[#فوبيا\_البداية](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%81%D9%88%D8%A8%D9%8A%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R)

.

فيه ٣ فوبياوات هيواجهوك وانتا بتفتح البيزنس بتاعك

٣ أسئلة [#تبدو\_منطقية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%A8%D8%AF%D9%88_%D9%85%D9%86%D8%B7%D9%82%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R)

إلا أنها [#وهم](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D9%87%D9%85?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R)

.

هذه الأسئلة هي

.

١ . أكيد الحاجة اللي انتا هتبيعها دي خلاص الناس مغطياها من سنين . السوق مستنيك يعني عشان انتا اللي توفرها ؟! ما هي موجودة من سنين

.

٢ . أكيد الناس اللى هتبيع لهم بيشتروا من حد دلوقتي بالفعل . ف هيشتروا منك ليه ؟! أكيد هيفضلوا المورد الحالي بتاعهم . خصوصا لو فيه حساب مفتوح بينهم

.

٣ . أكيد الناس اللي بتبيع قبل منك عندهم خبرة أكبر منك . وعلاقات أقوى منك . وفلوس أكتر منك . ف إنتا هتبيع جنبهم ازاي ؟!

.

دي كلها فوبياوات . أوهام

لو كانت حقيقية . ما كانش حد فتح دكان جنب دكان

.

إنتا مطالب تجاوب على الأسئلة دي باعتبارها [#نقاط\_بداية](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D9%82%D8%A7%D8%B7_%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R) . وليست [#نقاط\_نهاية](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D9%82%D8%A7%D8%B7_%D9%86%D9%87%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R)

.

يعني فعلا المنتج موجود من سنين . إنتا ممكن توفر إيه ك قيمة مضافة عليه

.

ممكن تبيعه في الأقاليم مثلا بينما هوا سوقه مركزي في القاهرة

ممكن توفر فيه دعم فني

ممكن توفر فيه بيع تجزئة بينما هوا بيتباع بكميات كبيرة فقط

.

آخر حاجة تفكر فيها إنك هتقدم ميزة إنك هتبيع أرخص . أو على فترات تحصيل أطول

.

نيجي بقى لفوبيا تانية . ووهم تاني

ألا وهو . وهم عدم وجود مساحات وسيطة

.

يعني

الحاجة دي بتتباع من التجار الفلانيين . للمستهلكين الفلانيين . أنا هادخل في النص اعمل إيه . ما انا كده ماليش لازمة . هافتح الدكان والمستهلكين هيتجاوزوني ويروحوا يجيبوا من اليد الأولى على طول أرخص لهم

.

يعني . مثلا . دا مصنع قماش . ودا مصنع ملابس

أنا هادخل في النص اقول أنا تاجر قماش ليه

ما مصنع الملابس هيشتري القماش من مصنع القماش مباشرة

أنا لازمتي إيه في النص ؟!

.

بقول لك بردو دا وهم . فوبيا وخوف غير مبرر

.

الحد اللي في النص ده له أكتر من لازمة

.

مثل

.

١ . المكان

.

اليد الأولى في القاهرة . وانتا فتحت مكان بيوفر المنتج ده في المنصورة مثلا

ف أصبحت انتا لو أغلى ب ١٠٠ جنيه من تاجر القاهرة . إلا إن مشوار القاهرة ده بالنسبة للمستهلك ب ٢٠٠ جنيه أصلا . ف هيجي لك انتا

.

٢ . الكميات

.

تاجر القاهرة بيبيع أقل حاجة طن مثلا ب ١٠ آلاف جنيه

بينما انتا بتبيع من أول ١٠٠ كيلو ب ١١٠٠ جنيه

.

ف أنا كمستهلك هادفع ١١٠٠ جنيه فقط دلوقتي . وأسيب ٨٩٠٠ جنيه سيولة معايا أشتغل بيهم واكسب منهم أكتر من ال ١٠٠ جنيه اللي خسرتها في القطاعي

.

٣ . فترة التحصيل

.

تاجر القاهرة هيبيع لي الطن ب ١٠ آلاف جنيه كاش

بينما أنا هاخد منك خام طن بردو على مدار الشهر ب ١١ ألف . بس هسدد آخر الشهر

.

ف الشهر اللي انا سحبت فيه منك خامات ب ١١ الف ده . أنا صنعت الخام دا منتج وبعته ب ١٣ ألف مثلا . عطيتك ال ١١ ألف بتوعك . وكسبت انا ٢٠٠٠

.

ما كنتش هاعرف اعمل كده لو دفعت ال ١٠ الاف كاش لتاجر الجملة أول الشهر

.

يعني تاجر القطاعي يعتبر [#ممول](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%85%D9%88%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R) للعميل بتاعه لما بيبيع له آجل

.

عشان كده أنا بقول إن أعظم مكسب في الدنيا هو مكسب الربا . بس اعمله بطريقة حلال !!

.

يعني

أعظم مكسب في الدنيا إنك تروح لمصنع الملابس دا وتقول له خد ١٠ آلاف في أول الشهر اشتري بيهم قماش . وصنع خلال الشهر . وبيع ب ١٣ ألف آخر الشهر . ورجع لي ال ١٠ آلاف بتوعي آخر الشهر ب ١١ ألف . وانتا خد ٢٠٠٠ جنيه مكسب

.

دي تفرق إيه عن إنك تشتري انتا قماش ب ١٠ آلاف. وتبيعه لمصنع الملابس قطاعي ب ١١ ألف وتاخد فلوسك آخر الشهر

.

هيا هيا بالظبط

إنما البيع مثل الربا

.

في الحالتين انتا دفعت ١٠ آلاف أول الشهر

وقبضت ١١ ألف آخر الشهر

.

فعلا . البيع مثل الربا . بس دا حلال . ودا حرام

.

لاحظ إن ربنا سبحانه وتعالى لم يرد على من قالوا أن البيع مثل الربا بأن قال لهم سبحانه وتعالى بأنه ليس البيع مثل الربا

.

لكن الله سبحانه وتعالى قال لهم أن هذا حلال وهذا حرام

لكن هما فعلا زي بعض ( بنسبة كبيرة )

.

ف حضرتك بدخولك ك ممول ( تاجر وسيط ) للعميل بتاعك . بتحط نفسك في مكان من أفضل أماكن تحقيق الربح . وهو ما أسميه ( الربا الحلال )

.

لكن طبعا البيع يختلف عن الربا في إنك بتتحمل مخاطرة التجارة

.

دا غير إنك كتاجر شغلت السوق خلال الشهر ده . وعندك عمال ومخزن ونقل إلخ

.

عشان كده بردو فيه نهي عن بيع ما لا تحوزه كتاجر

.

يعني ما ينفعش انا كتاجر أقول لك روح خد قماش ب ١٠ آلاف من عند تاجر الجملة اللي انا باشتري منه . وأحول انا ال ١٠ آلاف تمن البضاعة لتاجر الجملة . واقول لك تدفع لي ١١ ألف آخر الشهر

.

كده انا دفعت ١٠ آلاف أول الشهر

وخدت ١١ ألف آخر الشهر

.

بدون ما أتحمل مخاطرة حيازة البضاعة واحتمال تلفها عندي

ولا شغلت السوق بموظفين عندي وعمال مخازن وسواقين إلخ

.

دا تحايل على الربا

.

معلش بعدنا عن الموضوع

الموضوع الأول كان إننا بنتكلم عن فوبياوات البيزنس

.

وتفرع منه فوبيا تانية إني هاحشر نفسي ليه بين البائع والمشتري . ما هيتجاوزوني ويتعاملوا مباشر أحسن لهم

.

ف بقول لك أيوه فيه فرصة ومساحة ليك تدخل تتحشر بين تاجر الجملة والعميل بتاعه . تدخل كتاجر وسيط بينهم يعني

.

ما تستسلمش للفوبيا اللي بتقول لك خلاص هوا السوق اتبرشم على كده وما فيش مساحة لقادم جديد !

.

ولا تستسلم للفوبياوات اللي في الأول بتاعة دخول البيزنس نفسه من حيث المبدأ !!

.

أخيرا

الكلام دا عن تجارب كتير مع عملاء ليا في استشارات . الناس دي دخلوا البيزنس عادي جدا جنب ناس كانت موجودة من سنين السنين

.

قد يكونوا هما ما فكروش في الفوبياوات دي قبل ما يدخلوا . ف دخلوا بحسن نية

.

لكن انا باكتب البوست ده للي الأفكار دي مكتفاه عن إنه ياخد خطوة البداية . لإنها أفكار قوية جدا فعلا وكفيلة تعجز أي حد عن البدء

.

[#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=AZUy-hCqFUupER0qQ9aZ2BZmrWL2Rrf0tIjU6AQo4IqwlBgUYTAZ3tS7a2MkTlMQxkSUTOCSBQ-H56c70MP1b4Ebkuljkl_LXdXelbdRBrC8MDkn1Nqe678A-F-28duprhSLaAZRyxxmYJCzabMTE4GfrFO2sgo200aHCLN0CWo1GSD9uoc2Z2WsGjyJNf5z8AL_-dyf70s9ej0UUB3WaWp1&__tn__=*NK-R)