[#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=AZVFimye5oCvPL0U6lWYxQSDN-0xsyWG_nNE83fgoBKgZdP2R1XNuLG6dnoZyiPjvVtz3LpeuUo4V1iX11CRbbsMp6Yo7qCjqbXna6BsmxhqUflA_PmPskLrXVGbXpFzWM5CemlrnEdzl9p__6d1RvyNfWpRBMY6G_Y3n33f934sgvD9L1TuaeMFWiaW0qiOJJs&__tn__=*NK-R)

-

من فترة كتبت بوست - وأشرت فيه لمنتج القلّاية الهوائيّة

فأخاف إنّ حدّ ياخد الفكرة ويشتغل عليها - وبعدين يدخل في مشاكل بعد كده

-

البوست كان بيقارن بين المنتجات اللي مدخلاتها واحدة - فيقدر المشتري يحطّ علاقة بين سعر الخام وسعر التكلفة

-

يعني كمثال

من فترة كنت في زيارة لمصنع مكبوسات صاج - فقلت لصاحب المصنع - إنتا عندك مشكلة في منتجك - إنّه كلّه عبارة عن صاج مكبوس - ما فيش مدخلات تانية ( اللهمّ إلّا الدهان )

وبناءا عليه الطرف التاني اللي بيشتري منّك يقدر يحطّ الصاج ع الميزان - يلاقي القطعة مثلا وزنها كيلو - طيّب كيلو الصاج في السوق مثلا ب 30 جنيه - ودهان ب 2 جنيه - وتشغيل ب 8 جنيه - يبقى القطعة متكلّفة عليك 40 جنيه - فإزّاي بتقول لي القطعة ب 100 جنيه ؟!!

اطلع انزل اتشقلب - مش هياخدها منّك بأكتر من 44 جنيه - أو 42 جنيه

-

لكن القلّاية الهوائيّة فيها مدخلات كتير - فما يقدرش التاجر يحسب لك حسبة التكلفة دي - ويحطّ لك عليها ال 10 أو ال 5 % الربح

-

لكن التنبيه هنا هو إنّي مش بقول لحضرتك روح صنّع قلّاية هوائيّة !!!

إلّا إذا !!!

وركّز !!

إلّا إذا كنت حضرتك أصلا بتصنّع أجهزة منزليّة - وعاوز تضيف منتج جديد - وقتها أشجّعك جدّا

-

لكن ما تروحش من أوّل يوم تصنّع قلّاية هوائيّة داخل فيها 10 مكوّنات

هتحتاس محلّيّا في تصنيع 3 منهم

وهتحتاس عالميّا في استيراد 7 منهم

إحنا بادئين تصنيع ولّا حرب ؟!!!

-

المنتج ده جديد - وتريند - لكن حسنته مش ليك !

حسنته للّي كان بالفعل بيصنّع أجهزة منزليّة

اتّفقنا قبل كده إنّك ( ولا تمدّن عينيك إلى ما متّعنا به أزواجا منهم )

منتج فيه حسنة حلوة - بسّ مش ليك - يبقى ربّنا سبحانه وتعالى يبارك لصاحب النصيب

-

حاجة كده زيّ تصنيع الكمامات أيّام الكورونا - حسنته كانت للّي كان بالفعل بيصنّع مستلزمات طبّيّة - لكن اللي هجم على المنتج من خارج السوق - غالبا خسر تمن المكنة ع الفاضي

-

حضرتك لو بتفكّر تصنّع جهاز زيّ ده - فالأوّل فكّر في استيراده وتوزيعه

هتقول لي هتقابلني مشاكل التوزيع

-

شوف يا أخي !!!

يعني كنت داخل تقابل مشاكل تصنيع المكوّنات المحلّيّة واستيراد المكوّنات الخارجيّة وتجميع المنتج وتسويقه وتوزيعه - وكان على قلبك زيّ العسل

ولمّا بقول لك وزّعه فقط - جاي تفوق عليّا دلوقتي وتقول لي هتقابلني مشاكل التوزيع !!

-

صحيح - الغرض مرض - والهوى بيعمي صاحبه

-

إنتا كنت عاشق فكرة التصنيع - فكنت عامي نفسك عن كلّ مشاكلها - اللي مشكلة واحدة منها هي التوزيع

لكن لمّا كلّمتك عن التوزيع لوحده - شفته مشكلة كبيرة

ليه ؟!

لإنّك ما كنتش مستهدف الفكرة دي من الأوّل - فحكمت عليها حكم منطقيّ

لكن الفكرة اللي كانت مستهوياك - كنت بتحكم عليها حكم عاطفيّ

-

وعين الرضا عن كلّ عيب كليلة - ولكنّ عين السخط تبدي المساويا

-

نرجع لموضوعنا

استوردت المنتج - وخدت علقة توزيعه

تعالى نكلّم الشركات العالميّة تورّد لنا المنتج مفكّك بالكامل Completely Knocked Down - CKD

واحنا هنا في مصر هنصنّع البودي البلاستيك - وهنعمل كيس وكرتونة - ونرمي على ماكينة التوزيع اللي بقالنا سنتين بنصنعها

-

ماكينة التوزيع فرمت المنتج المجمّع محلّيّا

ندخل في المرحلة التالتة - وهي - تعميق الصناعة

المرحلة دي بقى روحي روحي روحي

-

لوجو المكتب فيه 3 أعمدة وبلاطة تحت ومثلثّ فوق

البلاطة اللي تحت هي المورّدين - والمثلّث اللي فوق هو العملاء

وال 3 أعمدة همّا تأسيس المصانع - تطوير المصانع - وتعميق الصناعة

-

طبعا دا كان خيالات 2018

ههههههههههه

لكن دلوقتي الحمد لله بادئة تتحقّق بشكل جزئيّ

-

يعني إيه تعميق الصناعة ؟!

يعني كنت بتصنّع البودي محلّيّا - وبتستورد 9 قطع

تعالى تاني سنة نختار قطعة من ال 9 ونصنّعها محلّيّا

تالت سنة تعالى نختار قطعة من ال 8 ونصنّعها محلّيّا

وهكذا على مدار 10 سنين نكون صنّعنا المنتج محلّيّا بنسبة 100 %

-

يبقى الملحوظة اللي في البوست هي

حضرتك ما تفرحش بأيّ منتج باعتباره تريندي

المنتج التريندي ده هو الأقرب لإنّه يكون فيه خازوق - أو خوازيق - إنتا وحظّك

إذا كان المنتج المعروف فيه خوازيق - ما بالك باللي لسّه مش معروف

المنتج التريندي حسنته حلوة - لكن اتعامل معاه بحذر - بالتسلسل اللي وضّحته في البوست ده