[#نظريّة\_الطبق\_الذهبيّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B8%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B7%D8%A8%D9%82_%D8%A7%D9%84%D8%B0%D9%87%D8%A8%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXl9Sbox2P8aHKAwnrQ--Pr5qnAa9a9vKOhszs5Jb5UiCKx4BMcxJz34-ikdCT85CkgXhVvqWnBcE5Ao4KSvey796TFlML2zTi6WnbS04zHe8UHRc4TAScrkxL4rXY6ZGNU0nMBYKqoMilLuWZNOtEnoRHHoIIef__VyuOkqM4ZKvLSvkhCxFhBrtVnGgj4NidXN13rzvWiktYpxuEeOWV0&__tn__=*NK-R)

-

باعمل مقارنة حاليا بين حوالي 20 عرض سعر مقدّمين من شركات استشارات مدنيّة

لاختيار استشاريّ من بينهم لتصميم والإشراف على تنفيذ مصنع لأحد عملائنا

-

ف في المقارنة فيه حوالي 13 عرض مرفوضين - لإنّهم مبالغين في الجانب الماليّ

ف العميل متخيّل إنّهم ممكن يكونوا مبالغين في الجانب الماليّ - بسّ مقدّمين في الجانب الفنّيّ ما يبرّر ذلك

-

بالعكس !!

الشركات المقبولة ماليّا - أعلى فنّيّا من الشركات المرفوضة ماليّا

يعني الشركات المقبولة هي أعلى فنّيّا - وأرخص !!

-

إزّاي يحصل ده ؟!

-

دا بيحصل بسبب حاجة بنسمّيها ((( نظريّة الطبق الذهبيّ )))

-

يعني

بصّ على الشركات المرفوضة

هتلاقي مقرّاتهم في أفخم مناطق في البلد - في القاهرة الجديدة وما شابهها

-

طيّب

بصّ على الهيكل التنظيميّ للشركات دي - هتلاقي الشركة منهم فيها موظّفين كتير جدّا

ومدير ونائب مدير ونائب نائب مدير ورؤساء أقسام ونوّاب رؤساء أقسام

-

بينما أنا في النهاية محتاج إيه ؟!

-

أنا محتاج الأكل اللي في الطبق - مش الطبق نفسه

-

أنا آسف نسيت أحكي لك قصّة نظريّة الطبق الدهب

-

النظريّة بتقول إنّك رحت تاكل في مطعم - ف قدّموا لك الأكل في طبق دهب ( دا حرام بالمناسبة )

وبعدين جيت تحاسب - لقيت سعر الأكل غالي جدّا

ف قلت ليييييه ؟!

قالوا لك أصلنا يا فندم بنقدّم الأكل في أطباق دهب

-

طيّب أنا كمحمود استفدت إيه دلوقتي ؟!

-

دا اللي بتعمله معاك الشركة اللي بتدفع إيجارات مبالغ فيها عشان مقرّها الفخم

بتدفع أجور مبالغ فيها نتيجة للعمالة الزايدة

ف تخبطك انتا سعر مبالغ فيه !!

وانا مالي يا لمبي !!

-

أفتكر دخلت مرّة عند وكيل ماكينات - وانا داخل كنت عاوز اقول للعميل تعالى نرجع

تدخل تلاقي مكان مفروش كإنّه فيلّا

وناس رايحة جايّة حوالينا - موظّفين يعني

واللي بيقدّم لك القهوة تحسّه كان جارسون في سميراميس إنتر-كونتنينتك قبل ما يشتغل هنا

-

إحنا كده هنتليّف يا حاجّ

إحنا اللي هندفع مرتّبات الناس دي - هههههههههه

-

طيّب الشركات الغالية دي شغّالة ازّاي طالما فيه شركات أرخص وأفضل - أو ع الأقلّ بتقدّم نفس القيمة

-

دي بقى أنا بسمّيها [#نظريّة\_العرض\_الواحد](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B8%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%B1%D8%B6_%D8%A7%D9%84%D9%88%D8%A7%D8%AD%D8%AF?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXl9Sbox2P8aHKAwnrQ--Pr5qnAa9a9vKOhszs5Jb5UiCKx4BMcxJz34-ikdCT85CkgXhVvqWnBcE5Ao4KSvey796TFlML2zTi6WnbS04zHe8UHRc4TAScrkxL4rXY6ZGNU0nMBYKqoMilLuWZNOtEnoRHHoIIef__VyuOkqM4ZKvLSvkhCxFhBrtVnGgj4NidXN13rzvWiktYpxuEeOWV0&__tn__=*NK-R) - دي من افتكاساتي المرزوقيّة

-

نظريّة العرض الواحد يعني انتا بدل ما تجيب 20 عرض - ف يطلع معاك 7 معقولين و 13 مبالغ فيهم

إنتا هتجيب 2 بسّ

ف ممكن الاتنين يطلعوا من ال 13 الغاليين أصلا !!

ف حتّى لو اخترت الأفضل منهم همّا الاتنين - ف انتا كده كده اخترت عرض مبالغ فيه !!

-

دي تحصل بالحرف لمّا حدّ يروح يشتري مكنة مثلا - ف يجيب عرض المرّة دي بقى من 5 وكلاء مصريّين

يا حبيبي ال 5 وكلاء المصريّين كلّهم هيعطوك ضعفين إلى 3 أضعاف السعر الحقيقيّ للماكينة

-

لكن - بالنسبة لك انتا - هتشوف 5 أسعار متقاربة - ف هيهيّأ ليك إنّ دا الطبيعيّ - ف هتختار أفضل ال 5 بالنسبة لك - يعني كده كده انتا خدت سعر مبالغ فيه !!

-

وهنا بقى بتظهر مشكلة تانية ترجّعنا لموضوع الطبق الذهبيّ - بسّ بشكل مبالغ فيه

-

في الطبق الذهبيّ الشركة كانت بتحمّلك انتا وزبون أو اتنين معاك تكلفة إيجار وأجور الشهر ده

بينما - في الوكيل - ممكن الوكيل يقعد شهرين تلاتة ما يبيعش ولا مكنة

ف حضرتك اللي هتحاسب على إيجار وأجور ال 3 شهور دول

دا غير سعر المكنة

دا غير ربح الوكيل

إنتا هتتليّف - بسّ بحجر المرّة دي - مش بليفة

-

الكلام دا يبان أكتر مع الماكينات التقيلة - اللي مش بيتباع منها خطّ كلّ يوم يعني ولا كلّ شهر

حاجة مثلا زيّ خطّ تصنيع ورق - دا خطّ ممكن يعدّي ال 100 مليون عادي جدّا

ف الوكيل بتاعه لو باع خطّ واحد في السنة - تبقى كده اتعشّت

البيعة دي هتكون شاملة تكاليف فتح شركة الوكيل دي طول السنة دي - ولّا إيه - دا غير ربحه

-

رحت مرّة لوكيل أسأله على ماكينة لأحد العملاء - الوكيل دا كان معرفة سابقة

دخلت - لقيت معاه حدّ عمدة كده ( غالبا دا زبون هيبيع له مكنة )

ولقيت الوكيل ده بيجهّز السفرة - سفرة عليها ما لذّ وطاب - عشان نليّف الزبون

-

الوكيل قال لي اتفضّل يا هندسة - قمت متفضّل على طول - ههههههههههه - وانا بقول لنفسي يا ترى العمدة دا دفع تمن السفرة دي كام مرّة

-

ملحوظة

الواجب الشرعيّ في الحالة دي - لو لقيت حدّ بيبيع لحدّ حاجة أغلى من سعرها - واجبك الشرعيّ إنّك تسكت - إلّا لو المشتري طلب نصيحتك - ساعتها تقول له غالية - لكن - لو ما طلبش نصيحتك - ف واجبك إنّك تسكت

-

قال رسول الله صلّى الله عليه وسلّم ( دعوا الناس يصيب بعضهم من بعض، فإذا استنصح أحدكم أخاه فلينصحه )

يعني طول ما المشتري ما سألكش - يبقى تسيب البائع يكسب منّه عادي - لكن لو المشتري سألك - ف واجبك تجاوب - حتّى لو هتزعّل البائع

-

بالمناسبة الحكم ده من الحاجات اللي ما بتنزلش من زور الناس بسهولة - يقعد يتشنّج ويقول لك ازّاي - دا غشّ - و و و - بينما الحكمة هي ما قاله الرسول صلّى الله عليه وسلّم

-

ف المقصود من شرح نظريّة الطبق الذهبي هي إنّك تنتبه وانتا بتشتري أيّ حاجة

بصّ للمكان حواليك - وللموظّفين اللي فيه - ولكلّ مصروف من مصاريف المكان ده مالهاش لازمة

وقارن بين المصاريف دي - مقابل سعر الحاجة اللي هتشتريها

لإنّك ببساطة - بتدفع تمن المبالغات دي وانتا مش حاسس !!

-

[#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=AZXl9Sbox2P8aHKAwnrQ--Pr5qnAa9a9vKOhszs5Jb5UiCKx4BMcxJz34-ikdCT85CkgXhVvqWnBcE5Ao4KSvey796TFlML2zTi6WnbS04zHe8UHRc4TAScrkxL4rXY6ZGNU0nMBYKqoMilLuWZNOtEnoRHHoIIef__VyuOkqM4ZKvLSvkhCxFhBrtVnGgj4NidXN13rzvWiktYpxuEeOWV0&__tn__=*NK-R)