[#حدث\_بالفعل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AD%D8%AF%D8%AB_%D8%A8%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B9%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXILDq0CsssMR1IbN94zdnRy8-U3HLyQV2_Pr_IB-0i_gfHoI_IH-59fRbhElXo3mOvUtbemaOsV8Hi02Adr_pUgIwP_TD0f_pxWYsKVcsfqQga7pzpzs2jn-PU2WsrwExhrV8j4KVQXPPEb9Q4UGezz05KsX9NP7uSo9JK1Ly-M57WKnbPW5pPYwmwF8b9fxQ&__tn__=*NK-R)

[#من\_ملفّات\_زياراتنا\_الاستشاريّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%86_%D9%85%D9%84%D9%81%D9%91%D8%A7%D8%AA_%D8%B2%D9%8A%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D9%86%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B4%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZXILDq0CsssMR1IbN94zdnRy8-U3HLyQV2_Pr_IB-0i_gfHoI_IH-59fRbhElXo3mOvUtbemaOsV8Hi02Adr_pUgIwP_TD0f_pxWYsKVcsfqQga7pzpzs2jn-PU2WsrwExhrV8j4KVQXPPEb9Q4UGezz05KsX9NP7uSo9JK1Ly-M57WKnbPW5pPYwmwF8b9fxQ&__tn__=*NK-R)

-

عشان الناس اللي بتستغرب ليه بحارب الربا والبنوك !!!

-

بعد السلامات والذي منّه - إحنا محتاجين زيارة استشاريّة لينا في مصنعنا في أكتوبر

أهلا وسهلا طبعا وأتشرّف بحضراتكم - بسّ لازم أعرف الأوّل الزيارة بخصوص إيه

لإنّ الزيارة ليها أتعاب - وحرام أدفّعكوا أتعاب من غير ما تكونوا هتستفيدوا من الزيارة

ولو الموضوع بسيط نقدر نتناقش عنّه هنا ع الواتس

-

هو / لا إن شاء الله الموضوع فيه تفاصيل كتير

أنا / المفروض الاستشارة بتاخد من ساعتين لتلاتة - لو أسئلة حضرتك أقلّ من كده يبقى ما فيش داعي للزيارة

-

هو / لا إن شاء الله محتاجين الزيارة ومستعدّين لدفع أتعابها

أنا / وهو كذلك

-

الساعة 2 ظهرا - أصل المصنع في مدينة السادس من أكتوبر

السلام عليكم - وعليكم السلام

اتفضّل ال 1500 جنيه أتعاب الاستشارة

أنا / طب ومستعجل ليه ؟! - عادة أنا باخد الأتعاب في نهاية الجلسة

هو / بسيطة يا هندسة - اتفضّل

أنا / تمام

-

هو - بادءا الشرح

إحنا بدأنا مصنعنا سنة 2018

استثمرنا 2 مليون جنيه

ومع الوقت حصلت مشاكل نتيجة لسوء خطّة التسويق

عملنا منتجات كتير وجبنا عربيّات توزيع ومناديب و و و

وبدأت تحصل مشاكل ومرتجعات وشكاوي كتير من جودة المنتجات

-

واضطرّينا ناخد 6 مليون من شركتنا التانية ونحطّهم في المصنع هنا عشان نقدر نواصل

فبقينا صارفين 8 مليون جنيه

والوضع حاليا إنّنا عندنا أصول بمليون جنيه

ومتبقّي معانا سيولة مليون جنيه

وفيه 6 مليون جنيه خساير - وإحنا واقفين تقريبا عند نفس نقطة البداية

-

وجبنا استشاريّ في مجال التركيبات الكيميائيّة يعمل لنا تركيبات جديدة للمنظّفات بتاعتنا

وبنفكّر ندخل مجال المستحضرات الطبّيّة

ومقدّمين على قرض ب 8.5 مليون من البنك

وإن شاء الله نحصل عليهم قريبا

-

وعاوزين نعيد هندسة الشركة بحيث تشتغل أفضل إن شاء الله

ونعوّض خسايرنا ونسدّد القرض

-

أنا /

تمام

كده حضراتكوا محتاجين تعوّضوا خساير 6 مليون

وتسدّدوا قرض ب 8.5 - على ما ييجي يتسدّد هيكون بقى 10 مثلا

يعني محتاجين تكسبوا 16 مليون

ومعاكوا مليون سيولة

يبقى نقول محتاجين تكسبوا 15 مليون

-

خلّينا نقول خلال 5 سنين

يعني محتاجين تكسبوا على مدار ال 5 سنين

مليون

2

3

4

5

ده لو مش هتاخدوا لنفسكوا أرباح خالص

-

يعني محتاجين في السنة الأولى تحقّقوا مبيعات ب 5 مليون مثلا

عشان يطلع منهم صافي ربح مليون

-

ومعاكوا 8.5 مليون

هتجيبوا مكن منهم بكام ؟

-

هو /

لا - ما هو الموضوع مش كده بالظبط

إحنا الأوّل هنسدّد لشركتنا الأولى 4 مليون من ال 6 اللي خدناهم منها

-

أنا ( بيني وبين نفسي ) / آه - آدي بداية القصيدة !!! أهلا رقم 1

-

تمام - هتسدّدوا 4 مليون من ال 8.5

كده متبقّي 4.5 مليون

هتجيبوا منهم مكن بكام ؟

-

هنجيب ب 2.5

أنا / تمام - كده يتبقّى 2 مليون

إزّاي هنخلّيهم يحقّقوا مبيعات ب 5 مليون ؟!

-

وبعدين لحظة واحدة !!!

هوّا إنتوا هتاخدوا 8.5 مليون من البنك إزّاي ؟!

فين مشاركتكم إنتوا ؟!

يعني المفروض البنك هيعطيكوا بحدّ أقصى 70 % من التمويل

فالمفروض لو ال 8.5 مليون دول يمثلوا 70 % من التمويل

يبقى المفروض إنتوا عندكوا في المقابل أصول ب 4 مليون مثلا

-

هو / ما إحنا عندنا ماكينات متبقّية من المشروع القديم

-

أنا / الماكينات دي إنتا قلت إنّ قيتها مليون جنيه فقط

هو / لا ما إحنا هنحسبها للبنك بأكتر من كده

أنا ( بيني وبين نفسي ) / أهلا - أهلا رقم 2

-

تمام

والمفروض البنك بيعطيكوا ال 8.5 مليون دول عشان تجيبوا منهم ماكينات بكام ؟

هو / المفروض نجيب ماكينات ب 4.5

أنا / أمّال ليه قلت إنّكوا هتجيبوا ماكينات ب 2.5

هو / ما إحنا هنخلّي شركة الماكينات تطلّع لنا فواتير ب 4.5

لكن إحنا هندفع لها 2.5 بسّ

أنا ( بيني وبين نفسي ) / أهلا 3

-

تمام

كده إنتوا خدتوا من البنك 8.5 وما دفعتوش حاجة

وصرفتوا 2.5 على الماكينات بدل 8.5

كده متبقّي 6 مليون

هترجّعوا لشركتكوا القديمة 4 مليون

يبقى كده معاكوا 2 مليون فقط

مطلوب منهم يسدّوا 12 مليون

2 الباقيين لشركتكوا القديمة - و 10 للبنك

هو / تمام

-

أنا ( بيني وبين نفسي ) / تمام إيه بقى - أرجّع له ال 1500 جنيه وأقوم أمشي !!!

-

طيّب حضرتك إيه المشاكل اللي قابلتكوا من 2018

الفروض إنّه دي كانت فترة رواج لشركات المنظّفات يعني أيّام الكورونا وكده

هو / ما إحنا خبّطنا كتير - وخلطات وتركيبات ومشاكل عمالة و و و

-

أنا / هوّا حضراتكوا مش كيميائيّين ؟!

هو / لا - إحنا عندنا شركة مقاولات

أنا / يعني مالكوش علاقة خالص بالكيماويّات ؟!

هو / لأ

أنا / أهلا وسهلا

-

طيّب وهتعملوا إيه حاليا في النقطة دي

هو / إحنا جبنا استشاريّ كبير كان شغّال في شركات س و ص و ع

وإن شاء الله هيعمل لنا تركيبات جيّدة

-

وإن شاء الله ناويين نضيف نشاط المستحضرات الطبّيّة

أنا / هل مصنعكم مؤهّل لتصنيع مستحضرات طبّيّة ؟!

هو / لأ - الموضوع بيحتاج تراخيص من وزارة الصحّة

وإحنا هنصنّع عند مصانع تانية معاها الترخيص

أنا / تمام

هو ( ما سابليش فرصة ) / وهنصنّع طنّ مثلا عند المصنع اللي معاه الترخيص - و 10 طنّ هنا - ونعبّيه كلّه تحت ترخيص المصنع اللي معاه الترخيص

-

أنا في اللحظة دي تخيّلت بناتي - وأنا الحمد لله عندي التلاتة بنات - تخيّلتهم بيستخدموا مستحضرات التجميل بتاعة الشركة اللي أنا اشتركت فيها دي بالاستشارة دي - فمستحضرات التجميل تطلع فاسدة - فتحرق لهم وشّهم

تخيّلت بناتي في اللحظة دي - وقلت ( عبّاس الضوّ بيقول لأااااااااااااااااااااااااااااااه )

ههههههههههههههههه

-

طب تعالى ناخد جولة في المصنع ( أنا عادة باخد جولة المصنع في منتصف الزيارة - مش في أوّلها - عشان أكون مجهّز عيني للبحث عن نقاط معيّنة استنتجتها خلال النصف الأوّل من الجلسة

طلعنا لفّينا المصنع

تمام

نزلنا

شوف حضرتك

إنتا كده عندك أكتر من مشكلة

-

أوّلا /

الكاتالوج بيقول ما ينفعش تاخد قرض وتسدّد بيه قرض تاني - نقطة ومن أوّل السطر

-

ثانيا /

إنتا كده هتدخّل نفسك في مشكلة قانونيّة لو ظهر إنّك بتعبّي منتج بدون ترخيص - وحاليا الحكومة شادّة حيلها في موضوع التراخيص ده - ولو جيت على سكّينتهم هيدبحوك

-

ثالثا /

إنتوا المجال ده مش مجالكوا - والاستشاريّ اللي هيعمل الخلطات الجديدة ده ممكن يكون فصل جديد في قصّة المحاولات الفاشلة السابقة

-

فنصيحتي ليك همّا كلمتين والردّ غطاهم

-

الكلمة الأولى /

خد منتج منظّفات ( مش مستحضرات ) تامّ الصنع أثبت جدواه في البيع من مصنع تاني

اطلب تغيير رائحته ولونه

وفقط قم بتعبئته في عبوّات مصنعك

وحطّ عليه هامش ربح بسيط جدّا

-

المهمّ تبيع - وكمّيّات - وما تخترعش في الخلطات

-

الكلمة التانية /

السيناريو اللي إنتا حكيته ده كلّه هيتبقّى منّه سيولة 2 مليون

مطلوب منهم يسدّوا التزامات 12 مليون

-

في حين إنّك حاليا معاك سيولة 1 مليون غير محمّلة بسداد التزامات

يبقى المليون الحرّ ده أبرك من ال 2 مليون المحمّلين بأعباء

-

اشتغل بالسيولة المتاحة فقط - المليون جنيه - في المنتج تامّ الصنع - ما تخترعش

فقط اشتري المنتج في براميل كبيرة - وعيد تعبئته في عبوّات صغيرة - وخد هامش ربح على العمليّة دي - مع الخصم اللي هتاخده على الكمّيّة من الشركة المنتجة

يبقى ده ربح مضمون وبسيط وبدون ما تكون متحمّل لأيّ أعباء أو التزامات ماليّة - ومن غير ما تدخّل نفسك في مخاطرات قانونيّة

-

ودول ال 1500 جنيه اللي دفعتهم لي في أوّل الجلسة

رجّع لي منهم فقط انتقالاتي 500 جنيه

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته