كيف تقدم استشارات مدفوعة

.

الحقيقة إني بقابل ناس كتير عندهم خبرات متراكمة في مجالات مختلفة

لكن ما حدش منهم منتبه لنشر هذه الخبرات سواءا بشكل مجاني أو من خلال تقديم استشارات مدفوعة

.

فخليني في البوست ده أعمل دليل لتوضيح خطوات الوصول لتقديم الاستشارات المدفوعة للغير

.

أولا /

لا أحد يدفع مالا مقابل العلم

.

يعني

لو حضرتك معاك دكتوراه في مجال . فده ما يوصلكش لإنك تعطي استشارة مدفوعة للغير

.

أضف لذلك

أنه لا أحد أيضا يدفع مالا مقابل الخبرة فقط

.

أمال هيدفعوا فلوس لمين ؟!

الناس هتدفع فلوس للي عنده علم . وخبرة . معا . يقدر بيهم يحقق لنا مكاسب كبيرة

.

العلم والخبرة هما حاجة واحدة . ماء

الخبرة هي ماء مجمد . ثلج

والخبرة هي ماء سائل

.

لو حضرتك عندك علم فقط . ومش قادر تحول العلم ده لماء . فالعلم ده مش هيكون مفيد للغير

.

الناس محتاجه العلم اللي يساعدهم في زيادة أرباحهم

وبناءا عليه . حضرتك لازم تكون تقدر تستخلص من لوح الثلج ده . العلم ده . المعلومة المناسبة

.

وتكون تقدر تصهر التلج ده . يعني تحول العلم ده لتطبيق عملي

فلو طالب الاستشارة طبق التطبيق ده . هيكسب فلوس

وفي المقابل . هيعطيك فلوس مقابل الفلوس اللي كسبها بسببك

.

لو عندك خبرة فقط . يبقى حضرتك صنايعي . فالناس هتحتاجك تعمل لهم حاجة معينة . وتاخد فلوس مقابلها . فدي مش استشارة

.

يعني حضرتك مثلا نجار . فأنا هاستعين بيك في تصنيع دولاب مثلا . وهاعطيك فلوس مقابل ده . لكن دي مش استشارة

.

أنا لو صاحب مصنع موبيليا . وحضرتك أحسن نجار في الدنيا . فأنا مش محتاج منك استشارة

.

أنا محتاج استشارة من حد يقدر يساعدني في إني أكسب أكتر من المصنع . مش إني أصنع الموبيليا بشكل أفضل

أنا لو محتاج ده . فأنا هعين نجار شاطر في قسم التصنيع

لكن مش هاطلب منه استشارة

.

يبقى دي النقطة الأولى

حضرتك لازم يكون عندك علم وخبرة معا

لو عندك حاجة واحدة من الاتنين . يبقى انسى موضوع تقديم الاستشارات المدفوعة ده

.

ثانيا /

حضرتك لازم تضحي بجزء من معلوماتك بشكل مجاني في الأول

لو حضرتك عندك مليون معلومة . وأنا ما اعرفش إن حضرتك عندك مليون معلومة . ف خلاص . هاطلب من حضرتك استشارة ازاي ؟!

.

ولو حضرتك عندك مليون معلومة . ونشرتهم كلهم بشكل مجاني . فبردو خلاص . هادفع لحضرتك فلوس ليه ؟!

.

يبقى حضرتك لازم تنشر معلومات . ولازم ما تنشرش كل المعلومات

.

دي نقطة

النقطة التانية في نفس السياق . إن حضرتك لازم تنشر معلومات طبقا للقاعدة الأولى . فاكرها . بتاعة العلم والخبرة معا

.

ناس كتير بشوفها ناشرة بوستات كتير جدا . لكنها كلها مقتطفات من كتب !!

أنا ما اعرفش إيه الكتب اللي بينقلوا منها . لكن دي لغة الكتب . لغة الكتب بتتعرف

.

تلاقي واحد كاتب مثلا . التسويق هو العلم الذي يستخدم لكذا كذا . وقد تم تطوير هذا العلم بواسطة فلان الفلاني في جامعة كذا

وتنص قواعد التسويق على كذا وكذا

.

دي لغة الكتب . حتى لو حضرتك مش ناقل من كتاب . لكنك كاتب بلغة الكتب . فالناس هترفض كلامك

لإن الناس زي ما قلت لحضرتك مش هتدفع فلوس في العلم

العلم موجود في الكتب . لو محتاجينه هيرجعوا للكتب . مش لحضرتك

.

يبقى القاعدة التانية بتقول إن حضرتك لازم تضحي بجزء من اللي عندك وتنشره بشكل مجاني . طبقا للقاعدة الأولى بتاعة العلم والخبرة معا

.

يبقى حضرتك لازم وانتا بتكتب . أو بتصور فيديو . تذكر جزء علمي . وبعدين تشىرح ازاي حضرتك قدرت تستفيد بالجزء العلمي ده في حل مشكلة عملية عند أحد عملائك

دا بالظبط اللي محتاجه طالب الاستشارة المدفوعة

.

ثالثا /

لازم حضرتك يكون عندك اسطمبات . أنا بسميها ( الكاتالوج )

.

طالب الاستشارة مش محتاج حد ييجي يجرب فيه حلول مبتكرة

طالب الاستشارة محتاج حد يقول له . مشكلة حضرتك دي توصيفها كذا . وسببها كذا . وحلها بيكون طبقا للاسطمبة التالية . اعمل ١ وبعديها ٢ وبعديها ٣ . وبالترتيب

وخلي بالك في الخطوة ٢ هيحصل كذا . تعامل معاه بطريقة كذا

.

طالب الاستشارة حيران أصلا . فمحتاج حضرتك ( ترسيه )

ترسيه على حلول مجربة . زي ما أنا بقول . حلول ( من الكاتالوج )

.

حلول الكاتالوج دي محتاجة حضرتك يكون عندك . علم

وطريقة تنفيذ حلول الكاتالوج . والمشاكل المتوقعة وقت التنفيذ . وطرق التعامل معاها والتغلب عليها هييجوا من . الخبرة

.

طيب وافرض إن المشكلة المطروحة ما كانتش في الكاتالوج

ده معناه إن حضرتك ما عندكش علم ولا حاجة

فحضرتك ما قرأتش عن المشكلة دي قبل كده

.

أو

ممكن حضرتك تكون قرأت النظرية اللي بتحل المشكلة دي

لكن . حضرتك ما بتعرفش ( تصهر الثلج )

.

يعني حضرتك مش عارف إن النظرية دي . هنطبقها بالشكل الفلاني . فتحل المشكلة الجديدة المطروحة قدام حضرتك دلوقتي

.

الخطوات دي هيا اللي هتوصل حضرتك لإنك تتطلب منك استشارة مدفوعة

.

لكن لاحظ !!

وقت ما تتطلب منك استشارة

لو حل الاستشارة دي كان بسيط . قدم حل مجاني

.

ولو طالب الاستشارة مكبر الموضوع على الفاضي . ما تتجاوبش معاه وتعطيه استشارة مدفوعة . لإنه هيحس بعد الاستشارة إنك ( نصبت ) عليه . والموضوع كان بسيط ومش مستاهل يتدفع فيه فلوس

.

طيب وانا مالي . ما هوا اللي طلب !!

.

أيوه هوا اللي طلب . لكن حضرتك ما تتجاوبش مع كل الطلبات

أنا ما باعملش استشارة إلا إذا كنت متوقع إن الجلسة هتكون من ساعتين لتلاتة . عشان العميل يحس إنه خد قيمة حقيقية . ودفع فلوس مقابل هذه القيمة . مش قعد اتكلم ربع ساعة ولا نصف ساعة . ودفع مبلغ . فهيحس إنه اتضحك عليه

.

ما تعرضش نفسك للموقف ده

.

أخيرا

أشهر سؤال في السياق ده بيقول

هل نشري للمشاكل وحلولها هيخلي الناس تكتفي بالمتابعة والاستفادة المجانية . ويقلل فرصتي في تقديم الاستشارات المدفوعة ؟

والإجابة . لأ طبعا

حضرتك نشرت ١٠ مشاكل وحلولها . لكن الناس ما زال عندهم عشرات المشاكل الأخرى

.

أو حضرتك نشرت ألف مشكلة وحلها

لكن الناس ما زال عندهم آلاف المشاكل الأخرى

ما تقلقش . المشاكل مالهاش حدود

.

كما إن ممكن واحد عنده نفس المشكلة اللي حضرتك عرضتها وعرضت حلولها . وتلاقيه طالب استشارة بخصوص نفس المشكلة !!

.

كل مشكلة فيها تفريعاتها الخاصة عند كل واحد لوحده

ممكن تكون حضرتك نشرت مشكلة . وأنا عندي نفس المشكلة . لكن بتغيير بسيط في بعض التفاصيل . خلتها مشكلة جديدة ومحتاجة طريقة مختلفة تماما في التعامل