



قبل ما تبدأ مشروعك خذ بالك

.01

لما تحب تبدأ مشروعك الخاص ابدأ مشروع في مجال خبرتك وتخصصك، مش معنى كده إنك لو بدأت مشروع خبرتك فيه صفر لن ينجح لكن احتمالات الفشل في مجال أنت جديد فيه أكبر من مجال تخصصك وخبراتك.

مثلاً لو أنت محاسب مثلا ممكن تعمل مكتب مراجعة صغير تتولى فيه أعمال الحسابات للشركات الصغيرة أو المراجعة المالية للشركات، لو محامي ممكن تعمل مكتب استشارات قانونية للمشروعات الصغيرة وللمشاكل القانونية، لو مبرمج ممكن تعمل شركة برمجيات صغيرة وهكذا.

.02

مهم جدا إنك تكون شاطر في مجالك ومذاكره كويس وتقدم خدماتك بشكل جذاب ومختلف ودا يحتاج دراسة وكورسات ووجود خبراء في دائرة التواصل الخاصة بك للتشاور بشكل مستمر.

.03

الناس لو وثقت في أمانتك ومهاراتك مش هتلاحق على الشغل وبالسعر المريح ليك كمان

.04

التحدي تحدي أفكار مش فلوس، الناس بتنجح كل يوم وتسبقك في مناطق كانت قدامك وأنت لم تفكر فيها؛ لذلك تطوير أعمالك بشكل مستمر هو أهم معيار لبقاء ميزتك التنافسية.

.05

لازم تقدم خدماتك ومنتجاتك بشكل غير تقليدي تحط نفسك مكان العميل المستهدف وتسال نفسك هو عاوز إيه وإيه اللي ناقصه في الحته دي وكيف أوفر عليه الجهد والوقت وهكذا.

.06

التسويق الرقمي وفهم تفاصيله وعرض منتجاتك وخدماتك بشكل مبدع سيصل بك لشريحة مناسبة جدا من العملاء وممكن بموازنة معقولة تصل لمبيعات جدا كبيرة.

.07

مش شرط إن كله لازم يعمل بشكل حر كتاجر أو رجل أعمال، أغلب الناس بيفكروا يسيبوا شغلهم ويشتغلوا بالبنزنس، البنزنس تدمير للأعصاب وسرقة للعمر، التفكير بشكل مستمر في المصروفات والدخل وصافي الربح والمنافسين ووضع السوق والمستقبل شيء مزعج للغاية، لدرجة إن أحيانا الفشل في البنزنس يكون أرحم من النجاح ليك النجاح من وجهة نظرك قد يتحول لغول يسرقك من حياتك، بياخذك من ريك ومن أسرتك وأصحابك ونفسك ويدمر أعصابك.

08.

أعظم نجاح إن مشروعك يكون في قطاع الخدمات، مفيش أصول ملموسة ولا رأس مال كبير، مافيش مخزون، مافيش مواسم، مافيش شيكات، مافيش ديون، الدكتور بيقدم خدمة، لو ماحدش راح العيادة الطبيب مش هيخسر حاجة تقريباً، رأس ماله رياللات أو جنيهات معدودة، احتمال الخسارة بسيط جداً، الاعتماد هنا على المعرفة والأفكار.

09.

لما تفكر في مشروع أول حاجة تفكر فيه هتخرج ازاي بأقل خساير لو المشروع فشل.

10.

بلاش التفاؤل زائد عن الحد وابني حساباتك على أقل حجم ممكن حط حجم مخاطر كبير نسبياً في الأغلب هناك مصروفات خفية لم تخطر ببالك. لازم أثر الخسارة يمكن احتمالها بالنسبة لقدراتك. لازم يكون الخروج ممكن وبأقل الخسائر

11.

لما تقرر تعمل مشروع شوف طريقة تجرب فيها الفكرة قبل ما تبدأ بمعنى مثلا لو محتاج تصنع ملابس وتبيعه للمحلات، اشترى ملابس جاهزة الأول وحاول تسوقها وشوف هتنجح أو لا، لو عاوز تعمل مصنع منتج معين حاول تصنع عند الغير أولا لحد ما تتعلم أسرار المجالوهكذا، وخذ بالك الفكرة لوحدتها مش كل حاجة فيه تفاصيل كثيرة جدا في الواقع بتشكل هي عامل النجاح أو الفشل.

12.

العنصر البشري أهم حاجة في نجاح البزنس خاصة المدراء هم فعلا ممكن ينجوه وهما ممكن يفشلوه، لا تدخر جهدا في البحث عن القوي الأمين هم قلة صحيح لكن موجودين والأفضل تدخلهم كشركاء لو بنسبة صغيرة.

13.

لو معاك مبالغ مالية وتساءل كيف تستثمرها وتنميها الحقيقة لا يوجد اتجاه استثماري معين يصلح لكل الناس لكل شخص قابلية مختلفة لتحمل درجات المخاطر خلاف هل يبحث عن دخل يومي ولا شهري ولا سنوي وخلاف. لو هتديها لحد يشغلها لك احتمال الخسارة وفقدان الفلوس كبير جدا حسب تجارب الكثيرين وعن تجارب شخصية أيضاً.

لو هتشارك حد وايدك بإيده هقولك مادام مش مجال خبرتك برضه دا سيناريو مش مضمون لأنه في الغالب بيكون عاوز منك فلوس بس ويا اما هيهمشك او المشروع هيفشل لأنه كان متعثر وعشان كده دخلك معاه في المشروع واحتمال ضعيف تنجح معاه عشان كده بقولك ابدا بنفسك في مجال خبرتك وتخصصك.

العقارات قربت من مرحلة الفقاعة دا بمصر أما بالسعودية ففيه حالة ركود كبيرة حالياً ولو مصمم تدخل العقارات يبقى تخليك في مجال المحلات التجارية بيتأجر برقم محترم ويدخلك دخل كويس كل شهر وقيمته بتزيد وتقدر تسيله بسرعة في أي وقت.

14.

أفهم إنك معاك فلوس خايف تصرفها وعاوز تحطها في مشروع يدخلك دخل معقول تعيش منه، أفهم إنك ممكن تكون محتاج تبقى حر ومش واخذ على القعدة بدون عمل لكن دا مش معناه إنك تبدأ وخلص الاستعجال اللي بيخليك تاخذ قرار غير مدروس انتحار.

15.

- لو لسه مصمم تشتغل في البنزنس يبقى اقتحم مجال البيع أون لاين، تقدر تبدأ بأي مبلغ، مافيش مصروفات شهرية ترهقك وتستنزفك، هتشتري البضاعة والخامات بأكثر من طريقة وبأي حجم يناسب رأس مالك وبعدها تقدر تعمل منصة أ ومتجر وتخلي حد يديرهولك أو تتعلم التسويق الرقمي بنفسك وتشتغل بحجم صغير وتكبره تدريجياً.

16.

السعر ثم السعر ثم السعر، كل ما هتقدم منتج شكله كويس وسعره رخيص هتحقق نجاح مذهل سيبك من الغالي وزبون الغالي الغالي زبونه مات وشبع موت شيله من حساباتك، دا في مجال المنتجات أما الخدمات فكل ما كانت خدمتك مميزة الناس فعلا هاتدفع الي أنت عايزة بس تركز على تقديم خدمات مميزة ومتطورة بشكل مستمر.

17.

الخلاصة

- 1 بلاش استعجال لأن الركود شديد والمنافسة متوحشة
- 2 جرب الأول قبل ما تبدأ
- 3 التجارة الإلكترونية والبيع أونلاين هو المستقبل
- 4 خطط لنفسك وعملك بشكل مستمر
- 5 أي اتفاق تعمله لازم يكون مكتوب وموقع من الطرفين
- 6 الأهم من كيف تدخل المشروع هو كيف تعرف تخرج منه بشكل مناسب.