[#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=AZXRUaKjiFXUkT_uytygW0M3eNl7LrX69P5xdkavyECmPOrLTbRDBGc_476Blx1bTTOajiHn9QmAnicdKerTeg9k9ZYPzYLuTFyUs-tmAU_sWwEcvZRsnxKmIzHSXFN_3inuKW7aJFmFs9Y_zcwR3fUAm5p193nE6XQWVtLNwG2jZ7dePqrx9T24VFK32GYITq4&__tn__=*NK-R)

-

إبدا بيزنسك بالخدمات - واصنع ثروتك بالمنتجات

-

الخدمات مسؤوليّتها محدودة - ومش محتاجة موظّفين كتير - ولا معدّات طبعا

لا ليها مخزون تخاف عليه - ولا هتنتجها وتتعسّر في بيعها

-

وتقدر تعتمد فيها على العمل بشكل حرّ - بدون مقرّ

تقدر تعتمد على الفريلانسرز - مش محتاج موظّفين

-

أخيرا - الخدمات هتعمل لك إسم وسمعة - ودايرة علاقات كبيرة

-

لكن !!

الخدمات لا تصنع الثروة

ليه ؟!

ببساطة لأنّها غير قابلة لل scaling

يعني ما تقدرش تضاعف مبيعاتك مرّات ومرّات

-

بينما ده متاح في المنتجات - الموضع مش أكتر من إنّك بترفع سمّاعة التليفون على المورّد اللي كان بيبعت لك 100 كرتونة - تقول له ابعت 200

ولو السوق طالب 1000 - هتشتري الألف وتبيعهم - أو هتصنّعهم

الموضوع محتاج شطارة في التسويق والبيع - فتقدر تضاعف مبيعاتك

-

لكن - في الخدمات - المبيعات لو اتضاعفت أصلا هتعمل عندك ضغط شغل ما تقدرش تلاحق عليه

-

المنتجات تقدر تعمل فيها تفويض بشكل أفضل من الخدمات - لإنّ الخدمات بتكون مرتبطة غالبا بشخص الشخص اللي بيقدّمها - أنا عاوز المحامي ده بعينه - أو المبرمج ده بعينه

لكن المنتجات مش كده

فالتفويض ده بيعمل لك السكيلنج اللي انتا محتاجه لصناعة الثروة