10 نصائح - في 3 ساعات - لعائلة استثماراتها 100 مليون جنيه

-

[#النصيحة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

بيع الأصول غير المدرّة للربح - وتحويل سيولتها لمجال الاستثمار الصناعيّ والتجاريّ

-

[#النصيحة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

في حالة كان الأصل اللي هيتباع هو مصنع - فممنوع حدّ يعرف إنّ المصنع هيتباع دلوقتي

-

قبل عرض المصنع للبيع لازم تحصل خطّة للانسحاب - لإنّ عادة المصانع بيكون ليها مستحقّات لدى الغير ( في حالتنا أحد المصانع ليه حوالي 20 أو 30 مليون جنيه مستحقّات لدى الموزّعين )

ففي حالة إنّ المصنع قفل فجأة - غالبا حضرتك هتخسر جزء كبير من المستحقّات دي ( دا عرف فاسد في السوق )

-

فحتّى لو جالك عرض لشراء المصنع حاليا - عرض فيه ربح 10 مليون زيادة عن سعر المصنع - ما تبيعش لحدّ ما تستوفي مستحقّاتك - أو معظمها

-

فكّر الأوّل في استيفاء مستحقّاتك من العملاء الأقلّ أمانة - بحيث وقت ما تبيع - تتبقّى ليك مستحقّات عند عملاء أمناء يتوقّع يوفّوا بيها

-

ما تمنعش البيع مرّة واحدة - ولكن خفّض البيع - إسحب مستحقّات قديمة كبيرة - ووزّع مستحقّات جديدة أقلّ - وهكذا بالتدريج لحدّ ما تسحب معظم مستحقّاتك

-

واتحجّج إنّك بتخفّض الإنتاج بأسباب زيّ إنّ السوق واقف - الخامات غليت - إلخّ

أو ارفع الأسعار بحيث العملاء من نفسهم يقلّلوا السحب من عندك

-

[#النصيحة\_الثالثة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

طالما قرّرت تبيع المصنع - ما عدتش تصرف عليه حاجة تاني - ولا تطوير ولا صيانة ولا أيّ حاجة - غير المصاريف الضروريّة جدّا

-

[#النصيحة\_الرابعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

قلت لنا لو هتبيعوا المصنع يبقى ما تصرفوش عليه جنيه

لكن قدّامنا تركيب خطّ حريق ب 2 مليون جنيه

واحنا حصل عندنا حريق بالفعل قبل كده

-

سؤال /

لو حصل حريق تاني - متوقّع الخسارة تكون كام ؟!

20 مليون جنيه

-

طيّب - احتماليّة حدوث حريق كام ؟

من 20 ل 30 % - واحنا بالفعل حصل عندنا حريق قبل كده في مصنع تاني خسرنا فيه ملايين

-

طيّب - يبقى 20 مليون \* 25 % - يعني الخسارة المتوقّعة من بديل عدم تركيب الخطّ هي 5 مليون

-

بينما تكلفة تركيب الخطّ هي 2 مليون

-

فالخسارة الناتجة عن تركيب الخطّ - أقلّ من الناتجة عن عدم تركيبه

يبقى ركّبوا الخطّ حتّى لو هتبيعوا المصنع بعد كده

-

[#النصيحة\_الخامسة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

من خلال تحليل ماليّات الشركة - هتعرف إيه المرحلة اللي بتحقّق أكبر قيمة مضافة في الربح

ركّز في المستقبل على مضاعفة المرحلة دي - والتخلّص من المراحل الأقلّ ربحا - وإسناد تصنيع هذه المراحل لمصانع أخرى بنظام التشغيل لدى الغير

-

[#النصيحة\_السادسة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D8%B3%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

من خلال تحليل ماليّات الشركة - هتعرف إييه المنتجات الأكثر ربحا - زوّد المنتجات دي - وقلّل المنتجات الأقلّ ربحا - وفق ما يعرف بقاعدة 20 / 80

-

[#النصيحة\_السابعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

--

من خلال تحليل ماليّات الشركة - هتعرف إيه القطاعات الأعلى ربحا في مبيعاتك - ضاعف مجهودك في القطاعات دي - وقلّل مجهودك في القطاعات الأخرى - أو اخرج منها تماما

-

[#النصيحة\_الثامنة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%85%D9%86%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

لمّا تبيع الأصول وتمسك السيولة - إستغلّ السيولة في الانتقال لشريحة أعلى في مجالك

-

يعني انتا مصنعك من المصانع المتوسّطة - ناقصه إيه عشان يكون من المصانع الكبيرة

ناقصه مخزون خام كبير - يعطيه موثوقيّة عند العملاء - ويكون سعر الخام أرخص لإنّكوا بتشتروا كمّيّات

ناقصه يشتري الخام كاش - فيوفّر في تكاليفه

ناقصه شهادات جودة معيّنة

-

استغلّ السيولة في المواضيع دي - وانتقل لشريحة أعلى - ربحها أكبر ومجهودها أقلّ

-

رأس المال الكبير هو ميزة غير عادلة - لكن ممكن تكون عندك الميزة دي وانتا مشتّتها وغير مستفيد بيها

-

[#النصيحة\_التاسعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%B3%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

إستغلّ السيولة الكبيرة في شراء ماكينات بطاقة إنتاجيّة أكبر - بكده تكون تكاليفك أقلّ من المصانع الأخرى اللي مش قادرين يشتروا المكن الكبير ذو التكلفة القليلة

-

فتبقى نتيجة لإنّك معاك فلوس - فبقيت بتكسب أكتر من اللي ما عاهوش فلوس

-

القاعدة بتقول ( الفلوس بتجيب فلوس ) - لكن بردو القاعدة دي ناس كتير معاها فلوس بتكون مشتّتة مجهوداتها في اتّجاهات كتير - فبيبقوا زّيّهم زيّ اللي معاه فلوس قليّلة

-

مكنة واحدة ب 10 مليون - تكسب أحسن من 10 ماكينات كلّ واحدة منهم بمليون

لإنّ لو عندك 10 ماكينات كلّ واحدة منهم بمليون - هتكون بتنافس كلّ مسكين معاه مليون واحد فقط جاب بيه نفس الماكينة

-

لكن لو جمّعت ال 10 مليون في ماكينة واحدة - هتصنّع منتجات مش قادر يصنّعها أبو مليون

أو هتصنّع نفس منتجات اللي معاه مليون - لكن بتكلفة أقلّ - فتقدر تبيع أكتر - وتكسب أكتر

-

[#النصيحة\_العاشرة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D8%B4%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R) /

-

وانتا بتشتري الماكينة ذات الطاقة الأكبر - هاتها ب 3 إلى 5 أضعاف قدرتك الإنتاجيّة الحالية

عشان ما تجيش بعد سنة وتلاقي نفسك جبت آخر الماكينة - ومحتاج تشتري ماكينة تانية

كده انتا بتشتّت الفلوس على مكن شكله كبير - لكنّه بعد سنة هتكتشف إنّه كان صغيّر

-

[#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=AZXkCeWfpriY4gMpgQ816nzsa2yyF1-8uS7aeMnSYXAor3WcODyxOs3nj8iV0TbhH5FnhZP5t3zgOqM3oE8YpKhLzObzGZtsQxItFRBELvqnpp4iWKLYtcsAooKd1vOGJ8MlgGjlqBQQiAiKgNYpGc1Jm9s4IgWaLHJvprk-W_zokmaWFzspA08gOtjSc2FP0KE&__tn__=*NK-R)