[#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=AZVPn_WnmgeAm8jB8Fr4C_5c9iYRF5NP2LcxW-z26zEkJtw6UAZYu0y2rdLJjtad7q6jxRS5U0iyeX1r2iu2wV7xSf2E737RBG3Y830LuNJ0DzLEB8mijZ8VAvTk3L0MY7BgdPzhGA2ZtiD572JU1y_v79frAXwODuk0_xNWrOWvHw&__tn__=*NK-R)

-

[#منحنى\_انتشار\_الأفكار\_الجديدة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86%D8%AD%D9%86%D9%89_%D8%A7%D9%86%D8%AA%D8%B4%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%81%D9%83%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%AC%D8%AF%D9%8A%D8%AF%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVPn_WnmgeAm8jB8Fr4C_5c9iYRF5NP2LcxW-z26zEkJtw6UAZYu0y2rdLJjtad7q6jxRS5U0iyeX1r2iu2wV7xSf2E737RBG3Y830LuNJ0DzLEB8mijZ8VAvTk3L0MY7BgdPzhGA2ZtiD572JU1y_v79frAXwODuk0_xNWrOWvHw&__tn__=*NK-R)

-

عادة لو حضرتك بتقدّم فكرة جديدة - أو منتج جديد

هتلاقي ردّ فعل الناس هو الترحيب بالفكرة والتشجيع لحضرتك - لكن !!! ما فيش مشترين !!!

طيّب يا فرحتي يعني !!!!!

-

وهنا ييجي دور شرح منحنى مهمّ جدّا ( وغير منتشر ) - اسمه منحنى انتشار الأفكار الجديدة

-

المنحنى ده شبيه بمنحنى ( دورة حياة المنتج ) - عشان كده الناس لمّا بتشوفه بتفوّته بسرعة بدون الانتباه ليه - ظنّا منهم إنّ دا منحنى دورة حياة المنتج اللي همّا عارفينه

-

المنحنى ده بيقسّم مراحل انتشار الأفكار ( أو المنتجات ) الجديدة ل 5 مراحل

وبيوضّح ظاهرة بتحصل في المرحلة الثانية ( ظاهرة الفجوة )

-

المنحنى كما هو موضّح في الصورة - بسيط - بيقول إنّه في بداية انتشار الفكرة ( أو المنتج الجديد ) - بيكون المقبلين عليها قليّلين جدّا

والقليّلين دول بيقبلوا على الفكرة ( أو المنتج ) مش عشان ( هيّا ) كويّسة - ولكن عشان ( همّا ) اللي بيحبّوا يجرّبوا الحاجات الجديدة

فمش فارقة فكرتك أو منتجك حلو ولّا لأ - إحنا كده كده هنشتريها نجرّبها

-

فيه ناس مثلا أوّل ما تسمع إنّ فيه مطعم جديد فتح - بيروحوا يجرّبوه

همّا مش رايحين ياكلوا - همّا رايحين يجرّبوا

-

فالتنبيه هنا هو إنّ حضرتك ( ما تنخدعش ) بالمرحلة دي

لو فكرتك فاشلة - فهيّا كده كده هتبيع في الأوّل - فما تنخدعش بحجم البيع الأوّل ده وتقيّم الفكرة في المرحلة دي

-

ولا تنخدع بإنّ حدّ جاي يبيع لك ( شراكة ) في فكرة في المرحلة دي

فتح مطعم ويجيبك يوم الافتتاح يفرّجك على الطوابير اللي واقفين قدّام المطعم

أو يفرّجك على مبيعات أوّل شهر !!

-

يا باشا الغربال الجديد ليه شدّة

وتبان البضاعة بعد حمل ورضاعة

-

أنا شخصيّا باحترم المطعم من تاني أو تالت سنة

لكن أوّل سنة طبيعيّ يكون الغربال مشدود - هتبان جودة الإدارة فعلا في السنوات التالية

-

فمهمّ جدّا إنّك لا تنخدع بمبيعات المرحلة دي

-

زائد إنّ فيه فائدة في المرحلة دي بردو - ألا وهي - إنّ حضرتك توجّه تسويقك للمنطقة من المجتمع والشريحة من المجتمع اللي هتكون مؤيّدة للأفكار الجديدة

-

استهدف شريحة الأغنياء -شريحة الشباب - المقبلين على الزواج

وخصوصا البنات الكلبوبات - دول تقبّلوا كمّيّة أفكار حديثة في ال 10 سنين اللي فاتوا أكتر من ال 7000 سنة حضارة

-

المرحلة الثانية في حياة الفكرة الجديدة أو المنتج الجديد بتكون بعد ما الجماعة المطرقعين جرّبوا الفكرة ونجحت معاهم - هيبدأ المتبنّون المبكّرون

ودول اللي مش محتاجين إقناع كتير عشان يشتروا الفكرة أو المنتج الجديد

ودول هتلاقيهم من طبقة المجتمع الوسطى التي تتطلّع لأن تكون من الطبقة الراقية

-

الطبقة الراقية جات في المرحلة اللي فاتت - والطبقة الثانية كانت بتراقب تجربة الطبقة الراقية - لو طلعت تجربة فاشلة - هيقولوا عليهم مسرفين ومبذّرين ويستاهلوا - لو طلعت التجربة ناجحة - هيقلّدوهم

-

المهمّ في المرحلة دي هي ظاهرة ( الفجوة )

ودي ظاهرة بتقول إنّك بعد مرحلة من البداية وإقناع المغامرين

وبعد ما انتهيت من المغامرين ودخلت في مرحلة المتبنّين الأوائل

هتحصل حالة من الركود - هتلاقي الناس توقّفت عن الشراء فجأة - ولمدّة معيّنة

-

ما تفهمش بقى الطبقة الثانية من المجتمع بيقسموا نفسهم نصّين بردو - ونصّ منهم بينتظر تجربة النصّ الأوّل عشان يتأكّد - الله أعلم

-

والمطلوب هنا هو إنّك ( ما تتراجعش )

المطلوب إنّك تفهم إنّ ده ( طبيعيّ ) - وتواصل التسويق للفكرة

بعدها هيكمّل منحنى حياة الفكرة الجديدة بالشكل الموضّح

-

الملحوظة الثالثة والمهمّة في هذا المنحنى هي ( أحجام المراحل )

يعني ما تتوقّعش إنّ همّا 5 مراحل - يبقى هيجي لك 20 % في كلّ مرحلة

لا طبعا

-

المرحلة الأولى 2.5 % من المجتمع - يعني ولا حاجة

لكن مهمّ إنّك تسوّق بالمرحلة دي

يعني تصوّر الناس اللي اشتروا المنتج وهمّا بيقولوا رأيهم فيه - وهكذا

-

الملحوظة الرابعة /

-

ادرس تسعيرك في كلّ مرحلة

يعني

في المرحلة الأولى ساعد المغامرين إنّهم يشتروا

بمجرّد ما تدخل على ( كرش المنحنى ) - المرحلة الثالثة والرابعة - إرفع الأسعار وادبح في المشترين عادي - لمّ الربح في المنطقة دي

خصوصا لمّا تسمع الملحوظة الخامسة

-

الملحوظة الخامسة والأخيرة /

-

في المرحلة الخامسة - هتلاقي عشرات الناس داخلين يقلّدوك - ما تحرقش جاز معاهم وتطالب بحقوقك الفكريّة والكلام ده - إنتا مش في وادي السيليكون هنا

إحرق السعر وبيع أكبر كمّيّات - ونطّ من المركب - وسيبهم ياكلوا بعض بقى - واركب موجة جديدة