[#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=AZXVPwoWzZ0pCsmM75ZBEQDTwUSm61NZBNPymfOqkLS-uDhP9Dvm4kaPlaagSRlePrKcGQmUD279POTk36Le89OBJMxnN7dUQzh9Ac6jfkEE9eMbWcxMvpXIjolKqmnBspLYIoqSFPaMNvXAUmh9WODKSYB5kAA8jXvf6kVjPTeCMw&__tn__=*NK-R)

.

لو عندك ٥ قطاعات محتاج تقسم مجهودك عليهم

قسم مجهودك

٥٠

٣٠

١٠

٥

٥

.

ما ينفعش تقسم مجهودك بشكل متساوي

لازم قطاع ياخد دفعة كبيرة

٥٠ ٪ على الأقل

.

وإلا هتبقى عامل زي اللي بيزق عربية عطلانة ببطء

بيبذل مجهود . والعربية مش هتدور !!

ما كانش زقها أحسن

ولا إيه ؟!!

كان وفر مجهوده

.

القطاع التاني اللي انتا شايفه الأقل كمردود . ممكن يكون مردوده أفضل على المدى الطويل

لكنك مش قادر تشوف دا دلوقتي

وبالأرقام والحسابات هوا فعلا رقم ٢

.

فلو عطيته ١٠ ٪ من مجهودك . عمره ما هيجيب مردود

.

لكن لو عطيته ٣٠ ٪ من مجهودك

هتلاقيه خلال سنتين تلاتة بيسبق القطاع أبو ٥٠ ٪ اهتمام

وقتها إعكس الاهتمامات

.

باقي القطاعات بتكون قطاعات لا مردود مادي لها

لكنها ليها مردود معنوي

.

يعني فيه منتجات مش بتكسب . لكن لازم تكون موجودة على الرف

.

لو مش موجودة . هتعطي انطباع إنك ضعيف

فانتا بتعطيها جزء من اهتمامك عشان مردودها المعنوي

.

فيه قطاعات بتكون على سبيل البريستيج

زي مثلا البيع أونلاين

بتتفشخر بس إن ليك ستور على أمازون

.

لكن عمليا مبيعاتك هي مبيعات تجارية عادية

حاجة كده زي الكرافتة في البدلة

.

فخلاصة الموضوع /

خلي قطاع ياخد على الأقل ٥٠ ٪ من اهتمامك

وما تلغيش القطاعات ذات الربح غير المالي