه 1000 %

وده جاي منين ؟!

من الاحتكار

والاحتكار جاي منين ؟!

من السفر

طب والسفر جاي منين ؟!!!

السفر جاي من الجسارة

إنتا لو مش جسور - هتخاف تسافر

-

طيّب ممكن تسافر تركيا ؟!

لا يا عمّ

دا أنا وأنا راجع يقفشوني في المطار وما أشوفش الأسفلت تاني

-

إذا كان كده !!! يبقى لازم تسافر تركيا

تقدر تعمل كده ؟!!!

مش قلت لك لازم تدفع مؤشّر الجسارة لآخره

-

قال الشاعر

ويفوز باللذّات كلّ مغامر - ويموت بالحسرات كلّ جبان

-

من كتر قراءة الناس في كتب البيزنس - اتعلّموا مصطلح ( المخاطرة المحسوبة )

خلّيني أقول لك حاجة مش هتلاقيها في الكتب - ما أنا خبير بقى - ههههههههه

المخاطرة المحسوبة - مش مخاطرة

لازم أحيانا تخاطر مخاطرة غير محسوبة

يقولون لي - بعت السلامة بالردى ؟! - فقلت أما والله ما نالني خسر

-

ما فيش حدّ نجح نجاح باهر - وهوّا ملتزم بالقوانين

النجاح الباهر بييجي من واحد أمّة - أمّة لوحده

لو لم يقد جحفلا يوم الوغى لغدا - من نفسه وحدها في جحفل لجب

-

النجاح الباهر بييجي من واحد ماشي لوحده - ماشي بدماغه - عنيد لحدّ إهلاك نفسه

ألزمت نفسك شيئا ليس يلزمها - ألّا يواريهم أرض ولا علم !!!

أكلّما رمت جيشا فانثنى هربا - تصرّفت بك في آثاره الهمم ؟!

عليك هزمهم في كلّ معترك - وما عليك بهم عار إذا انهزموا

أما ترى ظفرا حلوا سوى ظفر - تصافحت فيه بيض الهند واللمم ؟!

-

اللي في الكاتالوج تاريخ

النجاح الباهر بييجي للي شايف المستقبل ومستعدّ يخاطر مخاطرة غير محسوبة

لولا المشقّة ساد الناس كلّهم - الجود يفقر - والإقدام قتّال

-

النجاح الباهر بييجي للّي بيخسر ويرجع تاني لنفس الحاجة اللي كلّ الناس قالوا له عليها خسرانة

فإن عشت - فالطعن الذي يعرفونه - وتلك القنا - والبيض - والضمر الشقر

يعني لو طلعت من الأسر وبقيت حرّ - هارجع أحاربهم وأدقّ لحمهم في عضمهم تاني

هوّا كده

إنسان سكران بهدفه

-

ندخل على ثانيا /

الطريقة التانية لتحقيق ربح كبير جدّا هي ( التفاخر )

إنّك شتغل في حاجة الناس بيشتروها بهدف التفاخر على بعضهم

ممكن كنت أقول لك ( اعمل براند فخم )

بسّ ده نتيجة التفاخر

فأنا جايب لك الموضوع من أصله

-

اللي بيركب عربيّة مرسيدس مش بيركبها عشان هيّا براند

هوّا بيركبها عشان ( يتفاخر ) على الناس بالبراند ده

لو هيّا أعظم براند في العالم - وأنا مش عاوز أتفاخر - هاركب عربيّة عمليّة

وأنا لو عمليّ - وشايف المرسيدس هي الأكثر عمليّة - هاشتري عربيّة مرسيدس مستعملة موديل 2010 بسعر تويوتّا جديدة موديل 2022

مش هكون مهتمّ أشتري مرسيدس موديلّ السنة

-

طيّب - وهل أنا أقدر أعمل براند زيّ مرسيدس - دي بقالها 150 سنة يا عمّ - أعمل براند زيّها إزّاي ؟!

اقرأ البند أوّلا يا فندم

لازم يكون عندك ( الاحتكار )

وقتها هتقدر تعمل براند زيّ المرسيدس

-

هتقول لي مستحيل

أقول لك تمام - إنتا صحّ - مع السلامة

-

الطريقة الثالثة لتحقيق مكاسب مبالغ فيها - هي العمل في ( الترفيه )

البشر هدفهم الأوّل في الحياة هو ( الترفيه )

سيبك من الشغل - إحنا بنشتغل عشان نجيب فلوس - عشان نحقّق بيها الترفيه

لو الترفيه متحقّق لوحده مش هنشتغل - ههههههه

-

فلو اشتغلت في حاجة بتحقّق الترفيه للناس - حطّ عليها ربح 1000 % - والناس هتدفع

-

طيّب تعالى ناخد بعض الأمثلة على تطبيق ال 3 مبادئ دول

الاحتكار

التفاخر

الترفيه

-

إيه رأيك في المخدّرات ؟! ربحها كويّس ؟!

كويّس طبعا

طيّب دي مبنيّة على إيه ؟

دي مبنيّة على الاحتكار والترفيه

والشخص اللي شغّال فيها مليان ( مخاطرة غير محسوبة )

-

إيه رأيك في الدعارة ؟!

دي مبنيّة على الترفيه - لو كانت بتتمّ بشكل جماعيّ

-

ولو هتتمّ بشكل فرديّ - هتكون مبنيّة على الاحتكار

لإنّ المومس اللي هتشتغل في الدعارة لحساب نفسها لازم تكون عندها مقوّمات الاحتكار

ولازم تكون عندها الجسارة اللي تخلّيها تقدر تتعامل في المساحة دي بطولها بدون قوّاد

-

إيه رأيك في السلاح ؟!

دا مبني على الاحتكار - الاحتكار الفنّيّ - لإنّك مش هتقدر تصنّع سلاح بدون علم قويّ جدّا

والاحتكار السياسيّ - اللي يخلّي دولة تقدر تصنّع سلاح - وتمنع الدول التانية من تصنيعه - لإنّه عيب يا ولاد ما ينفعش تصنّعوا السلاح عشان عيب

-

إيه رأيك في الكنافة بالمانجة في رمضان

دي قائمة على الاحتكار والترفيه

تقدر تفضل قافل طول السنة وتيجي تبيع كنافة بالمانجة في رمضان ؟!

مش هتقدر

-

اللي هيقدر يبيعها هوّا اللي بيبيع طول السنة ومسيطر على عملائه

فيوم ما ييجي رمضان هيحتكر البيع ليهم - وإنتا مش هتقدر تدخل له منطقته

-

طب قول للحلوانيّ كده إنّ طبق الكنافة بالمانجة اللي سعره 100 جنيه ده يسوى 10 جنيه

مش هيردّ عليك أصلا - هيبصّ لك من فوق لتحت بقرف

-

هوّا عنده الجسارة اللي تخلّيه يبقى عارف إنّ الطبق بعشرة جنيه ويبيعه ب 100

وعنده القوّة إنّك يبصّ لك من فوق لتحت بقرف - رغم إنّك بتتكلّم صحّ

-

فإنتا هتحسبها في دماغك في جزء من الثانية - ومش هتقول له الكلمة دي أصلا - احتراما لنفسك يعني

هتشتري من سكات - عشان في خيالك ( الترفيه ) لولادك

-

إيه رأيك في كافيه بيقدّم حجر الشيشة ب 50 جنيه

د مبنى على إيه ؟!

مبني على الاحتكار والتفاخر والترفيه

الاحتكار اللي يخلّيك مهما دوّرت في مكان تاني هتلاقي الحجر اللي في الكافيه ده فيه حاجة غريبة

هيّا إيه ؟

ما أعرفش

بسّ هوّا فيه حاجة غريبة

-

والتفاخر اللي يخلّيك تتصوّر سيلفي بحيث يبان لوجو المكان في الصورة - وتشيّر الصورة لصحابك

والترفيه طبعا

-

إيه رأيك في مصنع أدوية

دا قائم على إيه ؟!

قائم على الاحتكار

لا فيه تفاخر ولا ترفيه

-

طيب مصنع مستحضرات تجميل !

دا قائم على إيه ؟!

قائم على الاحتكار والتفاخر والترفيه

-

هتلاقي البنت بتقول لصاحبتها أنا باستخدم زيت كذا - دا العلبة ب 300 جنيه

هوّا ممكن يكون يسوى 100 جنيه فقط

لكن فيه مكوّن خاصّ عمل له احتكار

الاحتكار عمل له براند

البراند دخّل المنتج في شريحة تانية - شريحة ( التفاخر )

-

ولو اللي هيشتري الزيت ده هو خطيبها

فدا داخل في بند ( التفاخر )

بيقول لها أنا فيّيس - ومستعدّ أشتري علبة زيت ب 300 جنيه - نتفّج عليك بعد الجواز يا فالانتينو

-

طب لو فالانتينو بعد الجواز اشترى نفس العلبة بعد ما غلت وبقت ب 400 جنيه ؟!!!

يبقى تحت بند الترفيه - عاوز شعرها يبقى سايح ونايح عشان يمبسط يا زينب

-

طب لو ابن هيشتري علبة الزيت دي لأمّه ؟!

دا ترفيه بردو

-

شعور الابن بالسعادة لإنّه شايف أمّه سعيده هو شعور ( ترفيه ) على قلبه

زيّ شعور الأبّ وولاده بياكلوا كنافة بالمانجة في رمضان - دا شعور بيسعده - زيّ ما حجر الشيشة بيسعد اللي قاعد على الكافيه

-

أخيرا

طيّب أنا مش شغّال في أيّ مجال من ده

أعمل إيه ؟!

كده يبقى حضرتك ما فيش قدّامك غير حاجة واحدة

((( الحجم )))

-

يعني

ممكن تكون بتشتري قماش البنطلون ب 100 جنيه

بتبيعه ب 110 جنيه

يعني بتكسب 10 %

عشان تكسب 1000 % دي - يبقى لازم تبيع البنطلون ب 1000 جنيه

-

فإمّا هتبقى مصمّم ملابس خاصّ للنجوم

وقتها بيع البنطلون ب 1000 جنيه عادي

وده أساسه إيه ؟!

أساسه الاحتكار

-

أو هتعمل بنطلون بتصميم جديد شفته في باريس السنة اللي فاتت - ونزلت بيه السنة دي في السوق المصريّ

فأصبحت الشباب كلّها عاوزة تلبس البنطلون ده عشان يبقوا ماشيين ع الموضة

زيّ تيشيرت عمرو دياب بتاع تملّي معاك كده

فده بدأ من طرفك ( باحتكار ) - وقفل عند الشباب ب ( تفاخر )

-

أو هتبيع البنطلون في سوق العادي فيه إنّ البنطلون بيتباع ب 50 دولار

ودا بنطلون رخيص عندهم

فأصبح البنطلون أبو 100 جنيه - بيتباع ب 1000 جنيه فعلا - وإنتا كنت بتقول مستحيل

-

أو - الحجم بقى !!!

أنا قلت لك الحجم وسكتت وإنتا نسيت - هههههههه

-

الحجم يعني تستثمر رأس المال نفسه مرّات كتير جدّا وسريعة جدّا

يعني تبيع كتير جدّا

1000 بنطلون في اليوم

-

تاني يوم تيجي فلوسهم تدخّلهم في دورة تانية - 1000 بنطلون بردو

وتبيع بسرعة جدّا وبحجم كبير جدّا

-

تالت يوم تدخلّ إيرادات امبارح في 1000 بنطلون جداد

وهكذا

فتعمل دورات سريعة جدّا وكبيرة جدّا - دا معنى الحجم

-

بالطريقة دي على آخر السنة لو حسبت الأرباح مقابل التكاليف هتلاقيها متخطّية ال 1000 %

-

هتقول لي بسّ صعب حدّ يبيع 1000 بنطلون في اليوم

لا وكمان عاوزه ياخد فلوسه كاش

دا السوق بيسدّد بعد شهر

وممكن ما يسدّدش كمان

-

أقول لك

فيه فرق بين إنّه يكون ما ينفعش

أو إنتا اللي تكون ما تقدرش !!!

اقرأ المقال تاني يا عمّ الجسور

بسّ بعد ما تكون عملت كبّاية القهوة

-

[#خمسة\_موا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D9%85%D8%B3%D8%A9_%D9%85%D9%88%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWNws5UsF_TpXS-uu0cyDNnsMTOjNIOQgrPfs1ZaKpY_FAM3lw59Wai0ZQRAAmVe3lNEMtXFqAhh8PUEVYOLyoxpmb5tSpgYP4e-U8tvUigWOn3ak9bK99spe3HImj41ARKgq-7LWhN3y87CjDjrU5aitKvCfonb4x_fMxAW9bJZZFBYRAKvpuaxwHpg9lF38Y&__tn__=*NK-R)

[#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=AZWCtzj8p9TvN99dU92uAeTTcvIzNYo6ly8Z8sVL5it88vdbn6hSsIgptGLmo6EFMDFgxaL05zb0kr1ve5pJarIu6nEubGBwaG_G-I0FgE0tt6YoCQYROeHSIOaOfwPW2c8mto53toS4ma-VTx4D5n2Tswn7ibKt-90Wz2LzuVOszg&__tn__=*NK-R)

.

أكبر هوامش الربح هتلاقيها في شغل المرقعة والمنظرة والكيف

.

الروج والآيلاينر والماسكارا

اللانجيريهات

العطور والاسبريهات

الاكسسوارات

الفيب

كماليات تتوين السيارات

مضارب التنس

.

الناس بتيجي عند الحاجات دي وتفقد عقلها وتدفع أي فلوس وما تحسبش حسابات القيمة

.

وانتبه

هامش الربح كبير أيوه . لكن كميات البيع قليلة جدا

الحلو ما يكملش . واي حد في البيزنس لازم يعاني

.

وطبعا قبل ما تعمل أي حاجة اتأكد إنك بتعمل حاجة حلال

فيه أصحاب مصانع ملابس حريمي بيصنعوا ملابس بيتي فقط . ما بيصنعوش خروج . عشان ما يشيلوش ذنب واحدة متبرجة

السلام عليكم  
الصفحة دي قلبت حياتي " حرفيا "  
-  
الصفحة دي باختصار بتقول  
" لا يمكنك صنع الثروة من خلال بيع الخدمات "  
-  
واحد زي حالاتي كنت مصمم ميكانيكي  
ثمّ محاضر لبرنامج تصميم ميكانيكي  
أنا عمليا بيبيع خدمة  
الصفحة دي قالت لي  
" اللي انتا عملته في 30 سنة اللي فاتوا كان غلط "  
-  
الصفحة من كتاب " أسرار عقل المليونير "