معظم تقييماتك لمردودات مجهودك

هي تقييمات خاطئة

ما لم تأخذ في الاعتبار فيها المردود بعيد المدى

-

يعني

أبسط مثال

البوست اللي حضرتك بتقرأه دلوقتي ده

لو نتج عنّه مثلا إنّ 5 عملوا لايك للصفحة

فده تقييم خاطئ لمردود البوست ده

-

المردود الصحيح هو

حساب يا تري ال 5 اللي عملوا لايك دلوقتي

كام واحد منهم ممكن يكلّمني علي شغل

كمان سنة أو سنتين

-

خد الكلام ده واسقطه علي أيّ حاجة بقى

-

إيه سبب كتابة البوست ده ؟

السبب هو إنّي شغّال علي دراسة ما حالا

وكنت عامل حسابي إنّ مبيعات أوّل سنة

هتكون مثلا 10 آلاف وحدة

-

فقلت لنفسي لأ

خلّيها أوّل سنة 5000 وحدة فقط

لسّه الناس في أوّل سنة ما تعرفش المصنع

فخلّينا نحسب المبيعات علي 50 % فقط

من طاقتنا الإنتاجيّة

-

تاني سنة رفعت المبيعات ل 10 آلاف وحدة

اللي هيّا طاقة المصنع

تالت ورابع سنة 20 ألف وحدة

علي أساس تشغيل ورديّة ليليّة في ثالث سنة

خامس سنة 40 ألف وحدة

-

وبعدين رجعت قلت

إزّاي هترفع الإنتاج من السنة الرابعة للخامسة

200 % مرّة واحدة ؟!

ردّيت علي نفسي وقلت

مبيعات السنين السابقة

هيّا اللي هتفتح السكّة لمبيعات السنة الخامسة

-

يعني

إنتا وإنتا بتجتهد عشان تحقّق

مبيعات ال 20 ألف وحدة في السنة الرابعة

ونجحت في ده

فده مش معناه تحقيق مبيعات 20 ألف وحدة وخلاص

لا إطلاقا

ده معناه كمان تسجيل عملاء أكتر

وعمل ثقة في منتجك أكتر

العملاء دول والثقة دي

هيسمحوا لك تضاعف مبيعاتك في السنة الخامسة

-

الموضوع يشبه لمّا تضرب بشاكوش

99 ضربة علي صخرة

فتيجي الصخرة تتكسر في الضربة ال 100

جاهل من يعتبر أنّ ال 99 ضربة الأولى

كانوا هباءا

والأجهل منه

هو من يتراجع عن الضرب بعد الضربة ال 99

ظنّا منه أنّ التجربة فاشلة

-

( إلا لو كانت التجربة فاشلة فعلا

وده له كلام تاني

واحد بيضرب بشاكوش علي حديد مثلا

فمش هيتكسر ولو بعد 1000 ضربة

لكن ده مش موضوعنا دلوقتي )

-

كلّ مجهود بتبذله له مردودين

واحد ظاهر وواحد غير ظاهر

مردود لحظيّ آنيّ

ومردود علي المدى البعيد

-

بتسمع بيّاع اللبان في الأتوبيس بيقول

وبعنا ب 5 جنيه

وآدي خمسة اشتروا

وآدي كمان واحد اشترى

-

لو تفتكر إنّ الخمسة اللي اشتروا

همّا دول مكسب البيّاع

فإنتا فاهم غلط

البيّاع فاهم صحّ

بدليل إنّه بيعطيك معلومة

إنّ فيه خمسة اشتروا

-

البيّاع فاهم إنّ الخمسة اللي اشتروا

هيضغطوا عليك تشتري

هيقنعوك

ما هو أصل دول مش 5 مجانين يعني

طالما الخمسة اشتروا

يبقي اللبان حلو

وما حدّش اعترض علي البيّاع

يبقي اللبان حلو

يبقي إنتا كمان تشتري

يبقي مكسب البيّاع اللحظيّ كان ال 5 جنيه

مكسبه بعيد المدى كان إقناعك إنّك تشتري

-

أمّال انا نزّلت صور دراسات الجدوى بتاعتنا

وعملتها صورة الصفحة ليه

أنا بيّاع لبان أساسا

هههههههه

-

خد الموضوع واسقطه علي أيّ بيزنس هتلاقيه شغّال

ممكن تروح مشوار لسوق بعيد

عشان تشتري حديد مثلا

تشتري الحديد أرخص ألف جنيه من السوق القريب

فتظنّ إنّك كسبت ألف جنيه

-

لا

إنتا في السوق الجديد شفت محلّ بتاع نحاس مثلا

سجّلت رقمه

وشفت محلّ تاني بتاع رمّان بلي

سجّلت رقمه

-

بعد سنة أو سنتين احتجت نحاس

يبقي ضيف علي الألف جنيه

اللي كسبته في مشوار النهارده

الفايدة اللي هتجي لك لمّا تحتاج تشتري نحاس

-

وممكن واحد يسألك عن رمّان بلي

فتعطي له رقم محلّ رمّان البلي

فتحصل بينكم صداقة

وتلاقيه جاي يطلب شغل منّك

لأنّك ساعدته لمّا أعطيته رقم المحلّ

-

وممكن واحد تالت بيدردش معاك عن السوق الجديد

فتقول له

( عارفه يا عمّ - مش ده السوق اللي فيه محلّ الحديد -

جنبه محلّ النحاس - جنبهم محلّ رمّان البلي )

-

فالشخص اللي بيكلّمك يعرف إنّك لافف وداير

فيثق فيك ويفتح معاك شغل

-

كلّ ده

وإنتا حاسب إنّك كسبت ألف جنيه فقط !!!

ده غلط

-

ما تحسبش فقط المردود المادّيّ اللحظيّ

للخطوة اللي بتعملها حالا

أنا وأنا باعمل دراسة جدوى

باكسب 3 مكاسب

أحقرهم بالنسبة لي هو الفلوس اللي خدتها من العميل

وأهمّهم بالنسبة لي

هو المعلومات اللي اتعلّمتها أثناء عمل الدراسة

-

وفيه مكسب رابع ما أعرفوش

يعني فيه مكسب القدر مخبّيه ليك

ممكن تقدر بذكائك تحصر 3 مكاسب

لكن ذكائك يكون قاصر عن إدراك مكسب مستقبليّ

-

وتشاء أنت من البشائر قطرة

ويشاء ربّك أن يغيثك بالمطر

-

وتشاء أنت من الأماني نجمة

ويشاء ربّك أن يناولك القمر

-

وتشاء أنت من الحياة غنيمة

ويشاء ربّك أن يسوق لك الدرر