[#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=AZWatEihZRZNqInqp5UcNaILCNIvjiCoNldvrw_cd1wI6CeUmzXMdNMUBMryAkthBlyhyXLo_qi_RCdmuhkHWROJgrPEWMVM4IQ_hpE_SBr77q7xyHMSHu2PX7LGfh2UdltFtPag0CJwyBF17ftq8wWTvwR9Yto-ylMWqa_Mj_Lf81XyzontXUkRo2owWjyjCBQ&__tn__=*NK-R)

.

إخسر بمزاجك . أحسن ما تخسر غصب عنك

.

كان فيه حد كوميديان اسمه ظلطة . ظهر أيام ثورة يناير

كان بيقول . مبارك دا أبويا . ترضى حد ييجي يموت ابوك . دانا اموته بنفسي ولا إن حد يقتله

هههههههههههه

.

آهو انا بقول لك . في البيزنس بتاعك . إخسر بمزاجك . أحسن ما حد يخسرك غصب عنك

.

في جلسة استشارية مع أحد العملاء . كان صاحب مصنع . عنده ٣ عمال شايلين الشغل . واحد طلب زيادة في المرتب . صاحب المصنع رفض . قام الموظف دا ماشي . وقام لاعب في دماغ الاتنين التانيين إنه هيجيب لهم شغل في مكان أحسن . قاموا ماشيين هما كمان . ووقع صاحب المصنع في حيص بيص

.

فكانت من ضمن نصائح الاستشارة . إنه يكون عنده عمالة زايدة . لحد ما يعمل نظام يوثق فيه كل فنيات العمل . فيبقى وجود الموظف زي عدمه . ويبقى أي موظف بيدخل جديد بيدخل على سيستم موجود أصلا

.

فصاحب المصنع قال لي بس دا يخسرني مرتبات . قلت له ولو . بس هيأمنك من التوقف الكامل للمصنع في يوم من الأيام

.

من يومين أحد العملاء كنت عامل له دراسة لمصنع . وبدأ شغل الحمد لله . وبيقول لي رشح لي حد يمسك التسويق

قلت له التسويق بالذات إمسكه بنفسك

هتتعب شوية . هتخسر شوية في الأول . بس أفضل من إنك تخلي روح الشركة ( التسويق ) في إيد جهة خارجية

.

طبعا مع الوقت هوا هيصنع داخل شركته فريق التسويق الخاص بيه . اللي فاهمين تسويق الشركة من البداية اتبنى ازاي طبقة طبقة . لإن التسويق ثقافة بتتبنى مع الوقت . كل شركة بتصنع لنفسها خلال الوقت ده صورتها الذهنية عند الناس . مش مجرد إعلان هيتعمل في يوم وليلة

.

عشان كده التسويق بالذات ما ينفعش يكون أوت سورس

.

مثال تالت

ممكن شركة تكون هتعمل لي مثلا ال ١٠٠٠ كيس ب ١٠٠٠ جنيه

وال ٢٠٠٠ كيس ب ١٦٠٠ جنيه

أنا هاعمل إيه ؟!

أنا هاعمل ١٠٠٠ كيس عند الشركة الأولى ب ١٠٠٠ جنيه

و ١٠٠٠ كيس تانيين عند شركة تانية ب ١٠٠٠ جنبه تانيين

.

يعني كنت تقدر تعمل ٢٠٠٠ كيس ب ١٦٠٠ جنيه

تروح تعاملهم ب ٢٠٠٠ جنيه ؟!

أيوه

أنا أخسر بنفسي أحسن ما حد يخسرني

أنا أضمن منين هيحصل إيه قدام من الشركة اللي عملت لي ال ٢٠٠٠ كيس ب ١٦٠٠ جنيه

.

للأسف أكبر آفة بشوفها في أصحاب المشاريع هيا ( الطمع والاستعجال )

فأنا بقول لك . ضحي بالمكسب الكامل دلوقتي . واعطي المراحل وقتها . عشان تصنع نظام مستقر دلوقتي . حتى ولو ربحه صفر

.

الاستقرار ده فى حد ذاته قيمه . مع الوقت هيدوم الاستقرار إن شاء الله . وهيبدأ كيرف الربح يزيد

.

لكن لو دلوقتى فيه ربح بدون استقرار . فهوا وهم . الاستقرار ده ممكن يضيع في لحظة

فهبوط كيرف الاستقرار . هياخد معاه كيرف الربح لتحت . وللصفر . وممكن للخسارة والديون

.

الحرب العالمية التانية كان فيها اتنين قادة . روميل . ومونتجمري

روميل طبعا معروف . ثعلب الصحراء

لكم مين مونتجمري ده ؟!

.

آهو مونتجمري دا حضرتك هوا اللى علم على قفا روميل في الصحراء

لكن لإن خطوته كانت بطيئة ومحسوبة . فما كانش مشهور ولا له بروباجاندا زي روميل

لكن . في النهاية . هوا اللي كيسب