[#متى\_تنتقل\_من\_التجارة\_للصناعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%AA%D9%89_%D8%AA%D9%86%D8%AA%D9%82%D9%84_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A9_%D9%84%D9%84%D8%B5%D9%86%D8%A7%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)

-

خلّينا نشرح في البوست ده المعيار اللي تنتقل عنده من التجارة للصناعة

-

إحنا متّفقين إنّك لازم تبدأ بالتجارة - ثمّ التصنيع لدى الغير - لحدّ ما الغير يزهّقوك - ثمّ التصنيع الذاتي

-

ف إيه معايير الانتقال من مرحلة للتانية ؟

-

حضرتك كتاجر - هنقسمك لحالتين

نوع من التجّار بيوزّع منتجات متنوّعة

ونوع بيكون وسيط في بيع منتج واحد فقط

-

[#الحالة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R) /

-

[#التاجر\_الكشكول](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%AC%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%83%D8%B4%D9%83%D9%88%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)

-

لو حضرتك بتوزّع منتجات متنوّعة - ف حضرتك تبتدي تصنّع منتج عند الغير - لمّا تلاقيه هوّا ( بيشاور على نفسه )

-

يعني إيه ؟!

يعني - من ضمن 10 منتجات انتا بتوزّعهم - هتلاقي واحد منهم بارز جدّا من حيث حجم المبيعات

هتلاقي فيه ميزة - حجم بيعه كبير - أو بيتباع كاش مثلا

-

دا المنتج اللي مرشّح تبتدي تصنّعه - وزيّ ما قلنا هتصنّعه عند الغير الأوّل

-

موضوع التصنيع عند الغير مالوش معيار كبير - لإنّه ما فيش فيه التزامات كبيرة زيّ ما تكون هتعمل مصنع يعني - حجم استثماراته مش مخيف

-

ف ممكن تبتدي تصنّع عند الغير من أوّل الكمّيّات اللي هيحدّدها لك الغير باعتبارها أقلّ كمّيّة مقبولة للتصنيع بإسمك

-

المصنع هتلاقي عنده رقم لأقلّ كمّيّة مقبول يبيعها لك - ما ينفعش تروح لمصنع آيس كريم مثلا وتقول له عاوز آيسكريماية - واحدة يعني !

-

ف لو عاوز تشتغل ك تاجر مع مضرب رزّ مثلا - هتلاقيه بيقول لك ( أقلّ كمّيّة هي مثلا 20 طنّ في الأسبوع ) - ف لو انتا ما تقدرش تبيع الكمّيّة دي - إنتا محلّ مثلا بتبيع طنّ واحد في الأسبوع - ف إنتا هتمّل ك محلّ بياخد من تاجر - وليس كتاجر بياخد من مضرب

-

لو وصلت لل 20 طنّ - ممكن ساعتها تبقى تاجر بياخد من المصنع مباشرة ( بسعر أرخص طبعا نظرا للكمّيّات ) - وإمّا تبيع في المحلّ بتاعك - أو توزّع على المحلّات - أو تعمل ده وده مع بعض

-

لكن - لو هتصنّع البراند بتاعك انتا عند المصنع ده - هتلاقيه شارط عليك كمّيّة أكبر - لإنّ المنتج بتاعك هيحتاج بعض التغييرات في الخامات والمكن وخلافه - ف هيقول لك مثلا ( مش أقلّ من 50 طنّ في الأسبوع )

-

دا اللي اسمه أقلّ كمّيّة طلب

أو Minimum Order Quantity

أو اختصارا بتتقال MOQ

-

ف حضرتك كتاجر وهتنتقل للتصنيع لدى الغير - الموضوع مش صعب - لكن هتحتاج فقط تعرف ال MOQ

-

فيه ملحوظة تانية هنا - وقد تكون غايبة عن ناس كتير - وهي - ال إمّ أو كيو بتاع التغليف !

-

يعني

-

ممكن ال 20 طنّ دول - يحتاجوا مثلا 100 كيلو أكياس

بينما - مصنع التغليف نفسه هيقول لك - أقلّ كمّيّة أعملها لك من رولّات الأكياس هي 1 طنّ

-

ف ممكن تلاقي نفسك محتاج تصرف 10 أضعاف تكاليف التغليف في أوّل طلبيّة !!

-

وأحيانا بلاقي ناس عملت الموضوع ده - وعملت طلبيّة واحدة - ومتبقّي عندهم 900 كيلو رولّات أكياس عطلانين - دول بمبلغ يعني

-

ف لازم تكون حاسب النقطة دي كمان

-

نرجع لتقسيمة التجّار

-

[#الحالة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R) /

-

[#التاجر\_المتخصّص](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%AC%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%AA%D8%AE%D8%B5%D9%91%D8%B5?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)

-

النوع التاني هوّا التاجر اللي بيكون وسيط أو وكيل في منتج واحد

زيّ ما تلاقي تاجر هوّا فقط بيبيع أغطية لمصانع الزجاجات - بسّ كده - ما بيبيعش حاجة تانية

-

ف ده ما عندوش فكرة إنّه هيختار منتج بارز من التشكيلة

-

ف الفرق هنا إنّه مش محتاج يعمل موضوع اختيار منتج من بين المنتجات ده - لكن بتكون مشكلته إنّه مرتبط عادة بمصنع واحد بيورّد له - أو هوّا وسيط ليه - أو وكيل ليه - ف بيبقى محتاج بعض الحساسية في إنّه يصنّع منتجه بإسمه

-

لكن التاجر الأوّل شغّال مع 10 مصانع في 10 منتجات - وبيبيع ل 100 عميل - ف مش مكشوف زيّ التاجر التاني - ولا مقيّد زيّه

-

لكن في النهاية - لو وصل التاجر التاني ده لرقم التصنيع يصنّع عادي - مش هيفضل تحت وصاية حدّ يعني

-

وزيّ ما اتّفقنا كلّ نقلة عشان تاخد خيرها لازم تتحمّل بعض مشاكلها

-

ييجي السؤال الكبير بقى في [#متى\_أنتقل\_للتصنيع\_الذاتيّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%AA%D9%89_%D8%A3%D9%86%D8%AA%D9%82%D9%84_%D9%84%D9%84%D8%AA%D8%B5%D9%86%D9%8A%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B0%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)

-

اللي فات كان تصنيع لدى الغير - أكبر خسارة كان ممكن اخسرها هيّا إنّي أعمل مغلّفات وما استهلكهاش كلّها

-

لكن - لو هاعمل مصنع - ف الموضوع كبير

-

هنا بردو بنقسم السؤال لسؤالين

-

هل حضرتك بتعمل المصنع بغرض التجارة

ولّا بغرض التكامل الخلفيّ

-

يعني

حضرتك كنت تاجر مواسير حديد مثلا - وهتعمل مصنع مواسير حديد بدل ما تشتريها من المصانع

ولّا حضرتك مثلا عندك مصنع سقّالات - وعاوز تعمل مصنع مواسير يوفّر لك احتياجاتك من المواسير الحديد

-

هنا فيه معيارين

-

خلّيني أقولهم لك بسرعة - وبعدين نشرحهم

-

لو حضرتك تاجر - ف ممكن تعمل مصنع لو حجم بيعك السنويّ حوالي 10 % من طاقة المصنع المستهدف

ولو حضرتك مصنّع - وعاوز تعمل مصنع يغذّيك انتا شخصيّا فقط - ف ممكن تعمل المصنع لو حجم مشترياتك من المنتج سنويّا يساوي ثمن المصنع

-

جبتها منين النسب دي ؟!

-

خلّيني أشرح لحضرتك

-

[#الحالة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R) /

-

[#حالة\_التاجر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%AC%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)

-

لو حضرتك تاجر - بتبيع في السنة مثلا 1000 طنّ مواسير - والمصنع المستهدف المفروض يصنّع 10 آلاف طنّ مواسير في السنة - إعمل المصنع

-

لو المصنع المفروض يصّنع أكتر من ال 10 آلاف

أو انتا بتبيع أقلّ من الألف - يبقى توقّف دلوقتي لحدّ ما تحقّق نسبة ال 10 % دي

-

إشمعنى 10 % ؟!

-

الهدف إنّي أوصّل المصنع للطاقة الكاملة خلال 3 سنوات مش أكتر

ف لو حضرتك بتبيع 10 % حاليا - من خلال إنّك بتبيع ل 10 عملاء - كلّ عميل بياخد 1 %

ف أوّل سنة في المصنع - حضرتك مش هتبع للعميل رقم 11 اللي هياخد 1 % بردو - ولكنّك هتبيع للعميل رقم 2 كتاجر

-

التاجر الأوّل لمصنعك هو حضرتك - بتاخد 10 %

والعميل التاني هو تاجر زيّ حضرتك - هياخد 10 % بردو

ف هل تعجز في أوّل سنة إنّك تبيع ل 2 تجّار فقط غيرك ؟!

-

ف أوّل سنة تقريبا هترفع مبيعاتك من 10 % ل 30 % تقريبا من إنتاج المصنع

ف خلال السنتين التانية والتالتة هتكون حقّقت ال 100 % من مبيعات المصنع

-

وقتها فكّر في الورديّة التانية - ممكن تشغّلها بطاقتها الكاملة في السنة الرابعة

وفي السنة الخامسة تكون شغّلت المصنع 24 ساعة

-

لو حضرتك متخيّل إنّ نسب النموّ دي صعبة - ف هي صعبة على المصريّين عشان المصريّين ببساطة ( ما بيبيعوش )

إحنا بنفضل قاعدين لمّا العميل يعرفنا من نفسه - وبعدين ييجي يشتري منّنا - ف نزهّقه

-

لكن لو حضرتك عملت بيع زيّ ما بيقول الكتاب - إحتمال كبير تعمل المصنع التاني بعد ال 5 سنين - ودي تجارب موجودة بالفعل لناس عملت فقط ( العادي ) في البيع

-

في مصر إنتا محتاج فقط تكون ( عادي ) - بسّ العادي بتاع العالم - مش بتاعنا احنا

-

[#الحالة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R) /

-

[#حالة\_الصانع](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D8%A7%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%A7%D9%86%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)

-

لو حضرتك بتشتري مواسير حديد من مصنع مواسير حديد لمصنع السقّالات بتاعك - ولقيت مصنع المواسير بيتكلّف مثلا 10 مليون جنيه

ف شوف مشترياتك من المواسير الحديد كام في السنة

-

لو لقيت مشترياتك من مواسير الحديد ب 10 مليون جنيه - إعمل مصنع المواسير فورا

لو أقلّ من كده - إنتظر لحدّ ما حجم مشترياتك يوصل لثمن المصنع

-

جبتها منين دي ؟

-

جبتها من إنّي لو باشتري ب 10 مليون جنيه مواسير حديد - ف لو أنا صنّعتهم - هصنّعهم ب 7 مليون مثلا

وحتّى لو مصنعه بيصنّعه ب 8 - ف أنا هصنّعه ب 7 - لإنّي وفّرت نقل وتسويق إلخّ- أنا ببيع لنفسي

يعني - وفّرت 3 مليون جنيه في السنة - وزيّهم تاني سنة - و زيّهم تالت سنة

يبقى خلال 3 سنين - هكون وفّرت ( نتيجة لبناء المصنع ده ) تمن المصنع نفسه !

-

يعني هكون استردّيت استثماراتي اللي صرفتها النهارده خلال 3 سنين - والأصل نفسه ما زال موجود عندي

-

بكلمات أخرى - لو ما عملتش مصنع المواسير - ف أنا خلال ال 3 سنين - هكون خسرت 10 مليون جنيه في صورة أرباح لمصنع المواسير اللي باشتري منّه - وما زلت محتاج اشتري منّه بردو - ف أحسن لي أخسر المبلغ ده لصالح بناء مصنعي

-

دا غير إنّك لمّا هتعمل مصنع المواسيير لمصنع السقّالات بتاعك - ف ممكن جدّا تبيع منّه تجاريّ بردو

-

ف دا معيارك إنّك تعمل مصنع مغذّي ليك بمنتج وسيط - لو انتا بالفعل عندك مصنع المنتج النهائيّ

-

والمعيار اللي قبله كان معيار انتقالك من التجارة للصناعة

-

وبالتوفيق للجميع لكلّ 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=AZUbrOQP8v64KA2EHKuGae6X6qptfSPKOcyEz7xdWv_bh-FAm0o667pW7B9aOnywCYX24y8WPys7YwtgvXrRxnV3X7vdAW-y2QqGqinJpSyxOPBnzaKUOn6TcDYD0aonpbQ3ESZ5VAH-yUVf9x-_89p0r2j7H9LAQCnScmQghP_pgz158AVs591JIKlSeSSCKzw&__tn__=*NK-R)