قواعد الجلسات الاستشارية

.

في الفترة الأخيرة جاءت لي طلبات كتير لعمل جلسات استشارية

ومعظمها بينتهي بالاعتذار . فالناس بتزعل !!!

فخليني أوضح التسلسل اللي بيمشي بيه موضوع الاستشارات

.

هل تعلم أني باعمل استشارة فعلية من كل كام طلب استشارة ؟!

قول رقم كده !!

.

.

.

.

.

تقريبا من كل ٥٠ طلب استشارة بنسق لجلسة واحدة فعلية !!

.

طب وال ٤٩ الباقيين ؟!

حضرتك ممكن تطلع منهم ٤٠ طلب باعتذر عنهم لأني غير مختص في الموضوع اللي العميل عاوز استشارة فيه

وال ٩ الباقيين الموضوع بيخلص على الواتس بالكلام

.

معنى إني أقول لحضرتك إنتا محتاج استشارة دا بالنسبة لي لازم يمر على الفلاتر التالية

.

أولا /

إن حضرتك معاك راس مال أكتر من مليون جنيه وعاوز تعمل مشروع

أو عندك مشروع قيمته أكبر من مليون جنيه قائم وفيه مشاكل

غير كده حرام عليا أدفعك فلوس في استشارة

.

ثانيا /

حضرتك عندك نقاط نناقشها محتاجة من ساعتين لثلاث ساعات

( الجلسة قبل الأخيرة كانت ٥ ساعات )

بحيث لما حضرتك تدفع ثمن الاستشارة تكون مرضي

.

لكن لو عندك سؤالين تلاتة فأنا هجاوبهم ع الواتس

.

آخر استشارة كنت متفق على ٢٠٠٠ جنيه

رحت الشركة فعلا

اتناقشنا

خدت ٥٠٠ جنيه فقط وأنا ماشي !!!

.

العميل بيقول لي معقول تنزل ثمن الاستشارة من ٢٠٠٠ جنيه ل ٥٠٠ جنيه

يعني عاوز يقول لي ع الأقل خد ١٠٠٠

قلت له الاستشارة دي تكلفتها كده

.

المواقف دي بتتكرر كتير

بروح شركة وأنا عامل حسابي على استشارة من ساعتين لثلاثة

ألاقي الموضوع خلص في نصف ساعة

فطبعا براعي ده في التكلفة

.

وعشان المواقف دي

بكون حريص جدا قبل ما اتفق على أي استشارة إني أكون عارف إننا رايحين نتكلم في موضوع كبير

موضوع محتاج وقت وتركيز وتفرغ ليه وصفاء ذهن ليه

بحيث في آخر الجلسة العميل يحس إنه دافع فلوس في مكانها

وأنا أحس إني واخد فلوس حلال

.

فعشان كده بكون حريص جدا أستفسر عن طلبات العميل قبل ما ننسق لاستشارة

.

هيا مش تجارة

كل ما واحد يقول لي عاوز استشارة أقول له ادفع كذا ونقعد ساعتين تلاتة نرغي !!

أنا مش لايف كوتش ولا مدرب تنمية بشرية عشان أقعد معاك أقول كلمتين حلوين واخد فلوس

.

وبردو أنا مش حابب أنسق لاستشارة واخد نصف أو ربع ثمنها كل مرة !!

.

الخصم دا أنا باعمله أدب لنفسي . عشان بعد كده ما اتفقش على استشارة إلا أما اكون عارف أنا رايح اعمل إيه

واحنا بشر ما بنحبش الأدب قوي يعني . ولا أنا غاوي خصومات . ولا أنا فاتح المكتب عشان اتعلم الأدب

.

في المقابل الناس لما بتلاقيني بحقق معاهم قبل التنسيق لاستشارة . بيزعلوا !!!

يا ترى لو أنا خدت الموضوع بسرعة . وقلت لك تعالى ادفع فلوس ونعمل استشارة

وآخر الجلسة حضرتك لقيت نفسك مش مستفيد بالفلوس اللي دفعتها

يا ترى هتزعل بردو ؟!!

.

ولا هتقول لنفسك إنك إنتا اللي ألحيت على الجلسة من غير ما تتأكد من مدى استفادتك منها

.

بعض الناس لما تلاقيني بحقق معاهم قبل الجلسة تقول لي

هوا إنتا مش عاوز تقعد معايا ؟!

هوا إنتا مستخسر فيا فنجان القهوة اللي هتعزمني عليه ؟!

.

أولا . القهوة إنتا اللي هتحاسب عليها

ثانيا . إيه رأيك تدفع تمن الاستشارة وما تستفيدش بيها حاجة

إيه ؟! هتستخسر فيا تمن الاستشارة ؟!

خلينا نتكلم كلام نسوان بقى

.

أو إنك تكون متخيل أصلا إن الاستشارة ببلاش !!!

هههههههههههه

.

إذا كان كده فحضرتك تقدر تقعد مع صاحبك ع القهوة ببلاش

واتكلموا في كل اللي في خيالكم

ودي استشارة ببلاش آهي

.

حضرتك ما بتروحش تكشف عند دكتور ببلاش

ولا بتقول له إنتا مستخسر فيا فنجان القهوة

.

ثالثا من فلاتر التحقق قبل ما أنسق استشارة مع عميل /

إن الجلسة يكون متوقع نطلع منها بنتيجة

.

يعني !!!

لو الأرض محروقة . فأنا مش هاعمل لك استشارة

من كلامي مع العميل باعرف يا ترى الحالة دي فيها أمل ولا لأ

لو الحالة ما فيش فيها أمل

يبقى إنتا محتاج واحد يبكي جنبك ويطبطب عليك

وأنا مش شغال كده

.

لو الحالة ميؤوس منها . فأنا هقول لأهل المريض يشتروا كفن

.

أنا مش هروح لحد أنا عارف إنه واقع وما فيش أمل يطلع من المطب اللي هوا فيه

وبعدين أقول له هات تمن الاستشارة

هوا البعيد إيه

أقول لك المرارة تقول لي إيجار الشهر

هههههههههههه

.

وللأسف

السيناريوهات متكررة

ما فيش إبداع في الفشل

إنتا بس اللي بتبقى فاكر إنك عملت فشل جديد مبتكر ما حدش يعرف عنه حاجة إلا إنتا

بتبقى متخيل نفسك مبدع ومخترع

.

لكن الحقيقة إن الكارثة اللي إنتا عملتها دي . لو حكيت لي نصها . ممكن أكمل لك النص الباقي

وهتلاقيني متكلم عنها في فيديو من سنة أو بوست من سنتين

.

وممكن وقتها تكون حضرتك كنت لسه ما لبستش الخازوق لآخره

فدخلت اعترضت على البوست

وقلت لي إن أنا مغرور ومتكبر

وما بسمعش كلام حد

وخلي بالك رأيك صواب يحتمل الخطأ

ورأي غيرك خطأ يحتمل الصواب

فقمت عامل لك بلوك

.

وكلها سنة ولا سنتين . والخازوق طلع من زورك

فترجع تطلب استشارة عشان ننقذ الموقف

تلاقيني باعتذر

لإن خلاص الموقف ما عادش ينفع نعمل فيه حاجة

.

ممكن حضرتك يكون البيزنس بتاعك هو مصنع كذا اللي بيصنع منتج كذا

أنا ما عنديش مصنع

لكن أنا البيزنس بتاعي هو إني كل يوم بشوف مصنع

وكل أسبوع باقعد مع صاحب مصنع اسمع حكايته من الصفر والخوازيق اللي مر بيها

وكل شهر باعمل دراسة جدوى لمصنع بجيب تفاصيله من أول خط الإنتاج لحد الكيس اللي هيتعبى فيه المنتج

.

فالمصنع بالنسبة لي . هو زي المنتج بالنسبة لك

يعني لو إنتا بتصنع قميص . فالمصنع كله على بعضه بالنسبة لي زي القميص بالنسبة لك

.

فالمشاكل اللي بالنسبة لك حصلت مرة واحدة في حياتك . وإنتا شايفها نهاية العالم

أنا بالنسبة لي بتعدي عليا كل يوم

زي ما دكتور الطواريء كده كل يوم بيشوف حادثة

.

فلما أقول لك دي نهايتها كذا . اعرف ان دي نهايتها كذا

ما تقعدش تجادلني في الفاضي

لما تبقى تشتغل شغلتي ابقى جادلني

.

لما أقول لك بيع المصنع . يبقى بيع أم المصنع

ما تقوليش ما هو ممكن نلاقي حل

لو قلت لك مش هيتباع بالسعر ده . يبقى مش هيتباع بالسعر ده

.

واحد كلمني من سنتين تلاتة . عامل مصنع بلاستيك كإنه فندق . وبدون حسابات لأي حاجة

وماكينات زي ما إنتا عاوز تقول قول

وما اشتغلش !!!

فعاوز يبيع المصنع بسعر مبالغ فيه . مقابل الهيلمان اللي هوا عامله

.

طب الهيلمان دا إنتا عامله لنفسك . المشتري يدبس نفسه فيه ليه

فأنا عارف إنه مش هيتباع

.

كلمني بعد شهر . وصلنا لإيه ؟

قلت له صعب المصنع يتباع بالسعر ده

فقال لي ( أو ممكن يكون سهل يتباع . بس اللي شغال على بيعه مش عارف يبيعه إزاي )

يقصدني أنا طبعا

.

يعني إنتا بخيبتك رحت اشتريت مصنع في مكان غير حيوي

وشركات توكيلات الماكينات خزوقتك وشيلتك ماكينات تصنع قطر سكة حديد

وصرفت لك ١٠ مليون جنيه في شوية طوب وحديد

كل ده ومعتبر إن أنا اللي غلطان

الإنسان غريب . لما بيموت بيتوفى

هههههههههههه

.

كان جالي كنا قضيناها سنة ولا سنتين باسطمبات راكبة عند الغير

ولا كان اشترى مصنع ولا مكن

لحد ما يعرف راسه من رجله

وقتها كنت هاقوم جايب له ورشة إيجار في منطقة شعبية

ومكنتين تلاتة مستعملين

والاسطمبات طالعة مزاد من شركة كبيرة

الليلة كلها مش هتصرف معاه مليون جنيه

ويبقى متطمن هوا عامل إيه

.

لكن يروح يفرقع له ١٠ مليون جنيه في الهوا

وراجع يقول إن مين الغلطان

أنا !!!

.

دي الناس اللي بتدخل تقول لي رأيك صواب يحتمل الخطأ

ورأي غيرك خطأ يحتمل الصواب

طيب يا سيدي . امشي ورا الصواب اللي يحتمل الخطأ

أحسن ما تمشي ورا الخطأ اللي يحتمل الصواب

أقول لك !!

خد بلوك وريحني

هههههههه

.

للأسف الناس بتسأل الاستشاري . وبعدين تعمل اللي في دماغها بردو !!!

لما الاستشاري يقول لك اعمل كذا . يبقى اعمل كذا

أو ما كنتش تستشيره من الأول أصلا . طالما كده كده هتعمل اللي في دماغك

.

دي حاجة زي ما إنتا تكون ترزي . وتقول لزوجتك ارمي القميص ده

يبقى ترميه

إنتا عارف إن القميص ده آخره كده

.

وأنا صاحب مكتب استشارات وبقول لك بيع المصنع

أو ما تبدأش بالشكل ده وابدأ بالشكل ده

أو ما تبدأش خالص

.

فيه دراسة عملتها لمجموعة من العملاء

قبل الدراسة قلت للعملاء أنا غير مستبشر بالمشروع ده

قالوا لي احنا عارفين حجم السوق وشايفين فيه فرصة

.

عملنا الدراسة

ناقشناها

قلت للعملاء أنا غير مستبشر بالمسار ده . وباقترح تحويله لكذا . ولو سمحتوا فكروا في كلامي . وردوا عليا بعد أسبوع

.

ردوا عليا بعد أسبوع بإنهم عاوزين يكملوا في نفس المسار

.

كملنا في نفس المسار

وصلنا لإن المشروع ماليا هيكون أكبر بكتير من قدرات العملاء

.

رجعوا العملاء قالوا لي إحنا كده ما استفدناش حاجة !!!

قلت لهم أنا دوري أعمل دراسة أقول لك المشروع مجدي أو غير مجدي

مش دوري أنجح لك المشروع

.

فتخيل العملاء دول من أول يوم كانوا قالوا لنفسهم الراجل اللي مش مستبشر ده أكيد مش بيخرف

مش كان زماننا شفنا فكرة أقرب للسوق واشتغلنا عليها !!!

.

ملحوظة

فيه فرق بين إني أكون غير مستبشر

وبين إني أنقل الشعور ده الشغل

.

بمعنى

طالما هنشتغل على الدراسة

فأنا بحط شعوري الخاص ده على جنب واشتغل على الدراسة عادي بمنتهى الاستبشار

.

والدراسة دي بالذات اتبذل فيها مجهود أكبر من الدراسات الأخرى

لإنها كانت لمنتج أول مرة هيتصنع في مصر

فانتا ما فيش عندك مرجع ترجع له

كل المجهود مجهود شخصي للوصول للمعلومة

.

الفلتر الرابع لقبول التنسيق لاستشارة

هو إني أوضح للعميل ما هو المتوقع الحصول عليه من الاستشارة

بمعنى إني بوضح له إن الاستشارة عبارة عن نقاش مفتوح حول المشروع بتاعه والبيزنس بشكل عام

ولا يتوقع منها الحصول على بيانات العملاء أو الموردين أو المنافسين

ولا يتوقع منها الحصول على تقرير مكتوب

.

بعض العملاء بيكون فاكر إنه بدل ما يعمل دراسة ب ٣٠ ألف

ما ممكن نقعد ساعتين تلاتة ياخد فيهم خلاصة الدراسة ويدفع ألفين جنيه !!!

دا ما بيحصلش طبعا

.

خامسا وأخيرا

إن العميل يوافق على أتعاب الجلسة الاستشارية ويقول كده صراحة قبل ما ننسق لها

.

فدي الفلاتر اللي بيمر بيها ٥٠ طالب لاستشارة

عشان اطلع منهم بالتنسيق لجلسة واحدة !!!