[#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=AZVjQgFWl5eNWTLVycAy7m20TTRjJALxzYgQP8i8chpUZGXT88Q5ozodZTRXaXCUPLmBtR-NKWH-eFytUKcaGjo2XqAajiGu-i2LUzwM_96Sf6s9n4QQluAl8EEvsW13my7XqmA1pocKwNyPqZH7WBsPwxfE0RP5NfyiZlmH20vM0_6KX78hZq98pgoZ-O2PjC4&__tn__=*NK-R)

-

في السوق المصريّ - ما تبنيش تصوّرك على أوّل محاولة

أوّل وتاني وتالت محاولة هيكونوا محبطين - هوّا السوق المصريّ كده - إتعامل على الأساس ده

-

جرّب في المحاولة الرابعة والعاشرة

-

لكن !!

مقابل إنّ السوق محبط - فاللي بيوصل فيه لحاجة - بيبقى صعب حدّ يحصّله

لإنّ اللي هيحاول يحصّلك ده - هيقابله نفس الإحباط

-

فالمسألة عندنا في مصر مسألة ( نفس طويل )

مش مسألة مين أحسن - ولكن مين قادر يستحمل

-

باستغرب جدّا لمّا حدّ يقول لي - صنّعت منتج كذا - ولقيت العملاء مش عاجبها السعر مقابل الجودة

حضرتك بعت لكام عميل ؟

يقول لي مثلا 10

-

يا فندم - المفروض تبيع ل 10 في اليوم

وتتوقّع إنّه من ال 60 اللي هتبيع لهم في الأسبوع - 5 بسّ اللي هيتجاوبوا معاك - منهم 4 هيقرفوك وما يشتروش - لكنّك في النهاية - هتوصل لواحد

-

هيّا دي شغلانة حضرتك أصلا لو مش واخد بالك

إنتا نازل السوق تستحمل القرف عشان تكسب - ما حدّش قال لك احنا عندنا سوق فيه فلوس مش لاقيين حدّ ياخدها - ينوبك ثواب تعالى خدها وريّحنا منها

-

في المقابل /

حدّ تاني يقول لي - مورّدين الخامات ما عندهمش أمانة

يا فندم - حضرتك بتشتري الخامات من كام واحد ؟

يقول لك جرّبت 3 - وال 3 زيّ بعض

-

يا فندم

المفروض حضرتك تجرّب 30 - وتختار منهم أفضل 3 - وتفضل تشتري من ال 3 بالتوازي - عشان لو حدّ منهم خسّع معاك في مرّة - تقدر تعتمد على الاتنين التانيين لحدّ ما تدخّل مورّد تالت ورابع

-

وأجيب منين بيانات ال 60 عميل - وال 30 مورّد ؟!

ما دي بردو من ضمن شغل حضرتك

واضح إنّ حضرتك ما عندكش فكرة عن شغلك - وحدّ قال لك انتا هتفتح شركة - هتلاقي العملاء والمورّدين بيلحسوا التراب ورا معاليك عشان يبيعوا لك ويشتروا منّك

دا معاليك اللي هتلحس التراب

ههههههههههه

-

لكن أرجع تاني وأقول - على قدّ ما ده عيب - فهوّا ميزة

بعد فترة - هتكون قائمة المورّدين والعملاء اللي عندك دي قيمة في حدّ ذاتها

قيمة بيلهث ورائها المنافس الجديد

-

حضرتك محتاج تبني الكيان ده طوبة طوبة - كلّ عميل ( حتّى لو ما اشتراش ) - وكلّ مورّد - وكلّ تجربة بتطلع منها بتعديل للمسار - كلّ دا تراكم في مسيرتك في السوق

-

والتراكم ده هوّا اللي بيتّترجم بعد كده لشركة شغّالة وبتبيع - والمنافسين بيقولوا عليها بتغسل أموال - عشان همّا شايفين إنّ السوق المصريّ دا مستحيل أصلا توصل فيه لمورّد أمين أو عميل محترم

-

زيّ ما حضرتك شايف دلوقتي - لكنّك مع الوقت لو مشيت بالنصيحة اللي في البوست ده - هتعرف إنّ السوق المصريّ فيه الحلو والوحش - لكنّك محتاج تتعب ( كتير ) عشان توصل للحلو

-

السوق في مصر غير مثاليّ بالمرّة

السوق في مصر سوق ( النفس الطويل )

-

مثال تالت /

معضلة الصناعة المصريّة - العمّال

-

نفس النظريّة

حضرتك محتاج 10 عمّال في المصنع

عيّن 12

وكلّ شهر ارفد 2 وعيّن اتنين بدالهم

لحدّ مايستقرّ ليك مين أحسن فريق عندك

-

إطرد الناس بسهولة زيّ ما انا باعمل بلوكّ بسهولة كده - وعيّن ناس تانية - واطرد وعيّن - وهكذا

-

هتقول لي واجيب صبر وفلوس منين لده ؟!

خلاص يا فندم - بلاش - إقفل المشروع ووفّر الصبر والفلوس

-

حضرتك بتتكلّم كإنّ كلامنا ده عن رفاهية

كإنّ الطبيعيّ إنّك بسهولة تلاقي المورّد والعميل والعامل المناسب - وأنا اللي جاي اطلّعك من منطقة الراحة دي - وأضطرّك تعمل الممارسات الصعبة دي

-

لا يا فندم - دا هوّا ما فيش غير كده

حضرتك مضطرّ تعمل دا غصب عنّك

أو ما تعملوش - وكمّل اشتكي - وفي الآخر هتقفل