[#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=AZVIcr68LZs9qGa9sFbZibJGOxPQI0zRIu3pOaanamIUfpGgQfz_DbnkGRMbvzOMRTt1p_MrveTNgJQi2GRkA0io3VTXqCSV-ZILiyPQbTEj2Wugm7bpsUvIFRPH-82fHmVKvW--541bYZE6EKqWWp9wbfb10o0Dcrk1QPWHnOdo-LzBGZRjVIIetsw_Ju425eo&__tn__=*NK-R)

-

معظم الناس فاكرة إنّ صاروخ الفضاء بيتضرب من الأرض زريبو

يطلع واخد في سكّته وقاطش - لحدّ ما يوصل القمر

-

الحقيقة مش كده

الحقيقة إنّ الصاروخ إنتا بتشوفه طالع لفوق آه

لكنّه بعد فترة قصيرة بيبتدي يلفّ حوالين الأرض

ويفضل يلفّ يلفّ - ويبعد مع الوقت - في مسار حلزونيّ

لحدّ ما يهرب من جاذبيّة الأرض

-

وبعدها ياخد مساره نحو القمر

ولمّا يقرّب من القمر - يفضل يلفّ حواليه بردو

لحدّ ما إمّا يستقرّ في مداره حول القمر

أو ينزل على القمر في مسار حلزونيّ بردو - لو هيّا مركبة دورها إنّها تنزل على القمر

ولو المركبة أو القمر الصناعيّ دا هيرجع للأرض - فهوّا هيرجع بنفس الطريقة

-

أيوه حضرتك - إنتا مكتب دراسات جدوى للمصانع - دا ماله ومالنا

ما أنا جايلك في الكلام اهو - هوّا أنا خلّصت كلام ؟!!!

-

الفكرة دي هي خلاصة جلسة مع عميل مقبل على إنشاء مصنع استمرّت لحوالي ساعتين

كان مفادها إنّه قدّامنا أكتر من فكرة - لكن أنا برشّح منهم فكرة كذا - لإنّ الفكرة دي هنقدر نشتغل عليها على مرحلتين

المرحلة الأولى سهلة - حواجز الدخول للسوق فيها ضعيفة - فهنقدر نتخطّاها

-

والمرحلة التانية هنقدر منها نتوسّع لسوق أكبر - حاجز الدخول ليه صعب أي نعم - لكن المرحلة الأولى هتكون عاطيانا الدفعة للدخول للمرحلة التانية

-

هيكون عندنا خطّ إنتاج شغّال وبنبيع منّه لعملاء المرحلة الأولى

حتّى لو مش بنكسب أحسن حاجة - لكن وجود الخطّ شغّال فقط ده هيدفعنا للدخول للمرحلة التانية

-

لكن !!!

لو بدأنا بالسوق التاني على طول - هنعجز في السنة الأولى - والصاروخ بدل ما يوصل القمر - هيقع على الأرض !!

-

مش عارف مثال الصاروخ ده ما جاش في بالي ليه وانا بدردش مع العميل - كان اختصر كلام كتير - لكن هابعت له المقال ده إن شاء الله

-

من واقع تجربتي مع العملاء - فمعظم الشركات اللي بتفشل - بتفشل في السنة الأولى

وعندي نماذج كتير على كده من مصانع أصحابها بيكلّموني عنها عاوزين يبيعوها

-

المصانع دي بتفشل لسبب من اتنين

-

أوّلا /

بيكونوا مقدّرين المصاريف مثلا ب 3 مليون جنيه - واحنا معانا 4

فيشتغلوا - يلاقوا نفسهم في الشهر الرابع صارفين 5 مليون

وبقوا عاوزين تمويل - وعليهم دين بمليون جنيه - وليهم فلوس في السوق 3 مليون

ولبخة حضرتك - لبخة

-

السبب التاني /

هو إنّهم بيدخلوا سوق حاجز الدخول ليه صعب - فبيبقوا عاملين زيّ الصاروخ اللي رايح للقمر مباشر - واخدها سكّة

فهيقعد يحرق جاز ويحاول التخلّص من جاذبيّة الأرض - وفي النهاية الأرض هتشدّه وتوقّعه غصب عنّه

-

كان السيناريو الأفضل ليه هو إنّه يعترف بقوّة جاذبيّة الأرض ( قوّة مقاومة السوق للاختراق )

رخامة الموزّعين - ورخامة المورّدين - ورخامة العمّال - والنجيلة والحكام والسحر الاسود

-

كلّ حاجة هتشدّ الصاروخ ده لتحت

لكن المشكلة مش في الصاروخ - المشكلة إنّ حضرتك حطّيت الصاروخ في مسار غلط - مسار عكس الطبيعة

-

كان الأفضل ليك إنّك تاخد المسار الحلزونيّ الطويل البطيء الرخم المملّ - لحدّ ما تخرج من جاذبيّة الأرض

وبعدها ابقى اعدل مسارك وادخل السوق التاني اللي أرباحه أكبر - وانتا معتمد على الدفع اللي جاي بيه من السوق الأوّل

-

بالمناسبة !!!

شرط إنّ السوقين دول يكونوا سوق واحد - أقصد إنّهم مرحلتين جوّا نفس السوق - مرحلة بتبيع فيها في مسار - ومرحلة بتبيع في مسار موازي أفضل وأكبر - لكن الدخول ليه كبداية صعب

لكن أنا طبعا ما اقصدش إنّك تسيب السوق كلّه - وتروح تفتح في سوق جديد بعد سنة !!!

-

وجاذبيّة الأرض في السوق أنا شايف إنّها سنة

حضرتك محتاج المكنة تفضل شغّالة سنة - حتّى لو مش بتجيب ربح - المهمّ تفضل شغّالة سنة

أنا عاوز الساقية تفضل تلفّ سنة - حتّى لو مش بتطلّع ميّه - بعدين هنشوف هيّا ما بتطلّعش ميّه ليه - لكن المهمّ إنّها تفضل تلفّ

-

أنا عاوز مصنعك يفضل شغّال سنة - حتّى لو ما بيجيبش ربح - حتّى لو هتبيع بسعر التكلفة

بعد كده نشوف الربح هيتحرّك ازّاي من صفر ل 1 ل 2 ل 10

لكن لو المصنع وقف أصلا !!!!!