بسم الله الرحمن الرحيم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته  
خلّينا نتكلّم النهارده عن " أنواع الزباين "  
فيما يخصّ أفكار المشاريع ودراسات الجدوي  
-  
كمدخل أوّل للموضوع  
فيه قاعدة اسمها قاعدة " الجهود المهدرة "  
القاعدة دي بتقول لك إنّ 75 % من مياه الأمطار  
بتنزل علي البحار  
بينما اللي بينزل علي منابع الأنهار بيكون أقلّ  
-  
ده غير اللي بيتشتّت في الغابات  
قبل ما يوصل لمجاري الأنهار  
ده غير اللي بترجع تشربه الأرض  
وغير اللي بيتبخّر  
-  
يعني عمليّا إنتا بيوصلك من مياه الأمطار  
ممكن حوالي 1 % من الأمطار اللي بتسقط فعلا  
-  
أنا أيّام ما كنت باعطي كورسات  
كنت مؤمن بالفكرة دي  
يعني كنت ممكن مثلا تجيلي  
عشر مكالمات طلبات كورسات  
مقابل كورس واحد هيشتغل فعلا  
-  
يعني ناس كتير بتكلّمني عاوزين يعملوا كورس  
وبابقي عارف إنّه غالبا من كلّ عشرة  
فيه اتنين أو تلاتة جادّين  
ومن الاتنين أو التلاتة الجادّين دول  
ممكن واحد بسّ اللي يكمّل في طريق عمل الكورس  
وكنت متصالح نفسيّا مع الحقيقة دي  
والحمد لله كنت موفّق جدّا في مجال الكورسات  
-  
تعالي ندخل للموضوع من المدخل التاني  
فيه حديث بيقول  
" إنّما الناس كالإبل المائة - لا تكاد تجد فيهم راحلة "  
-  
يعني  
زيّ ما كلّ 100 جمل ممكن يطلع منهم جمل واحد  
هادئ وقوي ينفع يبقي راحلة للسفر  
وال 99 جمل التانيين هيتدبحوا ويتاكلوا  
-  
فالناس كده بردو  
من كلّ 100 واحد هتقابله في حياتك  
هتلاقي واحد فقط هوّا اللي ينفع يتعاشر  
وال 99 الباقيين تتعامل معاهم بطريقة  
وإذا خاطبهم الجاهلون قالوا سلاما  
-  
فمن تجربة الكورسات  
والحديث الشريف المذكور أعلاه  
كنت عامل حسابي وأنا بابدأ مكتبي  
إنّه من كلّ 100 عميل هيكلّمني  
فيه 1 فقط هوّا اللي هيكمّل  
وتقريبا دي النسبة اللي حاصلة حاليا فعلا  
-  
لكن الجميل في النسبة دي  
أو بمعني أصحّ الجميل في معرفتي المسبقة بها  
أو بمعني أدقّ توقّعي المسبق لها  
الجميل إنّ ده هوّا السبب الحقيقي في إنّي مكمّل  
-  
يعني  
تخيّل واحد جات له 99 مكالمة  
كلّهم عاوزين يشتروا مكن ويعملوا مشاريع  
وفي الآخر ال 99 شخص دول فكسوا للموضوع  
تخيّل كان ممكن يكمّل ؟!  
طبعا لأ  
أنا بقي بيحصل معايا كده وأكتر وبكمّل  
-  
وإحنا أساسا بنقول للناس دايما الحكمة اللي بتقول  
" إذا كنت في حفرة فتوقّف عن الحفر "  
ودايما بنقول إنّ  
" التراجع عن الخطأ أفضل من التمادي فيه "  
-  
فلو ما كانش عندي المعلومة المسبقة  
بتاعة إنّ من كلّ 100 زبون  
فيه واحد فقط اللي هيكمّل  
كان زماني قفلت من زمان  
-  
غير كده بقي فيه تفصيلة في موضوع الزباين ده  
أو بمعني أدقّ نسبة الزباين اللي هتكمّل الشغل للآخر  
المعلومة دي هي ارتباط التكملة في الصفقة  
بحجم الصفقة  
وده ارتباط عكسيّ  
-  
يعني  
لو واحد فاتح كشك  
بيبيع لبان ومصّاصة بجنيه  
أو كروت شحن ب 10 جنيه  
فلو جاله 100 زبون  
توقّع إنّه هيكمّل الصفقة مع 90 زبون منهم  
-  
لكن  
لو كان الراجل ده بيبيع بيتزا مثلا  
فلو دخل المحلّ 100 زبون  
توقّع إنّ اللي هيبصّ في المنيو ويمشي  
هيكونوا أكتر  
يعني نسبة اللي هيقعدوا وياكلوا ويدفعوا  
هتكون 50 زبون مثلا  
-  
لو صاحبنا ده كان فاتح محلّ ملابس مثلا  
كده لو دخل المحلّ 100 زبون  
فممكن اللي يشتري فعلا يكونوا 25 أو أقلّ  
-  
تخيّل بقي إنّه هيبيع عربيّات  
يبقي من كلّ 100 زبون هيدخل المعرض  
ممكن زبون واحد يشتري  
-  
لو بيبيع شقق يبقي 1 من الألف  
لو فيلات يبقي 1 من ال 100 ألف  
لو قصور يبقي 1 من المليون  
-  
فأنا باعتباري عارف إنّي ببيع حاجة غالية  
فكنت عارف من الأوّل  
إنّه لازم النسبة تكون قليّلة  
-  
لكن الأهمّ بقي  
واللي أنا كنت حريص أتعلّمه خلال السنة اللي فاتت  
هي  
تقسيم ال 99 واحد التانيين  
-  
يعني  
أنا عارف إنّ فيه 99 واحد هيبتدوا المكالمة معايا  
وكلامي معاهم هيكون في الفاضي  
فمهمّ جدّا إنّي أبقي عارف تقسيمتهم  
عشان أنهي الكلام معاهم في اسرع وقت  
بلاش حرق جاز زيّ ما بنقول  
وبالفعل قدرت والحمد لله  
اعمل الخطّة دي علي مدار العام الماضيّ  
-  
الموضوع بيبتدي بخبطة كبيرة مرّة واحدة  
ألا وهي إنّه 90 واحد من ال 99 دول  
لا يخرجوا عن حاجة من اتنين  
إمّا ناس بتحلم أحلام يقظة  
ولا تدرك عن الواقع أيّ شئ  
ده الاحتمال الأوّل  
الاحتمال التاني هو إنّهم يكونوا مفلسين  
مفلسين يعني معاهم 10 آلاف جنيه مثلا  
جنيه ينطح جنيه  
وعاوزين يعملوا مشروع وينافسوا وكالة ناسا  
-  
طيّب والحلّ ؟!  
الحلّ كان إنّي عملت مجموعة اسمها  
" مفاهيم مهمّ’ في البيزنس "  
30 حلقة بيناقشوا معظم الأفكار المغلوطة عند الناس  
زيّ الناس اللي بتحلم أحلام اليقظة دول  
فأيّ حدّ بيكلّمني  
وداخل عليّا الدخلة بتاعة أنا عاوز اعمل مشاريع  
واختراعات وأفشتكانات  
ونخربها بقي  
-  
بقول له  
شوف ال 30 فيديو دول وكلّمني تاني  
من كلّ 100 زبون  
فيه 90 زبون منهم بيشوفوا السلسلة وما يتكلّموش تاني  
وفيه منهم بيشوفوا اوّل حلقتين تلاتة وما يتكلّموش تاني  
ويصرفوا نظر خالص عن موضوع البيزنس ده  
-  
يعني ممكن ناس كتير كانت فاكرة  
إنّي عامل المجموعة دي عشان أجيب زباين  
أبسوليوتلي  
أنا عامل المجموعة دي عشان أطفّش الزباين  
هههههههه  
-  
وده مكسب كبير جدّا ليّا  
لإنّي كنت هاضطرّ أمشي مع كلّ واحد من التسعين دول  
طريق طويل آخره إنّه هتحصل مشاكل بيني وبينهم  
بسبب إنّهم هيبوّظوا الشغل بجهلهم  
وبعد كده يرجعوا يكتبوا ع الفيس  
إنّ محمود مرزوق لبّسنا في الحيطة  
فأنا بريّح دماغي من وجع الدماع  
وبحافظ علي سمعتي من إدّعاءات الجهلاء  
-  
كده عرفنا 90 من ال 100 هيعملوا إيه  
يتبقّي 10  
فيه 5 من ال 10 دول  
بيطيروا في مرحلة الغربلة التانية  
ودول بالمناسبة أظرف مجموعة من ال 100 زبون  
-  
ال 10 اللي عدّوا من مرحلة الغربلة الأولي  
عرفوا إنّ الموضوع بيزنس مش هزار  
وتخطّوا مرحلة الاحلام  
وبقي عندهم مفاهيم واضحة  
زيّ فترة الاسترداد ونقطة التعادل  
و و و  
-  
وعرفوا إنّ الموضوع محتاج مصاريف  
يعني من نصّ مليون وإنتا طالع لو عاوز تشتري مكن  
ومن 3 مليون وإنتا طالع لو عاوز تبني مصنع  
والناس دي خلاص أقرّت بالكلام ده  
وقرّروا يكمّلوا معايا  
-  
دول 10 من 100 خلّي بالك  
والمرحلة الجايّة من الفرز والغربلة  
هتطلّع منهم 5 علي جنب  
ودول أظرف ناس زيّ ما قلت لك  
ليه بقي ؟!  
لإنّ دول الناس اللي عاملين حساب كلّ المصاريف  
ما عدا مصاريف العبد لله  
-  
تلاقيه ما عندوش مانع يشتري أرض بخمسة مليون  
ومكن بتلاتة مليون  
وتراخيص وخلافه ومواد خام وأجور عمّال بمليون  
ويسيب مليون في جيبه سيولة  
-  
كده دخلنا في عشرة مليون بالمستريّح  
حلو كده ؟!  
لا مش حلو  
ما لسّه فيه عشر قروش هياخدهم العبد لله  
لا  
ييجي عند العشر قروش بتوع قرمط ويحرن  
ههههههه  
عاوزني أشتغل معاه شلّيطي ملّيطي  
ههههههههه  
-  
طبعا هوّا اللي عاوز كده  
مجرّد أحلام وطموحات يعني  
وده حقّه طبعا  
لكن أنا باقتل الطموحات والأحلام دي  
في تاني مرحلة علي طول بعد الفيديوهات  
في المكالمة التانية مجرّد التلميح بكلمة  
" أتعاب المكتب "  
بتكون كفيلة بفرز 5 زباين من العشرة  
-  
طبعا أنا بابقي متوقّع ردود الأفعال دي  
الناس بتبقي متخيّلة إنّ اللي هيعمل الدراسة ده  
هيعمل حاجة تافهة  
وبناءا عليه يبقي ياخد فلوس علي إيه ؟!  
-  
وانا ما بردّش علي الفكرة دي بعصبيّة خالص  
بمنتهي البساطة انا بقول إنّ الدراسة فعلا حاجة تافهة  
ومالهاش لازمة يا فندم  
اشتغل من غيرها  
او اعملها إنتا لنفسك  
بسّ خلاص خلاويص  
وتسيبه يفرك مع نفسه  
-  
أو  
سيبه يشتغل من غير دراسة فعلا  
أو يعملها لنفسه  
ولمّا المصنع اللي هيبنيه هيوصل لحيطة سدّ  
يبقي ييجي يطلب منّي أشوف له حدّ يشتريه  
واللي كان هيدفعهولي أتعاب للدراسة  
هيدفعهولي سمسرة للبيع  
-  
البيزنس مش بالعند  
إوعي تفتكر إنّك هتعاند السوق فهتكسب غصب عنه  
وأنا عاوز عشرة يكتّفوني والكلام ده  
وحصوة في عين اللي شافك ولا صلّاش ع النبي  
إحنا مش داخلين مولد  
البيزنس يفرمك عادي زيّ ما بيفرم ناس كلّ يوم  
-  
فلو عاوز تتناصح وتشتغل سفلقة بدون ما تصرف  
براحتك  
كمّل يا بطل  
بسّ البطولة فعلا إنّك تكمّل للآخر  
المجد للنهايات - فالبدايات كلّها جميلة  
-  
ممكن صاحبنا ده يقول  
ما النت مليان دراسات جدوي ببلاش  
وأنا بمنتهي البرود بقول له  
نقّي يا فندم أحسن دراسة فيهم واشتغل بيها  
ربّنا يوفّقك بسرعة  
-  
لكن فيه حدّ ظريف بقي يقوم يعمل إيه  
شيطانه يسوّل له إنّه هيسرسبني في الكلام  
وياخد منّي الداتا بالدهلكة  
ههههههههه  
بيبقوا دمّهم زيّ العسل  
دحلاب كده دحلاب  
هههههههههههه  
-  
حاجة كده عاملة زيّ الأمّ اللي تاخد ولادها التلاتة  
وتروح لدكتور الأطفال  
تقطع كشف واحد لعيّل واحد منهم  
وتخشّ بالتلاتة للدكتور  
أصل لو سابت الاتنين التانيين برّا هيبهدلوا العيادة  
دول عفاريت وأنا عارفاهم  
-  
تدخل للدكتور  
خير يا حاجّة  
الواد الأوّلاني بيسهل يا دكتور  
الدكتور يكشف ع الواد الأوّلاني  
تقوم قارصة الواد التاني في لباليبه  
الواد يزعق  
فتقول له الحق يا دكتور  
الواد التاني بقاله تلات أيّام بيعيّط  
يا سلام يا حاجّة  
وإنتي كنتي ناسية من تلات أيّام  
وجايه تفتكري دلوقتي  
مالك يا ابني  
ييجي الدكتور يكشف ع الواد التاني  
تقوم نافضه الواد التالت باللكّاميّة في وشّه  
الواد ياخد البوكس علي خوانة  
يتفتح ف العايط  
الحق يا دكتور  
والواد التالت بيعيّط بقاله أسبوع  
-  
وفي الآخر تبقي عاوزه الدكتور  
يكتب لها علي حاجة تطوّل شعرها  
وتفكّ الحسد وتجلب الحبيب  
هههههه  
-  
هل إنتا متخيّل إنّ الدكتور  
ما بيبقاش هارش السيناريو ده من الاوّل  
دي اللي قاعدة بتقطع الكشف برّا بتبقي عارفه  
يا راجل ده بوّاب العمارة اللي فيها عيادة الدكتور  
بيبقي فاهم الحركة دي والستّ معديّة قدّامه بالتلات عيال  
-  
فإنتا متخيّل بقي إنّك هتكلّمني في التليفون  
وهتخطفني في الكلام  
وهتاخد منّي اللي إنتا عاوزه بالطريقة دي ؟!  
طب مش عاوزني أحاسب لك ع المكالمة طيّب  
المرّة الجايّة ابقي رنّ بسّ وأنا هاطلبك أنا  
ههههههه  
-  
إحنا في سوق كوميدي الحقيقة  
تخيّل واحد بيكلّمك  
عاوز ينافس أبو العينين وفريد خميس وفرج عامر  
وهوّا عاوز ياخد منّك الداتا عن السوق بالطريقة دي  
-  
فيه حد تاني ظريف قوي بردو يقول لك إيه  
إحنا نبدأ بسّ ونشتغل  
ولمّا تيجي أرباح أعطيك أتعابك  
ههههههههه  
يعني يبقي ابني علي حجري وادوّر عليه ؟!  
-  
فأنا من أوّل لمحة  
باعرف منها إنّ الشخص ده مش سالك  
باقفل الموضوع فورا  
-  
المشكلة الأهمّ بقي في الناس دي  
الناس اللي مش سالكة يعني  
المشكلة الأساسيّة هيّا إنّي لو كمّلت معاهم فعلا  
هيقفش في ربع الطريق  
-  
لو عصرت علي نفسي لمونة  
وكمّلت معاه علي عشم إنّ المشروع هيكمل وآخد اتعابي  
هيقفش تاني في نصّ الطريق  
-  
لو استحملته عشان آخد اتعابي بعد ما المشروع يكمل  
هيقفش في آخر الطريق  
-  
هتقول له ما المشروع كمل آهو - فين أتعابي  
هيقول لي كلتها العصفورة  
طبعا اللي فات ده سيناريو خيالي  
أنا مش هاعصر لمون لا في ربع المشروع ولا في نصّه  
ولا في أوّله حتّي  
أيّ حدّ بيبان منّه أيّ بوادر نقص ما بكمّلش معاه  
المثل بيقول لا تعمل العبيط ولا تخلّي العبيط يعملك  
والحكمة بتقول إنّ رزق النصّاب من جيب الطمّاع  
فخلّي ليك إنتا العشر عصافير اللي ع الشجرة  
واعطيني عصفورا واحدا في اليدّ  
-  
الجدير بالذكر إنّي عندي بردو  
الطرق اللي باستفزّ بيها اللي مش سالك  
-  
يعني  
ما فيش حدّ هيدخل عليك كده من الأوّل  
بحركات الناس اللي مش سالكين  
لكن أنا باستفزّ فيه عدم السلكان اللي جوّاه  
فبيطلع بسرعة جدّا  
بيتكشف بسهولة يعني  
-  
وهنا بيبان نوع تاني من الزباين  
ألا وهو " اللي حبّ ولا طالش "  
-  
يعني  
هوّا مش ناوي ينصب عليّا ولا حاجة  
هوّا فعلا ما معاهوش ما يبدأ بيه مشروعه  
بسّ بردو مصمّم يبدأ مشروعه  
ومتخيّل إنّ أنا دوري هوّا إنّي أقف معاه وأساعده  
-  
ههههههه  
إنتا تشوف حدّ يساعدنا إحنا الاتنين يا حاجّ  
إنتا فاكر إنّي شغّال في الصندوق الاجتماعيّ ؟!  
-  
بالمناسبة  
إنتا حتّي لو رحت للصندوق الاجتماعيّ  
مش هيعطوك حاجة  
دول تروح لهم لمّا يبقي عندك مصنع شغّال  
وكلّ ورقه وتراخيصه سليمة  
وإنتا عاوز توسّع نشاطك  
-  
قوم همّا يضمنوك عند البنك  
إنّك تجيب مكن بما لا يتعدّي مليون جنيه مثلا  
وتسدّد علي فترة محدّدة  
مش جمعيّة خيريّة هيّا يعني  
-  
لكن عاوز تروح كده ما فيش معاك إلا فكرة  
وتلاقي حدّ يتبنّاك إنتا وفكرتك ؟!  
انسي يا حاجّ  
ما كانش حدّ غلب  
-  
فأنا ساعة ما بقفش اللي عاوز دعم ده  
بوضّح له الأمور بسرعة  
قبل ما يتعشّم بزيادة يعني  
-  
الأظرف من اللي فاتوا بقي  
هوّا اللي بيقول لي إيه   
شاركني في الأرباح  
يا حلاوة  
هههههههههه  
عشّمتني بالحلق خرّمت أنا وداني  
-  
ده تلاقيه يقول لك إيه  
إحنا نشتغل مع بعض  
ويكون لك نسبة من الأرباح  
أرباح إيه يا مولانا  
إيش حال لو ما كنتش أنا عامل لك حلقة كاملة  
عن مراحل المشروع الخمسة  
ومراحل المنتج الخمسة أو دورة حياة المنتج يعني  
وقايل لك إنّ المشروع في مرحلة التأسيس  
بيكون بيخسر لمدّة سنتين تلاتة  
بتكون بتصرف علي الإنشاءات وشراء الماكينات والدعاية  
وشراء الخامات وأجور العمّال في مرحلة التشغيل الأولي  
أو ما يسمّي بدورة رأس المال العامل الأولي  
-  
يعني أنا عارف - وعرّفتك  
إنّه أيّ مشروع بيخسر في أوّل سنتين تلاتة  
أشتغل أنا معاك بنسبة من الأرباح  
اللي مش هتيجي لمدّة سنتين تلاتة  
يعني أنا مش هاخد حاجة  
وأوّل ما الأرباح تبتدي تيجي  
ألاقيك بتقول لي أمّك في العشّ ولا طارت  
عبيط أنا يعني ؟!  
-  
ثانيا هل أنا هاجي بقي أراقب حساباتك يوم بيوم  
أسيب شغلي وآجي أقعد لك علي باب المصنع  
أشوف بعنا بكام النهارده وكسبنا كام وخسرنا كام  
-  
ثالثا وده الأهمّ  
ما ينفعش حدّ يتحمّل مسؤوليّة خسائر مؤسّسة  
هو لا يملك قرارا فيها  
-  
يعني  
هل أنا هكون شريك في الإدارة  
طبعا هيقول لك دا إنتا الخير والبركة  
والشركة شركتك في أيّ وقت  
-  
طيّب  
أنا عاوز أبيع الشركة  
إيه ؟!!!  
ده هيكون ردّ فعله طبعا  
-  
أمّال كنت بتقول لي إنّي ليّا حقّ في الإدارة إزّاي  
يعني بكلمات أخري  
فيه قاعدة في الإدارة اسمها  
" ارتباط المسؤوليّة بالسلطة "  
عشان أنا أكون مسؤول عن خساير الشركة  
يبقي لازم يكون ليّا سلطة عليها  
كان يمكنني باستخدام هذه السلطة  
أن أمنع وقوع هذه الخسائر  
-  
فإذا أعطيت لك هذه السلطة  
وأنت لم تستخدمها - ثمّ خسرت الشركة  
فأنت شريك في الخسارة  
لكن  
أن تكون الدفّة في يد شخص آخر  
فهو - وهو فقط - المسؤول عن الخسارة  
-  
رابعا من أسباب رفضي الدخول في شراكات  
أنا مكتب المفروض يكون عندي مثلا 100 عميل بتابعهم  
لو تفرّغت للإدارة مع واحد منهم  
فده هياخد مثلا ربع طاقتي ع الأقلّ  
يعني لو اتفرّغت ل 4 منهم يبقي هطفّش ال 96 التانيين  
-  
طيّب  
إيه الأفضل بالنسبة لي  
أن أكون مستشارا ل 100 عميل  
باكسب من كلّ عميل ألف جنيه مثلا  
أم أن أكون شريكا لأربعة عملاء  
باكسب من كلّ عميل 10 آلاف جنيه  
ببساطة أن أكون مستشارا أفضل من أكون شريكا  
-  
وبالمناسبة أيضا هذا أفضل للعملاء  
لأنّي باعتباري شريكا ل 99 عميلا آخرا غيرك  
فأنا أفتح لك قناة اتّصال ب 99 مصنع في مجالات مختلفة  
يعني بمجرّد احتياجك لشئ ما من أيّ مصنع منهم  
فستكون لي سلطة أن أوفّر لك احتياجاتك هذه قبل الآخرين  
فهل هذاأافضل لك  
أم أنّ الأفضل لك أن يكون لي قنوات اتّصال  
مع ثلاثة شركاء آخرين فقط ؟!  
-  
فعمليّا  
أن أشاركك باعتباري مستشارا لك  
هو خير ( لك )  
من أن اشاركك بشكل مباشر في الملكيّة والإدارة  
-  
كده يبقي 95 زبون من 100 زبون  
لم يصلوا أصلا لمرحلة إنّهم يقابلوني  
-  
ندخل بقي علي المقابلات  
مبدئيّا المقابلات دي هتتعمل مع الناس اللي وافقت تدفع  
وأوّل دفع بيدفعوه بيكون في المقابلة الاولي !!!  
ما هو أصل ممكن ناس كتير تقول لك ما عنديش مانع أدفع  
وتيجي تقول له طيّب المقابلة بعشر قروش  
يقول لك طيّب  
وما يتكلّمش تاني  
-  
وبكون عامل حسابهم بردو  
وبيطيروا مع الخمسة اللي طاروا في المرحلة اللي فاتت  
لكن الخمسة المتبقيين بيدفعوا من أجل المقابلة الأولي  
اللي اسمها مقابلة التعارف  
ودي مقابلة بتحكي لي فيها مشروعك  
مجرّد حكاية فقط  
وممكن جدّا أقول لك آسف مش هقدر أساعدك  
وكده بتكون فلوس المقابلة مستحقّة  
الفلوس دي مقابل إنّي عطّلت نفسي عشان أقابلك  
مش مقابل خدمة محدّدة هقدّمها لك في المقابلة  
فكده اتبقّي من ال 5 دول الواحد فقط اللي هيكمّل للآخر  
-  
أخيرا  
فيه نوع معيّن من الزباين فقط  
هوّا اللي ممكن أعمل له المقابلة الأولي مجّانا  
وده بيكون الزبون الثري جدّا جدّا  
أو اللي عنده مصنع كبير جدّا   
فاللي زيّ ده باشتغل معاه بطريقة  
" قدّم السبت تلاقي الأحد "  
-  
يعني  
ممكن تعزّزي عليه وعدم مقابلته المقابلة الأولي مجّانا  
أو أن أقوق له أنّ المقابلة بمقابل  
ممكن الدخلة دي تطفّشه  
-  
بالمناسبة أنا بالنسبة لي ما عنديش مانع  
إنّ الزبون العادي يطفش  
لكن  
لو الزبون ثري جدّا أو مصنعه كبير  
فبكون حريص إنّه ما يطفشش بسهولة  
-  
لكن  
الغلط هنا فين  
الغلط هنا هوّا إنّك تقدّم السبت والأحد  
والإثنين والثلاثاء والأربعاء والخميس  
وتنتظر الجمعة  
ساعتها هيقول لك " الجمعة أجازة "  
-  
فيه مثل بيقول  
" طلب الغني شقفة - كسر الفقير زيره "  
يعني  
بمجرّد ما الغني بيطلب من الفقير أيّ حاجة  
بتلاقي الفقير بيسارع في إعطائها للغني  
-  
وده له سبب من اتنين  
إمّا شعور داخلي عند الفقير  
إنّه الغني ضعف قدّامه واحتاج له  
فبيكون الفقير عاوز يشبع الشهوة دي جوّاه  
شهوة إنّ الغني احتاج له  
وهوّا كان في موقف الفوقيّة اللي بيساعد منّه الغني  
-  
كقول عنترة  
ولقد شفي نفسي وأبرأ سقمها - قيل الفوارس ويك عنتر أقدم  
-  
فعنترة لأنّه كان ذليل بين قومه  
كان بيحبّ جدّا لما كرام القوم في المعركة يستنجدوا بيه  
-  
السبب التاني اللي يخلّي الفقير يبادر بمساعدة الغني مجّانا  
هوّا عشم الفقير في إنّ الغني  
هيردّ له المساعدة دي بأضعاف أضعافها  
وده عشم إبليس في الجنّة  
-  
الغني بيبقي متصوّر إنّ اللي الفقير عمله ده عادي  
وممكن يبص له علي إنّه انتهازي  
وطمعان في العشر أضعاف دول  
وممكن ببساطة الغني " ما ياخدش باله "  
من مساعدة الفقير ليه  
-  
وبناءا عليه  
أنا لمّا بقدّم السبت  
بابقي واخد بالي جدّا من إنّي أقدّم " السبت فقط "  
وبكون حريص في السبت ده  
إنّي أوضّح لصاحب الشركة إمكانيّاتي أنا  
مش إنّي أعطيه حلول لمشكلته  
-  
لأنّه ممكن يكون عنده  
أو غالبا بيكون عنده  
من الذكاء  
ما يكفيه لأنّه ياخد أطراف خيوط الحلول منّي  
ويكمل هوّا  
-  
فأنا لمّا بكون رايح السبت بدون مقابل  
بابقي رايح لحسابي أنا - مش لحساب العميل  
لأنّ العميل أصلا ما دفعش حاجة عشان ياخد ليها مقابل  
فأنا بكون رايح بغرض إقناعه بيّا أنا شخصيّا  
وبغرض إنّ الأحد وباقي الأسبوع يكون بمقابل  
-  
فيه ناس بقي بيكونوا من أسوء أنواع العملاء  
الناس دي بتفكّر كالآتي  
هوّا محمود طلب 10 قروش  
فأنا لو قعدت أسبوع ولا أسبوعين  
اتقل عليه وما اكلّموش  
هوّا هيتّصل بيّا ويعطيني خصم  
ويقول إنّه هيعمل الدراسة بسبع قروش  
ده أسوء نوع من العملاء  
-  
وباتعامل معاه كالآتي  
لا أتّصل بيه مطلقا  
فممكن بعد أسبوع واتنين وتلاتة  
هوّا اللي يتّصل تاني  
علي عشم ينزّل السعر من 10 قروش ل 7 قروش  
وقتها بقول له للأسف السعر زاد ل 12 قرش  
عاجبه عاجبه مش عاجبه براحته  
-  
أخيرا  
ممكن حضرتك تسأل وتقول  
يعني إنتا كلّ حاجة بتعملها  
بتعملها بفلوس  
ما فيش حاجة مجّانيّة  
-  
والإجابة لأ طبعا  
أوّلا  
عندك سلسلة الفيديوهات بتاعة  
" مفاهيم مهمّة في البيزنس "  
هسيب لك اللينك بتاعها في أوّل تعليق  
ودي مجّانيّة طبعا  
-  
ممكن تبقي شايف إنّها عادي إنّها تكون مجّانيّة  
إنتا حرّ  
بسّ أنا أتحدّاك تحصل علي المعلومات اللي فيها  
بشكل مجّاني من أيّ مصدر آخر  
-  
ثانيا  
بالنسبة للطلبات والأسئلة  
فأنا باقسم طلبات الناس منّي لثلاثة أنواع  
1 - سؤال  
2 - استشارة  
3 - دراسة  
-  
السؤال ده بيكون إنّ حدّ يسألني عن حاجة  
أو عن معلومة أنا عارفها  
والمطلوب هوّا مجرّد الإجابة علي السؤال  
-  
ففي الحالة دي بجاوب وخلاص  
بدون التطرّق لأيّ كلام عن الفلوس  
-  
وعادة الناس اللي بتسأل الأسئلة دي  
بتكون ناس بسيطة  
من نوعيّة الناس اللي فاتحة ورشة مثلا  
وعندها مكنة مش عارف إيه  
مكبس صغيّر مثلا  
وعاوز اسطمبة كذا هتركب عليه  
فبقول له الاسطمبة هيا اللي هتنفعك  
أو بلاش اسطمبات  
أو روح لفلان بيعمل اسطمبات كذا  
وهكذا  
-  
الطلب التاني بيكون الاستشارة  
ودي عبارة عن سؤال   
لكنّه محتاج لدراسة قبل ما يتجاوب عليه  
-  
ففي الحالة دي  
بقول إنّ دي استشارة بعشر قروش  
يعني مثلا واحد عاوز يشتري مكنة حقن  
ما ينفعش ده أقول له اشتري ماركة كذا  
أو قوّة المكنة تكون كذا  
لا طبعا  
ده محتاج دراسة للسؤال والبدائل المتاحة  
فدي اللي بسمّيها استشارة  
وبتكون بمقابل طبعا  
-  
الطلب التالت هوّا دراسة الجدوي  
ودي بتكون لمصنع مثلا مش لمجرّد مكنة  
-  
المشكلة بتحصل لمّا صاحب الطلب  
يخلط الأمور ببعضها  
خصوصا لو كان الخلط ده عن سوء نيّة  
-  
يعني يعتبر إنّ دراسة الجدوي دي  
زيّها زيّ الاستشارة  
ممكن تخلص في أسبوع  
-  
سوء النيّة يبان إمتي  
يبان لو بعت له فيديو دراسات الجدوي  
فشافه وفهم محتواه  
ورجع بردو بكلّ برود يقول لك  
ما هي تخلص في أسبوع بردو  
كده يبقي بيستهبل  
-  
أو يعتبر إنّ السؤال بتاع  
عاوز أشتري مكنة بمليون جنيه  
زيّه زيّ السؤال بتاع  
عندي مكبس صغيّر وعاوز اعمل له اسطمبة  
ويعتبر إنّ الإجابة عليه هتكون في التليفون  
-  
وسوء النيّة يبان لمّا توضّح له إنّ المكنة دي  
ممكن سعرها يوصل لتلاتة أربعة مليون جنيه  
فيقول لك إنّه عارف كده  
ويبقي منتظر الإجابة في التليفون بردو  
وبشكل مجّانيّ بردو  
-  
ده علي أساس إنّه لو خد الإجابة من التليفون  
وراح اشتري المكنة بناءا علي ترشيحي ليها  
وطلعت المكنة مش مناسبة ليه  
علي أساس إنّه ساعتها هيسكت  
مش هيفتح زوره من هنا لبور سودان  
ويحكي قصّة المهندس النصّاب  
اللي قال له علي نوع مكنة في التليفون  
وهوّا راح اشتراها واتضحك عليه فيها  
-  
فاللي زيّ ده طبعا ما بردّش عليه  
إلا لمّا يخضع لموضوع الاستشارة والأتعاب  
ويعرف إنّ السؤال ده محتاج دراسة  
قبل ما يتجاوب عليه  
عشان ساعتها أكون مسؤول عن نتيجة الدراسة  
أو الاستشارة اللي هقدّمها  
-  
فدي كانت الخطّة اللي أنا باستقبل بيها  
وبافرز بيها المكالمات الواردة لي  
علي رجاء إنّ حد من الناس  
اللي فاتحين مشاريع مشابهة لمشروعي  
يستفيدوا بيها إن شاء الله