[#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=AZUguKAVApRw8FIoVd33Ea8PVVOx14HgQ8K69sUBypwH50NZVqsNuFf75XEAS_MYnuGiFl2RXghuvTt3ovml4HjGiHvoR22FezSgDo3lLZe8futN3Ia9ZbuzVN9n8ugBwNHnVY8W2p6HmBQZlWuKR1Quy0TJjw8UwCLAg6wV-B4HbxoBY_fOfq6OU4pdeTeCwJSbUEjQrbY3oWXwPOBcYK_q&__tn__=*NK-R)

.

هتعمل فلوس . لما أهم حاجة في مشروعك هتكون ( إزاي نبيع المنتج كتير . وبسرعة )

.

طول ما انتا في مرحلة تحسين المنتج . فانتا مش في مرحلة الفلوس

.

فيه فلوس بتيجي . بيتصرف منها جزء كبير على تحسين المنتج

.

فيه انشغال بتحسين المنتج . فمش لاقيين وقت نبيع فيه المنتج

.

فيه انشغال بتحسين المنتج . فمش عارفين نبيع المنتج كتير

.

فيه شكاوى من المنتج . فمش قادرين نبيع المنتج بسرعة . كل بيعة بتتكعبل بالشكاوى

.

وبناءا على الشكاوى دي . فلو بعنا المنتج كتير . هتيجي شكاوى أكتر . فاحنا محجمين البيع لحد ما نظبط الخلطة

.

طول ما انتا في المرحلة دي . عمرك ما هتعمل فلوس

ممكن تبيع . لكن مش هتعمل فلوس

.

وفلوس يعني فلوس

.

يعني . عشان اعطيك أرقام . فكلمة فلوس معناها صافي أرباح سنوية بعشرات الملايين

يعني مبيعات سنوية بمئات الملايين

الكلام بالجنيه

.

الشركات العملاقة في العالم كلها هتلاقيها مش متمحورة حول منتجها

ولكنها متمحورة حول بيع منتجها بكميات كبيرة

لكن المنتج نفسه . خلاص

.

طبعا فيه ناس فهمت البوست إني بقول المنتج مش مهم

فدول خدوا بلوك طبعا

إحنا لسه هنوجع في قلبنا مع الأغبياء

.

الغبي عقله ما يقدرش يشوف درجات الألوان في الكلام

لو قلت له ( المنتج مش أهم حاجة )

هيفهم إن ( المنتج مش مهم )

.

طيب ازاي نفهمه إننا نقصد إن المنتج مهم بس مش هوا الأهم ؟!

إعمل له بلوك

.

لو قلت له ( هتعمل فلوس ) . مش هيسمعها

.

هوا هياخد جملة إن المنتج مش مهم . ويتنح قدامها

.

طيب ازاي أفهمه إن البوست بيتكلم عن مرحلة ( عمل الفلوس ) ؟!

إعمل له بلوك

.

الشركات الكبيرة تخطت مرحلة ( المنتج ) . ودخلت في مرحلة ( إدارة المنتج ) . ومن هنا بتحصل تراكمات الثروة

.

أوبر مثلا ما بتهتمش بصيانة العربيات اللي بتشغلها

لإنه أساسا . أوبر ما عندهاش عربيات حضرتك

.

أوبر . بتبيع خدمة ربط حضرتك بسائق العربية . بسرعة . وكتير

.

دانون مثلا . شركة ألبان عملاقة . ما عندهاش أبقار

ليه ؟! وإيه علاقة الأبقار باللبن حضرتك ؟!

مش انتا عاوز لبن . خد لبن . بتسألني عن الأبقار ليه ؟!

حضرتك عاوز تشتري أبقار من دانون ؟

.

أمازون مثلا . ما عندهاش سوبر ماركتات

.

شركات السياحة . ما عندهاش طيارات

حضرتك عاوز طيارة . ولا عاوز تسافر

.

أير بي إن بي . ما عندهاس فنادق . حضرتك عاوز فندق . ولا عاوز تنام

.

فطول ما حضرتك في مرحلة المنتج . إنتا في خناقة المنتج . مش خناقة الفلوس

لو عاوز توصل لمرحلة الفلوس . حول اهتمامك لازاي تبيع المنتج بسرعة . وكتير

.

إزاي ؟!

لا دا سؤال ما يتسألش

كل واحد ومشروعه

وهتاخد سنين عشان تعمل ده

.

لو سمعت كلمة ( ثروة ) . فدي غير كلمة ( ربح )

.

لو اشتريت حاجة بجنيه وبعتها بجنيه وشلن . فانتا حققت ربح

لكن . حققت ثروة . يعني حققت ربح بعشرات الملايين سنويا . صافي ربح

.

فلو سمعت كلمة ( ثروة ) . فاعرف إننا بنتكلم عن سنين . وعن عصر دماغ

عصر دماغ . مش عضلات

العضلات في مرحلة المنتج

.

وتفهم من كلامي . إنك لازم تحط إطار لتحسين المنتج . ما يبقاش تحسين المنتج دا هدف مفتوح لما لا نهاية

.

يعني ما احسنش المنتج ؟!

بلوك

.

لازم توجه اهتمامك لبيع المنتج كتير . وبسرعة

ودا مش هيحصل إلا ب ( سيستم )

.

طاب واعمل السيستم ازاي ؟

دا شغلك

.

طاب منتجي لسه فيه مشاكل

يبقى الكلام مش ليك

.

طاب أنا عاوز اعمل ثروة دلوقتي

مش هتعرف

.

الثروة هتيجي لما تخلص مرحلة المنتج

وتعمل سيستم

يخليك تبيع المنتج كتير وبسرعة

.

وقتها مش مهم تكون بتصنع المنتج

مش مهم حتى تكون بتملك المنتج

.

صاحب الطابونة . ما بيخبزش العيش بنفسه

.

وصاحب مطعم البرجر . بيشتري العيش من طابونة

.

وشركة طلبات ما عندهاش مطاعم

هيا بتوصل لك البرجر على موتوسيكلاتها

.

أقول لك . شركة طلبات . ما عندهاش موتوسيكلات

.

واقول لك . المطعم اللي عمل البرجر . ما عندوش مطعم . دا بيعمل البرجر في مطابخ مركزية بتعمل له ولغيره

.

مش الفيسبوك اللي كتب البوست ده