هل الظروف اللي فيها مصر دلوقتي مناسبة للاستثمار ؟

-

الحقيقة إنّ السؤال ده نفسه ما لوش إلّا إجابة واحدة

ألا وهي

نعم - الظروف مناسبة للاستثمار

-

السؤال اللي المفروض يتسأل هو

هل الاستثمار بتاعك ( القائم حاليا - أو اللي بتخطّط له مستقبليّا ) مناسب للظروف ولّا لأ ؟

وهل صاحب الاستثمار ( حضرتك كفكر ونفسيّة وصفات شخصيّة ) مناسب للظروف ولّا لأ ؟

-

لمّا واحد كان فاتح حلوانيّ مثلا - ودلوقتي يلاقي المبيعات نزلت للربع - فقفل

هل دا قفل لإنّ الظروف غير مناسبة لاستثماره ؟

ولّا لإنّ استثماره هوّا اللي غير مناسب للظروف ؟!

-

بدليل - جنبه واحد بتاع رزّ وسكّر وفاصوليا ما قفلش - ليه ؟!

-

لو الظروف هيّا الفيصل - كانوا كلّهم قفلوا - لإنّ الظروف واحدة عليهم كلّهم

لكن الفيصل هو ( الاستثمار نفسه )

-

عشان كده اتكلّمت قبل كده في نصيحة من خبير عن فكرة الاستثمار في مركز التورتة

مش تروح تستثمر لي في حاجة من رفاهيّات الرفاهيّات - فأوّل ما الباب يقفل - يقفل على صباعك - فتصرّخ حضرتك

ما انتا من الأوّل مختار استثمار المرقعة - هنعمل لك إيه يعني

-

نيجي للسؤال التاني

ألا وهو

بتاع الحلويّات ده كان جنبه اتنين بتوع رزّ وسكّر وفاصوليا - واحد قفل والتاني ما قفلش

فازّاي بتقول إنّ الاستثمار هو الفيصل - مش الظروف

-

عشان كده بقول لحضرتك إنّ السؤال التاني هو

هل صاحب الاستثمار مناسب للظروف ولّا لأ

-

واحد من الاتنين بتوع الرزّ والفاصوليا دول كان شغّال بقروض - والفوايد في البنك عليت عليه

كنّا نقول لهم البنوك ربا - يقولك لك لا - دا البنك مشاركني

طب خلّي شريكك يشيل معاك في الخسارة بقى

يا مدلّس

-

كان بياخد من التجّار آجل عشان شغّال بأكبر من حجمه - ومش عاوز يصبر ويكبر واحدة واحدة زيّ ما نصحنا مليون مرّة - فالتجّار رافضين يعطوه دلوقتي

-

إنتا بتقطّمنا يعني عشان ما سمعناش نصايحك ؟!

أيوه

-

كان بيبيع آجل - ففلوسه اللي برّا على ما ترجع هتكون قيمتها نزلت للنصّ

مع إنّنا قلنا مليون مرّة إنّ الأسعار خرّجوها من قائمة الميزات التنافسيّة

ما تخلّيش ميزتك التنافسيّة إنّك بتبيع رخيص أو بتبيع آجل

-

أمّال أخلّيها إيه ؟!

ما قلنا مليون مرّة - والناس بتستسهل - جاي تدوّر على الحلول دلوقتي والمركب بتغرق ؟!

-

كان بيبيع بسعر ما اشترى عشان يبقى كيوت وقمّور - وقلنا مليون مرّة البيع بيكون بسعر اليوم - قالولك إنتا ما عندكش رحمة

مع إنّ ما حدّش منهم يرضى يبيع شقّته بسعر ما اشتراها من 20 سنة - ولا مراته ترضى تبيع دهبها النهارده بسعر ما اشترته من سنة واحدة

-

ولو ( فرضا ) الأسعار نزلت - ما حدّش منهم هيقول لك بيع لي بالسعر ( الغالي ) اللي اشتريت بيه

نفاق

-

لكن نيجي نقول إنّ التجارة كده - والبيع بسعر اليوم - يقول لك لأ - التجار لازم يكون عندهم رحمة - ولّا إنتوا بتشجّعوا على جاشع التوجّار يا خويا ولّا إيه

مين اللي ربط الرحمة بالتخريف في الاقتصاد ؟!

-

كان بيتسرق ومش عارف

واحد من يومين بيقول لي إنّه بيبيع ب 200 ألف جنيه في اليوم - وبيقول لي مش عارف أسيطر على الأسعار

قلت له خلّي شركة متخصّصة تعمل لك نظام حسابات

قال لي مال الحسابات بالأسعار ؟!

قفلت معاه الكلام بدل ما اشتمه

-

بكره ييجي يقول لك مبيعاتي نزلت للنصّ - أعمل إيه ؟!

هتقول له إعمل نظام حسابات

هيقول لك سألت عليه لقيته غالي

هيّا الاسطمبات معروفة ومحفوظة

-

واحد ما كانش متعلّم بيزنس - عشان عبد الغفور البرعيّ ما كانش متعلّم بيزنس

طيّب روح لعبد الغفور البرعيّ يحلّ لك مشاكلك دلوقتي

جاي تندب عند بتوع البيزنس ليه ؟!

أنا المعلّم سردينة شخصيّا بقول لك روح اتعلّم بيزنس

-

واحد ما كانش بيعمل تسويق - لإنّ أصلها أرزاق يا ملحدين يا بتوع المدارس

-

واحد كان واخد فلوس من ناس بيشغّلها - وبياخد من الجديد يعطي للقديم - واتزنق دلوقتي

فجاي دلوقتي يصرّخ يقول لك اعمل إيه - أنا خلاص تبت على إيديك - توّبني يا احمد - وقول لي أعمل إيه عشان ألاحق على الأرباح اللي المفروض أدفعها للناس

-

ما الحجر الداير لا بدّ عن لطّه

-

واحد كانت معاملته للزباين وحشة - وبيقول على جروب ( عيادة ) الشركات - بيقول عليها جروب ( عبادة ) العملاء

-

طب تمام

نتمنّى إنّ عبادة الجزمة تكون نافعاك دلوقتي

ما دول عندهم آية بتقول ( العملاء لازم يتضربوا بالجزمة )

دي الجزمة المقدّسة عندهم

-

واحد كان مش بيهتمّ بالتغليف الجيّد والنضيف - وبيقول عليها مرقعة ومحن

ما طول عمرنا بنبيع اللحمة في ورق لحمة

دا حتّى اسمه ورق اللحمة - منتقيّة يعني يا أوستاذ مش محتاجة

-

فلمّا الظروف تضغط - والسوق يعمل انتخاب طبيعيّ - طبيعيّ هتلاقي المهمل اللي كانت ماشية معاه بالبركة أيّام الرواج - هيفقد البركة - فهيقفل

-

إنتا جاي تقطّمنا ؟!

ما قلت لك فوق أيوه جاي اقطّمكم

إنتا بتنسى كمان ؟!

-

المرحلة الحالية كاشفة جدّا - ومثبتة لقاعدة بسيطة بتقول ( لا يصحّ إلّا الصحيح )

واللي السوق يفرمه في المرحلة دي لا بكاء عليه

لسبب بسيط

إنّ دي تاني تجربة لينا خلال 3 سنين تقريبا

-

التجربة الأولى كانت الكورونا

فاللي ما كانش مستعدّ في أوّل تجربة - معذور

-

لكن اللي ما استعدّش بعد التجربة الأولى - وجاي يتصعبن لوقتي - لا عذر له

-

اللي ظبط حاله بعد الكورونا - دلوقتي هتلاقيه داخل الشوط التاني وعنده استعداداته

-

خصوصا إنّ الفترة الماضية ( آخر 3 سنين تقريبا ) هي أكتر فترة اتكتب فيها نصائح من خبراء البيزنس - واتعملت بودكاستات وفيديوهات وكورسات وليلة كبيرة قوي سعاتّك

-

اللي كانت ثقافة أمريكا من 20 سنة - إنّ كلّ كتّاب البيزنس بيتمّ الاحتفال والاحتفاء بيهم - حصل إنّها بقت ثقافتنا في مصر والدول العربيّة دلوقتي

فانتشار علم البيزنس ده أبطل حجج المتخاذلين

-

لكن تقول لمين - بردو كان بيطلع لنا آلاف الناس تتلامض وتقول إنّنا بنخرّف

بينما اللي قادر يكمّل دلوقتي هوّا اللي ملتزم بقواعد البيزنس فقط

-

اللي كان بيعتمد على التوكّل الحقيقيّ على الله سبحانه وتعالى - وبيعمل اللي عليه - هتلاقيه مكمّل عادي

-

هتلاقي الخام بيزيد عليه - فبيرفع السعر بالمعدّل الطبيعيّ - فالزبون بياخد منّه بالسعر الجديد بالمعدّل المناسب ليه بدون تذمّر

عمرك شفت زبون يكون جايلك ومتوقّع إنّك تقول له السعر زاد - وبعد ما تقول له تلاقيه متقبّل بمنتهى الاستسلام

-

اللي مكمّل دلوقتي هوّا واحد عنده المرونة - كان بيبيع جنب الرزّ والسكّر والفاصوليا مثلا جوز هند

فلقى الظروف اتغيّرت - فلغى جوز الهند - وحطّ بداله لوبيا

ففضل مكمّل

مكمّل تحت الظروف الجديدة

-

فالسؤال بتاع ( هل الظروف مناسبة ) - ما هو إلّا سؤال يوافق هوى الخائفين من الاستثمار

-

يعني همّا لو الظروف في أفضل حالاتها - كانوا هيقولوا الظروف دلوقتي ممتازة - فكلّ الناس بتدخل الاستثمار - فالمنافسين بقوا كتير

فهل من وجهة نظرك كخبير استراتيجيّ ومحلّل خنفشاريّ هل الدخول في البيئة المكتظّة بالمنافسين دي مناسبة دلوقتي ؟!

وركّز لي على المكتظّة دي - عشان ابان مثقّف - باين عندك ف الكامرة يا عزّت

-

ولّا نستنّى شوية لمّا الظروف تتنيّل بنيلة بحيث يكون الدخول للسوق مناسب - إفتينا يا مولانا وشوف لنا حاجة تناسب هوانا

-

من البوست ده تقدر تستخلص الفوائد التالية

-

أوّلا /

السوق دايما مناسب - لكن المطلوب هو إنّك يكون استثمارك هوّا اللي مناسب للسوق

-

وأنا ياما اتكلّمت عن معايير اختيار الاستثمار

قلت منها الإجباريّة والعموميّة والاستهلاكيّة - ووو

فأوّلها كان ( الإجباريّة )

يعني ما تشتغلش في منتج السوق يقدر يستغنى عنّه في الظروف الصعبة

وقلت مثل التورتة - ومركز التورتة

-

يا عمّ انتا جايّ تقطّمنا !

بردو !!

-

قلنا مثل البحر الهائج - وإنّك مطلوب منّك تتعلّم العوم في البحر الهائج - ولا تنتظر أن يهدأ البحر

-

وقلنا مثل المركب الشراعيّ والريح - وإنّك لازم تظبط شراعك على اتّجاه الريح - مش تنتظر الريح لمّا توافق اتّجاه شراعك

-

قلنا الكلام ده من سنين

لكن من سنين - كان اللي شغّال غلط مرتاح - فمش حاسس بمشكلة

مع إنّك مش المفروض تنتظر المشكلة لمّا تحصل عشان تحسّ بيها

لكنّها لعنة النجاح الأوّل

-

واتكلّمت قبل كده في بوست طويل ومملّ عن مشكلة لعنة النجاح الأوّل - وإنّها ازّاي ممكن تكون بتجهّزك لفشل كبير جدّا قادم عليك في المستقبل لو استمتعت بدفيء المرحلة الأولى وبطّلت حركة

-

فكان تعليق الناس إنّ البوست تويل - يا أخي دا خير الكلام ما قلّ ودلّ

-

قلنا ( تجدّد أو تبدّد )

قال لك بتوع تنمية بشريّة

-

اتكلّمنا عن ( منحنى دورة حياة المنتج ) - وإنّك لازم كلّ ما توصل لقمّة - تصنع منحنى جديد وتنطّ عليه - لإنّ المنحنى الأوّل بطبيعته هينزل بعد فترة

-

قلنا إنّ الثابت الوحيد في الكون هو التغيير

وقلنا إنّه لا ضمانة للبقاء سوى التغيير المستمرّ

-

لكن تقول لمين والناس بمجرّد ما تفتح دكّانة تقوم جايبة شيشة وقاعدة قدّام المحلّ وعاملة لك فيها معلّمين

تقول له دا فلان بيقول كذا عن البيزنس - يقول لك سيبك منّه - إحنا اللي جايبين السوق من تحت - العلم ف الراس مش ف الكرّاس

-

حضرتك وانتا بتختار استثمارك المستقبليّ - مطلوب منّك مش بسّ تدرس نجاحه - ولكن مطلوب منّك تدرس استمراريّته

اتكلّمنا عن الاستدامة - أو ال sustainability

قال لك بيعوجوا لسانهم عشان يبانوا مصكّفين

-

مطلوب استثمارك يكون سامح بمرونة التغيير مع تغيّر أوضاع السوق

لك ما تدخلش في استثمار النهارده بكره ما تقدرش تغيّر فيه

واحد مثلا بيبيع دهب - لو السوق ضغط عليه ومحتاج يتحرّك بمرونة - هيروح فين ؟!

ما فيش

-

واحد بيبيع مثلا أجهزة رياضيّة - هيروح فين ؟!

-

لكن واحد بيبيع مثلا موادّ غذائيّة

يا خبر

دا قدّامه مساحة من أوّل الناس اللي بتشتري كافيار

لحدّ الناس اللي بتشتري رزّ

-

لكن واحد بيبيع أعلاف - المرونة بتاعته إيه ؟ صفر

يعني لو الدواجن سوقها ريّح - هوّا هيغيّر العلف لإيه ؟! ولا حاجة

فدا قرار المفروض تناقشه قبل ما تدخل الاستثمار

-

ثانيا /

دخلت الاستثمار خلاص - فلازم إنتا الي تكون عندك مرونة التغيّر

-

التغيير ممكن يكون أصعب من البداية

في البداية بتكون عندك الحماسة اللي مساعداك على البداية

لكن لمّا بتستريّح - وبتدوق دفء الفلوس - وتيجي البطّانيّة تتشال من عليك - فتبقى مضطرّ تغيّر النشاط - أو تغيّر داخل النشاط - بتكون مفتقد لحماس البدايات

فبنقول لك في الوقت ده - لازم تشتغل بغضّ النظر عن وجود حماس من عدمه - إنتا مش بتشتغل بالحماس - إنتا مش عيّل صغيّر - ولا شابّ بيبحث عن الشغف

-

فلمّا تكون مثلا شغّال في مستلزمات طبّيّة درجة ممتازة - وتلاقي السوق بقى بيطلب الدرجة المتوسّطة - لازم تكون عندك المرونة للبحث عن مورّدين جداد يوفّروا لك الدرجة المتوسّطة

-

وكتبنا نصيحة قبل كده إنّك لازم تكون شغّال في شريحتين على الأقلّ - بحيث لمّا شريحة تقع منّك - تقع عليك الشريحة اللي فوقيها

-

يعني تكون مثلا شغّال في المتوسّط والشعبيّ

بحيث المتوسّط لمّا يقع منّك - تقوم تقع عليك شريحة المنتجات الراقية - تلاقيهم نازلين لك من الدور اللي فوق بيخبّطوا على بابك وبيقولوا لك عاوزين منتجات متوسّطة

-

والمتوسّط لمّا ينزل للشعبيّ - تلقفه انتا بردو في الدور الي تحت

-

فالسؤال بتاع ( هل الظروف مناسبة ) - هو سؤال لا محلّ له من الإعراب

السؤالين الصحيحين هما - هل الاستثمار مناسب للظروف ؟!

وهل صاحب الاستثمار مناسب لتغيّر الظروف ؟!

-

أخيرا

كلّ ظروف جديدة - بتخلق إستثمارات جديدة أصلا

يعني الظروف اللي انتا شايفها صعبة دي - بتخلق فرص جديدة - لا ينتبه لها إلّا المتيقّظون

-

حضرتك لمّا هتموت إن شاء الله - هتبقى فرصة عظيمة للحانوتيّ

-

وهتبقى فرصة أعظم لمنافس ضعيف كان بينافسك ومش عارف ياخد منّك مساحة من السوق

فلمّا انتا غرت - فتحت له المساحة

واتكلّمنا عن دي قبل كده بردو في بوست

حضرتك عندك 1000 مقال على الصفحة - هتلاقي فيهم وصف لكلّ اللي بيحصل ده

-

كلّ ظرف سيّء - بيخلق معاه فرصة جيّدة

لكن لو إنتا فضلت عايش جوّا فقّاعة إنّ الظروف غير مناسبة - فهتكون معمي عن هذه الفرص

-

سيبك من الفرص دلوقتي - دي مرحلة متقدّمة - وخلّيك في السؤالين السهلين اللي في الأوّل

-

عشان بردو من ضمن خدع النفس إنّها تعميك عن الحلّ السهل - وتلبّسك في الحلّ الصعب اللي مش هتعرف تعمله

فتكون النتيجة صفر - فنفسك ترتاح من مجهود الحلول

واتكلّما بردو عن خدعة النفس دي قبل كده

-

السؤالين هما

-

أوّلا /

هل استثمارك مناسب للظروف وهل هيكون مناسب لظروف جديدة سواءا للأفضل أو الأسوء ؟

-

ثانيا /

هل إنتا أصلا قادر على مرونة الحركة مع الظروف الحالية والظروف المستقبليّة

-

هيّا دي الأسئلة

مش سذاجة سؤال الظروف مناسبة ولّا لأ