بالأمس قضيت ٨ ساعات

في مناقشتين مع اثنين من عملاءنا الكرام

مناقشة ساعتين ونصف

ومناقشة خمس ساعات ونصف

بنتكلم عن مفارق الطرق في الصناعة والاستثمار

.

ودي أجزاء من مشروع كل واحد منهم

يعني ما قعدناش ال ٨ ساعات

وفي النهاية وصلنا لنهاية الطريق

.

الأمور عمرها ما كانت بسيطة

السير في طريق الاستثمار والصناعة

كالمشي في متاهة

قرار واحد غلط

كفيل يخليك تلف حولين نفسك

.

الجدير بالذكر أن كلا العميلين

عنده بالفعل شركة قائمة وناجحة

وكلاهما على قدر كبير

من الوعى بالبيزنس والصناعة

وكلاهما من من المتصدرين للسوق في مجاله

وكلاهما دفع فلوس نظير المقابلة

وكلاهما كان بيسأل وبينتظر الإجابة

وكلاهما ما كانش بيجادل

ولا بيتكبر على المعلومة

.

من وجودي ع الأرض بقول لحضراتكم

كلها عشر سنين

وينتهي من مصر موضوع المعلمة

كله هيمشي على الصراط المستقيم

كله هيتكلم بالأرقام والإحصاءيات زي الخواجات

واللي هيكمل في المعلمة هيتطرد من السوق

.

السوق المستقبلي مش هيستوعب السبهللة خلاص

الموضوع ده بدأ بعد الثورة

وواصل لمنتصفه الآن

وكلها عشر سنين

وتلاقي كل رجال الصناعة والاستثمار في مصر

ماشيين بالورقة والقلم

.

ممكن إنتا ما تكونش شايف ده

بس أنا شايفه من داخل المطبخ

وشايفه متكرر وكتير

مش حالات فردية

.

الأسبوع اللي فات

كنت في مقابلة مع مستثمر

مصنعه شغال بطاقة ١٠٠ ٪

ومحقق مبيعات ١٠٠ ٪

وبقاله ١٥ سنة في السوق

وواحد من أكبر وأشهر البراندات في مجاله

وغاسل السوق وكاويه

وبيطلب مني دراسة سوق !!!

.

دراسة السوق اللي هوا لافه كعب داير بنفسه

ودفع أتعاب المقابلة بردو

يعني بيتكلم جد مش بيتسلى

.

دي الناس اللي هتكمل في السوق

لو إنتا ما تعرفش

الناس في الشركة المجاورة ليك

بيعملوا إيه دلوقتي

فآديني بقول لك

خلاص كله بدأ يذاكر

.

وأنا ذكرت عدد قليل

من الأمثلة اللي كلها في نفس السياق