من ضمن التابوهات الخاطئة المنتشرة في عقول الناس عن البيزنس - إنّ الفكرة كلّها في التسويق

مش مهمّ انتا هتصنّع إيه ولا هتصنّعه ازّاي - المهمّ تكون بتعرف تسوّق - وخلاص كده يا معلّم - التراب في إيدك هيبقى دهب

ودي فكرة خاطئة تماما

-

فيه فرق بين إنّي أقول - التسويق مهمّ - وبين إنّي أقول إنّ - أهم حاجة التسويق - وبين إنّي أقول إنّ - الفكرة كلّها في التسويق

دول 3 جمل مختلفين - في زمن الناس عندها الكلام كلّه زيّ بعضه - والله المستعان

-

وهنا عاوز اتكلّم على نقطتين

-

[#النقطة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVNRw6j5vbXTjjV0AS_Y6hZvp6Dxha1S-LRXQJTOlOJGW2Caiburv8O5g2dP0GZkHJBUhuRrNlS4bpEqLD_HB6_QNrccUllYkExq3iN7mvQi_lG2mDN774XSW-95l1IeldCwVBQPSiYlq9pW9Ep7nGKqebukeWZ2pb2S9ChUxBY5TTtdI-haNa1WQn3ZTsMjkcNpQ9c33FDxz6oqRfr3FpY&__tn__=*NK-R) /

-

[#أمّال\_إيه\_هوّا\_المهمّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%85%D9%91%D8%A7%D9%84_%D8%A5%D9%8A%D9%87_%D9%87%D9%88%D9%91%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%87%D9%85%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVNRw6j5vbXTjjV0AS_Y6hZvp6Dxha1S-LRXQJTOlOJGW2Caiburv8O5g2dP0GZkHJBUhuRrNlS4bpEqLD_HB6_QNrccUllYkExq3iN7mvQi_lG2mDN774XSW-95l1IeldCwVBQPSiYlq9pW9Ep7nGKqebukeWZ2pb2S9ChUxBY5TTtdI-haNa1WQn3ZTsMjkcNpQ9c33FDxz6oqRfr3FpY&__tn__=*NK-R) ؟

-

المهمّ هو خلطة بين 3 حاجات

النواحي الإداريّة

النواحي الفنّيّة

النواحي الماليّة

-

النواحي الإداريّة دي يعني كلّ ما يتعلّق بالسوفت وير بتاع البيزنس

-

من أوّل دراسة السوق - المزيج التسويقيّ - الإعلانات

الموارد البشريّة - الحسابات - البيع - التوزيع - خدمة العملاء

العلاقات مع المورّدين - النواحي القانونيّة - إلخّ

-

النواحي الفنّيّة هي كلّ ما يتعلّق بالهارد وير بتاع المشروع

-

من أوّل الخامات - ودرجاتها - ومصادرها - سواءا محلّيّة أو عالميّة

وبعد كده إدارة سلاسل توريد هذه الخامات ( ودا ممكن يكون تحت النواحي الإداريّة )

الماكينات - ومصادرها - كذلك المعدّات والملحقات زيّ الغلّايات والأوناش إلخّ

وبعد كده إدارة العمليّات التصنيعيّة على الماكينات

أو تخطيط الإنتاج يعني ( ودا ممكن يكون تحت النواحي الإداريّة بردو )

عمليّات التصنيع - وتمكّن العمالة منها

مستلزمات التغليف

المواصفات القياسيّة المصريّة والعالميّة

إدارة الجودة ( وده ممكن يكون تحت النواحي الإداريّة بردو )

-

أخيرا - النواحي الماليّة

يعني معاك راس مال قدّ إيه دلوقتي

ومعاك احتياطيّ نظاميّ كام مركون على جنب بعد كلّ مصاريفك

ومعاك سيولة تشغيل تكفّيك وقت قدّ إيه من غير ما تكون حصّلت أيّ إيرادات

-

إعتبر إنّ كلّ عنصر من اللي فاتوا بياخد 10 نقاط

فما تفكّرش تبدأ مشروع صناعيّ قبل ما يكون معاك 20 من 30 على الأقلّ

بشرط إنّ ما فيش عنصر من التلاتة يكون صفر

-

فما بالك بواحد معاه التسويق فقط - يعني 10 من 30

-

[#النقطة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVNRw6j5vbXTjjV0AS_Y6hZvp6Dxha1S-LRXQJTOlOJGW2Caiburv8O5g2dP0GZkHJBUhuRrNlS4bpEqLD_HB6_QNrccUllYkExq3iN7mvQi_lG2mDN774XSW-95l1IeldCwVBQPSiYlq9pW9Ep7nGKqebukeWZ2pb2S9ChUxBY5TTtdI-haNa1WQn3ZTsMjkcNpQ9c33FDxz6oqRfr3FpY&__tn__=*NK-R) /

-

[#وإيه\_هوّا\_التسويق\_أصلا](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%88%D8%A5%D9%8A%D9%87_%D9%87%D9%88%D9%91%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82_%D8%A3%D8%B5%D9%84%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZVNRw6j5vbXTjjV0AS_Y6hZvp6Dxha1S-LRXQJTOlOJGW2Caiburv8O5g2dP0GZkHJBUhuRrNlS4bpEqLD_HB6_QNrccUllYkExq3iN7mvQi_lG2mDN774XSW-95l1IeldCwVBQPSiYlq9pW9Ep7nGKqebukeWZ2pb2S9ChUxBY5TTtdI-haNa1WQn3ZTsMjkcNpQ9c33FDxz6oqRfr3FpY&__tn__=*NK-R) ؟!

-

آخر جملة قلتها في الفقرة السابقة إنّه ما ينفعش يكون معاك 10 من 10 في التسويق فقط

بينما الحقيقة إنّ اللي بيقول كده مش معاه 10 من 10 ولا حاجة

-

ودا راجع لتصوّر الناس الخاطيء عن التسويق

التصوّر اللي بيختزل التسويق في ( الترويج ) - وبيختزل الترويج في ( الإعلانات ) - وبيختزل الإعلانات في ( الإعلانات على السوشيال ميديا ) - وبعد كده يسقط في إعلانات السوشيال ميديا كمان !!

يعني واخد سلخة من سلخة من سلخة من سلخة - وبعدين بيعمل السلخة الصغيّرة دي غلط - وبعدين يقول لك ما انا عملت كلّ حاجة - أمّال أنا فاشل ليه - دا حتّى أهمّ حاجة التسويق - عماد مأكّد لي

-

التسويق بيبدأ من عند دراسة السوق - وتحديد منتج يكون الناس عندها طلب عليه - وانتا عندك قدرة عليه - وعندك قدرة تعمله بشكل جيّد

وبعدين تدرس المنافسين وبيقدّموا إيه - وأسعارهم - وهل تقدر تحقّق الأسعار دي ولّا لأ

ومميّزاتهم إيه وعيوبهم إيه - فتحاول تحطّ لنفسك ميزة تنافسيّة

أو مش لازم - بسّ انتا تقدّم المنتج المناسب وخلاص - جودة مقبولة وسعر مناسب - وابقى اتميّز بعدين

مش تبقى مش عارف تظبط الجودة ولا السعر وتقول لي عاوز اتميّز !!

-

وبعد كده تصنّع منتجك بناءا على ما سبق

-

وبعد كده تبتدي دورة التسويق تتعكس - فتبتدي بعد ما كان كلّ شغلك في التسويق هو مدخلات - يعني بتدرس السوق وتاخد منّه مدخلات

تبتدي تعكس الاتّجاه وتبتدي تطلّع للسوق مخرجات بقى - اللي هيّا المزيج التسويقيّ

اللي هيّا المنتج ومواصفاته - وتسعيره - وتوزيعه - وأخيرا الترويج ليه

اللي من ضمن طرق الترويج دي الإعلانات - ومن ضمنها إعلانات السوشيال ميديا

-

فتلاقي واحد عامل من ال 10 نقاط بتوع التسويق نقطة واحدة - وبعدين يقول لك أنا معايا التسويق !!

-

النكتة التانية بقى - إنّ التسويق كلّه - هو بند واحد من النواحي الإداريّة أصلا !!

-

يعني حتّى لو جبت 10 من 10 في التسويق - ف ال 10 من 10 دي كلّها 1 من 10 نقاط في النواحي الإداريّة

-

أنا مش باحبط حضرتك - بدليل - إنّ فيه آلاف الشركات اللي شغّالة في مصر وبتنتج وتبيع

الموضوع منّه جزء إنّ السوق كلّه بيعكّ - فانتا مش لازم تبقى 100 % عشان تنجح وسطهم

ثانيا - إنّ كلّ اللي باطلبه منّك ده متاح أصلا - مش مستحيلات يعني

-

لكنّه هيبقى مستحيل لو انتا أساسا كنت ما تعرفوش - وبعدين تتصدم بيه بقى

فما بالك لو كنت بسّ ما تعرفوش - دا انتا تعرف عكسه !!

-

يعني اللي ما يعرفش حاجة خالص - أحسن من اللي عارف معلومة غلط

اللي ما يعرفش إيه المهمّ عشان يصنّع - هيسأل

لكن اللي عارف إنّ الموضوع كلّه هوّا التسويق - هيبدأ - ودي كارثة

-

أخيرا

فرّق تاني بين

1 - التسويق مهمّ - يعني حاجة مهمّة وسط 10 حاجات مهمّة

و - 2 - أهمّ حاجة التسويق - يعني هوّا أهمّ حاجة في ال 10 حاجات المهمّة

و - 3 - الموضوع كلّه في التسويق - يعني ما فيش 9 حاجات أصلا - دا هيّا حاجة واحدة اسمها التسويق

-

وأعتقد بعد الخريطة اللي فوق حضرتك تقدر تحدّد أيّ جملة فيهم هي الصحيحة