[#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=AZU7ghjAAId4Tb7mXXKu_x-mbGTC7paoEVL2bApT-n7pKh10eK6FEUwE55gb5Ewd1NsepAqGseTwwjTnOFwcxz8oBCmnmmIXSalWDjK-pKcI9f4uE4YT0Rg3cCfabWZkj5q06g2pGWiYIMljxfXSnC09vPIXQm2Ex9FXVt-vGb1umQ&__tn__=*NK-R)

.

[#البيزنس\_الوهمي](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3_%D8%A7%D9%84%D9%88%D9%87%D9%85%D9%8A?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZU7ghjAAId4Tb7mXXKu_x-mbGTC7paoEVL2bApT-n7pKh10eK6FEUwE55gb5Ewd1NsepAqGseTwwjTnOFwcxz8oBCmnmmIXSalWDjK-pKcI9f4uE4YT0Rg3cCfabWZkj5q06g2pGWiYIMljxfXSnC09vPIXQm2Ex9FXVt-vGb1umQ&__tn__=*NK-R)

.

البيزنس الوهمي هو تسميتي الشخصية لمرحلة وسيطة بين العمل الحر والبيزنس

وكلمة الوهمي هنا مش على سبيل الإساءة . ولكن على سبيل التوصيف

.

زي ما حد يعمل كاتالوج على الموقع بتاعه . فيسموه كاتالوج وهمي virtual

يعني كاتالوج أيوه . بس مش ورق

.

المتعارف عليه بناءا على تقسيمة كيوساكي إن مراحل العمل أربعة

وظيفة

عمل حر

بيزنس

استثمار

.

العمل الحر هو المرحلة اللي حضرتك هتكون فيها شغال لحساب نفسك . مسؤول عن نتائج أعمالك . بتحدد تسعيرك بنفسك . بتتفاوض بنفسك . بتعمل سمعة شخصية لنفسك

.

بس بتعمل كل ده بنفسك . بشخصك . بدون الاستعانة بموظفين

والإسم المتداول هو إسمك . مش إسم شركتك

.

البيزنس هو المرحلة اللي حضرتك هتعمل فيها شركة . تجيب موظفين . كل موظف يكسب الشركة ١٠ آلاف جنيه في الشهر . ياخد مرتب ٥ آلاف جنيه . وانتا تاخد الباقي

.

تجيب مكن قيمة يوم العمل بتاعه ١٠٠ جنيه . ومكسبه في اليوم ١٠٠٠ جنيه . فتكسب منه في اليوم ٩٠٠ جنيه

.

بينما دور حضرتك هو المخاطرة بثمن المكن في أول يوم

والجهد المبذول في إدارة العمال وشراء الخامات وبيع المنتجات

.

لكن الشغل نفسه حضرتك مش هتعمله

اللي هيعمل الشغل هما المكن والعمال

.

البيزنس الوهمي بقى في تعريفي الشخصي إنك لما تعمل عمل حر . تعمله في صورة بيزنس

.

صاحب العمل الحر عادة مالوش شركة

مالوش موقع إليكتروني . بريد إليكتروني

بالكتير عنده صفحة على الفيسبوك

ما عندوش كاتالوج . بس عنده كارت

ما عندوش عمال

.

فأنا بقول لك . في المرحلة دي . مرحلة العمل الحر . إعمل كيان شركة . حتى لو فاضي من جوا

.

استأجر مكتب صغير . عين ولو موظف واحد . إعمل موقع وبريد إليكتروني رسمي . info@kaza

.

إعمل كاتالوجات . إشترك في معارض

.

تعامل كإنك شركة

إعمل عروض أسعار . فواتير . وصولات استلام وأذون صرف وأوامر تشغيل

.

كل ده بينما إنتا في الحقيقة المنتج النهائي بتاعك هو منتج عمل حر

.

هيفيدك في إيه ده ؟!

.

أولا /

هيقربك من جو الشركة فعلا . غصب عنك هتلاقي نفسك بتتعامل كإنك شركة

.

ثانيا /

هتقدر تحط تسعير أعلى . ما انتا شركة بقى . مش فرد

.

ثالثا /

هيكون موقفك أقوى في التفاوض . إحنا شركة ودي لوائح الشركة يا فندم . وهيا لا فيه لوايح ولا حاجة . ولا شركة أصلا

.

رابعا /

هيأهلك للدخول في مشاريع والتعامل مع جهات متطلبة شركات مش أفراد

.

خامسا . ودا الأهم /

هيسهل عليك الدخول لمرحلة البيزنس الحقيقي لاحقا

بل إنه هيسرع المرحلة دي

.

هتلاقي نفسك مدفوع دفعا ناحية التحول لبيزنس وتوظيف موظفين وشراء ماكينات والعمل كرجل أعمال وليس كصاحب عمل حر

المرحلة اللي كنت خايف منها

.

ملحوظة /

شوف حلقة مراحل العمل الأربعة

من سلسلة مفاهيم مهمة في البيزنس

على قناة المكتب على اليوتيوب

وما تطلبش الرابط