كتبت بوست بانتقد فيه ( البيزنس التطفّليّ )

إنّ كلّ شابّ عاوز يعمل أبليكيشن ( سمسرة )

أبليكيشن كلّ دوره الوساطة بين مقدّم المنتج أو الخدمة وبين المشتري

-

فدخل ناس كتير تقول ( يعني هوّا أمازون ولّا علي بابا نشاط تطفّليّ )

ولّا التجارة القائمة من آلاف السنين نشاط تطفّليّ

طبعا عملت لهم بلوكّ من الصفحة

لكن خلّينا نوضّح لهم هذه النقطة

-

الانتقاد في البوست مش للأبليكيشن

ولا للتجارة

ولا للوساطة ( السمسرة )

-

اعمل أبليكيشن يقدّم قيمة حقيقيّة - لكن مش تقعد تخترع فكرة لا مكان لها إلّا في دماغك

وتحاول تقنع الناس بيها

وهي ما هي إلّا قشرة خارجيّة وهميّة على نشاط حقيقيّ قائم بالفعل

-

زيّ ما يكون مثلا اللي عاوز يشتري صاج أو كمر حديد بيروح يشتريها من قليوب

فإنتا تعمل أبليكيشن وتسمّيه صاجة - أو كمرة - أو قليوب أونلاين

مهمّته إنّك تكلّم بائعي الصاج والكمر في قليوب - وتقترح عليهم إنّك تعمل لكلّ واحد منهم ستور عندك ع الأبليكيشن

واللي عاوز يشتري صاج أو كمر يدخل ع الأبليكيشن يشتري من عندك

وإنتا تاخد عمولة من البائع

-

دا نشاط تطفّليّ

ليه ؟!

لإنّ اللي عاوز يشتري صاج - بياخد عربيّة نصف نقل ويروح على قليوب أصلا

هوّا محتاج منّك إيه ؟!

والبائع محتاج منّك إيه ؟!

-

هتقول له أعمل لك ستور ع الأبليكيشن

طيّب يا سيدي - تمام - اعمل ستور

لو الستور مجّانيّ هيقول لك اعمل ستور

لو بفلوس هيقول لك لأ

-

فتقول له طيّب ماشي

بسّ لمّا تبيع من خلال الأبليكيشن بتاعي هاخد عمولة

-

هيقول لك طيّب - لو عرفت تبيع بيع - ربّنا يوفّقك - وخد العمولة اللي إنتا عاوزها

وهوّا بينه وبين نفسه بيقول اللي عاوز يشتري بيجيب عربيته ويجي لي

أبليكيشن إيه وبتاع إيه - لكن خلّينا ورا الكدّاب لحدّ باب الدار

-

تقعد شهرين ما تبيعش سلك رباط حتّى

تروح للتاجر تقول له تعالى نتّفق إتّفاق

ننزّل العمولة للنصف - بسّ إنتا ما تبيعش حاجة إلّا من خلال الأبليكيشن

وشوف هتطلع من قليوب ساعتها إزّاي

ههههههههههه

-

المشكلة مش في السوق ولا في الإكو سيستم حضرتك

المشكلة إنّك ( ما بتقدّمش قيمة حقيقيّة )

ما بتقدّمش قيمة الناس محتاجاها

الناس تعطل من غيرها

الناس ما تقدرش تستبدلك فيها - ولا تتجاوزك للحصول على القيمة دي بنفسهم

-

إنتا كده حاشر نفسك في مساحة تطفليّة

ما بتقدّمش قيمة حقيقيّة لا للبائع ولا للمشتري

وبعدين تتصدم بعد كده إنّ مجهودك في الأبليكيشن راح ع الفاضي ولم يؤتي ثماره

-

دا النشاط اللي أنا بانتقده وبسمّيه ( بيزنس تطفّليّ )

-

لكن أمازون أو علي بابا مش بيزنس تطفّليّ

لأنّه بيقدّملي خدمة أنا ما أقدرش أعملها بنفسي

لو أقدر اعملها بنفسي هيبقى وقتها أمازون بردو تطفّليّ

-

كمثال

من شهرين اشتريت جهاز منزليّ من أمازون

الجهاز ده من شركة مش مصريّة

ومش هاعرف أنزل اشتريه من السوق

المدام جابت اسمه من اليوتيوب - وكنت أوّل مرّة أسمع البراند ده

فجبت الجهاز من أمازون - هنا أمازون قدّم لي قيمة حقيقيّة

-

لكن امبارح نزلت أشري سخّان تورنادو

نزلت السوق عادي - وجبت السخّان من محلّ أدوات كهربائيّة عادي

ليه ؟!

ليه ما جبتوش من أمازون ؟!

-

لإنّ أمازون في الحالة دي كان هيكون ( بيزنس تطفّليّ )

أنا عارف البراند - تورنيدو

وعارف إنّه موجود في محلّ الأجهزة المنزليّة القريب منّي

يبقى أمازون لو عرض عليّا يبيع لي الجهاز ده - هارفض - وهاعتبره بيتطفّل عليّا

-

طيّب

هل التجارة نشاط تطفّليّ ؟!

لأ

ليه ؟!

لإنّها بتقدّم قيمة

إيه هيّا القيمة دي ؟!

القيمة اللي بيقدّمها لي التاجر هي ( توفير تكلفة النقل )

-

أنا لو عاوز اشتري كيلو أرز مثلا

تخيّل ما فيش تاجر

كنت هاخد عربيتي وأروح مضارب الأرز في كفر الشيخ مثلا

أصرف لي 300 جنيه بنزين عشان اجيب كيلو رزّ !!!

-

راح التاجر جاب 10 طنّ رزّ

صرف عليهم 1000 جنيه نقل

بقى الكيلو متحمّل تكاليف نقل ب 10 قروش

فكده تكلفة النقل قلّت عندي من 300 جنيه ل 10 قروش !!!

فدي القيمة اللي التاجر بيقدّمها لي

فهنا هوّا مش متطفّل

-

بدليل !!!

لو إنتا معدّي على الطريق جنب مزارع الفواكه - ولقيت حدّ عارض الفاكهة على راس الأرض

بتركن العربيّة وتنزل تشتري منّه

-

لو رجعت البيت لقيت الفكهانيّ اللي تحت العمارة عندك عارض نفس الفاكهة - هل هتشتري منّه ؟!

هنا تاجر الفاكهة اللي تحت العمارة بقى ( بيزنس تطفّليّ )

لإنّه بقى بيقدّم لك خدمة إنتا مش محتاجها

خدمة إنتا قدرت تعملها لنفسك بنفسك - قدرت تستغنى عنّه - وتتجاوزه للمصدر الأصليّ

وما بقاش بيقدّم لك خدمة ( توفير النقل )

هنا يرجع كلّ شيء لأصله - ويرجع التاجر شخص ( تطفّليّ ) لا قيمة له

-

السمسرة

لو إنتا عاوز تستأجر شقّة في مدينة غريبة

هتبحث عن سمسار

-

طيّب لو عاوز تستأجر شقّة في مدينتك ؟!

هل هتبحث عن سمسار ؟!

لأ طبعا

-

فهنا السمسار في مدينك هو ( بيزنس تطفّليّ )

لإنّه بيقدّم لك خدمة إنتا مش محتاجها

لكن لو في مدينة غريبة - هتبقى خدمته ليها قيمة

-

طيّب

لو سمسار ماكينات ( وكيل شركة ماكينات عالميّة يعني )

تخيّل إنّك رحت لوكيل ماكينات حقن بلاستيك مثلا

لقيته بيقول لك ( هجيب لك المكنة - تروح تستلمها من المينا )

-

طب وتخليص المكنة من الجمرك ؟! ماليش فيه

طب وتركيب المكنة في المصنع ؟! ماليش فيه

طب وتدريب العمّال على المكنة ؟! ماليش فيه

طب وصيانة المكنة ؟! ماليش فيه

طب وضمان المكنة ؟! ماليش فيه

-

هل في الحالة دي يعتبر وسيط الماكينات ( سمّيه تاجر - سمّيه وكيل - سمّيه سمسار )

في الحالة دي هل هوّا بيقدّم قيمة ؟!

لأ طبعا

-

قيمتك عندي كوكيل ماكينات هو إنّك هتشحن لي الماكينة من الخارج

وتطلّعها لي هنا من الجمرك

وعندك المهندسين المدرّبين على تركيب الماكينة

وعندك الفنّيّين الي هيدرّبوا العمّال بتوعي

وهتقدّم لي خدمات الصيانة والضمان

-

ولو رجعنا خطوة للخلف - وقبل ما نتّفق على شراء الماكينة قعدت معايا فهّمتني الأنواع والفروق بينها

وليه الشركة اللي إنتا وكيلها مميّزة

-

ولو الماكينات بتاعة الشركة دي مش الأنسب ليّا قلت لي وصارحتني

ورشّحت لي ماكينة تانية - وعطيتني تليفون وكيل الماكينة التانية

كده إنتا أضفت على القيمة اللي بتقدّمها قيمة ( الاستشارة )

فأصبحت بائع مستشار - مش مجرّد بائع ( عارض )

-

هنا تبقى ليك قيمة حقيقيّة - وما أقدرش أقول عليك بيزنس تطفّليّ

-

فرجاءا يا سادة !!

قبل ما الناس تتحمّس وتوجّه الاتّهامات جزافا - ونقعد نعمل بلوكّ لعشرات الكومنتات اللي بتتّهمني بخيالات لا مكان لها إلّا في دماغ أصحابها

قال يعني انا بقول التجارة مالهاش لازمة أو الأبليكيشنز مالهاش لازمة !!!

هوّا فيه حدّ عاقل يقول كده

-

ما كنت تقف مع نفسك دقيقة وتفكّر في الفرق بين أبليكيشن بيقدّم قيمة حقيقيّة - وأبليكيشن تطفّليّ

فكّر في الفرق بين تاجر بيقدّم قيمة حقيقيّة - وتاجر تطفّليّ

سمسمار أو وكيل أو وسيط بيقدّم قيمة حقيقيّة - وسمسار تطفّليّ

-

ليه أسهل حاجة عند الناس توجيه الانتقاد - وأصعب حاجة التمهّل والتفكّر ؟!