

للمؤلف الأكثر مبيعا على أمازون

خلى شغفك شغلك

محمد تقامي



2022 Gold Service Award
Presented to
Pawani Group LLC
for
Award for Excellence in Selling, Services
and Working Environment
Presented by the Chamber of Commerce & Industry

خَلِّي شغفك شغلك

منظور جديد للنجاح في
ريادة الأعمال

محمد تهاامي

الكتاب ده موجه لكل موظف
مش مبسوط في شغله وعاوز
يبدأ صفحة جديدة من حياته
يعيش فيها بشغف وحرية ...

بأسلوبه مش
بأسلوب مفروض عليه!

الجزء الأول

منظور جديد للنجاح في ريادة الأعمال

اسمحي في البداية أعرفك بنفسي سريعًا
لو إنت بتقرأ ليا لأول مرة

أنا اسمي محمد تهامي، حاصل على جائزة
ستيشي العالمية كأفضل رائد أعمال لعام
٢٠٢٢.

أسست ٣ شركات:

الشركة الأولى اسمها Passion Point

هي شركة تدريب وتطوير متخصصة في
ريادة الأعمال.

من 2012 لحد النهاردة ، احنا بنساعد
الموظف اللي مش مبسوط في شغله إنه
يبدأ بزنس ناجح في المجال اللي هو بيحبه.

Chess Your Child الشركة الثانية اسمها
دى أول وأكبر أكاديمية في مصر لتعليم
الشطرنج للأطفال كوسيلة لتنمية وتطوير
شخصيتهم.

30YRS والشركة الثالثة اسمها
شركة إعلانات رقمية متخصصة في
مساعدة أصحاب المتاجر الإلكترونية على

زيادة مبيعاتهم عن طريق الإعلان على
منصات التواصل الاجتماعي.

أنا كمان ليا بعض الأنشطة المحلية
والدولية في مجال ريادة الأعمال منها
مثلاً:

موجه للشركات الناشئة المشاركة في

Founder Institue

وهي أكبر مسرعة أعمال للشركات التقنية
الناشئة في العالم. وليها فروع في أكثر
من 200 مدينة حول العالم.

كمان أنا عضو في لجنة ريادة الأعمال
والإبتكار في الغرفة التجارية الأمريكية.

وأخيرًا لقبت برائد الفكر الأول في مجال
الشركات الناشئة من جهة اسمها

Thinkers 360

دي جهة بتضم أفضل رواد الفكر في
مختلف المجالات حول العالم.

كمان أنا مؤلف لست كتب آخرهم رواية
الأسطورة سبعة، الأكثر مبيعا على أمازون
في قسم المال والأعمال.

الرواية دي بتجسد المبادئ الخاصة
باكتشاف شغفك وتحويله ليزنس ناجح في
صورة عمل درامي ملهم ومشوّق جدًّا لكل
اللى قرأوه.

وكتابي الأخير:

Resonance: How To Take Your Brand
From Silence To Spotlight

ودلوقتي خرينا نبدأ في الموضوع واللي
الحدوتة بتاعته بعنوان:

"قلة الحيلة!"

إن مايكونش عندك اختيارات ده وضع من
أسوأ الأوضاع اللي ممكن أي بني آدم
يتحط فيه. وده حال موظفين كثيرين
للأسف، أنا كنت منهم في يوم من الأيام.

أنا مش حابب الوظيفة والشغل اللي بعمله
بس مضطر أقبل بيه وأكمل فيه عشان
المرتب اللي ببسد اللاتزامات والمسئوليات
الحياتية.

ولما بتفكر تنقل في شركة ثانية بتلاقي
نفس المشاكل بتتنقل معاك. الوظيفة

طبيعتها واحدة مهما اتنقلت مش
هتختلف كثير.

ولما بتفكر تبدأ بزنىس بتسمع إن الظروف
مش كويسة والناس بتفشل والمشاريع
بتقفل والظروف الإقتصادية مش أحسن
حاجة، فمابتقاش عارف تعمل ايه. بتحس
إنها مقفولة من جميع النواحي، وبتبقى
زي المتكثف معندكش اختيارات وبتضطر
تتحمل اللي أنا بسميه **سخافات الوظيفة**
الثلاثة:

١. قيود الوظيفة

معظم الموظفين، وبالأخص المهندسين، عند سن الـ ٣٥ غالبا يواجهوا ما يسمى بـ Mid Career Crisis.

بتكون واقف محلك سر مافيش فرص كبيرة للتقدم والتطور المهني أو بتكون في ضغط مستمر مابقتش قادر تستحمله زي زمان.

وطول الوقت جواك احساس انك مش قادر تكمل كموظف و خلاص عاوز تعمل حاجة خاصة بيك وتستفيد من امكانياتك وقدراتك الغير مستغلة في الوظيفة.

٦. زملاء العمل

من أكبر الأسباب اللي بتخليك مش مبسوط
في الشغل هو الناس اللي انت بتشتغل
معاهم وعلى رأسهم مديرك نزوياً لفريق
العمل وانتهاءا بالعملاء اللي انت
بتخدمهم.

بتكون مش قادر تتعامل معاهم أكثر من
كدة وبالأخص مديرك واللي بيكون السبب
الرئيسي في رغبتك الملحة لترك الوظيفة.

وده لإنك مش بتتعلم منه أي حاجة أو لأنه
بيحمل عليك بزيادة دون أي تقدير
لمجهودك.

٣. المرتب

السخافة الأخيرة هي المرتب اللي عادة
مش بيكفي أو مش بيكبر بالزيادة اللي
تتناسب مع غلو الأسعار واحتياجاتك
المادية.

والأصعب من كدة لما تحس إنك بتبذل
مجهود كبير جدًا والمقابل قليل جدًا.

مفيش أي تقدير مادي أو حتى معنوي.

ونتيجة كل ده بتفضل دايمًا شايف إن
الوظيفة مكان غير عادل للمنفعة المتبادلة.

دايمًا بسمع الجملة دي، ”أنا لو ببذل ربع
المجهود اللي أنا ببذله ده في حاجة
بتاعتي أنا هبقى في حنة تانية خالص.
“ والإحساس بعدم العدالة أو التوازن في
المنفعة بيوصلك لسؤال أنا شخصيًا سألته
لنفسى مليون مرة

”هل معقول إني أفضل طول حياتي
مكمل كدة؟“

إجابة السؤال ده بالنسبالي كانت قطعًا لأ.
يعني أكيد أنا مش هكمل بقيت حياتي
بعمل كده بس ايه البديل ايه اللي ممكن
أعمله.

مشاكل الوظيفة واحدة ومتكررة مهما
اتنقلت من شركة لشركة مش هيكون في
اختلاف كبير.

ولما فكرت أبدأ بزنس مكنتش عارف أبدأ
منين وإزاي أتجنب الفشل اللي بيتعرضله
معظم الشركات الناشئة في أول سنة.

وانهارة إنت أكيد متصور إن احتمالات
الفشل كبيرة جدا اليومين دول بالذات
خصوصا في ظل الظروف الإقتصادية
الصعبة اللي العالم كله بيمر بيها.

طيب إيه الحل؟

إجابة السؤال ده كانت رحلة حياتي كلها.

وانهارة بعد رحلة عمرها 20 سنة في
عالم ريادة الأعمال أقدر أقول بكل ثقة إن
إجابة السؤال ده هي الآتي:

**”أحسن طريقة ممكن تعيش بيها حياة
سعيدة وليها معنى حقيقي هي إنك
تحول شغفك لـبزنس ناجح.“**

ويكون اللي انت بتشتغله ... هو اللي انت
بتحبه ... هو اللي انت بتكسب منه فلوس

أو بمعنى آخر

Start A Passion-Driven Business

النوع ده من البنزس هو أحد أفضل
المسارات اللي ممكن من خلالها تبدأ بنزس
ناجح جدا وتكون فخور وسعيد بكل لحظة
بتقضيها فيه.

المسارات اللي ممكن تبدأ من خلالها بنزس
كثيرة.

مثلا من المسارات المشهورة هو إنك
تستغل الخبرة اللي اكتسبتها في مجال
وظيفتك، ومش بالضرورة تكون بتحبها،

وتبدأ بزئس في نفس المجال الللي إنت
فاهمه وشاطر فيه.

مسار آخر هو إنك تشارك مجموعة من
الأصدقاء ويكون ليك دور في جزء إنت
شاطر فيه ... زي مثلا دور إداري أو تقني
أو مالي أو تسويقي ... إلخ.

هنا مش بالضرورة تكون حابب المجال أو
حتى عندك فيه خبرة. المهم تكون فاهم
في دورك الللي بتشارك بيه.

في حد ثاني ممكن يكون محوش فلوس
كويسة فيقول أنا هاخذ فرانشايز لبراند
مشهورة.

حد ثاني بيسأل هو ايه يا جماعة اللي
ماشى اليومين دول أو ايه اللي بيكسب
فلوس كويسة و يعمل بزنس في الحاجة
اللي هتجيب فلوس وخلص. يعني فكر
استثماري بحت.

أنا مش بقول إن في مسار صح أو غلط. كل
واحد له الحق في اختيار المسار المناسب
ليه.

لكن احنا في Passion Point قررنا نركز
على مسار الشغف و ازاي تعمل بزنس في
مجال انت بتحبه جدا.

بنسميه Passion-Driven Business

البنزس ده فيه مواصفات مميزة جدا وغالباً
لما تبدأ عمله هتتحسد عليه. لإنني بشوف
رواد أعمال كثير بيقولوا بعد سنة أو اتنين
في البنزس "ولا يوم من أيام الوظيفة" من
كثر ما هما في ضغط وقلق مستمر وفي
خلل دائم في الدخل وصراعات ومشاكل

وحناقات مع الشركاء ومع فريق العمل
بتخلي الأمر أشبه بكابوس.

وده بيرجع للطريقة الغلط اللي بنوا بيها
البنزس واللي اتسببت في كل المشاكل
دي. بالإضافة لغياب الشغف والرسالة من
ورا البنزس. الهدف من إنشاء البنزس إما
كان مادي بحت أو للهروب من سجن
الوظيفة بأي طريقة أيا كانت.

أما الـ **Passion-driven business** مختلف
تماما

وبيكون في ٣ مؤشرات بتميزه وبتدل على
نجاحه:

١. المتعة

إن انت بتعمل اللي انت بتحبه فبتكون
مستمع بكل لحظة بتقضيها في الشغل.

٢. القيمة

علشان انت مستمتع بشغلك فبتبدع وبتقدم
قيمة كبيرة جدًا للسوق وبالتالي بتفرق
في حياة الناس و بتسعدهم بمنتجات
وخدمات بتخلي حياتهم أفضل.

٣. الربح

ولما بتبسط الآخريين ده هينعكس عليك
ماديًا وهتكسب فلوس أكثر بكثير من اللي
بتكسبها انهاردة من الوظيفة وبشكل
عادل. لأن كل ما تقدم قيمة أكبر للسوق
كل ما ده هيعود عليك بمردود مادي
ومعنوي كبيرو الناس هتجيلك بالإسم
وتدفع أي مبلغ تطلبه لإنهم شايفين قيمة
حقيقية كبيرة في اللي إنت بتقدمه.

الثلاث شروط دول لما بيتوفروا بيبقى
البنس ممتع جدًا والحياة كلها بتاخذ شكل

مختلف تماما مليون بالسعادة والحرية
والأثر.

الحقيقة الشكل ده من البنزن مش شئ
خيالي موجود في المدينة الفاضلة فقط.
أنا عشت البنزن بالشكل ده مرة وإثنين
وتلاثة.

الثلاث شركات اللي أسستهم حتى الآن
واللي قلتك عليهم في البداية كل واحدة
فيهم قائمة على الشغف. كل شركة
متخصصة في مجال أنا بحبه جدًا جدًا

وبالتالي أنا عايش النموذج ده من البنزنس
كل يوم بفضل الله.

بداية تعرفي على النموذج ده للبنزنس كان
من خلال رحلة قدرية ابتدت من أيام
الطفولة ويمكن نسمي عنوان الرحلة دي
”الطفل الحذر“.

أنا نشأت في أسرة حذرة جدا. مش بنحب
المفاجآت أو المغامرات! عاوزين كل يوم
يمشي على خير بدون مشاكل أو
مواجهات.

بالإضافة لكدة كان عندي حساسية صدرية
فكنت بتجنب على قدر الإمكان أي نشاط
خارجي ممكن يعرضني لمجهود زيادة أو
لتيار هوا لإن ده كان ممكن يتسبب في
إنني أقعد أتعالج بالشهر والاثنين والثلاثة
في البيت وآنذ بخاذا وحقن وقصة كبيرة.

فكنت حذر جدًا ومعظم طفولتي قضيتها
في البيت فأصبحت انطوائي بزيادة قوي!
وماكنتش بحب أعمل أي حاجة جديدة فيها
مخاطرة أو خروج عن المألوف.

وفي يوم اتولد جوايا حلم إني أعمل بزنس
في الحاجة اللي أنا بحبها ومن خلاله أسيب
أثر وأفيد الناس.

لكن أصبت باحباط شديد!

أن لما كنت بشوف قصص أو صفات رواد
الأعمال الناجحين كان دايمًا يغلب عليهم
طابع المغامرة. قلب حديد مش بيخاف.
ممكن يغامر ويفشل ويقوم تاني.

كمان من صفاتهم إن عندهم قدرة غير
عادية على قيادة فريق عمل وبيبقوا

ملهمين ومحفزين للفريق اللي معاهم
عشان يحققوا إنجازات كبيرة.

وأنا زي ما حكيتك واحد حذر طول حياته
وانطوائي يعشق العزلة.

فكان تحقيق حلم ريادة الأعمال بالنسبالي
شئ مستحيل.

ولكن الغريب إنني مانستش الحلم وفضل
يطاردني وماسبنيش لحظة. طول الوقت
بفكر فيه.

ولما قعدت مع نفسي فكرت إن أكيد في
سبب إني حلمت اللحم ده وأكيد ربنا ليه
حكمة في كدة. يعني أكيد مش كل انسان
عايش بيحلم يكون رائد أعمال بيغير العالم.
ولا طبيعي إن أي موظف في الدنيا قايم
نايم عاوز يبدأ بزنس خاص وبيفكر نفسه كل
يوم أنه ماتخلقش عشان يكون موظف من
تسعة لخمسة بيشتغل فقط عشان لقمة
العيش.

أنا كنت مؤمن وعندي يقين تام إني اتخلقت
عشان أعمل حاجة أكبر من كده بكثير. أنا

عاوز أبني كيان خاص يكون له أثر وبصمة
في الحياة.

مش كل الناس بتبقى عندها الرغبة دي
بالدرجة الكبيرة دي زي ما كانت عندي.
فحسيت إن طالما أنا قدرت أحلم الحلم ده
يبقى أكيد أنا قد تنفيذه. أو ربنا طالما
خلاني أقدر أحلم الحلم ده فأكيد عندي
مقومات تنفيذه. بس ازاي الله أعلم.

فضلت متمسك بالحلم ده وقعدت اسعى ٩
سنين وجمب الشغل بتاعي بحاول أدور على
حل المعادلة الصعبة ... ازاي أعمل بزنس

في حاجة أنا بحبها بدو ن ما أضطر أعمل
مخاطرة كبيرة أو أقود فريق عمل كبير.

وفعلًا توصلت للمعادلة دي في يناير ٢٠١٢.
ده التاريخ اللي قدمت فيه استقالتي
وتفرغت للبرنس بتاعي.

ودي كانت خطوة كل الناس لاموني عليها
وكانوا شايفين إن أنا مجنون لأن التوقيت
ده كان بعد الثورة المصرية بسنة.

لو تفتكر الوقت ده كان صعب جدًّا وظروف
البلد كانت من أسوأ ما يكون. وكمان كان

عندي بنت عندها سنة اسمها مليكة ...
انهارده عندي مليكة وآدم وبلال ... في
الوقت ده كان الناس كلها تقولي إنت لو
مش بتفكر في نفسك فكر في بنتك، إنت
شايف الظروف عاملة ازاي واللي لسه في
شغلانة دلوقتي يحمد ربنا عليها. خصوصا
إني كنت شغال مهندس اتصالات في
شركة مالتني ناشونال كبيرة وكان وضعها
مستقر جدا في الفترة دي.

بس الغريب في الأمر إن أنا كنت مطمئن
جدا على عكس طبيعتي تماما. وكنت

متأكد إنني باخذ الخطوة الصح في الوقت
الصح.

وقد كان. ثاني يوم لما صحيت وبدأت
أعيش حياة رائد الأعمال المستقل حسيت
باحساس تعجز عن وصفه الكلمات. لو
هحاول أوصفه في كلمة واحدة هتكون:

”حرية“

شفت طريقة الحياة والبنس اللي حكته
عليها والمتعة اللي بتعيشها كل يوم لما
تصحى تعمل الحاجة اللي انت بتحبها

وتقدم قيمة تفيد الناس وتغير حياتهم
وفي نفس الوقت تحقق أرباح كويسة جدا
كنتيجة للأثر اللي بتعمله.
متعة ما بعدها متعة وحياة من أسعد ما
يكون.

وفهمت وقتها الرسالة اللي ربنا كان
بيحاول يوصلها لي من حلم كان بيدوا
مستحيل.

رسالة بتقول:

”تولد الأعلام بداخل الأشخاص

القادرين على تحقيقها“

لو حلمت حلم يبقى إنت أكيد قد تحقيقه.
ما عليك إلا السعي والمثابرة لغاية ما
تحقق حلمك.

ولذلك حسيت إن الموضوع ماينفعلش يبقى
مقتصر عليا أنا أو يقف عندي أنا بس.

حسيت إن عليا مسؤولية ورسالة. رسالة
تقديم منظور جديد للنجاح في ريادة
الأعمال تحت عنوان بسيط هو:

**Low Risk, High Joy Approach To
Entrepreneurial Success**

ريادة الأعمال ذات المخاطرة الأقل والمتعة الأكبر

يعني ممكن تبدأ بزنى من غير ما تضطر
تخاطر بشكل كبير وتعرض نفسك للفشل
وفي نفس الوقت تستمتع بالشغل اللي
انت بتعمله ومايقاش مصدر قلق وتوتر
ومشاكل مستمرة.

عشان كده في شركة Passion Point
بنحلم نشوف عالم الكل فيه بيشتغل
الحاجة اللي هو يحبها.

عالم كل شخص فيه يكون قادر إنه يعيش
شغفه ويستمتع بشغله و يبدع ويعمل
فرق في حياة الناس ويحقق أرباح تعيشه
في المستوى اللي بيتمناه له ولأسرته.

عالم تقدر تعيش فيه حياتك بحرية ...
بأسلوبك مش بأسلوب مفروض عليك.

الرسالة دي بننشرها للعالم من سبتمبر ٢٠١٢
لحد انهاردة واتخرج من عندنا مئات من
قصص النجاح في كل مجال ممكن يخطر
على بالك.

قص لأشخاص عظيمة وملهمة قدرت
تعمل مشاريع ممتازة في مجالات يحبوها
وأصبحوا مصدر إلهام لكل واحد يحلم إنه
يكون رائد أعمال ناجح يعيش حياته بشغف
وحرية.

الجزء الثاني

أكبر ٣ عقبات لبدء مشروعك الخاص
وكيفية التغلب عليها.

لما تيجي تفكر تبدأ بزنس بيكون في
أسئلة وعقبات مش عارف ممكن تتعامل
معاها إزاي و على رأسهم:

1. التمويل:

إزاي تحصل على تمويل علشان تقدر تبدأ
مشروعك.

2. المخاطرة:

خايف تخسر وظيفتك أو خايف المشروع
يفشل في ظل الظروف الإقتصادية
الحالية.

3. الفكرة:

متردد أو مش متأكد من فكرة المشروع المناسبة اللي ممكن تنجح فيها. خصوصا لو بدأت مشروع قبل كده وفشل فبتفقد الثقة شوية وبتكون متردد تكرر التجربة تاني.

خلينا نناقش كل عقبة وإزاي تقدر تتغلب عليها.

1. التمويل:

أنا هقولك حقيقة تاريخية عن البنزنس، مش
أنا اللي مألّفها، وتم إثباتها بدل المرة
ألف مرة. الحقيقة دي بتقول:

”البنزنس عمره ما كان محتاج رأس مال كبير
عشان تبدأه .. اللي دايمًا بيحتاج فلوس
كثير هي الفكرة اللي في دماغك!“

**Starting a business doesn't need
money. Your Idea Does!**

بيكون في دماغك فكرة بزنس معينة
وللأسف مكلفة جدًا، فبتكون مش قادر
تبدأ بدون التمويل الكافي.

إنما في تاريخ البزنس كلنا شفنا أمثلة كثير
لرواد أعمال بدأوا من تحت الصفر وعملوا
امبراطوريات كبيرة بعد كدة.

ولنا في الحاج (**محمود العربي**) الله
يرحمه قدوة. كلنا عرفنا قصته وبداياته
المتواضعة جدًا وما شاء الله عمل كيان
عظيم في النهاية.

البنزس عمره ما كان محتاج فلوس كثير ولا
رأس مال كبير. الفكرة اللي بتبقى
مسيطرة على دماغك هي اللي بتقف
عائق بينك وبين البداية.

الفكرة المنتشرة اللي بتقول ”إبدأ كبير
علشان تفضل كبير“ فكرة فاشلة وللأسف
اتسببت في قتل أحلام كثير جدا.

علشان تقدر تنجح في البنزس بدون
مخاطرة لازم تتقن فن البدايات الصغيرة
والنهايات الكبيرة.

لازم تقدر تتصرف بالإمكانيات المتاحة معاك
وتكبر مع الوقت ... البنس الناجح بيقدر
يصرف على نفسه من الأرباح اللي
بيحققها.

مثال على كدة Chess Your Child

الشركة دي بدأتها برأس مال 3500 جنيه
فقط لا غير.

وكان عندنا مسارين في البداية ممكن
نمشي فيهم:

- **المسار الأول:** بما إن دي أول أكاديمية
في مصر لتعليم الشطرنج للأطفال فأنا
محتاج آخذ مكان كبير وأعمله ديكورات
مبهرة عشان تبقى جذابة جدا للأطفال
وكمان نعمل حملة إعلانية كبيرة في
التليفزيون أو الBillboards بس ده طبعا
محتاج تكلفة ضخمة جدا ورأس مال
كبير.

- **مسار ثاني:** واللي كان أسهل بكثير
جدا وهو إننا نعمل شراكات مع أماكن
متميزة وموجودة بالفعل بتقدم أنشطة
للأطفال وعندهم أماكن مجهزة على

مستوى عالي. وعن طريق الشراكة
معاهم نقدر نقدم الأنشطة بتاعتنا
للأطفال بسهولة.

وده فعلاً المسار اللي احنا اخترناه وبدأنا
ببيه واللي اكتشفناه بعد شوية إن ده كان
في مصلحتنا وخدمنا جدًا وحتى بعد ما
توافر رأس المال استمرينا في الطريق ده
لأنه خلانا ننتشر بسرعة رهيبة وبقينا في
زمن قياسي موجودين في كل منطقة في
القاهرة (مصر الجديدة ، مدينة نصر ،
التجمع، المعادي، 6 أكتوبر ... إلخ) وفي كل
منطقة موجودين في أكثر من مكان.

وبالتالي قربنا للناس وبدل ما كنا هنبقى
في مكان واحد وصعب الأهالي يجولنا من
أماكن بعيدة احنا قربنا ليهم جدًا، وده
سهل علينا المشوار بشكل كبير وخلصنا من
٢٠١٥ لحد انهارده أول وأكبر أكاديمية في
مصر لتعليم الشطرنج للأطفال كوسيلة
لبناء وتطوير شخصيتهم.
كل ده نتيجة المرونة والبدايات البسيطة.

عشان كده دايمًا بنصح إن حتى لو معاك
رأس مال كبير بلاش تحطه كله في بزنس.
خليه مصدر أمان ليك ولأولادك علشان لا

قدر الله لو حصل أي تعثر تقدر تتسند عليه
وما يحصل خلل في بيتك وأسرتك لحد ما
تقف على رجلك تاني.

تجربة Chess Your Child علمتني إن:

”القيود بتخلق حرية.“

Limitation Provides Freedom

القيود اللي بتتفرض عليك أو بتحطها
لنفسك وبتحاول تتصرف في حدودها أحياناً
بتبقى هي مصدر الإلهام وتخليك تفكر

بشكل إبداعي وتطلع أفكار مبتكرة غير
الأفكار التقليدية التي كان سهل تنفيذها
بفلوس كثير.

لو عاوز تنفذ فكرة كبيرة، أقف وإسأل
نفسك ازاي ممكن ابدأ أنفذ الفكرة على
مستوى أصغر ما يكونش محتاج موارد
كبيرة.

ابدأ بأفكار بسيطة تديك حرية وتخليك
تستكشف وتنطلق وتحقق نجاحات
لموسة ومع الوقت أكيد هتقدر تكبر

البنس بتاعك وتحقق الأفكار العظيمة
اللي كنت بتعلم بيها.

إبدأ بالمتاح حتى يظهر المفتاح!

2. العقبة الثانية هي المخاطرة:

هنا حابب أشاركك نموذج للنجاح في ريادة
الأعمال بدون مخاطرة بسميه

The Hierarchy of Entrepreneurship

أو التدرج الريادي.

لما تفهم النموذج ده هتشوف إن رحلة
ريادة الأعمال سهلة وبسيطة وما فيهاش
مخاطرة كبيرة زي ما كل الناس متصورة.
وكمان هتكتشف حقيقة صادمة بخصوص
ما يحدث الآن على ساحة ريادة الأعمال
على مستوى العالم.

النموذج ده فكرته ببساطة إن إنت علشان
تنجح في رحلتك في ريادة الأعمال محتاج
تطلع المبنى درجة درجة بدون تفويت
درجات واستعجال يورطك في مستوى إنت
مش جاهز ليه. وبالتالي طول ما إنت
بتتحرك في المستوى المناسب ليك وعارف

إمتى بالظبط تقدر ترتقي للمستوى الأعلى
عمر ما هتعرض نفسك للفشل.

التدرج الريادي عبارة عن أربع مستويات:

المستوى الأول بسميه

The Side Business

ده بزنس صغير جدا بتعمله جنب وظيفتك
الحالية وبالتالي مافيش أي نوع من أنواع
المخاطرة إطلاقاً.

المستوى ده هدفه حاجة واحدة بس وهي
إنك تعرف إزاي تحصل على عملاء جدد
للبرنس بتاعك بشكل مستقر ومستمر.

أو بمعنى آخر إتقان مهارة الـ

Customer acquisition

أول مستوى في رحلة ريادة الأعمال
مطلوب منك فيه إنك تعرف إزاي تقدم
منتج أو خدمة الناس محتاجاها وتعرف إزاي
توصل للعميل المستهدف وتقنعه يشتري
المنتج بتاعك.

لازم تكون بتقدر تعمل كدة بسهولة ومش
بتعاني إنك تلاقي عملاء جدد بشكل
مستمر.

محتاج فترة لا تقل عن ٦ شهور يكون فيها
مؤشرات أداء البزنس مستقرة وفي ثبات أو
زيادة في عدد العملاء الجدد اللي بتتعامل
معاهم كل شهر.

لما تحقق الهدف ده تقدر تتطمئن أنك
ممكن تستقيل وتتفرغ للبزنس بتاعك
وتكبره وهنا تكون انتقلت لـ

المستوى الثاني اللي بسميه

The Lifestyle Business

دي مرحلة إنت بتبقى متفرغ فيها للبنس
بتاعك تماما وهدف المرحلة دي هو تحقيق
أرباح تكفي مصاريف البنس والمصاريف
اللازمة لحياتك الشخصية.

لازم البنس يكون قادر على تغطية
مصاريفك ويسمحك تعيش حياتك في
المستوى اللي بتتمناه ليك ولأسرتك.

هنا محتاج تظبط نموذج العمل وخط
المنتجات والخدمات اللي بتقدمها وتحط
خطة تسويقية ومالية علشان تحقق حجم
المبيعات الشهري أو السنوي اللي
هيوصلك لصافي ربح يغطي مصاريف
البنس ومصاريفك ويظل فائض تقدر
تستثمره في تطوير البنس.

في المرحلة دي محتاج تبقى مرن جدًا في
كل حاجة إنت بتعملها. يعمي مثلا مش
لازم يبقى فيه موظفين ثابتين. اشتغل
أفضل مع فريلانسرز. ولو هيكون معاك
فريق حاول يكون فريق صغير بس قوي

وفيه ناس مؤمنة بنفس اللحم والرسالة.
اشتغلوا مع بعض كأسرة واحدة ومن أي
مكان. مش لازم مقر كبير تكاليفه عالية ...
مش لازم ديكورات فخمة ومكاتب كبيرة
وسكرتارية وعامل بوفيه. خفف نفقاتك
على قدر ما تقدر. اشتغلوا من البيت أو من
كافيه أو مساحة عمل مشتركة ... إلخ

في المرحلة دي البيزنس بيكون مصدر دخلك
الرئيسي فلازم تبقى مركز إنك تحقق أرباح
تعيشك في مستوى اللي انت بتتمناه ليك
ولأسرتك. وتكون متحكم في جدولك

ووقتك وبتشتغل بالأسلوب المريح ليك
ويحافظ على استمتاعك بشغلك.

باختصار البرنس لازم يخدم حياتك ويعظم
درجة استمتاعك بيها، مش حياتك هي
اللي تبقى مكرسة لخدمة البرنس!

لما تنجح في ده تقدر تنتقل للمرحلة الثالثة

The Enterprise Business

هنا بتبدأ تبني كيان مؤسسي الهدف منه
وجود نظام واضح للشغل وإنجاز المهام
بحيث يكون فريق العمل قادر على خدمة

العملاء بالكامل وبدون الحاجة لتدخلك
الشخصي في كل شئ.

يعني ببساطة لو أخذت أجازة شهر ورجعت
المفروض الأمور تكون مستقرة وسير
العمل ماشي بدون مشاكل.

دورك الرئيسي هنا هو دور قيادي يحدد
توجهات الشركة وأهداف واستراتيجيات
العمل. مش محتاج تكون بتشتغل بإيدك زي
المرحلتين السابقتين.

لما تنجح في وضع أنظمة محكمة للعمل وإدارتها بكفاءة لتحقيق أهداف الشركة ممكن تنتقل للمستوى الرابع والأخير في ريادة الأعمال وهو

The Innovation Business

والهدف هنا هو النمو المتسارع عن طريق تقديم حلول مبتكرة بتعمل نقلة نوعية في السوق وفي سلوك المستهلكين. زي براءة اختراع أو استخدام تكنولوجيا وتقنيات متقدمة في تصميم المنتجات أو الخدمات اللي بتقدمها.

المنتجات التقنية اللي من النوع ده
بتساعدك تكبر البزنس بشكل متسارع
وتوصل لمئات الآلاف من المستخدمين في
خلال شهور.

المرحلة دي بالتأكيد بتتطلب دخول
مستثمرين علشان يمولوا الفكرة بمبالغ
كبيرة جدًا وعلشان كدة لازم يكون في نمو
فائق السرعة.

يعني مثلاً لو ال Enterprise Business بينمو
بمعدل ٢٠-١٠٪ في السنة، ال Innovation

Business مطلوب إنه ينمو ١٠-٢٠٪ في
الأسبوع!

والمستثمرين يضغطوا باستمرار ويطلبوا
معدلات نمو كبيرة وأرباح متنامية بشكل
دائم.

المفاجأة بقى إن هذا المستوى ده من
ريادة الأعمال بيسمى بالـ Startup!

لسبب أو لآخر تم الإتفاق في بيئة ريادة
الأعمال على اطلاق مواصفات المستوى ده
على الـ Startup

بالرغم إن تعريف الكلمة في القاموس
ببساطة هو شركة ناشئة لسة بتبدأ
المشوار.

وأصبحت كلمة ال Startup موضة والتسليط
الإعلامي عليها كبير جدا والمسابقات
ومسرعات وحاضنات الأعمال بيدعوا كل
الشباب للتقديم بأفكارهم الجامعة
المبتكرة لفرصة الحصول على التمويل
اللازم.

والأخبار اللي بتتنشر عن الشباب الصغير
اللي حصل على تمويل بملايين الدولارات

من جهات مرموقة إقليمية ودوليا علشان
يكبروا startups بتاعتهم خدعت ناس كثير
جدا. وأصبح الجميع بيحلم إنه يلاقى فكرة
ثورية تساعد على تمويل هائل
ينقله لمصاف الشركات العملاقة في لا
زمن!

أظن دلوقتي واضح ليك ليه ٩٥٪ من
الشركات الناشئة بتفشل في أول كام
سنة. ببساطة لأنك بتبدأ في مستوى
متقدم جدا على إمكانياتك وخبراتك الحالية.

غير منطقي بالمرّة تبدأ بزّنس في
المستوى المتقدّم ده وإنّ عمرك ما عملت
منتج أو خدمة بسيطة وقدرت تبّيعها
لعميل واحد حتّى!

لما تسبّب الوظيفة وتفتح startup لازم
تبقى مدرك إن ده مستوى الوحش! دي
أصعب درجة من درجات ريادة الأعمال.
وبالتالي لازم تكون متوقع نسبة فشل
كبيرة جدا. بالإضافة طبعا إنك بتخط نفسك
تحت ضغط كبير جدا في محاولة النمو
المتسارع واللي بيخليك تفقد شغفك
ومتعة وحرية البزنس اللي كنت بتحلم بيها.

لما تفهم نموذج التدرج الريادي وتحترم
مستوى قدراتك الحالية وتكون دائما في
المستوى المناسب ليك وماتستعجلش
وتبقى عارف امتى بالظبط هتكون جاهر
للإنتقال للمستوى الأعلى ... وقتها بس
هتتجنب أي نوع من أنواع المخاطرة أو
الفشل في ريادة الأعمال. وحتى لو تعثرت
هيكون إخفاق بسيط مش فشل يقطع
الظهر.

لكن لو أصريت إنك تبدأ بمستوى أعلى من
قدراتك سواء المهارية أو العلمية أو

الفكرية أو حتى المادية هتعرض نفسك
لخطر كبير.

3. العقبة الثالثة هي الفكرة

يا ترى ايه هي فكرة المشروع المناسبة
اللي ممكن تنجح فيها حتى لو كان عندك
تجارب سابقة فاشلة أو غير مكتملة؟
ده هياخدنا للنموذج الحالي اللي بيتم
تدريسه تقريباً في ٩٩٪ من مناهج ريادة
الأعمال حول العالم واللي بيكون شكله
كالآتي:

١. أول خطوة هي تحديد فكرة المشروع
اللي انت عاوز تنفذه

٢. الخطوة الثانية إنك تبدأ مرحلة
الvalidation وده بيكون ليه مسميات كتير
زي مثلا، دراسة جدوى، business plan، أو
business model canvas، ... إلخ.

أيًا كان الاسم هي الخطوة اللي بتعمل
فيها دراسة للسوق علشان تتأكد إن
الفكرة دي قابلة للتنفيذ

٣. الخطوة الأخيرة هي إما التنفيذ أو التعديل أو التغيير. بناءً على الدراسة التي عملتها يا بتنفيذ الفكرة يا بتعدل فيها أجزاء يا بتغيرها كلياً.

النموذج ده الحقيقة ماشي عكس التيار ...
مركب ومعقد وشبه تعجيزي. نموذج فيه مشاكل كتير بس أخطر جزء فيه هو جزء Validation لأن انت هتبقى واحد من اثنين:

يا إما واحد، وده في أغلب الأمر، متحمس جداً لفكرتك وبالتالي مش هتعمل

validation بشكل موضوعي. هتدور بس على كل المؤشرات اللي بتقول إن فكرتك دي ناجحة وهتغفل عن أي مؤشرات بتقول عكس كده. ولو حد حاول يقولك نصيحة عكس اللي إنت عاوز تسمعه ممكن تعتبره من أعداء النجاح وتتمسك بفكرتك أكثر. وفي الآخر وقت التنفيذ تكتشف المشاكل كلها.

أو إنت واحد، ودي فئة قليلة، محايد وبتعمل validation بشكل موضوعي تمامًا وبتكتشف كل شوية إن فيه مشكلة محتاجة تعدل في الفكرة أو محتاجة

تغيرها تماما أو قدامها تحديات كبيرة زي
مصادر التمويل مثلا. فتحبط وتحاول تدور
على فكرة تانية وتيجي تعمل ال validation
فتكتشف مشاكل تانية فتحبط وتدور على
فكرة ثالثة وهكذا. فسريرا تفقدك ثقتك
في نفسك وتقول أنا مش عارف بقى ايه
الفكرة اللي ممكن أنفذها وأنجح فيها.

في نموذج جديد بنقدمه في Passion
Point أسهل من كده بكثير جدًا. نموذج
بسيط وبديهي وماشي مع التيار. النموذج
ده هيخليك تلاقي فكرة قوية بسلاسة
وتقدر تنفذها وإنت مطمئن من درجة

نجاحها من غير أي تعقيدات. لما تعرفه
هتستغرب وتتساءل ليه محدش فكر في
البنس بالشكل ده قبل كدة!

النموذج ده قائم على فلسفة بسيطة جدا
بتقول:

**بيع للناس اللي هما عاوزين يشتروه،
مش اللي انت عاوز تبيعه**

**Sell What People Want To Buy, Not
What You Want To Sell**

لو فهمت الجملة دي هتكتشف إن الخطوة
الأولي في رحلة أي بزنس مش فكرة
المشروع خالص. الخطوة الأولى في
تأسيس أي بزنس هو **السوق** اللي إنت
هتعمل فيه البزنس بتاعك. أو بمعنى آخر
المجال اللي هتأسس فيه مشروعك.

زي مثلا سوق الفنون، سوق الصحة، سوق
التغذية، سوق الموضة، سوق الأسرة،
سوق الرياضة، سوق التكنولوجيا، سوق
الموسيقى، سوق الديكور، سوق الحرف
اليدوية، سوق التصوير، إلخ.

بتنزل السوق ده وتستكشفه الأول قبل ما تفكر في أي فكرة للبنس بتاعك. قبل أي حاجة إنت عاوز تعرف الناس بتشتري ايه في السوق ده وبتشتري ليه عشان تقدر تقدم لهم حاجة مميزة تساعدهم في حل مشاكلهم بشكل أفضل.

بدل ما تخلق فكرة من العدم وتحتاج تبحث في مدى جدواها في السوق ومدى قابليتها للتنفيذ، أنت بتختار السوق الأول وتستكشف الاحتياجات والفرص الموجودة فيه، وبعدين تختار الفكرة المناسبة.

وده هياخدنا بقى لشرح

Passion To Profit System

الجزء الثالث

نموذج فريد من ٤ خطوات لتحويل شغفك

لبزنس ناجح

Passion To Profit System

هو النظام اللي ابتكرناه والمكون من أربع خطوات تقدر من خلالهم تطبق الفلسفة اللي ذكرناها بشكل سلس جدًا.

الفلسفة والنظام ده كانوا سبب رئيسي بفضل الله في مئات من قصص النجاح اللي اتخرجت من عندنا حتى الآن.

خليني في الأول أديك نظرة سريعة عن الخطوات الأربعة وبعدين نتكلم عن كل خطوة بتفصيل أكبر.

١. Passion

الشغف هنا يمثّل السوق أو المجال اللّي
إنّ بتحبّه جدًّا وعاوز تعمل فيه بزّنس. لأنّ
أكثر مجال هتقدر تنجح فيه وهتكون
مستمع بكلّ تفصيلة في الشغل هو مجال
شغفك.

لأنّ المتعة شرط رئيسي في الـ

Passion Driven Business

لما تكون بتحب المجال هتقدر تبعد فيه
وتتميز وهتقدر تواجه التحديات بثبات لأنك
بتحب شغلك جدا.

فال passion هنا يحدد ايه ال market اللي هتنزل تفتح فيه المشروع بتاعك.

٢. Practice

دي الخطوة اللي بتدرس فيها السوق كويس وتستكشف الناس بتشتري ايه وبتشتريه ليه وايه الفرص اللي من خلالها تقدر تقدم للناس حلول أفضل من الموجودة حاليا.

كل ده أنت لسه ما فكرتش في فكرة المشروع. يعني تقريبا بتمشي عكس

النموذج القديم اللي بيطلب منك تحدد
فكرة كدة من العدم وبعدين تدرس مدى
جدواها في السوق وتضيع وقت وفلوس
ومجهود وفي الآخر تكتشف إنها فكرة غير
صالحة للتنفيذ.

إنت هنا في البداية بتحدد السوق المتمثل
في مجال شغفك وتبدأ تشوف الناس اللي
عندها شغف مماثل وسبقتك عملت إيه.
إيه الأفكار الناجحة اللي اتنفذت بالفعل
وعليها إقبال كبير.

Position .٣

بعد ما تكون درست السوق كويس هتبدأ
في الخطوة دي تقرر إيه هو الوضع
المثالي ليك في السوق. هنا بس بتبتي
تحدد فكرة المشروع وايه اللي هيميز
البزنس بتاعك عن الآخرين.
إيجاد فكرة المشروع هنا هتكون سهلة
جدا، وغالبا بعد دراسة السوق اللي عملتها
هتكون طلعت بأفكار كثير جدا ناجحة
وقابلة للتنفيذ والسوق هو اللي أكد على
احتياجه الشديد ليها. كل ما عليك هو إنك
تفاضل بين الأفكار دي وتقرر إيه أقوى

فكرة ممكن من خلالها تقدم حاجة مميزة
تخلي الناس تجيبك بالإسم.

٤ . Profit

بعد ما تحدد فكرة مشروعك ونقطة التميّز
بتاعتك هتعمل Business model بسيط
جدًا تقدر من خلاله تحقق أرباح في أسرع
وقت ممكن.

إنت مش محتاج تستنى شهور علشان تبني
اسمك في السوق قبل ما تبدأ تكسب.
الفكرة القوية اللي السوق فعلا محتاجها

بتنتشر بسرعة جدا وبيترجم نجاحها في
صورة أرباح سريعة للبرنس حتى لو صغيرة
... علشان إنت باديء بحجم صغير.

زي ما إنت شايف تسلسل الخطوات هنا
منطقي وبديهي ولكن يبقى سر أخير
ضفناه لضمان نجاح المنظومة دي.

Passion To Profit **COMMUNITY**

أو بنسميها ”العزوة“

ودي من أكثر الحاجات اللي احنا بنتفخر بيها

على الإطلاق في Passion Point

وجود الـcommunity أو العزوة في صورة
ناس يتأخذ بأيديهم بعض ويتساعد بعض
بشكل فوق الخيال. كل الناس القديمة
بتساعد الناس اللي داخلة جديد وكله
بيحلم نفس الحلم. حلم واحد إن الكل يعمل
بزنس في الحاجة اللي هو بيحبها. عزوة
فيها تراكم خبرات رهيب وتبادل للمساعدة
والدعم بشكل غير عادي. وده مهم جدًا
في رحلتك بالذات فيما يخص الانتقال من
الوظيفة لريادة الأعمال. لأن تقريبًا هتلاقى
معظم الناس اللي حواليك مش هتشجعك.
الغالبية هتتعد تقولك أفكار محبطة جدًا
وهيقولوا عليك مجنون. ”شغف إيه ده

اللي عاوز تسيب شغلك علشانه.“ ”احمد ربنا
هو حد لاقى شغل اليومين دول.“ وغيره
من الكلام السلبي اللي يكسر في عزيمتك.

إنما هنا في وسط العزوة هتلاقى حوالياك
ناس إيجابية بتشجعك وقصص نجاح كل
يوم. ناس ملهمة قدرت تتخلص من روتين
الوظيفة وتخرج لعالم ريادة الأعمال اللي
بيخرج أحسن ما فيك.

لما تشوف حوالياك قصص نجاح باستمرار
هتقول ليه لأ. في أمل أهو والناس بتنجح
وبتعيش سعيدة. وهتستغرب من الناس

اللي كانت بتسود الدنيا في وشك. وأول
ما تسمع منهم كلام سلبي هتواجهه
بقوة وثبات لإن في ظهرك عزوة كبيرة
بتشجعك تكمل وتنجح. فباستمرار هتفضل
تتحرك لقدام لغاية ما تبقى قصة نجاح إنت
كمان.

خلينا دلوقتي نلقي نظرة مفصلة شوية
على كل خطوة في

Passion To Profit System

Passion .1

زي ما قولنا الشغف هنا بيمثل السوق
اللي هتعمل فيه البرنس بتاعك. وعلشان
تكون مستمتع بشغلك لازم تختار مجال إنت
بتحبه جدا.

من المؤشرات المهمة اللي بتدل على إن
عندك شغف حقيقي في المجال ده هو
الفضول. شغفك بيظهر في المجال اللي
بيكون عندك فيه فضول طبيعي وتلقائي
فتحب تتابع أخباره على طول وباستمرار
بتتابع مواقع وصفحات على السوشيال

ميديا و قنوات على اليوتيوب وبتتعلم
وتتابع كل جديد بشكل مستمر وكمان
بتشتري منتجات كثير في المجال ده، كل
دي علامات الفضول وبالتالي الشغف
بالتأكيد.

ويفضل كمان يكون الفضول ده من زمان.
يعني مش انك اتشديت مؤخرا لحاجة
جديدة أثارت اهتمامك. كل ما يكون عندك
ميول وفضول واهتمام بالمجال ده من
زمان، وممكن حتى ترجع لأيام الطفولة، كل
ما ده يؤكد على إنه من أفضل المجالات
اللي ممكن تبدأ فيها بزنس.

من أكثر الحاجات اللي بتوقف الناس عن
اكتشاف الشغف أو ان هي تصدق فيه هو
فكرة (أنا هعمل بيه ايه). يعني ممكن
يكون شغفك غريب شوية وإنت مش
شايفله تطبيق منطقي ومش عارف ممكن
تعمل منه بزنس إزاي. فبتقف وبتبقى مش
عارف الشغف ده ممكن تعمل بيه ايه .

أولاً، افكر لو أول حاجة بتفكر فيها إيه
هي فكرة المشروع يبقى إنت كدة بتفكر
بالنموذج القديم والمعقد. إحنا هنا بنفكر
بشكل مختلف. الشغف هو السوق وقبل

ما تفكر هتعمل بيه إيه لازم تستكشف
السوق الأول وتعرف اللي سبقك في
المجال ده عمل بيه إيه. اكتشف الأفكار
الناجحة اللي اتنفذت بالفعل في المجال ده
وبعد كدة هيكون عندك تصور واضح
وواقعي لأفكار وفرص كثير ممكن
تستغلها وتعمل منها بزنس ناجح.

هسيبك دلوقتي مع قصة (**عمرو**
مصطفى) وهو من أبرز قصص النجاح اللي
احنا بنفتخر بيها جدًا.

عمرو شغفه الأنيمي، أو أفلام الكارتون
الياباني. شغف عجيب جدًا مش كدة؟

في الأول لما انضم لنا كان يبسأل نفس
السؤال ”أعمل بيها ايه؟“ ”هل أعمل
animation studio و أنتج أفلام؟ بس ده
عايز تكلفة كبيرة وعايز خبرات وعايز معدات
وأجهزة وحاجات أنا مش عارف أعملها ازاي.
“

فأنا قتلته امشي على سيستم Passion
To Profit وهو هيوصلك لفكرة المشروع
المناسبة في الوقت المناسب.

القرار الصح اللي أخده عمرو هو إنه آمن
بشغفه وماتخلص عنه وطبق خطوات

السيستم بحذافيرها ونفذ فكرة بزنس
كانت مفاجأة الحقيقة وكان لا يمكن تخطر
على بال حد.

هسيبك تعرف القصة من عمرو شخصياً
ونرجع نكمل مع بعض إن شاء الله.

*** عمرو مصطفى ***

”أنا اسمي عمرو مصطفى. مهندس عندي
43 سنة اشتغلت في مجال الشركات
ومجال المصانع بس كنت دايمًا عندي حلم
نفسي أحققه إن يكون عندي بزنس خاص
بيا ويكون عندي كيان أقدر أحط فيه

أحلامي وطموحاتي وأحط فيه الأفكار
بتاعتي أنا وأكبره. بس مكانش عندي العلم
والخبرة الكفاية إن أقدر أعمل ده لوحدي.

لحد ما في يوم من الأيام واحد صاحبي
قاللي في برنامج اسمه Passion To Profit
ممكن يقدر يساعدك تحقق الحلم ده.

و فعلاً اشتركت في البرنامج وابتديت
الرحلة مع Passion To Profit Team وقدرت
أعرف الشغف بتاعي. أنا الشغف بتاعي ال
music والأفلام خصوصاً الأفلام الأكشن
والأنيميشن وخصوصاً الأفلام الأنيميشن

الياباني اللي هي اسمها الأنيمي. قعدت
أدور ايه أحسن فرصة أقدر أعمل بيها بزنس
من الأنيمي لحد لما لقيت الفرصة المناسبة
ليا في أكلة اسمها (الرامن). هي
معروفة جدًا في الأنيمي ومشهورة جدًا
في اليابان وهي أكلة شعبية بالدرجة
الأولى بس احنا منعرفش عنها حاجة في
مصر ومش موجودة في السوق المصري.

أنا لقيتها أكلة صحية جدًا وكان نفسي
أذوقها من زمان بس مكانش فيه مكان
في مصر بيقدمها. ابتديت فعلاً أدرس
الأكلة دي كويس و ابتديت أجيب كتب عنها

وأدرسها وأتواصل مع ناس في اليابان
يقدرُوا يساعِدُونِي إني أوصل للطريقة
الأصلية لطبخ الأكلة دي. وفعلاً بعد فترة
قدّرت أعمل طبق **الرامن**. قدّمته لأصحابي
وقدّمته للعيلة وعجّبهم جدًّا وده شجّعني
إن أنا أكمل وأعمل طبق **رامن** أصلي
وأعمل براند اسمه (Ichimiro Ramen).

البراند ده أنا بقدم فيه الأكلة الأصلية
اليابانية بس بمكونات مصرية وفعلاً والحمد
لله ربنا وفقني وكل اللي أكل **الرامن** قال
إنه هو فعلاً طعمه متميز جدًّا. و فيه ناس

قالولي حتى إن هو أحسن من **الرامن**
اللي أكلوه بره مصر.

الحمد لله ده شجعني إني أكمل ويبقى
عندي حلم إني أوصل **الرامن** لكل اللي
بيحب الإنيمي وكل اللي بيحب الأكل
المتميز في مصر.

أنا بقدر أقول لكل واحد نفسه يعمل
مشروع إنه يتشجع ولو اشترك في برنامج
Passion To Profit ومشى على السيستم
هيقدر يوصل وهيقدر ينجح إن شاء الله.
الموضوع مش صعب. الموضوع محتاج إن

أنت تثق في السيستم وتشتغل عليه فعلاً
وتحاول تشتغل عليه كل يوم شوية.

أنا بشكر Passion To Profit وبشكر محمد
تهامي وبشكر العزوة اللي وقفت جمبي
في كل خطوات الرحلة بتاعتي و طبعا مش
هنسى فضل زوجتي عليا وإن هي
ساعدتني ووقفت جمبي وساعدتني في
المشروع ده لحد لما نجح وبشكركم
وبتمنالكم كلكم التوفيق بإذن الله.

ودي كانت قصة عمرو مصطفى الملهم

جدا جدا الحقيقة!

Practice .2

في المرحلة دي مهم جدا تمارس شغفك
وتستمتع بيه خصوصا لو كنت نسيته
وبعدت عنه من زمان. استمتع بيمارسة
شغفك بدون ما تعكزن على نفسك كل
شوية بسؤال ”هعمل بيها إيه؟“. وفي
نفس الوقت هتقوم باستكشاف ودراسة
السوق واحتياجاته.

أثناء دراسة السوق هتركز على 3 حاجات:

- **أولاً: الناس بتشتري ايه؟ ايه**
المنتجات والخدمات الأكثر مبيعا في
المجال ده.

- **ثانيا: الناس بيشتروا ليه؟**
ايه الدوافع .. ايه المشاكل اللي عندهم،
وبالتالي بيروحوا يشتروا منتجات وخدمات
من هذا النوع، ايه الرغبات اللي عايزين
يحققوها، ايه الأهداف اللي عايزين
يوصلولها، ... الخ

- **أخيرا استراتيجية بسميها Blank &
Better**

Blank

بتستكشف فراغات واحتياجات في السوق
محدث تطرقلها قبل كدة زي عمرو
مصطفى لما اكتشف إن عشاق الإنيمي
في مصر مش لاقيين الأكلة دي.

Better

أو إنك تكتشف فرص تحسين في المنتجات
والخدمات الموجودة حاليا والناس بتشتريها
ومقبلة عليها. إنت ممكن تشوف إنها لو
اتعملت بطريقة تانية هتسهل على الناس
أكثر وهتقدر تحل المشكلة بشكل أسرع، أو
أسهل أو أرخص أو بجودة أعلى ... إلخ.

قبل ما تفكر إن ده بحث مالوش أول من
آخر وإنك هتتوه ومش هتعرف تجيب
المعلومات دي منين، خليني أطمئنك إننا
بنديك قائمة بمهام محددة جدا هتعملها
في المرحلة دي مش هتاخذ منك أكثر من
٣٠ دقيقة شغل كل يوم وفق خطة محكمة
بنخليك تمشي عليها. علشان إحنا عارفين
إن وقتك محدود جدا جنب وظيفتك الحالية.

بعض المهام دي بيكون بحث على الإنترنت
في مواقع وبطريقة معينة وجزء آخر
أنشطة بسيطة جدا بتعملها على الأرض

زي بناء شبكة علاقات قوية تساعدك تقرأ
السوق بشكل شمولي وعميق.

المهام اللي هتنفذها هتساعدك مش بس
تكتشف السوق المحلي ولكن العالمي
كمان. لإن في أفكار هايلة متنفذة وناجحة
جدا برة لكن إحنا هنا مانعرفش عنها أي
حاجة.

وده اللي حصل مع Chess Your Child
الفكرة موجودة برة من زمان ولكن احنا أول
ناس تنفذها في مصر.

في نهاية المرحلة دي هتكون ثقتك في
شغفك كبيرة جدا لإنك هتكون شفت أفكار
مبهرة متنفذة وناجحة في المجال. فلو
كنت بتظن إن شغفك مش بيأكل عيش
هتتفاجئ إنه سوق كبير بالملايين أو حتى
بالمليارات.

وكمان هتكون طلعت بكمية كبيرة من
الفرص والأفكار اللي ممكن تنفذها وتنجح
فيها.

Position .3

بعد ما تكتشف السوق وتعرف احتياجات ومشاكل الناس كويس، هتكون جاهز تخلق لنفسك مكانة مميزة في السوق. في المرحلة دي بتبدأ تحدد فكرة مشروعك والميزة التنافسية اللي هتنطلق بيها.

بتعمل كدة باستراتيجية بسميها

Specialize & Differentiate

بمعنى إنك بتختار تخصص دقيق جدا في المجال وبتقدم قيمة مميزة محدش غيرك بيقدمها. مثال على كده 30YRS.

انت عارف إن مجال الـ Digital Marketing فيه منافسة طاحنة. أي حد بياخد كورس Digital Marketing بيسمي نفسه Social Media Specialist والموضوع فيه عك كثير جدا. مش بس كدة، المجال نفسه سمعته وحشة ومعظم الـ Clients اللي اشتغلوا مع agencies أو freelancers مش مبسوطين من النتائج. يعني مجال الدخول والمنافسة فيه في منتهى الصعوبة. ولكن بالاستراتيجية اللي ذكرتها بتقدر تخلق لنفسك مكانة مميزة جدا أيا كانت صعوبة في المنافسة في المجال.

احنا قررنا في 30YRS نتخصص بس في
إعلانات الـ Facebook مبنعملتش أي حاجة
في الـ Digital Marketing غير الـ Facebook
Ads فقط. وده لإن عندنا خبرة كبيرة جدًا
جدًا فيها واثقين جدًا إننا هنقدم قيمة
مميزة عن أي حد في السوق في الجزئية
دي.

بالإضافة للتخصص ميّزنا نفسنا بحاجتين
مهمين. أولهم إننا ابتكرنا طريقة اسمها

The Big Ad Formula®

وهي طريقة مؤكدة بنعمل بيها إعلانات
للعملاء بتوعنا علشان نضمنهم أفضل
النتائج. وتاني حاجة إننا أول شركة في
العالم بتقدم Money Back Guarantee
في المجال ده.

يعني لو كنت بتعمل اعلانات قبل كدة
وبتحقق أرقام مبيعات معينة، أحنا بنضمنك
زيادة في مبيعاتك أو تسترد فلوسك مرة
تانية.

ده وعد أثبت ثقتنا في شغلنا وساعدنا
نتغلب على سمعة المجال السيئة لإن

مافيش حاجة ممكن تخسرها بالشغل
معانا.

الاستراتيجية دي خلت لينا اسم قوي في
السوق بسرعة جدًا. والناس بقت تجيلنا
بالاسم على الرغم إننا مابقالناش كتير في
السوق. احنا بدأنا في يونيو ٢٠٢٠!

لما تختار تخصص دقيق وتقدم حاجة
مختلفة ومميزة هتقدر تخلق لنفسك مكانة
كبيرة في أي سوق مهما كانت صعوبة
المنافسة فيه.

وأكيد دلوقتي فهمت ليه بندرس السوق
الأول قبل ما تحدد فكرة المشروع. لإنك لا
يمكن تقدر تختار تخصص دقيق أو تلاقي
فكرة مميزة من غير ما تعرف إيه اللي
بيتقدم بالفعل وإيه اللي الناس مقبلة
عليه وبتشتره.

Profit .4

في المرحلة دي بتصمم نموذج عمل بسيط
جدًا علشان تحقق أرباح في أسرع وقت
ممكن. مش لازم تستنى شهور وسنين
لغاية ما تبني اسم علشان تبدأ تحقق

أرباح. الفكرة القوية ممكن تحقق أرباح من
أول شهر. لأن الأرباح هي الدليل الوحيد
إنك فعلاً بتقدم حاجة مبتكرة والناس
مقبلة عليها وعندها استعداد تدفع فيها
فلوس.

نموذج العمل ده بنسميه

The Minimal Business Formula®

في البداية محتاج تركز على الشكل الأولي
للبرنس اللي تقدر من خلاله تحقق أرباح
بدون أي تعقيدات أو تشتت نفسك في
حاجات مش مفيدة في المرحلة دي.

محتاج تركز على حاجتين رئيسيتين:

Offer

وده المنتج أو الخدمة اللي بتقدمها
بالإضافة لأي مميزات اضافية بيحصل عليها
العميل عند الشراء، زي مثلا ضمان استرداد
فلوسه في حالة عدم الرضا عن المنتج.

Magnet

ممكن تسميه تسويق أو مبيعات أو أيا
كان. إحنا بنسميه Magnet أو طريقة

ممنهجة لجذب عميلك المثالي علشان
يتعرف على العرض اللي بتقدمه ويشتره.

وحت تحت ”طريقة ممنهجة“ دي مليون
خط. لإن أحنأ بنساعدك تعمل نظام
للتسويق يجذب ليك عملاء جدد بشكل
مستمر ... مش مجرد حملة تسويقية ليها
مدة وبتخلص وكل شوية تحتاج تفكر في
فكرة جديدة ويا صابت يا خابت!

في برنامج

Passion To Profit

في جزء خاص اسمه

Your First 100 Customers

بنعلمك فيه إزاي تحصل على أول ١٠٠ عميل
للبنزس بتاعك ... وده حدث رئيسي لأي
بنزس صغير. لإن البيانات اللي هتحصل
عليها عن أول ١٠٠ عميل هيخلوك تحسن أداء
البنزس بتاعك ورسالتك التسويقية اللي
هتساعدك بسهولة تحصل على ١٠٠٠ عميل
في المرحلة القادمة من نمو البنزس بتاعك.

لازم بالشكل البسيط ده البنزس تقدر
تحقق أرباح كويسة. لأنك لو معرفتش
تحقق أرباح بالشكل البسيط ده مش

هتعرف تحقق أرباح لما البنزنس يكبر
ويتوسع.

أنا دايمًا بنصح الشخص اللي بيعمل بنزنس
لأول مرة إنه يركز في البداية على شريحة
واحدة من العملاء ويتخصص في حل
مشكلة دقيقة عندهم من خلال منتج أو
خدمة واحدة بس. وكمان في البداية اختار
قناة تسويق واحدة تقدر بسهولة توصل
من خلالها لعملائك المستهدفين بشكل
قوي ومؤثر.

مثلا في بداية

Passion Point

كان ال Offer عبارة عن ورشة عمل مدتها ٣ أيام وكان ال Magnet عبارة عن شراكة مع مكتبة الديوان.

وقعدت بالنموذج ده لمدة سنة تقريبا قبل ما أتوسع في عمل عروض وقنوات تسويق أخرى.

كذلك 30YRS

ال Offer كان خدمة الإعلانات وال Magnet كان اعلان واحد بس على الفيسبوك. واستميرت بالنموذج ده شهر قبل التوسع.

أول ما تنجح وتبدأ تحقق مبيعات وأرباح
وتنتقل لمرحلة الـ Lifestyle business تقدر
وقتها لو عاوز تستهدف أكثر من شريحة
من العملاء وتقدم منتجات وخدمات
متعددة و تزود قنوات التسويق اللي إنت
بتستخدمها عشان توصل للعملاء بتوعك.

افتكر دايمًا فن البدايات الصغيرة والنهايات
الكبيرة.

من قصص النجاح الملهمة اللي طبقت
النموذج ده بتميز هو (خالد النجار). خالد

شغفه **الأخشاب**. ممكن تتوقع من واحد
بيحب الأخشاب إنه يقول أنا عاوز أعمل
مصنع خشاب أو مصنع أثاث. بس ده طبعا
عاوز تكلفة كبيرة وبداية ضخمة واحنا هنا
بنتكلم في البدايات السهلة و البسيطة.

فتعالى نسمع من خالد النجار القصة بتاعته
منه هو شخصيا ونكمل مع بعض.

*** خالد النجار ***

”أنا اسمي خالد محمد النجار ، مهندس
ميكانيكا من ٢٠٠٤. من ساعة ما اتخرجت وأنا
بشتغل في شركات كموظف جوه مصر

وبره مصر. طول عمري بحب الخشب، من
وأنا صغير من أيام إعدادي ومن أيام
الثانوي وأنا بحب أعمل حاجات بإيدي. واحنا
أصلًا كنا تجار أخشاب، فالموضوع بالنسبالي
كان عشق من زمان. بعد كده الحياة
خدتني طبعًا ما بين الثانوي وبعدين
الجامعة وبعد كده تخرج و شغل وجواز
والكلام ده فالموضوع عندي هدي خالص.

وبعد شوية لقيت الموضوع بيناديني تاني.
عايز أبدأ شغل، عايز أعمل حاجة بالخشب.
فطلعت فوق السطوح وبدأت أشغل. وأنا
بشتغل في الورشة بتاعتي ماكنتش عايز

أنزل .. مش عايز أروح شغلي .. عايز أفضل
قاعد في مكاني ده .. بقى عندي عشق
للمكان اللي قاعد فيه. وفي يوم لقيت
مراتي بتقولي سمعت عن passion to
profit فقلتلها لأ فلقيتها بتقولي طب انزل
تحت فدخلت سمعت الفيديوهات بتاعتهم
وشفت ناس شبهني بالضبط بيفكروا نفس
التفكير بتاعي. ناس طبقوا السيستم
وقدروا يتخلصوا من الحياة بتاعة الوظيفة
وقدروا ينجحوا ويبقى ليهم البنس الخاص
بيهم. استغربت جداً .. هو ازاي كدة .. في
ناس فعلا بياخدوا الخطوة دي.

أنا لقيت نفسي بعيط، معرفتش عيطت ليه
أصلاً بس لقيت نفسي بعيط، في الآخر
قلت لأ خلاص السيستم ده لازم يتطبق ،
لازم أشوف السيستم ده بيمشي ازاي،
ودخلت فعلاً البرنامج وبدأت أمشي فيه.
فعلاً ركزت واشتغلت لحد ما لقيت نفسي
في يوم من الأيام خلاص مش قادر أكمل
في الوظيفة. عايز أركز في شغل الورشة
وشغل الخشب بتاعي. قررت أسيب شغلي
وأكمل في الشغف والطريق بتاعي. وبدأ
يجيلي شغل كثير من [صفحة الفيسبوك](#)
[بتاعتي](#).

بقى عندي ورش بره بتتعامل معايا
وبتنفذلي الشغل اللي أنا عاوزه .. واحدة
واحدة لقيت الشغل بيكبر، فقررت بقى
أفتح ورشتي الخاصة شفت واحد صاحبي
كان عنده نفس الشغف، فدخلنا شركاء مع
بعض وجبنا المكان اللي احنا فيه.

نقلت العدة اللي أنا بقالي سنين بحوش
فيها في الورشة وبقى عندي كيان أقدر
أطلع منه شغل خاص بيا ... بتاعي أنا
شخصيا.

ناس كثير بعنتلي على الصفحة بتقولي إنت
ازاي قدرت تتحول من الوظيفة إلى العمل
الحر. فأنا دايمًا بقول مفيش غير إنني
توكلت على ربنا سبحانه وتعالى ونفذت
خطوات passion to profit system ،
السيستم ده حطني مع ناس كلهم
شبهي ... community كله عاوز ينجح ..
كله عايز يتحرك .. كله بيشرح بعضه .. الـ
community ده ساعدني جدًا إنني آخذ
خطوة لقدام ، كل ما أجي أكسل ألاقى حد
بيزق.

فإنت لو عايز تنجح وعايز تاخذ خطوة لقدام
وتشوف مكان غير اللي إنت قاعد فيه
دلوقتي لازم تدور على community
يساعدك ويشجعك .. وبإذن الله ربنا
هيوفقك وهتلاقي نفسك في مكان
أحسن بكثير من اللي إنت قاعد فيه
دلوقتي.“

وده كان خالد النجار واحد من مئات قصص
النجاح اللي بنتشرف بيهم في كل مكان.

ودي كانت نظرة سريعة على المنهج الفريد
اللي بنقدم من خلاله صورة جديدة للنجاح

في ريادة الأعمال تتسم بأقل درجات
المخاطرة وأعلى درجات الاستمتاع.

وبما انك وصلت لنهاية الكتاب فدا مؤشر
على رغبتك القوية انك تبدأ تعيش حلمك
وتبني البزنس بتاعك وأنا يهمني انك
تحقق حلمك وتبقى قصة نجاح نفتخر بيها
قريب إن شاء الله.

علشان كده بدعوك للاشتراك في

Passion To Profit Program

اضغط هنا لتفاصيل البرنامج

الحقيقة في نهاية البرنامج ده مش بس
هيبقى عندك بزنس قائم بالفعل، إنت
بمجرد ما تشترك فيه هتحل الأزمة الكبيرة
اللي احنا بدأنا نتكلم عنها في بداية
الكتاب وهي:

”قلة الحيلة“ ... عدم وجود بدائل واختيارات
واللي بتخليك مضطر تقبل بالوظيفة علشان
المرتب. بمجرد ما بتشارك في البرنامج
هتكون خلقت لنفسك بديل آخر في صورة
مستقبل أفضل وحلم بتتمناه من زمان إنك
تعيش حياتك حر نفسك ... بأسلوبك مش
بأسلوب مفروض عليك.

فبتروح ثاني يوم الشغل عندك إحساس
مختلف تمامًا وإنت أخيرا مش مجبر تعمل
حاجة غصب عنك وإيدك متكيفة.

المسألة مسألة وقت وفي خلال أقل من ٦
شهور هيكون عندك البنزس الخاص بيك
في مجال شغفك.

احنا النهاردة بنحتفل بقصة نجاح جديدة كل
أسبوع!

كل أسبوع بننشر قصة نجاح جديدة وبنفتخر
بيها قدام الدنيا كلها وأتمنى إنك تنضم

لينا علشان تبقى واحد من قصص النجاح
دي قريبا إن شاء الله.

في النهاية حابب أختم بقصة أخيرة وجملة
ملهمة قالتها (**إيمان الجمل**). إيمان
شغفها صناعة الصابون.
بتعمل صابون بطريقة يدوية وبأشكال
وروائح رائعة تحس إنك المفروض تاكلها
مش تغسل بيها إيدك!

هسيبك مع إيمان وهي بتحكى تجربتها
وعايزك تركز في آخر جملة قالتها. آخر

جملة لمستني أنا شخصيًا وطرحت سؤال
مهم جدًا لازم كلنا نسأله لنفسنا.

* إيمان الجمل *

أنا اسمي إيمان الجمل. اتخرجت من كلية
طب أسنان عين شمس. دخلت كلية زي أي
حد ما بيدخل مجموعي كان عالي
فبنستخسر المجموع. فدخلت كلية من
كليات القمة المفروض، من غير ما أفكر
لسه ال Career ده هو اللي أنا عايزاه ولا
لأ.

فسنة مع سنة اكتشفت إن مش هو ده ال
career اللي عاوزة أكمل فيه. بس ماكنتش
عارفة ايه هوايتي أو ايه الحاجة اللي أنا
فعلًا بحبها أو الشغف اللي بحبه.

جربت ممارسة رياضة كثير جدًا وأنا صغيرة
وجربت حاجات في الموسيقى وجربت
حاجات في الفنون. مافيش حاجة استمرت
فيها أو كملت فيها مدة طويلة. كنت
بزهدق بسرعة.

كملت في دراستي وخلصت واشتغلت
بدراستي طبية.

وجه وقت كده سمعت عن حاجة اسمها

Passion To Profit

إن ده برنامج بتحضره بتعرف منه الشغف
بتاعك وبناءً عليه بتقدر تمارسه وتطلع بعد
كده منه profit.

واحدة واحدة مشيت على الـ system
وابتديت أطبق الـ Steps بتاعته وأحضر الـ
Community meetings وكل مرة كنت بطلع
منها بـ task يخليني أوصل للطريق الصح
وفي أقصر مدة ممكنة.

فابتديت أقرأ في كتب ال Soap Making.
بعد أول كتاب لقيتني عاوزه آكل ثاني
كتاب وآكل ثالث كتاب بسرعة من كثر ما أنا
شغوفة فعلاً أعرف أكثر عنه.

شوية شوية وأنا ماشية على ال system
ابتديت أتعلم ازاي أغلف الصابون وازاي
أعمله Labeling وازاي أطور الطرق بتاعته
أكثر لحد ما بقيت أعمل دلوقتي صابون
بأكثر من طريقة.

وأنا بمارس شغفي وأعمل صابون في
البيت ابتديت أحس إن أنا ليا حياة ثانية غير

خالص الحياة العملية اللي أنا كنت
بعيشها.

أنا بروح شغلي الصبح وكل حاجة وأول ما
برجع البيت بحس إن أنا زي اللي عملت
restart وعندي نشاط من أول وجديد أبتدي
فيه أمارس شغفي في البيت وابتدي في
ال Lab بتاعي أدور وأبحث في الموضوع
وازاي أطلع أحسن مكونات وطرق أعمل
بيها الصابون وعملت براند اسمها **Emys**

ابتديت أحس إن الحياة ليها بُعد أنا مكنتش
شايفاه خالص. هو أنا ازاي كنت عايشة

قبل كدة. أنا كنت بعمل ايه في الوقت ده.
وازاي لما بشوف الناس حواليا بعد كده
عايشين بيشتغلوا ويروحوا بس كده هي
دي حياتهم بيصعبوا عليا.

بحس إني عاوزه أقولهم تعالوا هنا.
توجهوا إلى هذا المكان و دور على
شغفك ايه، إنت لسه ماعيشتش. في حياة
تانية أنت ماتعرفش عنها أي حاجة خالص.
إنت ناقصك كتير جدًا.

ف ليه تضيع حياتك !!

**هي حياة واحدة إنت عايشها ف
ليه تعيشها من غير شغف؟!“**

ده السؤال العظيم اللي طرحته إيمان.

**هي حياة واحدة إنت عايشها .. ليه
تعيشها من غير شغف?!“**

سؤال مهم يمكن ماكنش ليه إجابة قبل ما
تقرأ الكتاب ده.

بس أتمنى دلوقتي الإجابة تكون واضحة
ليك.

لإن دلوقتي أصبح فيه فرصة حقيقية إنك
تقدر تعيش حياتك بشغف وحرية ...
بأسلوبك مش بأسلوب مفروض عليك!

الشغف سر الحياة

”الكل يكتب قصة

**لكن البعض يكتب قصة أكبر من الحياة
هؤلاء من نسميهم أساطير.**

عش مثل الأساطير“

- محمد تهامي

اضغط هنا لتفاصيل الاشتراك

في

Passion To Profit

Program