قرأت معظم تعليقات الناس في تقييم الصفحة اللي طلبته امبارح

حضراتكم أخجلتوني بذوقكم

لكن فيه حاجة لفتت انتباهي

ومحتاج أوضحها وأسترس عليها جدا

ألا وهي

إن أكتر من تعليق بيقول إني بقدم محتوى مجاني !!!

.

لا يا جماعة . إطلاقا . الحمد لله أنا باكسب كويس جدا بسبب الصفحة وبسبب المحتوى المجاني اللي عليها

.

للأسف فيه ربط خاطيء مترسخ في عقول الناس إن الناس اللي بتقدم علم لازم تكون دخلها ضعيف !!

وده بيرسخ عند الشباب فكرة العزوف عن العلم للأسف

.

أنا بقول لحضرتك ( بالعكس تماما )

العلم أسهل طريقة تدخل لك فلوس . وفلوس مرتاحة جدا

.

أنا تقريبا دخلي كله هو ربح صافي

يعني الإيرادات تساوي الأرباح . لإن ما فيش تكاليف . لا مواد خام ولا عمالة ولا نقل

حتى التسويق مؤخرا تكاليفه قلت . لإن الصفحة بقت شغالة أورجانيك أكتر

.

لو حضرتك عندك علم ومش بتستفيد بيه ماديا . يبقى حاجة من اتنين

إما إن حضرتك ما عندكش علم أصلا . وانتا متوهم إن عندك علم

.

أو

إن حضرتك مش دارس تسويق . فمش قادر توظف علمك بشكل عملي وتخليه يدر عليك ربح . وربح كبير

.

النقطة التانية /

تصحيح مفهوم إنك لو نشرت العلم . فهيبقى مجاني . فالناس تدفع لك فلوس ليه ؟!

والتصحيح هنا هو ( حضرتك هتنشر أي علم ؟! )

.

أنا كل اللي بانشره على الصفحة لا يقترب من الجزء اللي انا ببيعه

يعني عمري ما هانشر دراسة جدوى كاملة مثلا

فيه نموذج مجمع . فصل من كل دراسة . فدا ما يضرنيش بشيء

لكن عمري ما هانشر دراسة كاملة

.

هقول لك على مليون ملحوظة عن إعداد الدراسات

وروح اعمل دراستك بالاستفادة بيهم

لكن هيظل فيه مئات وآلاف المستثمرين اللي يفضلوا يعطوا العيش لخبازه

.

فأنا دوري إني أكون أشهر خباز في المدينة . دي نقطة

النقطة التانية هي إني أكون أكتر خباز موثوق في المدينة

.

فمش هيضرني ألف واحد استفادوا من النصائح المجانية وعملوا دراساتهم بنفسهم . دول أنا ما كنتش مستهدفهم

مقابل ألف تانيين جولي مباشرة ودفعوا مقابل الدراسة

.

المثل القديم بيقول ( احرس القصب بقصب )

يعني لو عندك غيط قصب

اقعد على راس الأرض العصر ووزع قصب مجاني على اللي رايح واللي جاي

وبناءا عليه ما حدش هييجي يسرق القصب بالليل

زائد إن اللي عاوز يشتري قصب هييجي يشتري منك انتا

واللي هيسأل الناس . الناس هتدله عليك انتا

.

العميل التاني بتاعي غير اللي عاوز يعمل مصنع ومحتاج دراسة جدوى . العميل التاني هو حد عنده مصنع بالفعل . ومحتاج استشارة

ودول آلاف

٩٠٠ من كل ألف منهم بيلاقوا حل مجاني في نصيحة على الصفحة

لكن بيظل ١٠٠ محتاجين استشارة مدفوعة

.

وال ١٠٠ دول منهم ناس قرؤوا بوست بيشرح بالتفصيل مشكلتهم وطريقة حلها

لكن بردو بيكونوا محتاجين زيارة للمصنع ونقاش مباشر

.

فالخلاصة

ممكن معظم محتوى الصفحة يكون مجاني

لكن الجزء القليل من القيمة المقدمة بمقابل ( الدراسات والاستشارات ) هو بيزنس مربح جدا للمكتب

.

ما حدش يستقل بالعلم أو يظن إنه غير مربح

المشكلة هي في إدارة العلم أو تسويق العلم

لو تمت إدارة وتسويق العلم بشكل صحيح هيكون مربح جدا

.

لدرجة إني لحد آخر السنة اللي فاتت كنت لما بقارن نفسي بصاحب مصنع قيمته ٥ مليون جنيه مثلا . كنت بلاقي نفسي باكسب احسن منه . فكنت باصرف نظر عن فكرة عمل مصنعي الخاص

لحد ما بقيت باسمع أرقام مهولة عن مبيعات وأرباح المصانع .فقلت ما بدهاش بقى . وبدأت أحوش أول مليون لعمل مصنعي الخاص إن شاء الله

.

فيه حلقة عملتها عن أنواع المشاريع من حيث الربحية

ملخصها إنهم ٤ انواع

.

مشاريع غير هادفة للربح تماما . زي الجمعيات الخيرية

ودي تظل مشاريع . ويظل ليها طرق إدارة صحيحة أو خاطئة لتحقيق أهدافها غير الربحية

وليها تارجت وكل حاجة

.

المشاريع التانية هي مشاريع هادفة للربح فقط

زي المخبز . البنزينة . دا ربح بس . لا فيه تسويق ولا بتاع

.

النوع التالت هو مشروع ١٠ ٪ من أنشطته تسويقية . وبيكسب من ٩٠ ٪ من أنشطته

ودي كل المشاريع تقريبا

.

المشروع الرابع هو مشروع ٩٠ ٪ من أنشطته تسويقية مجانية

وبيكسب من ١٠ ٪ من أنشطته . وبيكسب منهم كويس . بما يغطي جميع الأنشطة

أشهر مثال على ده هو الفيسبوك طبعا

ومكتبي

.

أخيرا

طالما أنا باعمل شغل الصفحة ومش معتبر نفسي باعمل عمل خير . يعني دي أنشطة تسويقية . فأنا مش منتظر منها جزاء أخروي

.

يبقى ضروري أعمل لنفسي عمل خير مستتر . لإني مؤمن إني مش باخد ثواب ولا حسنات على المعلومات المجانية اللي بقدمها على الصفحة . لإن غرضها تسويقي

.

فكذلك بانصح حضرتك تعمل كده

اجعل لك خبيئة

.

شغل التسويق خليه للتسويق . وصفي قلبك

.

ما تضغطش على قلبك إنه يعصر نفسه عشان ينوي نية عمل الخير من شغل هدفه ربح مادي

صعبة على قلبك

.

ريح قلبك وخلي عمل الدنيا للدنيا . مش حرام

واعمل لنفسك عمل خير موازي صافي تقدر تخلص فيه النية وتاخد ثوابه