

شفت المنتج اللي انا عايز اشتغل عليه بس بدأت بقى ان انا اجمع الفلوس بقى ان انا هبدأ بيها اصلا خدت فتره وكده لحد اما جمعت المبلغ فاكر وقتها كان 300 جنيه 350 حاجه في الحدود دي طبعا ما كانش عندي خبره بكسب فاكر المبلغ اللي كسبته في من ورا الكامبين دي او من ورا ال 450 جنيه دول ومن هنا بقى جه تركيزك الشامل في في الجزئيه دي ان انا لا المنطقه دي فيها اه بالضبط شغل كويس وينفع تغير حياتي راسا على العاقب فانا محتاج ارواح للحته دي رحنت بعدها نزلت الاسكرين من المحفظه عندي الريسك وقتها وحاولت مره واثنين وثلاثه يعني ما كانش زمني وصلت لده ولا قاعد معاك دلوقتي او بنتكلم في القصة دي كلها وصلت لمرحله ان انا بقى معايا 45 او 50 حد في التيم الشغل كان وقتها ضغط عليا جدا كنت مثلا انام ثلاث او اربع ساعات في اليوم ده اللي انا ممكن اقوم اصلي بقى ركعتين لله ان انا عرفت انام لاث ساعات فاكر ان وقتها سجلت 21 الف اوردر او 200 الف اوردر من اول شهر ل في الكونفرجن هنكمل بنفس الطريقه حابين نتعرف عليك يا نشات كده احكي لنا شويه عنك ومحتاجين نتعرف عليك احنا والجمهور يعني انا اسمي محمد نشد ا 23 سنه اا من محافظه اعرف التغيير ده حصل معاك ازاي و قددرت ازاي تغير ا طموحك من من لا عيب كوره انك نعرف منك القصة كده ا يا خلف اا بص هي جت صدغه اا كنت انا الفتره دي بلعب في في النادي زي ما انا فين بقى؟ مصر مقصده وقتها كويس ا وكننت مستقر في القاهره كمان وقتها مش في كفر الشيخ فجت صدغه قدامي ان انا شفت المنتج اللي انا ممكن اكون حابب ابدأ فيه فبدأت على منتج كويس تمام فقبل ما ابدأ بقى انا شفت المنتج انا هبدأ اصلا فاخذت ت فتره وكده لحد اما جمعت المبلغ فاكر وقتها كان 300 جنيه 350 حاجه في الحدود دي ف طبعا ما كانش عندي خبره لسه كنت عامل كذا حاجه فيه بشكل غلط وكده تمام فالمهم بعدها قلت لا انا هغير المنتج بقى واشوف منتج ثاني وكده لنفس الموضوع اللي انا عايز بقى اجمع برده الفلوس اللي انا هبدأ فيها انت خسرت مره والثانيه دي ثاني مره اللي انا لسه داخل اخسر فيها ديما ثلاثه او شهر ا بعدين قلت دي اخر محاوله بقى انا هحاول فيها ده كان اهم رقم في حياتك عمرك ما تنساه طبعا اه وده ده اللي غير كل حاجه فهي وقتها ادتني 450 جنيه تمام وقالت لي خد هم و وجرب بيهم ثاني وكده فوقتها كنت انا لسه في سنه اولي في الكليه فانا كليتي كانت في اسكندريه وانا من كفر العريبه او الميكروباس اللي انا مسافر بيه ايا كان تمام اا فكنتت اعلم الكامبين ككل ثلاث او اربع ايام تقريبا بال 450 جنيه دول قلت بقى ظبطت هكمل ما ظبطتش ابقى اشوف هعمل ايه ف تمام فانا مثلا ممكن اكون خلال ساعه من اول ما الكامبين اشتغلت انا بالاوردرات اللي جت اا ولقيت ان انا جاللي ضعف الرقم ده مثلا ممكن ثلاث او اربع مرات تمام فانا ما كنتش مصدق مش فاهم ايه اللي بيحصل ده ف المهم رحنت الشقه اللي انا كنت قاعد فيها ا المفروض ان ان انا ثاني يوم كان عندي الاشعارات اصحى سجل اوردر انام غصبت عني اصحى وهكذا ما نجحتش تقريبا في الماده دي اللي كنت رايح تنجح لا لا الحمد لله هي تقريبا عدت برده بدعوات والدتي كده الحمد لله كنت حاظه اربع ايام من اول ساعه فتخيل اربع ايام انا عمال بكسب بكسب ايه ف فاكر المبلغ اللي كسبته في ال من ورا الكامبين دي او من ورا ال 450 جنيه دول تحديدا الجزئيه دي ان انا لا المنطقه دي فيها اه بالضبط شغل كويس وينفع تغير حياتي راسا على العاقب فانا محتاج ارواح للحته دي هو ده اللي كان مخليني اصلا مصدق ان انا لازم احاول مره واثنين لان انا بالنسبه لي خسرت اول مره فكنتت ممكن اوقف واقول لا الموضوع ده مش تمام او مش هيمشي كويس معايا بس لان انا كنت شايف فرصه كويسه في الكامبين دي بدأت بقى ا بدأت بقى واحده واحده اشوف ازاي ممكن اعلم سكيل اكبر ا شغال على نفس الوضع ده كويس قوي بس نشات انت كنت قلت لنا دلوقتي انك يعني ما اللي خلاك ا يعني تصمم انك تكمل وانك بتخسر مره والثانيه ف اي حد ممكن يبقى شايف ان الموضوع خلاص يعني محبط او خلاص انا جربت وصرفت فيه فلوس ضاعت ف قلبه هكمل فخلاص هي حاجه دخلتها مشروع دخلته وخسرت فيه فانا انا مش محتاج اكمل فيه اني مور يعني ف ايه اللي خلاك بقى تصمم او تصدق في وقتها وقتها الرقم ده كان رقم كبير مضبوط فوقتها انا كنت ملاحظ ان الشاب ده او الشخص ده هو الوحيد اللي كان في الجروب تقريبا بينزل ان هو عامل ارباح كويسه ف انا اخدت الموضوع ده تحدي مع نفسي اللي هو انا عايز انا المره الجايه اللي انزل سكرين ان انا اعلم الارباح دي اا وبدأت ان انا اشتغل على كده وبعدها في فتره مش كبيره ا اللي هو المنتج اللي انا قلت لك ا اللي انا كنت عامل له بدجت 450 جنيه ده رحنت بعدها نزلت الاسكرين من المحفظه عندي ليا انا شخصيا انا عايز اعمله ان انا شفت حد عامل حاجه كويسه يبقى انا كمان اقدر اعلم الحاجه دي ف ده اللي كان قدامي بصراحه اللي هو اكيد مش احسن مني ان هو ان هو تقبل الخساره مره واثنين لحد اما كسب في المره الثالثه انما انا لو جيت كمان انا كده مش ا مش هوصل لحاجه هو وصل لها وهبقى ممكن ضيعت على نفسي فرصه تقريبا دلوقتي مع تاجر من 2019 من وقت القصة دي لو ما كنتش اخدت الريسك وقتها وحاولت مره واثنين وثلاثه يعني ما كانش زمني وصلت لده ولا قاعد معاك دلوقتي او بنتكلم في القصة دي كلها

انت منورنا واحنا مبسوطين بيك جدا حبيبي يا خلف انت اكثر والله تكمله للرحله بتاعتك يا نشات كده احكي لنا بالبادجت اللي هي كانت 450 جنيه محتاجين بقى نعرف نقطه تحول بالنسبه لك جت ازاي في ثلاثه كنت انا اللي ماسك البيدج كلها كاعلانات وكرد على عملاء و تسجيل اوردرات الصبح لحد مثلا 12 بالليل كويس قوي الاوردرات اللي تيجي اروح اسجلها على تاجر اروح مثلا انا مش شويه واصحى اعيد نفس الموضوع ده وفدا فضلت في الموضوع ده مثلا تيم ليدر لان انا ما بقتش ا عندي القدره او الوقت ان انا اتعامل مع كل كنت مثلا انا ثلاث او اربع ساعات في اليوم ده اللي هو انا ممكن اقوم اصلي بقى الوقت ارهاق طبعاً اه والمشكله مش في ان انت تشغل الصفحات دي المشكله ان انت ازاي هتجيب المنتجات اللي تشغلها على ال 12 صفحه ده بالنسبه لي في الاول كان ا كان مشكله اصلا ان انا اطلع بال 12 منتج يكون كل منتج مثلا شغال على فبداات انت جربت يعني الموضوع ده ولقيته مش احسن حاجه ليه بقى ايه اللي كان بيحصل لما كنت شغال ده والمنتج ده ا ممكن اوردر يتسجل بسعر غلط فالاوردر يتلغى اصلا يبقى انا خسرت تكلفه الاوردر عليا تمام فبداات ان انا مثلا احاول ازود بقى عدد الاوردرات يعني مثلا ا لو بسجل 50 اوردر في اليوم فلا انا عايز اوصل ل 100 اوردر ففضلت على الوضع ده اربع سنين تقريبا ا كان اقصى حاجه مثلا ممكن اسجلها في اليوم 300 اوردر 400 اوردر ده من الرسائل ده كان بعدد موظفين قد ايه تقريبا طب قبل ما اروح بقى لتاجر نكستي اسالك سؤال ا لو هتقول لنا ميزه وعيب بناء على خبرتك الميزه الوحيده اللي ممكن اديها للرسائل بعد كل الوقت ده اا نسبه التوصيل فيها ده من الاجمالي من التوتال ا من الاجمالي او او كل منتج لوحده. خالص يعني انت مش هتعرف مثلا تسجل انت هتبقى محدد انت محدد بليمت معين مش هتعرف تعديه تمام فدي المشكله لان انا زي ما قلت لك انا كنت بوصل للرقم خلاص انا وصلت مثلا للرقم ده انا خلاص انا مش مرتاح انا عايز اوصل للرقم اللي بعده اا التاريخ ده انا عمري ما هنساه كان في شهر 12 تمام صح له الفضل في الحته دي ا كناش اتعاملنا مع بعض تمام فالمهم انا حضرت كان ا هو طلع عشان يقول كلمه وكده ف انا اتفاجئت ان في حد اصلا بيرفع الارقام دي ما شاء الله ربنا يبارك له فهو وقتها ها قال ان هو تقريبا بيرفع 1000 اوردر في اليوم او 1000 اوردر او 1000 وص فالمهم انا خلاص الايفنت خلص وكده انا راجع في الطريق بالضبط ا يعني انا كنت مبسوط جدا ان في حد بيعمل تمام فقلت انا هوصل للرقم اللي هو 1000 اوردر ده وهعديه في اليوم ما كنتش عارف هعملها ازاي وقتها بس قلت انا هعملها وكنت متأكد ان انا هعملها واشتغل ويب سايت كونفرجن وكده فقلت تمام اي خلفيه عنه اصلا بيشتغل ازاي او الناس بتعامل فيه ازاي ز الخبره دول ما انا داخل بقى في حاجه ثانيه خالص تمام فبداات ان انا اشوف فيديوهات على يوتيوب الحاجه اللي كانت متاحه بالنسبه لي دي خطوه واحده في حاجه ثانيه في بقى البكسل وتفاصيل ثانيه كثير فبداات ان انا اضبط الحاجات دي عملت ويب سايت وعملت بيدج جديده خالص و استخدمت اناي بلاتفورم بقى بيدج جديده ركنت بقى ال 12 12 بيدج دول على جنب خالص تمام اا وقتها انا كنت مثلا بقى شغال على ثلاث منتجات اربع منتجات اا وكنت بجيب منهم ارق ارقام كويسه ف لما قعدت احسبها قلت ان انا لازم عشان اوصل للارقام اللي هي 1000 اوردر و000 ونص في اليوم لازم بيقي معايا عدد منتجات اکت خلاص بقى اه خلاص ب هنكمل بنفس الطريقه بالضبط ف طبعاً كنت انا لسه وقتها برده في بيها وكده اا الشهر اللي انا بدات فيه الاول وجبت فيه 20 او 21000 اوردر من الويب سايت ده انا كنت يعني خاف جدا مش تمام فقلت انا عشان اثبت لنفسي وكنت بعمل ده لنفسي مش عشان ا الاول والثاني والثالث اا قفلنا فيه 37000 اوردر ان شاء الله فعدينا الثلاث شهور اللي قبلهم اصلا ا كبير اا في خطوات يعني اسرد لنا الموضوع كده في شويه خطوات ا بص يا خلف هو كذا نقطه ا بالنسبه لي اول واهم حاجه اا هي عدد المنتجات اللي انت كتاجر شغال عليها يعني انا ما ينفعش مثلا اجي اكون معتمد على منتج واحد اا حتى لو بسجل منه 1000 اوردر في اليوم فدي حاجه مش كويسه ان انا اكون معتمد على المنتج ده اا ممكن يعني المنتجات اللي السوق كله بيبيقى شغال عليها انا بحب ابعدها اصلا تمام اا فدلوقتي لو انت معتمد على المنتج ده حتى لو بيحجب معاك 1000 و2000 و3000 اوردر في اليوم ا لو جيت وقعت في المنتج ده ا شغلك كله هيوقف تمام مضبوط ف اهم نقطه ان انت تكون اا مضبوط دنيتك على اا انا شخصيا حاجه من اللي انا بعملها اا ان انا بكون حاطط تارجت لنفسي ان انا عايز اعمل تست كل يوم على منتج مختلف او ممكن يوم ويوم فهاجي اخر الشهر مثلا اكون اقل حاجه انا بعمل مثلا تست على 15 منتج خيلنا نقول مثلا ان ثلاث منتجات منهم بس ظبطوا او خمس منتجات فانا كده لو معايا ثلاث منتجات جات غيرهم فبقى معايا ست منتجات فانا كده هضاعف ارقامى وهكون موازن الدنيا ضامن الارقام وضامن ان انا اعرف اعمل سكيل كويس وفي نفس الوقت ضامن ان لو منتج حصل فيه مشكله او ما بقاش موجود في الماركت انا هعرف اكمل شغلي بنفس الارقام لو المنتج ده وقع هعرف ا اعمل سكيل في منتج ثاني فانا شغلي هيكون ماشي تمام في اي وقت تمام اي وبرضو وصلت لعدد منتجات معين 6 او 10 بيذا ازود

يعني ما ينفعش ان تكتفي بعدد منتجات لان ممكن يجي في وقت واحد نص المنتجات دي ما تكونش موجوده معاك ا لظروف خارجه عن الشركه مضبوط ان هي مش المنتج ده مثلا استيراد ما بقاش يدخل الفتره دي فلو جاي استراد هياخذ اقل حاجه مثلا شهر او 45 يوم فانت اكيد مش هتعتي الشهر او ال 45 يوم دول صحيح ف دي اهم نقطه بالنسبه لي وناس كثير ممكن تكون بتقع فيها اصلا فاول خطوه انت بتشتغل عليها انك تبتدي تعدد مصادر المنتجات بتاعتك ما بيبقاش مركزين على منتج واحد او معتمدين على منتج واحد عشان نتفادي اي مشكله ممكن لا قدر الله تحصل في المنتج ده زي مشاكل توافر المنتج وهكذا يعني بالظبط كده تمام اا ثاني حاجه برده ان ا لازم يكون في حاجه انت بتتعلمها دايم اا وباستمرار يعني مثلا لو انت وصلت لعدد اوردرات معين ا ما تقفش عنده وتقول لا انا تمام كده بتعرف ايه الجديد او بتدخل مثلا كورسات اول باول فممكن حاجه تحصل ما تعرفش انت لازم يبقى دايم عندك تحديثات الشغل بالظبط فحاجه من الحاجات اللي انا بعملها ا مختلفين عن بعض اا هم في نفس الموضوع بس ان انا مثلا تمام في شغل انا لو دخلت مثلا اخدت معلومه من الكورس انا مش خسران حاجه يعني انا تمام بس لازم اكون اا عندي قابليه دايم انها اتعلم حاجات جديده لان كل يوم في حاجات جديده بتبقى طالعه لازم اكون عارفها عشان اقدر اكمل بشكل اا كويس ا زي نشاه برده ما كان في منتجات كسبانه اقرب حاجه حصلت معايا من شهر ونص مثلا او من شهرين اا كان منتج عادي شغال عليه بقبه مثلا داخل في اربع او خمس شهور وما فيش اي مشكله فيه مع الفيسبوك او اي حاجه او اي مخالقات ف الاكونت اللي انا كنت شغال بيه ا للمنتج فيسبوك وكده بس طبعا ما فيش ا ما فيش اي نتيجه او اي حل حصل جديد و وبادئ اعلاناتياني زي زي ما انا شغال اا فرجعت اشتغلت على نفس المنتج بنفس الفيديو بنفس كل حاجه قلت انا هشتغل على المنتج بقى اشوف الاكونت ده كمان هيتقفل ولا لا اشتغلت على المنتج من الوقت ده لحد دلوقتي مثلا شهرين المنتج شغال وزى الفل وما فيش اي حاجه او كي فدي حصل يعني دي حاجه حصلت اا والرقم بالنسبه لك ما كانش قليل خالص اه اه خالص يعني وحاجه انا مش عامل يعني مش هنوقف او كي مش اخر الطريق يعني اكيد طيب احكي لنا نشات برده ثاني اني كده كده لا خالص ا في موقف ثاني برده اول ما بدات كونفرجن خالص في شهر واحد ا كنت باديء مع ايزي اوردر تمام فانا ما كانش عندي علم بكل الاوبشنات اللي موجوده في في البلات فورم وكده او كي بديهيه انا بجيب اوردرات المفروض ادفع عليها فلوس فقال لي لا هو في باقه ممكن يعني هو طلع راجل محترم بالزيادة بصراحه فوق الوصف فقال لي انت عشان دفعنت كثير بالنسبه له خساره فده برده من المواقف اللي حصلت معايا كان في نفس ظروفك اا او ا مش في نفس ظروفك يعني اي شاب محتاج بيذا البنزس اا هو اول حاجه يدخل ان هو يشوف فيديوز للموضوع يتعلم او ياخذ فكره اا بس انا من تجربتي انا انا ما بحبش ا امشي اللي هو خطوه خطوه ورا الفيديوهات يعني مثلا مشكله لو عملت حاجه غلط انت النقطه الغلط او الحاجه الغلط اللي انت هتعملها في الاول اا دي مش هتخليك تغلط بعد كده في نفس النقطه دي ثاني وهتخليك برده فارق عن ناس ثانيه لسه ما جربتش التجربه اللي انت او ا تجربه مش احسن حاجه في الاول فطبعا لا لسه هيبدا اا خسرت مره واثنين في الاول اا فانا زي ما عملت الارقام دي ان انا اكون دلوقتي بعمل بال 1000 وبال 2000 اوردر في اليوم يعني انا مش احسن من اي حد يشوف الفيديو اا ايا كان اصغر مني او اكبر مني ما دام انا عملت الحاجه دي فانا عملتها عشان حد عملها قبلي فانا حبيت ان انا اعلم الحاجه التفاصيل انا اول مره اعرفها عنك احنا كده كده بنتعامل مع بعض تقريبا بشكل يومي بس النهارده عرفت شويه تفاصيل بسمعها عن