[#الفرصة\_ولّا\_الفكرة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D8%B5%D8%A9_%D9%88%D9%84%D9%91%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%83%D8%B1%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R) ؟!

-

[#أنا\_على\_باب\_الجنّا\_أدخل\_ولّا\_استنّى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86%D8%A7_%D8%B9%D9%84%D9%89_%D8%A8%D8%A7%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%86%D9%91%D8%A7_%D8%A3%D8%AF%D8%AE%D9%84_%D9%88%D9%84%D9%91%D8%A7_%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D9%86%D9%91%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R) ؟!

-

[#الكفّ\_السابق\_سابق](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%83%D9%81%D9%91_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D9%82_%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D9%82?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R)

-

حدّ كلّمني امبارح سألني السؤال ده

قدّامي فكرة - محتاج أثبت ملكيّتي ليها

وقدّامي فرصة لتصنيع الفكرة دي بالشراكة مع رجل الأعمال الفلانيّ ( من اللي بيطلعوا في التليفزيون )

-

أيّهما أولى

الحفاظ على الفكرة - أم الحفاظ على الفرصة ؟!

-

قلت له بكلّ ثقة - نفّذ الفكرة مع رجل الأعمال فورا - وما تضيّعش وقت في إثبات ملكيّتها

-

الفكرة هتيجي غيرها فكرة واتنين وتلاتة

لكن الفرص أكثر ندرة من الأفكار

-

كتبت قبل كده بالسرد الطويل والتفصيل المملّ عن خطأ نظريّة ( الفرصة بتيجي مرّة واحدة )

الفرص بتيجي كتير

-

لكن الأفكار أكتر

فلو قدّامك فكرة - وفرصة - إعرف إنّ الفرصة أقيم - لإنّ الفرص أكثر ندرة من الأفكار

-

تخيّل سيناريوهين

-

1 - إختارت أحافظ على الفكرة - فالفرصة ضاعت

أو

2 - اختارت أغتنم الفرصة - فالفكرة اتسرقت

-

وتعالى نبصّ على نفسنا كمان سنة

-

هتلاقي السيناريو الأوّل واحد قاعد ع القهوة بيقول لصاحبه - عارف فكرتي اللي خدت بيها براءة اختراع - كان قدّامي فرصة أنفّذها مع فلان الفلانيّ - لكن على ما سجّلت براءة الاختراع كان هوّا نسي الموضوع

-

في السيناريو التاني - هتلاقي واحد قاعد مع أصحابه ع القهوة بيقول لهم - عارفين المشروع اللي أنا بنفّذه دلوقتي مع رجل الأعمال الفلانيّ - وبيدّيني 20 % فقط من أرباحه - كنت المفروض آخد 80 % - لإنّ الفكرة فكرتي أصلا - بسّ للأسف أنا ما لحقتش أسجّلها - كنت خايف الفرصة تضيع

-

إختار إنتا أيّ السيناريوهين أفضل !!!

-

قلت قبل كده نصيحة - وما شرحتهاش بالتفصيل الكافي - فخلّيني أشرحها دلوقتي

-

قلت ( [#البداية\_الخاطئة\_قرار\_صحيح](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D8%B7%D8%A6%D8%A9_%D9%82%D8%B1%D8%A7%D8%B1_%D8%B5%D8%AD%D9%8A%D8%AD?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R) )

-

يعني إيه ؟!

-

يعني خد خطوة - لو غلط - هتعرف قدّام إنّها غلط

لكن - لو فضلت قاعد - وخايف - وما خدتش الخطوة - هتعرف إيه قدّام ؟!

ولا حاجة

-

البداية الخاطئة - تليها البداية الصحيحة

فإذن - قرار البداية كان صحيحا

-

لكن - عدم البداية - هتليه إيه ؟!!

-

إزّاي بتقول ده وانتا بتاع دراسات - شغلتك إنّك تدرس وتقول نبدأ ولّا لأ ؟!

-

ما هي المفاجأة حضرتك إنّي بقول لك ده وانا بتاع دراسات - يبقى كلامي المفروض تصدّقه أكتر

-

الدراسة - مهما عملت فيها - مش هتقدر تعطيك قرار نهائيّ - لازم بيتبقّى جزء المخاطرة

فمهما أنا عملت - بيفضل قرار البداية في إيد المستثمر - مش في إيدي أنا

فلو المستثمر ما عندوش [#روح\_البداية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B1%D9%88%D8%AD_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R) - يبقى كلّ مجهودي في الدراسة هيروح ع الفاضي

-

وفرّق بين حاجتين

-

أنا باعمل دراسات عادة لتجّار أو مستوردين بغرض إنّهم عاوزين يصنّعوا المنتج اللي بيستوردوه أو بيوزّعوه بالفعل

فتقييم فكرة المشروع بتكون منتهية من الأساس - همّا عارفين إنّ ده منتج مطلوب وبنستورده وحجم سوقه كبير

وهمّا بالفعل بيستوردوه وبيوزّعوه - مش لسّه بيسألوا دا منتج عليه طلب ولّا لأ

-

دا يفرق عن حدّ جاي لي بفكرة جديدة ما حدّش عملها قبل كده وعاوز يدرس جدواها - باعتذر له - وبوجّهه ل د محمّد حسام خضر - هوّا اللي يقدر يساعده في حاجة زيّ كده جديدة تماما على السوق - هوّا عدّة الشغل بتاعته غير عدّة الشغل بتاعتي

-

نرجع لموضوعي بقى - اللي هوّا المنتجات اللي بتتصنّع بالفعل قبل كده - وفلان بيستوردها وبيبيعها في مصر - وعاوز يصنّعها - بقول لك لازم هوّا تكون عنده ((( روح البداية ))) - وإلّا هنشتغل قدّ ما هنشتغل - وهوّا مش هياخد قرار التنفيذ

-

عشان كده - بحاول أيّ دراسة بعد ما بتبقى 600 ولّا 700 صفحة بتشرح تصنيع المنتج من الألف للياء - بحاول أنزل بالمنتج لأبسط أشكال تصنيعه

-

لسّه امبارح أو أوّل كنت باتكلّم مع عميل عامل له دراسة حوالي 600 صفحة - إنّنا هنجيب المنتج مفكّك بشكل كامل من نفس المصنع اللي المستثمر ده كان بيستورد منّه المنتج كامل - هنجيب المنتج مفكّك - وهنجمّعه هنا بالمفكّات على ترابيزات - وهنبيعه

-

فدي خطوة بداية - لو قارنتها بحجم الدراسة - هتلاقيها خطوة هزيلة جدّا

ما صنّعناش أيّ قطعة من قطع المنتج اللي شارحينها بالتفصيل المملّ في الدراسة

حتّى ما جبناش خطّ التجميع

-

لكن !! بدأنا !!!

-

أنا عندي منتج واحد من دراسة بتدرس تصنيع 3 منتجات - منتج واحد نصنّعه وننزل بيه السوق - أفضل بكتير من الاستطراق في دراسة تفاصيل ال 3 منتجات

-

منتج واحد ننزل بيه السوق بأقلّ قيمة مضافة - يعني بأقلّ نسبة مكوّن محلّيّ - أنا موافق

-

حتّى لو لم يكن لنا من تصنيع المنتج ده إلّا العلبة الورق اللي هيتحطّ فيها - بسّ نبقى اسمنا نزلنا السوق

ده أفضل بكتير من الاستطراق والتعمّق في تباديل وتوافيق تصنيع المنتج محليّا - وفي الآخر يقف مسار التصنيع أصلا - ويستمرّ مسار الاستيراد للمنتج متقفّل متغلّف جاهز

-

الأسبوع ده كنت بقول كده لمستثمر في مشروع مشابه - قال لي أنا خايف اعمل الكرتونة هنا حتّى - خايف من جودة الطباعة - لإنّ جودة الكرتونة عنصر من عناصر تقييم العميل للمنتج قبل ما يفتح الكرتونة أصلا

-

وعنده حقّ

أنا كنت في زيارة لمصنع - فصاحب المصنع بيقول لي دا منتجنا - وعطاني الكرتونة

فمسكتها عادي - بدون اهتمام يعني - لإنّها كانت شكلها عادي جدّا

-

فتحت الكرتونة - انبهرت !!

-

قلت لصاحب المصنع - إيه ده - حرام عليك يكون المنتج بالجودة دي - تحطّه في الكرتونة دي

-

فحتّى خطوة إنّنا نجيب المنتج مفكّك كامل ونجمّعه - ونحطّه في كرتونة مصنّعة في مصر - أنا موافق نجيب الكراتين نفسها من برّه - بسّ نبدأ

-

البداية الخاطئة - قرار صحيح - كلمة تتعارض مع شغلي كحدّ بتاع دراسات

لكنّها تتطابق مع عقيدتي كحدّ مؤمن بإنّ البداية أهمّ - وبإنّ الفرصة أهمّ من الفكرة

-

البلطجيّ اللي عامل رعب للمنطقة - كان محتاج واحد فقط يقف قصاده يرزعه كفّ يفرمت له دماغه

لكن للأسف - المنطقة كلّها خايفة منّه

عرفت قيمة الكفّ الأوّل في الخناقة

-

لسّه ماشي على الطريق النهارده - وواحد بتاع عربيّة ربع نقل جاي لي من ورا - ومن اليمين - كان هيخبطني

فقام مشوّح لي - قمت مشوّح له - قام ماشي !!

-

نفس الشخص ده لو كنت عملت مؤدّب معاه - كان كمّل في قلّة أدبه - ويعاكسك بالصندوق وبتاع

-

قال الشاعر

والشرّ إن تلقه بالخير ضقت به - ذرعا وإن تلقه بالشرّ ينحسم

-

هيّا قلّة - أدب - لاقت قدّامها أدب - هتسوق فيها - لاقت قلّة أدب - هتتراجع

-

فكلمة السرّ كانت فين - كانت في مبادئة الشخص المؤدّب ده بإنّه يقلّ أدبه مرّة - فيكتشف إنّه من زمان بيتقبّل إهانات وهميّة من أشخاص قوّتهم ظاهريّة فقط

-

فأنا بقول لك - السوق كده - محتاج أوّل مرّة منّك تتجاوز فيها [#خوف\_البداية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D9%88%D9%81_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8%AF%D8%A7%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R)

-

صدّقني كبارات السوق في المجال الفلانيّ - كواحيل - ومديونين - وحالتهم بالبلا

-

أنا باقعد في استشارات من داخل الشركات - بقول لك - من جوّا المطبخ - معظم الشركات اللي بتخوّف دي - عندها مشاكل داخليّة الله أعلم بيها

فإنتا واقف ع الشطّ - وخايف تبلّ رجلك في ميّة السوق

أنا بقول لك إنزل

-

لا يخفى عليك الإحراج اللي سبّبته المقاومة للنظم العربيّة - لإنّها أثبتت لهم إنّ العوّ اللي كلّ النظم العربيّة مخوّفة شعوبها منّه - طلع أيّ كلام - بطل من ورق - وحش من دخّان

ولولا العمالة - كانت الشعوب كلت بطل الورق ده من بدري

-

إنتا بسّ كنت محتاج حدّ يثبت لك إنّه بطل من ورق - شبح من دخّان - وده اللي حاصل على مدار حوالي سنة فاتت

بتشوف الجيش الذي لا يقهر - بتتمسح كرامته من ناس لابسة شباشب - أو ماشية حافية - وبيتعازموا على بعض مين اللي هيضرب الدبّابة دي - لأ سيبها لي - طاب خلاص ماشي

-

من أيّام الكورونا - وأنا شفت نظم العالم قدّ إيه ضعيفة قدّام فيروس لا يرى بالعين المجرّدة

-

أمريكا اللي بتقول لنا إنّها طلعت الفضاء - حبست الناس في بيوتها عشان مش عارفين يعملوا إيه

-

أمريكا اتلطّشت في فييتنام - ليه ؟!

لإنّهم قابلوا ناس ما شافوش أفلام هوليوود

-

أفلام هوليوود اللي صنعت أسطورة الجنديّ الأمريكيّ - ما كانتش لسّه وصلت فييتنام

فالفييتناميّين اتعاملوا مع الجنديّ الأمريكيّ على إنّه إنسان عادي - مش رامبو

والمفاجأة - إنّه طلع إنسان عادي فعلا

-

عشان كده بقول لك - البداية الخاطئة - قرار صحيح

-

أوّل كفّ هترزعه لبلطجيّ الحارة - هيثبت لك إنّه بطل من ورق

-

أوّل بيعة هتشتريها وتبيعها في السوق - هتثبت لك إنّه ما فيش حدّ ماسك حنفيّة السوق في إيده في مجالك

-

ويقول لك السوق ده ماسكة اتنين تجّار في الموسكي - ما حدّش يقدر يبيع ولا يشتري خردلة من برّاهم

-

تنزل وتشتغل - تلاقي نفسك بتبتيع وتشتري عادي - والاتنين التجّار بتوع الموسكي دول كانوا أسطورة بيتنادروا بيها سوّاقين عربيّات النقل ع القهوة

-

عتاولة السوق دول قاعدين يولولوا من العيال اللي عاملة تطبيقات وبتبيع وتشتري

-

لا همّا ( كعتاولة ) فاهمين دماغ العيال دي شغّالة ازّاي - لإنّها سابقاهم بمراحل - فمش عارفين يجاروهم

ورغم ذلك - بيقولوا عليهم ( عيال )

هههههههههه - مين العيال طيّب ؟!

-

ولا همّا عتاولة فعلا فيقدروا يمنعوهم يبيعوا ويشتروا

-

[#ويفوز\_باللذّات\_كلّ\_مغامر](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D9%8A%D9%81%D9%88%D8%B2_%D8%A8%D8%A7%D9%84%D9%84%D8%B0%D9%91%D8%A7%D8%AA_%D9%83%D9%84%D9%91_%D9%85%D8%BA%D8%A7%D9%85%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R)

[#ويموت\_بالحسرات\_كلّ\_جبان](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D9%8A%D9%85%D9%88%D8%AA_%D8%A8%D8%A7%D9%84%D8%AD%D8%B3%D8%B1%D8%A7%D8%AA_%D9%83%D9%84%D9%91_%D8%AC%D8%A8%D8%A7%D9%86?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R)

[#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=AZVKpI2c2-0nHTEggS4q8yTRpO0YHwIb1iqRvidOBd3uMe_wTYDH9OfinqfnCTv9HdNuMHvdBf6rs4PlDCMq-s03BTCP9OhE3MXfaCE_FNbvdx8uHZjCz9FsV7g5dhIQ6ejC8SUbJONOiJDBuw0NcwSckP3V3FqmF2GV8UnklxXqbPfaFSu89w9e7dtvMYRGeDTjeWnWuwKzQWbZmUjZVq5I&__tn__=*NK-R)