[#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=AZVG41D-brGOSyJMidV4RhCafyrby3ajcIOmd2n8g8Bj2fPDDLYb19GHTxUkT4zVEDOCklk0KsURf_G68BwsQ8IwSs9q_MQ4gf0sGXSeVi1w1w4xDCY4NXpWlyUNsOsLp0K2-FeDZIMGS6rZQrgkC1FeDDbIxAP0lvMGjTQA7mLKaBU9Yll2c1m068eg7pvgQc0&__tn__=*NK-R)

-

البعض يظنّ أنّ التصنيع لدى الغير يعتمد على معرفتك بالمصنّعين الذين ستقوم بالتصنيع لديهم

-

بالعكس !!!

التصنيع لدى الغير يعتمد على العلاقات القويّة مع العملاء - وليس المصنّعين

-

ببساطة

أنت لماذا لجأت للتصنيع لدى الغير ؟!

لأنّك لا تملك المال الكافي لعمل مصنع

أنت معك جزء صغير من المال لا يكفي لعمل مصنع - فقرّرت أن تجزّء الطريق لجزئين

في الجزء الأوّل ستصنّع لدى الغير

-

طيّب

باعتبار إنّك ما فيش معاك فلوس كفاية

فإنتا محتاج ((((( تدوّر ))))) الفلوس دي بسرعة

وده معناه إنّك محتاج تقبض تمن البضاعة بسرعة

وقبل ده إنتا أساسا محتاج تبيعها بسرعة

-

فهنا فيه حاجتين

أوّلا /

إنتا محتاج تبيع بسرعة

ودي حلّها إنّك تكون على علاقة قويّة بالعملاء - بحيث مجرّد ما تعرض عليهم المنتجات يشتروها

-

ثانيا /

إنتا محتاج تقبض ثمن البضاعة بسرعة

ودي حلّها بردو إنّك تكون على علاقة قويّة بالعملاء - بحيث تقبض فلوسك بسرعة - فيرجع لك راس المال بسرعة وفوقيه الأرباح - فتدخل في دورة جديدة

-

فالموضوع قائم على ( العلاقة القويّة مع العملاء - وليس معرفة المصنّعين )

أيّ مصنّع هتقول له عاوز أصنّع ألف قطعة من كذا - هياخدك بالحضن - مش هيقول لك لأ

المشكلة في البيع والقبض

-

اللعبة ببساطة هي لعبة قذف الكرات الثلاثة ( كالموضّحة في الصورة )

لديك كرة عبارة عن فلوس هتدفعها للمصنّع - مطلوب تقلّلها بقدر المستطاع - وتبقّي منها جزء آجل بقدر المستطاع

وكرة عبارة عن فلوس هتدفعها ( في صورة بضاعة ) للعميل - محتاج تاخدها كاش - أو في أسوء الظروف تاخدها آجل في فترة قصيرة

وفلوس بتاعتك إنتا - بتعادل بيها بين الفلوس اللي ليك والفلوس اللي عليك

-

لو معاك وفرة من المال ما فيش مشكلة - لكن اللعبة ما بتبقاش كده

اللعبة سريعة - ومحتاجة منّك تركيز فائق وانتباه

وتكون عينك على الثلاث كرات دايما

1 - تستلم كرة الأواجل بسرعة

2 - وتقذف كرة التكاليف ببطء

3- وتنتبه لكرة السيولة اللي في الهواء

-

لكن الأهمّ كما قلت هو ((((( العملاء )))))

-

طيّب

وأنا لسّه هاعمل تصنيع لدى الغير - هكون عرفت العملاء منين - وعرفتهم كمان بقوّة !!!

-

أقول لحضرتك

التصنيع لدى الغير له مدخل من اتنين

إمّا إنّك أساسا معاك راس مال كبير وتقدر تعمل المصنع - لكن هتاخد التصنيع لدى الغير كمرحلة تتعلّم فيها الجزء الفنّيّ - وده ما عندوش مشكلة

-

أو حضرتك بقى - اللي مش معاك راس مال كافي - فتذكّر إنّ القاعدة اللي حطّيناها قبل كده ما قالتش إنّك تبدأ بالتصنيع لدى الغير - القاعدة بتقول ابدأ بالتجارة - بعد كده التصنيع لدى الغير - بعد كده التصنيع الذاتيّ