[#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=AZVTLbvzPwIXUOtEAT2q_4OLWZB_GBXNIFHlgfE19KtMVW7sse3fclEKKIyMrINvuNQugmXQs9zrCi9G5WSo9liTo39577l1rN0bFR00OKof-_XW17hWzacUZaRHO7fgokYsFn2QZB2f-57iS4W7u4LjB15eONjLEbRb5QoGsX096os7uvaRlIBqM_v4OyC5PH0&__tn__=*NK-R)

-

[#الربح\_الخلفيّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A8%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D9%84%D9%81%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVTLbvzPwIXUOtEAT2q_4OLWZB_GBXNIFHlgfE19KtMVW7sse3fclEKKIyMrINvuNQugmXQs9zrCi9G5WSo9liTo39577l1rN0bFR00OKof-_XW17hWzacUZaRHO7fgokYsFn2QZB2f-57iS4W7u4LjB15eONjLEbRb5QoGsX096os7uvaRlIBqM_v4OyC5PH0&__tn__=*NK-R)

-

الله يصبّحه بالخير مدرّبي الكابتن يوسف إبراهيم - كان دايما يقول - اللاعب الجيّد هوا اللي يجيد الدفاع كما يجيد الهجوم

-

لإنّك مهما تكون مجيد للهجوم - واتضربت - فما عرفتش تدافع - هتفقد توازنك - فهتفقد ميزة الهجوم أصلا !!

-

في البيزنس - بقول لحضرتك - إنّ المستثمر الجيّد هو من يهتمّ بالربح الخلفيّ كما يهتمّ بالربح الأماميّ

-

كمثال /

المنتج الفلانيّ بكلّفه 10 جنيه - وببيعه ب 11

لو عاوز أكسب جنيه كمان - أعمل إيه ؟!

-

ممكن أبيعه ب 12

-

لكن إيه رأيك لو كلّفناه 9

-

هوّا ده ((( الربح الخلفيّ )))

-

الربح الخلفيّ هو إنّك تكسب من التكاليف - من المصاريف

-

وده بالمناسبة أفضل بكتير - لكنّه أصعب ومحتاج مجهود كبير - فكلّ الناس بتنساه - أو بتتناساه - وبتدوّر على الحلّ السهل - وهو رفع الأسعار لزيادة الأرباح

-

ملحوظة / الكلام مش على رفع الأسعار الحالي بسبب الدولار - عشان الناس اللي بتحبّ تصطاد في الماء العكر

-

تخفيض التكاليف يبدأ من أوّل حضرتك خدت شقّة كمقرّ للشركة - ولّا شغّال من المنزل

-

حضرتك عيّنت موظّف يساعدك في الشغل - ولّا المرحلة الأولى اشتغلت 16 ساعة في اليوم قبل ما تعيّن موظّف يشيل عنّك شغل 4 ساعات - وتفضل انتا شغّال 12 ساعة

وبعد شويّة عيّنت موظّف تاني يشيل 4 ساعات تانيين

-

من أوّل حضرتك عيّنت موظّف أصلا - ولّا استعنت بحدّ فريلانس يعمل لك بعض المهامّ خلال الشهر

-

من أوّل حضرتك استأجرت شقّة - ولّا استأجرت مساحة عمل في وورك سبيس

ومساحة العمل دي استأجرتها طول الشهر - ولّا استأجرتها للمقابلات فقط

-

أنا قعدت حوالي سنة أعمل مقابلاتي في وورك سبيس في العاشر من رمضان

-

من أوّل إنّك يوم ما قرّرت تستأجر شقّة - كانت مساحتها كام

بعد سنة الوورك سبيس - استأجرت بارتيشن ( غرفة ) في مول في العاشر من رمضان لمدّة سنتين

-

ومن أوّل الشقّة دي كانت في أيّ منطقة - عشان فرق سعر الإيجار

بعد المول بتاع العاشر - استأجرت شقّة في المنصورة - باعتبارها أرخص حاليا

-

تخفيض التكاليف ده من أوّل حضرتك عملت إعلانات مموّلة - عشان الإعلان يجيب لك 1000 عميل

ولّا بدل ما تكتب بوست واحد - كتبت 10 بوستات ترويجيّة على الفيس - فكلّ بوست جاب 100 عميل بكشل أورجانيك - فتبقى وفّرت تكاليف الأعلانات

-

[#البخل\_الاستراتيجيّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AE%D9%84_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%8A%D8%AC%D9%8A%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVTLbvzPwIXUOtEAT2q_4OLWZB_GBXNIFHlgfE19KtMVW7sse3fclEKKIyMrINvuNQugmXQs9zrCi9G5WSo9liTo39577l1rN0bFR00OKof-_XW17hWzacUZaRHO7fgokYsFn2QZB2f-57iS4W7u4LjB15eONjLEbRb5QoGsX096os7uvaRlIBqM_v4OyC5PH0&__tn__=*NK-R)

-

نيجي لأرض المصنع /

-

هل حضرتك اشتريت في العاشر وأكتوبر - عشان الناس بتشتري هناك

ولّا شفت مناطق زيّ جمعيّة المهندسين - إنشاص - أبو المطامير

اتكلّمت في بوست قبل كده عن المناطق دي - حوالي 20 منطقة في الدولة هتاخد فيها نفس المساحة - بربع التكلفة تقريبا

-

نيجي لمبنى المصنع /

-

عملت جمالون - ولّا خرسانات

والجمالون - عملته كمر - ولّا علب

وميزة وعيب كلّ بديل مقابل التكاليف

-

ندخل بعد كده على الخامات

-

هل حضرتك عملت بحث كبير عن المورّدين - وأسعارهم - ودرجات الخامات عندهم

ولّا أوّل واحد قابلك اشتريت منّه على طول

-

هل حضرتك فكّرت في طرق تقليل الهادر من الخامات

هل وانتا بتختار الماكينة كان دا عنصر في حساباتك

-

هل حضرتك بحثت عن بيع المنتجات الجانبيّة لمنتجك - فيه منتجات جانبيّة كتير بتتباع - فتعتبر ربح إضافيّ كان ممكن يضيع

-

هل حضرتك درست بدائل التغليف من حيث أنواع الأكياس وسماكاتها وطباعتها

هل هتحطّ الأكياس في كراتين - ولّا في شكائر

-

نيجي للعمالة /

-

هل حضرتك درست التوازن بين العامل قليل التكلفة - اللي هيبوّظ لك الشغل

والعامل مرتفع الأجر - اللي هيوفّر لك في الإنتاج - لكن هيخسّرك في الرواتب

-

هل درست بديل الروبوتات - ولّا من ع الباب كده قلت إنّه غالي من غير ما تدرس

ولّا اتدروشت وقلت إنّك لو جبت روبوت هتبقى بتقطع الرزق عن العمّال - باعتبارك إنتا اللي خلقتهم ولازم ترزقهم طبعا ما يصحّش

-

هل حضرتك درّبت العمّال بحيث تقلّل مرفوضات إنتاجهم

-

نيجي للماكينات /

-

هل حضرتك درست التوازن بين شراء ماكينات جديدة بسعر أعلى وكفاءة أعلى

وبين شراء ماكينات مستعملة بسعر أقلّ وكفاءة أقلّ - بما في ذلك الطاقة الإنتاجيّة بتاعة المكن المستعمل - وفترات توقّفه - وتكاليف صيانته

-

نيجي للكهرباء - أو للطاقة عموما /

-

نفس الخطّ ممكن يكون بيشتغل بالكهرباء - أو الغاز - أو الجاز

هل درست فروق التكاليف مقابل الكفاءة والصيانات

-

نيجي للنقل /

-

هل درست فرق تكاليف امتلاك سيّارة نقل - مقابل بديل الاستئجار

-

شفت حضرتك بديل تقليل التكلفة بايخ ازّاي مقابل بديل رفع الأسعار

عشان كده بقول لك معظم الناس بتنساه - أو بتتناساه

-

يعني احنا علينا بإيه من دا كلّه

ما ابو 11 نقول ب 12 وخلاص

-

الفكرة إنّ السوق مش هيسمح لك - ما اللي جنبك بيبيع ب 11

-

وهنا تبان عبقريّة الربح الخلفيّ !!

إنّك تبقى مكمّل في السوق - والناس بتقفل - وبيقولوا عليك بتغسل أموال - وبتتاجر في السلاح والآثار - لكن المخدّرات لأ طبعا - إيتس موخاددارات

-

في الصورة - أنا أيّام ما كنت بجيد الدفاع - ورفيّع

هههههه

-

ملحوظة

لون التيشيرت هوّا لون الجزء التحتانيّ منّه

الواحد كان بيعرق أكتر ما بيتمرّن - كنت واخد الموضوع بجدّ جدّا