السر هنا هو إن طريقة التنفيذ القديمة هتكون حاربت بالنيابة عنك في معركة صناعة ملايين العملاء في الماضي

فتدخل الطريقة الجديدة لتبيع لملايين العملاء من أول يوم

.

بينما ابتكار شيء جديد بالمرة يعني أنك ستحارب حرب اكتساب العميل الأول ثم العميل الثاني

وبعد سنين قد تكون لم تصل للبيع لأول مليون عميل

.

التليفون التقليدي هو سبب بيع ملايين النسخ من التليفون المحمول

والتليفون المحمول هو سبب بيع ملايين النسخ من تليفونات اللمس

.

تخيل أنه لم يكن في تاريخ البشرية شيء اسمه تليفون . وأننا أول ما اخترعنا التليفونات . اخترعنا المحمول . كم من الوقت كان سيحتاج المحمول ليألفه الناس ؟!

.

النظرية دي عشان تحصل في أفضل حالاتها . المفروض تدخل في مود ( الاستبدال )

.

يعني مش بس نقدم طريقة جديدة لاستخدام المنتج القديم

ولكن . نشجع الناس على التخلي عن المنتج القديم أصلا

.

يعني لو عندك ١٠٠ مليون مواطن كل واحد معاه تليفون محمول

فأنا مش عاوز ٩٠ مليون منهم يكتفوا بالمحمول

و ١٠ ملايين فقط يشتروا موبايل تاتش

أنا عاوز أقنع ال ١٠٠ مليون ( يستبدلوا ) التليفون العادي بالتليفون التاتش

.

الإقناع ده ممكن يحصل بدون أي إجبار

وده من خلال ( الموضة )

.

إني أنشر فكرة إن اللي لسه شايل تليفون بزراير ده طحش أساسا . ولسه ما خدش الابتدائية

.

فيه إعلان بييجي واحدة بتقول للتانية إنتي بتنضفي بإيه ؟

فقالت لها بالكلور

فالممثلة ردت عليها وقالت لها ( كلور ! )

.

نغمة صوت الممثلة في كلمة ( كلور ) دي كلها احتقار

يعني كان ناقص تتف عليها

.

ده مقصود طبعا

وممكن مخرج الإعلان دا خلى الممثلة تقول كلمة كلور دي ١٠٠ مرة لحد ما يوصل لنغمة الاحتقار دي

أنا عاوز اللي تسمع الكلمة دي تحس إن اللي بتستخدم الكلور دي أحقر إنسانة في الدنيا

.

الموضوع ممكن يتطور شوية . فينتقل من الإقناع . لنوع من الإجبار

.

شركة زي ميكروسوفت مثلا لما تعلن إنها هتوقف تحميل أي تحديثات لنظام التشغيل windows 7 مثلا

فتجبرك تشتري windows 8

.

شركة زي آبل لما تغير سوكت الشاحن مثلا . فتجبرك تشتري الشاحن الجديد

وبعدين تنزل لك موبايل من غير سوكت أصلا !

فتجبر ملايين الناس يشتروا شواحن لا سلكية

هوا ده

.

وعلى مستوى الدول . فالدول تقدر تعمل ده بشكل إجباري

زي مثلا إنها تلزمك تستبدل سيارتك الحالية بسيارة تعمل بالكهرباء . وإننا مش هنجدد التراخيص لسيارات الوقود تاني

.

أنا شخصيا مقتنع إن موضوع السيارات الكهربا ده غرضه تجاري . تخيل العالم وصل لإن كل الناس عندها عربيات . ناكل عيش منين احنا ؟!

ناخد الفلوس من جيوب الناس ازاي

ولا نسرق

ولا نسرق بقى

.

يبقى طلع لهم إن سيارات البنزين دي هيا اللي خرمت الأوزون . واجبرهم يشتروا عربيات كهربا

شوف لي أي طريقة ألم بيها فلوس من جيوب ال ٨ مليار بني آدم دول يا ابني

.

البلاستيك خلاص دخل في كل تطبيقات الحياة

طيب الزلاحف بتموت في المحيط . سك لي يا ابني ع البلاستيك . وطلع تكنولوجيات جديدة عشان الناس تشتري منتجات جديدة

.

وييجوا بعد ١٠٠ سنة يرجعوا العربيات العادية والبلاستيك تاني

.

العربيات الكهربا بدأ تطويرها مع العربيات العادية بالمناسبة

لكن وقتها كانوا عاوزين يسوقوا للبترول

فعطلوا التطوير في مجال سيارات الكهربا

وعشنا قرن كامل مع السيارات اللي بتشتغل بالوقود

.

دلوقتي خلينا نغير

وكمان ١٠٠ سنة خلينا نغير تاني

واحنا ورانا غير الناس دي ناخد فلوسهم

.

المهم

سيبك من كل ده

شوف انتا ممكن تعمل دة في شغلك ازاي