[#المساحات\_الثلاثة\_للمنافسة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%AD%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D9%84%D8%A7%D8%AB%D8%A9_%D9%84%D9%84%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%81%D8%B3%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

أيّ سوق حضرتك هتدخله - أو انتا بالفعل فيه - هتلاقي فيه 3 مساحات للمنافسة

-

ما بقولش شرائح السوق - وما بقولش درجات المنافسة - ولكن - بقول [#مساحات\_المنافسة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%AD%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D8%A7%D9%81%D8%B3%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

يعني - المساحة اللي ممكن تروح لها بناءا على طبيعة المنافسة في السوق ده

-

أيّ سوق هتلاقيه متقسّم ل 3 مساحات

-

[#المساحة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) /

-

[#اتفضّل\_كلّهم\_جوّا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D8%AA%D9%81%D8%B6%D9%91%D9%84_%D9%83%D9%84%D9%91%D9%87%D9%85_%D8%AC%D9%88%D9%91%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

دي بتمثّل 89 % من السوق

وموجود فيها 95 % من المنافسة

-

ملحوظة - كلّ الأرقام هنا للتمثيل - مش بناءا على إحصائيّات يعني

-

دي المساحة اللي لو دخلت أيّ سوق - هتلاقيها ظاهرة للأعمى

-

لو هتشتغل في الملابس مثلا - ف المساحة دي هيّا مساحة البناطيل والتيشيرتات

المقاسات المتوسّطة

مناطق البيع في القاهرة والأسواق الشعبيّة في المدن

-

دي مساحة فيها 89 % من السوق - وفيها 95 % من المنافسة

يعني - نسبة المنافسة بالنسبة لمساحة السوق سلبيّة !

-

الدخول للسوق دا سهل جدّا - لكن الاستمراريّة فيه صعبة جدّا

-

من أعظم الأمثلة على كده مجال المطاعم والكافيهات مثلا

-

مساحة اللي عاوز يتاجر في السيّارات المستعملة - ف قام متاجر في التويوتّا مثلا - المساحة المنطقيّة ببساطة

-

عاوز يعمل ورشة موبيليا - ف عملها في دمياط مثلا

عاوز يعمل مصنع ملابس - ف عمله في المحلّة مثلا

-

المساحة - ببساطة - المنطقيّة

-

ودي غلط يعني ؟!

-

بالعكس

دي صحّ جدّا - بسّ المشكلة في [#المرحلة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B1%D8%AD%D9%84%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) - يعني - مشكلتها في إنتا هتدخلها [#إمتى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D9%85%D8%AA%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

المساحة دي بحر بيتغذّى فيه السمك الكبير على السمك الصغيّر

ف - لو دخلتها وانتا صغيّر - هتعتبر غذاء لذيذ جدّا للكبار - هيشتروا منّك بضاعتك محروقة وانتا خارج

-

ودي اللي بسببها انتشرت نظريّة ( اللي بيبدأ كبير بيفضل كبير )

الجملة دي مش صحيحة في المطلق - ولكنّها صحيحة في المساحة دي

-

[#المساحة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) /

-

[#النوادر\_الساقطة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%88%D8%A7%D8%AF%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D9%82%D8%B7%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

ودي فيها 10 % من السوق - و 5 % من المنافسة

-

طاب ما حلوة دي - منافسة شبه معدومة - يعني حاجة ممتازة

-

مش ممتازة قوي ولا حاجة - ما فيش حاجة حلوة في المطلق

-

عيب المساحة دي - إنّها مساحة النوادر

-

يعني

لو بنتكلّم على الملابس مثلا - ف دي مساحة اللي بيبيع مقاسات خاصّة

-

لو بنتكلّم عن الأغذية مثلا - ف دي مساحة الأكل الصحّيّ - سكّر الاستيفيا مثلا - الدقيق الخالي من الجلوتين - اللبن الخالي من اللاكتوز - الحاجة الخالية من حاجة - الحاجة اللي بسّ فيها حاجة - الحاجات النادرة دي

-

لو بنتكلّم عن المحاماة مثلا - ف دي قضايا الملكيّة الفكريّة

لو بنتكلّم عن المطاعم مثلا - ف دي مطاعم السوشي

-

مش بقول المطاعم الفخمة الراقية - السوشي مش غالي بالمناسبة - ولكن بقول ( مساحة المطاعم النادرة )

-

الندرة دي بتضمن لك إنّك تكون البائع ( الوحيد ) في المجال ده والمكان ده

دا محلّ الملابس الوحيد اللي عنده مقاسات 5 إكس لارج مثلا في المنصورة - ف هتلاقي كلّ اللي محتاج المقاسات دي - بيروح للمحلّ ده فقط

-

شركات المحاماة اللي بتقدّم خدمة تسجيل العلامات التجاريّة وقضايا الملكيّة الفكريّة دي معدودة في مصر أصلا - لكن مكاتب المحامين بالآلاف

-

عيب المساحة دي هو زيّ ما قلت لك إنّ عملائك نادرين

-

ف لو عاوز تتعامل مع المساحة دي - إشتغل [#كشكول](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%83%D8%B4%D9%83%D9%88%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

يعني إيه ؟!

يعني ما تتاجرش في نادرة واحدة من النوادر - ولكن - تاجر في مجموعة من النوادر - تبقى انتا اللي عندك النوادر اللي سقطت من كلّ الناس - وانتا جمّعتها في مكان واحد

-

ف تقاوم قلّة عدد الزباين في كلّ مجال - بإنّهم في المجموع زباين كتير من مجالات نادرة كتير

-

يعني - لو هتعمل مطعم أكل صينيّ مثلا - ما تعملش كده - ولكن إعمل مطعم كل عالميّ - صينيّ - هنديّ - برازيليّ - أمريكيّ - يمنيّ

-

ف - لو كلّ مجال من دول هيجيلك فيه 10 زبائن فقط في الليلة - يبقى في المجموع جالك 50 زبون

-

لكن - لو هتشتغل أكل صينيّ فقط - هيجيلك 10 زبائن فقط

-

ما هو مستحيل أظبط ال 5 مطابخ دول في مطعم واحد

ما هي دي الصعوبة يا كوتش - إنّك تعرف تشتغل ( كشكول )

ولّا انتا كنت عاوز حلّ يجيب لك زباين كتير ويكون سهل - تبّا لأحلام البسطاء !!

-

ما تروح لمطعم الكباب والكفتة - سهل اهو - وعدد الزباين فيه 500 - بسّ - هل تعرف تاخد 50 زبون من ال 500 دول ؟!

-

كلّ حاجة مميّزة ليها حاجة سلبيّة تناظر الميزة دي

-

هتدخل المساحة الأولى - مساحة الكباب والكفتة - دي مساحة ( كلّهم جوّا ) اللي شرحناها في الفقرة السابقة

500 زبون - بسّ متقسّمين على 20 مطعم - ف كلّ مطعم واخد 25 زبون

-

وسهل جدّا تطلع من السوق - لإنّ فيه ناس كبيرة قادرة تاخد 100 أو 200 زبون من سوق الكباب والكفتة في المدينة اللي انتا فيها

-

وصعب جدّا تبدأ فيها كبير

-

ف إنتا بتهرب منها لمساحة مطعم المطابخ الخمسة ده - وبتدخل في التحدّيّ الفنّيّ - بتاع إزّاي أظبط ال 5 مطابخ - أو ال 5 كوزينس يعني - دا تحدّيّ فنّيّ - إنتا هربان له من تحدّي تسويقيّ أصعب أصلا

-

[#المساحة\_الثالثة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) /

-

[#المساحة\_المستخبّيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B3%D8%AA%D8%AE%D8%A8%D9%91%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

إنتا فاكر كام مرّة قلت لك إنّ كلّ ميزة يناظرها عيب

وإنّه ما ينفعش تاخد الحسنيين في حاجة واحدة

عشان تاخد ميزة من ناحية - لازم تضحّي بعيب من الناحية التانية

فاكر كام مرّة ؟!

كتير طبعا

-

المرّة دي بقول لك لأ ممكن

ممكن تروح لمساحة فيها ميزتين مرّة واحدة

المنافسة فيها ضعيفة - والربح حلو

-

لا - ما تقولش - مش مصدّقك - معقول محمود مرزوق هيقول لنا فيه ميزتين في حتّة واحدة - مش ممكن

-

ههههههههههه

لا ممكن يا مون بيه

دي المساحة المستخبّيّة

-

وهي مساحة من السوق الأوّل - لكن - الناس غافلة عنها !!

أو - طلب موجود - بسّ لسّه مش مفهوم - ومش معروف هيتلبّى ازّاي

-

فاكر لمّا قلت لك السوق الأوّل يمثّل 89 % من السوق

والتاني 10 %

ما سألتنيش انتا عن ال 1 % المتبقّيين

-

أهو دا ال 1 % اللي في السوق الأوّل اللي ما حدّش [#لسّه](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%B3%D9%91%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) واخد باله منّه

-

طيّب فاكر لمّا قلت لك المساحة الأولى فيها 95 % من المنافسة - والتانية فيها 5 % من المنافسة

طاب التالتة دي فيها منافسة كام ؟

صفر % يا فندم

-

دي حاجة لسّه ما حدّش انتبه ليها بتاتا - ف قدّامك فيها فترة [#تكشط](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D9%83%D8%B4%D8%B7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) السوق في المنتج ده لوحدك

-

أنا عاوز من دا يا حزومبل - إدّيني أمثلة يا ربّ ابوك يروح يحجّ

-

هههههههههههه

أمثلة إيه يا مون بيه - ما فيش أمثلة

ما هو لو فيه مثال من دا معروف - يبقى خرج من المساحة دي - قلت لك دي مساحة الحاجة اللي لسّه ما حدّش انتبه ليها

-

أنا عارف إنّك في الاخر هتطلع بتضحك عليّا - وهتقول لي ما فيش حاجة فيها ميزتين - وكلّ ميزة يقابلها عيب - هوّا انا لسّه هاعرفك النهارده

-

ههههههههه

طوّل بالك بسّ

-

المساحة دي تعرفها من خلال إنّك تشتغل في المساحة الأولى لفترة طويلة ك موظّف - أو حتّى صاحب شغل تقليديّ - ف تظهر قدّامك ال 1 % المستخبّيّة دي

-

دا بيكون [#رزق\_الصابر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B1%D8%B2%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%A7%D8%A8%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) في المساحة الأولى

-

عشان كده بقول إنّ الأفكار العظيمة دايما بتيجي من [#قاع\_الصندوق](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%82%D8%A7%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D9%86%D8%AF%D9%88%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

واحد اشتغل في مجال الملابس لفترة طويلة - ف - من خلال خبرته الطويلة دي - عرف إنّ فيه طلب على حاجة معيّنة دلوقتي - والحاجة دي مش موجودة - ف قام مصنّع الحاجة دي أو مستوردها - ونزل بيها في السوق - ف خد خير الحاجة دي لفترة قدّام

-

أعظم مثال على ده كان ( الصبّارة الراقصة )

-

دا حدّ كان شغّال في مجال لعب الأطفال منذ ردح من الزمن - وشاف البتاعة دي في الصين - ف قام نازل ب 10 ولّا 20 كونتينر صبّارة راقصة مرّة واحدة - خد بيهم خير السوق - وبعديه يروح بقى كلّ متذاكي يحاول يكرر التجربة - ف الصبّارة ما ترقصش معاه

-

دا ( رزق الصابر )

-

عشان كده بحذّر دايما من إنّك تجري ورا تريند

التريند دا رزق أبناء المجال

-

لو عاوز تكسب مكسب طفرة من تريند - أدخل مجال - واتخلّل مع المنقوعين فيه من سنين - هيظهر قدّامك طفرات

لكن - اللي عاوز ياكل عيش من طفرة من خارج المجال - هوّا اللي هيتّتاكل على قفاه عيش

-

الراجل اللي جاب 20 كونتينر صبّارة راقصة ده

باع 5 كونتينرات قطّاعيّ مثلا - بسعر رخيص - وكسب فيهم

-

تاجر القطّاعي كسب مكسب كبير

ف 10 تجّار قطّاعيّ جريوا على المستورد الكبير ده

ف باع لكلّ واحد منهم كونتينر بربح كبير ليه هوّا

-

ف همّا باعوه بربح قليل في القطّاعيّ !!

-

اتبقّى 5 كونتينرات - دول باعهم للأخوة الأفاضل الكواحيل اللي دخلوا في الآخر فاكرين إنّهم هيعلّموا على سوق الألعاب بتجّاره الجملة والقطّاعي بزماميره ببلالينه بدباديبه

-

يعني احنا نبقى منقوعين في السوق ده من أيّام العمدة الآليّ - وتيجي انتا داخل علينا عاوز تعلّم علينا في حتّتنا - ياخي تبّا

يا جدع - يا جدع انتا بلاش ما تطلّعناش من شعورنا - كلّكوا بقيتوا فكاكيك كده مرّة واحدة

-

بروح محلّ الدهب - أنتظر لمّا البيّاع يخلّص مع الستّ اللي بتشتري منّه

واقعد اتأمّل فيها وهيّا بتحاول تغلبه في الفصال

-

يا وليّة

يا ولييييية

يعني دا متربّي في الصاغة ده من أيّام ما جوز الغوايش ما كان 3 فرد - وجاية انتي عاوزة تضحكي عليه دلوقتي - تبّا تاني لأحلام البسطاء

-

قلت لك كلّ مجال خيره لأهله - ما تدخلش تريند وانتا مش من أهل المجال - هتبقى داخل تعمل بيزنس - هيتعمل عليك بيزنس - أقف اتفرّج بسّ في آخر التريند

-

كلّ مجال خيره لأهله - ف لو عاوز مجال يعطيك خيره - خلّيك من أهله

سهلة ومش مستاهلة - وحلوة - وجديدة

-

عيب النوع ده - إنّه غير دائم - يعني مجال طفرات

-

لإنّه ببساطة قائم على [#جهل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AC%D9%87%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) الناس بيه

مجرّد ما الناس تعرفه - خلاص - السحر اللي فيه بيبطل

الصبّارة الراقصة موجودة دلوقتي في محلّات الألعاب بأسعار عاديّة

-

العيب التاني - وهو [#احتمال](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D8%AD%D8%AA%D9%85%D8%A7%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R) إنّ نظرتك دي تكون مجرّد وهم - والناس غافلين عن النقطة دي فعلا - لكنّها في الحقيقة مش مطلوبة

-

دي بقى اجتهد فيها بقدر المستطاع إنّك تتاكّد منها قبل ما تخاطر

جرّب في كمّيّة بسيطة

-

وأهمّ حاجة تركّز عليها هو قابليّة الناس للمنتج ده [#بالسعر\_ده](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%B9%D8%B1_%D8%AF%D9%87?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

يعني - ممكن فعلا تكون حاجة الناس تغفل عنها - بسّ انتا تجيبها بسعر مرفوض للناس

-

لكن - يظلّ العيب الأساسيّ ف الموضوع ده إنّه عمره قصيّر - معتمد على الطفرة

-

عشان موضوع الطفرات ده - ف ينفع جدّا في المجال ده إنّك [#تحرق\_في\_الأوّل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D8%B1%D9%82_%D9%81%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)

-

العادي إنّك بتحرق في الآخر - الأوكازيون بيكون في آخر الموسم - ولّا إيه ؟!

في المجال دا بقى - العكس - تحرق في الأوّل

-

ليه ؟!

عشان - لو ما حرقتش في الأول - وفضّلت الربح الكبير - هيدخل منافسين كتير في بداية الموجة طمعانين في الربح الكبير زيّك - يبقى الموجة باظت علينا كلّنا - والسحر بطل

-

يبقى - أنا أبدأ في الأوّل أصلا بسعر محروق - ف المنافس ما يقدرش يدخل - ف آخد مساحة السوق كلّه

السوق كلّه بقى معايا - أفرمه بقى براحتك - ولوحدك

-

زيّ مستورد الصبارة الراقصة اللي كسب في آخر الموجة لمّا باع الكونتينرات نفسها جملة بسعر عالي

إحتمال يكون كسب من آخر الموجة دي من الطمعانين أكتر ما كسب في أوّلها من التجّار العاديّين

-

بسّ هوّا في الأوّل فرش للناس فكرة إنّك تقدر تشتريها بسعر رخيص - وتبيعها بسعر عالي

ف ما حدّش دخل ينافسه - لإنّهم كانوا شايفينه مش كسبان كتير في الجملة - ف إنفرد بالسوق - وبعدين المكسب الحقيقيّ ييجي من الانفراد ده

-

طاب وبعدين - راح تريند الصبّارة الراقصة

ما عادي - تطلع تريندات تانية - ونركبها - ما احنا في السوق

المعلومة من قاع الصندوق حضرتك

-

خلال أحد الاستشارات مع أحد العملاء - قال لي - أنا بكون عارف التريند اللي هينزل مصر كمان 3 شهور مثلا

لإنّه ببساطة بيكون تريند في الصين دلوقتي

-

يعني - نزل 10 أشكال في الصين النهارده - 1 منهم فرقع في الصين - أو في الدول اللي الصين صدّرت لها قبلنا - ف التجّار الصينيّين اللي باتعامل معاهم بلّغوني

-

ف أنا عارف إنّه كمان 3 شهور لمّا ال 10 موديلات دول ينزلوا مصر - مين منهم اللي هيفرقع هنا

ف بجيب مثلا كونتينر من ال 9 أنواع العاديّين - و 4 كونتينرات من الموديل اللي هيفرقع ده

-

على ما آكل السوق ب ال 4 كونتينرات دول - يكون زمايلي بيجروا على الصين يجيبوا الموديل المطرقع ده

أكون أنا باتّفق على الموديل اللي بعده

-

قلت لك السوق خيره لأهله - والتاجر اللي متابع مورّدينه في الصين بشكل يوميّ ده هوا أهل السوق ده

بينما التجّار التانيين مقضّيينها قعدة ع الكافيهات وشيش ودخّان وعاملين لي فيها جعفر العمدة

عمري ما اقتنعت بالمنظرة دي أبدا

كلّ شغلانة هيّا صنعة وليها أصول - والتجارة مش استثناء

-

يبقى - التريندات بتطلع من قاع الصندوق - مش من برّا الصندوق كما يقال دائما

-

طيّب

إيه أحسن مساحة في التلاتة

الأولى طبعا - بدون تفكير - بسّ تدخلها في وقتها

-

يعني - تكون قادر تنزل في المدينة دي تعمل مطعم الكباب والكفتة اللي هياخد 100 أو 200 زبون من ال 500 مرّة واحدة

دي أفضل مساحة

-

بسّ انا ما اقدرش

معلش

يبقى كده أقول لك بقى - بالنسبة ليك انتا - ك حدّ ما يقدرش على الدخلة الكبيرة دي - هتكون المساحة الأفضل إنّك تشتغل في المساحة الأولى ك موظّف - أو منافس عادي - لحدّ ما توصل لسرّ من أسرار المساحة التالتة - ف تضرب بيه ضربة ترفعك

-

أو - تكافح في مساحة النوادر - لإنّها مش محتاجة راس مال كبير

بسّ تستحمل حنفيّتها اللي بتنقّط - فقط بتنقّط - ما بتتفتحش

أو يكون عندك فيها 10 حنفيّات بينقّطوا

-

لكن - ك أمانة إجابة - ما اقدرش أقول لك إلّا إنّ المساحة الأولى هي الأفضل

-

إنتا بقى تقول لي إنّك انتا اللي مش قادر على المساحة الأولى مادّيّا - ف أقول لك يبقى فكّر في المساحة التالتة أو التانية

ف تبقى انتا رايح للمساحات دي وانتا مستسلم - عارف إنّك رايح لها لإنّك ما تقدرش على تكاليف المساحة الأولى

-

وبناءا على إنّك رايح للمساحات دي مدلدل ودانك كده - تفهم إنك مقابل ضعفك المادّيّ ده - لازم تبذل مجهود أكبر في المساحات الفنّيّة والتسويقيّة - ما تتعوجش - ولا تتدلّع

-

إنتا ما عندكش رفاهية إنّك ما تبذلش المجهود الفنّيّ والتسويقيّ

دي حاجة كده زيّ ما البنت اللي مش جميلة لازم تكون بتعرف ترقص

ما هي الجميلة بتتغندر بجمالها - إنتي بقى حضرتك هتتغندري بإيه !!

-

بتاع المساحة الأولى يقدر يتكاسل في الفنّيّات والتسويق لإنّه معتمد على حجم فلوسه - حجم الفلوس اللي يخلّيه يقدر يدخل مساحة ال 89 % ياخد منها 10 % وهوّا حاطط رجل على رجل

-

وهينزّل أيّ بضاعة بكمّيّات كبيرة وبسعر رخيص هتتفرم في السوق عادي - حتّى لو كانت كلاب ما بتهوهوش - السوق هيفرمها من غير إعلانات ولا مزيج تسويقيّ ولا فلسفة من بتاعتنا دي - فلوس بتجيب فلوس يعني

-

لكن انتا محتاج تبذل مجهود تسويقيّ وفنّيّ لإنّك داخل في مساحة إنتا مجبر عليها أصلا نظرا لضعف ملاءتك الماليّة

-

ولمّا تبقى معاك الملاءة الماليّة - إنقل فورا للمساحة الأولى - وعبّي يابا

-

[#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=AZVsT8IolJDB7EJAeanVvnt-B6VZzJmn6hJ6XDVEziYSJ72HFQcn5mbj2K19ByPBU4Ljj9FkoFBynY7gk743rP_ikQLbAG0imn_IA2py97H2wV50rJn_g5WTsINKSyAgjdaI8HIYxggwui0yzYXAw33MIpGTaQdLOU3xGP5on8sZoCaWQHV7jawP5KggoBvWxAo&__tn__=*NK-R)