

نتفق انا واياك شركاء او انا كصاحب مشروع لوحدي عندي مؤسسه مثلا او مشروع صغير لا الزم المشروع هذا انه 00:00:00 يصرف عليه من اول لحظه فلذلك يصير تقييمي للمشروع يدي على خدي واقول مر شهر ما طلعتني كيف ابدأ مشروع بدون رأس مال يمديني ولا هذا المال اللي انا اشتغل به الان ايا كان حجمه كاستثمارات لو جاني قبل عشر سنوات قد يكون هو غصه الموت ما عاد فلوس واجد زين وبا اخي بلشت بالتسويق الاعلانات غاليه [موسيقى] كيف امشي مشروعني واني اسوق وانا ما عندي ذاك المبلغ الصراحه هلو سهلا حياكم الله في حلقه جديده من بودكاست خبره من جمعيه قافيه الخير ما هي 00:00:54 انا عبد الله مرداس هذا بودكاست اللي يجمع لكم فيه خبراء في العديد من مجالات يعطونكم عصاره خبرتهم في مواضيع تهم الشباب وظيفي في هذه الحلقه الاستاذ عبد العزيز المطرودي مطور الاعمال ومؤسس للعديد من العلامات التجاريه هذه الحلقه نبي نتكلم عن حلم يحلم فيه كثير من الشباب كثير من الشباب وده يكون تاجر لكن اذا ما يعرف وشو مقومات اللي لازم تكون في التاجر عشان يبدا تجاهاه نتكلم عن بعض هذه السمات في هذه الحلقه وبنتكلم عن المشاريع الصغيره كيف يبداون بشيء صغيره بدون رأس مال وكيف انك تبي مشروعك بنجاح وتنجح في التسويق بدون رأس مال وغيرها من المواضيع 00:01:34 اللي تكلمنا فيها مع ضيفنا قبل ما نبدا انك باشتراك معنا في القناه اذا ما كنت مشترك معنا وفعل جرس التنبيهات عشان توصلك مقاطعنا اول باول وتكون اول من يشاهد هذه الحلقه على قناتنا واذا اعجبتك حلقه ساهم معنا بنشرها من هذه الحلقه حياك الله ابو عامر الله يحييك يلا حيا وسهلا الله يحفظك امين امين يا رب العالمين مثل ما تعرف اليوم ان شاء الله بيتكلم عن التجاره الالكترونيه ومثل ما قلنا بالمقدمه نبي نركز على بعض الاشياء اللي يعانى منها الشباب في موضوع التجاره الالكترونيه في البدايه خلني اتكلم ابو عامر الحين الشاب 00:02:15 اللي توه بادي في الجامعه وديك هو الا مصدر دخل لان ازمه مكافاه الجامعه شوي تشكل هاجس عند الشباب ان المكافاه ما تكفيه شلون يكون مصه دخل جيد ويجمع بينه وبين الدراسه نعم اول شيء جزاك الله خير بعد بسم الله الرحمن الرحيم واسال الله سبحانه وتعالى ان ينفع بهالدقائق وبهالوقت هذا الموضوع انا اعتقد انه هو حديث الساعه بالنسبه للشباب طموح الشباب اللي الشاب او الشاب اللي موجودين في الجامعه طموح هم دائما كيف استطيع انه يعني يغطي الاحتياج اللي عنده من تكاليف حياتيه طبيعيه وتكاليف دراسيه اولا الشيء اللي نحتاجه ناكذ فيه في بدايه 00:03:01 الامر انه هل لابد كل شاب يدرس في الجامعه يكون له مصدر دخل اضافي هل هذا خيار يعني هل هذا خيار انا ابي او ما ابي طيب ابوك في الجامعه او والد هذه البنات اللي تدرس في الجامعه مكتفي هل المساله مساله احتياج او ان المساله اصلا ما فيها خيار انت في الجامعه يجب ان يكون لك مصدر دخل بغض النظر عن وضع اسرتك الاقتصادي من عدمه بمعنى ان التجاره ليست هي البقره الحلوب اللي تطلع لنا شيء اللي ناكله عشان نعيش جميل المبدأ انه لا يتصور اي شخص يعيش في بيئه مثل بيئه المملكة العربيه السعوديه ولا يكون ضمن اولوياته بعد الاكل والشرب 00:03:57 والنوم والاكسجين التجاره او المولد المالي بشكل عام ليش لانه هذا الامر اصبحتمني شيء يبلاش ربح يبين بالسعوديه سهوله ايجاد بيئه تكون سبب انها تكون مصدر ما بي اصبحت شبه مقدمه لك كل الدعم مقدم لك ولكن ضمن هذه الاغراءات فيه علامات مؤشرات لازم نتنبه له عشان السهوله للدخول هذه ما تصير هي سبب فشلنا احنا كطلاب طالبات لهد انه يكون عندنا انتباه لهذه العلامات فسهوله الدخول لا يعني انك انت في طريق امن قد تكون تدخل مثل السناره السناره الان السناره السمكه سريعه الدخول لكن اجت تطلع مشكله تمزع الصيادين اللي يصيدون بس يعرفون الميذار 00:04:55 جاي بالشكل ده مثلث دخوله سريع لكن خروجه يمزع التجاره نفس الطريقه الدخول سهل لكن اما ان تمضي وفق قواعد معينه يمكن تتطرق له اخوي عبد الله بعد شويه او فكر اكثر من مره وش يعني قبل لا ادخل الدخول السهل هذا طيب ابو عامر هل انت اصلا تؤيد الجمع بين الدراسه والتجاره او التجاره والوظيفه انا اقول انه انا ذكرته بس قد يكون ما وصلت الفكره انا اراها ان من الواجبات يعني من الواجبات ان يكون الواحد يفكر بمصدر دخل جميل يفكر بمصدر دخل اذا كانت يعني اذا هبت رياحك فاغتنمها الان احنا في فرصه نجي مساله انه هل هذا الشخص مناسب ويستطيع او لا يستطيع هذه 00:05:51 امور قدرات الهيه الله سبحانه وتعالى جعلها في واحد قدراته محدوده ما يقدر يقول انا ما استطيع انا اقدر اوفر 800 ريال حق مكافاه الجامع واقدر اشتغل لكن لا تطلب مني ريال يدخل عليه هات نقول له برافو عليك تمام استمر عشان تجيك الوظيفه اللي تناسبك وعشان تطلع عليها لكن في في فئه كبيره من الشباب عنده قدره وعنده وقت لكن ما هو مشتبه طيب وش هي منتبه متى نقول انك انت تصلح وانت ما تصلح تقدم واكثر ما الوم بين قوسين الطلاب اللي يعملوا اللي يدرسون في تخصصات الاداره خاصه اداره التسويق او اداره الاعمال اذا دخل تخصص من هذا التخصص هذا ولا حاول 00:07:23 انه يبيع ساعه او يبيع جوال عن طريق مواقع الكترونيه اللي قابله للبيع واعاده بيع الاشياء المستخدمه هذا انا اقول له اصبر دقيقه جلسه عشان افهم

التفكير اللي عندك ليش داخل التخصص هذا وانت اصلا ما عندك محاوله صحيح هاي مشكله والله مشكله كبيره اي نعم انا ما الوم يمكن قد لا الوم شخص تخصصه متجه لتخصص بعيد عن اداره الاعمال والتسويق قد لا الوم ولكن لو اركز على هالفئه من الشباب اللي داخلينها التخصص هذا ولا عنده محاوله هنا تترجم من باب اولي غير وما نلوم جميل نعم هذا بنقول هذه النقطه الاولى اللي هو موضوع انه يقدر 00:08:02 يسوق المحاوله يعني نقاط ثانيه نقول انها مهمه مثلا الصبا ومثل الاشياء هذه نعم اولاً من كان لديه استطاعه على التعبير وبلغ بليغ بالحديث هذا نقول له ترى انت عندك صفة هائله جدا في التسويق يقدر يعبر حلو ويقدر يقف ويتكلم وتلقاه ما شاء الله لسانه هالطول في البيت وفي الجامعه طيب استغل هاللسان هذا المعسول الجميل في مجال ينفعك ينفعك في اقناع الاخرين ينفعك في الظهور ينفعك في بناء محتوى هذه واحده الامر الثاني حب التجربه كل يوم عنده سياره وكل يوم طق له شغله جديده وتحبرش باشياء جديده وتلقاهم يعني يخوض تجارب من 00:08:47 اعجب ما يكون نقول له طيب اتجاه البزنس هذا حاولوا تجرب ولا اقصد التجاره الملزمه بملازين تؤدي الى التزام مالي او او اشكاليه انا اقصد بدايات البسيطه جدا مثل انا اشرت لها قبل شوي بعشى مستخدم عندك ادخلوا سو اعلان هذه هي تجربه اوليه انك انت قادر او بالاصح عندي قناه اقدر من خلاله اسوي هذا الشيء اسوي فلوس قنوات سهله قنوات سهله انا يكون صريح اكثر قد نكون احنا في السعوديه يجب ان ننظر الى المجتمعات الاخرى الان اذا شفنا المجتمعات في الدول العربيه بشكل عام تجد الواحد مخه شلون يجيب فلوس من يوم عمره ثمان سنين الحاجه صح 00:09:41 فتلقاه يعني موجود عند الفنادق موجود في الاسواق موجود ولا تبعد بعيد في اسواق الخضار في بعض المناطق في المملكه عندنا في اسواق الخضار هي الحكه صغير بثلاثه ريال بدف معك بسوي كذا هذه موجوده في مجتمعات موجوده في مجتمعات اخرى هذا المبدأ غالباً هذا يصير تاجر اللي يدف عربيه في سوق الخضار سوق التاجر لانه المبدأ عنده موجود المحاور محاوله الحصول على المال عن طريق اعمال تقدم خدمات انا اقول التجربه رقم اثنين رقم ثلاثه من كان مطلع على المحتوى الغني في الانترنت تجي تساله يجي يقول لك القواعد الاساسيه في التسويق ويسمع لك 00:10:29 وحاضر 18 دوره في تطوير الذات وكيف اقنع وكيف اسوي وتلقاه وعنده اطلاق مو سهل ويعطيك نظريه المحيط الازرق طيب وين التطبيق تجد انه ما طبق ولا الطول هذا لو كان محاضر او دكتور اكاديمي ويدرس طلابنا ويخرجهم لا ضير هذه مهنته ولا نطالب ونقول شلون الدكتور في التسويق وما عندك مشروع واحد ناجح ما في مشكله هذا اكاديمي وقاعد يوصل الرساله حقيقه بشكل صحيح ويبني تجار قد يكونون هم اللي يمسون هذه الرايه ويرفعون هذه الرايه لكن لا هم اللي صار هذا الشاب دكتور بالجامعه اكاديمي ولا هو اللي يفكنا من هالتنظير اللي ما بنفايده يعني هو ينظف 00:11:18 ولا يطبر فالتطبيق والتجربه هذا مهم جدا وتطبيق ما ندرسه وما نطلع عليه في الانترنت مهم جدا الاطلاع على تجارب الاخرين تلقوا عنده طلع عنده فضول هذا هذا الطالب نقول عنده فضول هائل يعلمك يعني قصه انشاء كثير من العلامات التجاربه ويعطيك من النماذج الكثير ليش لان اليوتيوب ما يخلينا لانه سناج والتواصل الاجتماعي ما يخلينا يخلينا نطلع على تجارب الاخرين لكن تجيني من داخله عنده تجربه واحده لا ناجحه ولا فاشله يعني بغض النظر التجربه حقيقه ناجحه ولا فاشله وهذه مشكله اي نعم والصبر كذلك على الاستثماريه جميل جميل البعامه طيب ابو عامر كيف ابدأ 00:12:01 مشروع بدون يمديني ولا سعد خلاص امورك طيبه حلو هذه اختصار جميل لانه كثير من الرؤوس الاموال تاتي فيما بعد راس المال جبان وما يجي على ساحه غير مجربه مستثمر بيدخل مخاطره مع شاب محتاج انه يكون امامه تجربه عمليه ناجحه صغيره يقدر يبني عليها يعني نوعاً ما قرار باني انا اضع فلوسي معك هذا واحد اثنين راس المال هو امر مهم جدا راس المال الملك لكن هل هو ملك في كل شيء قد يكون لا هو سجان راس سلمان قد يكون هو سجاد نعم قد يكون هو السجان اذا لم يحسن ادارته ولم يحسن تصريفه وادخاله في الوقت المناسب واخرجه في الوقت المناسب وهذه كلها ترتبط في خبره 00:13:00 هذا الشاب في اساسيات التسويق والمبيعات واسس التجاره بشكل عام والتجارب اللي هو يخوضه اما مساله انه راس المال اذا جاء بينجح مو صحيح بل راس المال مفسد احياناً اذا لم يحسن ادارته او جاء لشخص غير مستعد وراس المال يختلف سبحان الله العظيم انا يعني او امثل المشوار التجاري مثله مثل المولود المولود الصغير راس ماله هل يحتاجه السيوله اللي يحتاجه هو عبارته عن حليب بقدر معين في سن معين لا يتجاوز له الجرعه تضرر صح لكن تعطي كبسه ومولود ايش يصير فيه ما اعدام يموت فيها يموت على طول المسار التجاري هو مثل مسار الحياه محتاج انه 00:13:48 المال هذا يجي بقدر معين بحجم معين بصفات معينه مهروس يجيك سهل يجيك صعب يجيك معقد هذي كلها تعتمد على متى جاء راس المال كل من عرفته وانا منهم راس المال اللي نشغل فيه الان راس المال العامل الان لو جاني مثله وانا في مكان قد اسمع ما ادري اي سنه من السنوات قد يسمع كلامي هذا ولكن هذه اشهد الله سبحانه وتعالى ثم اللي ببشاهدوتنا هذا المال اللي انا



عنده يعني 00:21:36 اهم حزن يعني اكتئاب بسبب وامراض نفسيه بسبب هذا الدين اللي يرتبط فيه يعني تنكدت حياته وهو ما وصل اللي هو بيبه وبنفس الوقت وهذا كله غالبا يكون بسبب استعجال خطوات لقمه بغير وقته بغير حجمه انت ما تقدر تاخدمه انت مستعد اكلت لقمه اكبر من لقمتك وهذه الاشياء تحدد يعني هذه الثلاث سمات قد يجينا واحد عنده مداخله يقول عندي رابعه وتكون قبل الاخيره الا وهي من يعود له في المال ولكن بدون سعادته شلون هذا قد يكون يمस्क طرق غير شرعيه نعم صار عندك ملايين لكن ما انت بسعيد وبلا شك انه ما في مال يجي بطريقه غير شرعيه ويكون فيه سعيد صح هذا الرابع لو 00:22:35 دخل علينا مداخله وانا ما ذكرته لاني انا ظني بانه اغلب الشباب اللي موجودين يعني لن يدخل مجال تجاري الا انه عنده اطلاع ما لا يعني يسع التاجر جهله من من احكام شرعيه واحكام ادبيه وذوقيات واخلاقيات تجاره جميل هذا نقول من الاساسيات المهمه في نجاح المشاريع هل في اشياء اضافيه من اسس نجاحها مشاريع غير اللي ذكرت بلا شك التميز انك انت ما تجي للسوق ببضاعه كاسبه حلو السوق مليون تقول لي بجي عندي مشروع تمر وكذا والله عندي مشروع عطور وكذا عطور اشطر منك ماذا لديك جديد وهنا يجرننا الى القيمه المضافه او استراتيجيه اللي هو 00:23:27 المحيط الازرق اللي يسمى المحيط الازرق هذه الاستراتيجيه الجميله اللي ترى بعض الشباب يطبقوا الاستراتيجيه هذه الاستراتيجيه العجيبه ذي يقول لك اذا دخلت السوق ولقيت انه ينافس على شيء انت ما تبغى تلتخ يدملك فيه مثلا السوق اللي ينافس على السعر هذا متعب جدا صح البضاعه معروفه او الخدمه معروفه والسعر محدود ومعروف فيصير يكسرون السعر علسان يجذبون الزباين الجدد هذا مرهق جدا الاسلوب من المنافسه داخل وهذا تحصل بالمنتجات المشهوره والمكشوفه المحيطه الازرق انك انت تبعد عن هذا المحيط احمر يعتبر هذا اللي في مقاتله وفي 00:24:13 كذا وزحام وما في مجال وزحمه المحيط الازرق يقول لك انه ما في الا انت والسملك قاعد تصيد فانت تروح للمحيط لا يوجد الا انت او معك كم واحد تلاعبهم في سوق تقدر في مساحه لا تخلقه يا تتجه له يا تترك التخصص هذا او المجال يعني مثلا خلنا نضرب لك مثال في العطور تخصصنا مشهور اننا نعمل في العطور اللي يجي الحين ويجي عندنا في المصنع وهذا يمكن دعوه قد تظن من ناحيه التسويقيه لكن ما في مانع يعني دمننا في منفع ما عندي اشكاليه بجي يقول لنا انا ابي اصنع عطر ودي يعني تساعدوني ننتج اسهل ما يكون نحن نشغل مكائن الانتاج ونطلع العطر تفضل هذا دخل 00:24:58 المحيط الازرق عفوا محيط احمر لانه في قبله خرجنا عشره عشرين لكن لما يجيني واحد يقول لي لا دقيقه اصبر لحظه المنتج هذا انا ما ابي عطر عادي ايش تبي يا حبيبي يقول انا ابي العطر هذا وفيه ميزه تسجيل ميديا مثلا كمتالنا اقول له كيف شوف هذا هذا مبدع هذا مبدع هذا قاعد يغرد هذا اللي قاعد يدخل المحيط الازرق يقول انا ابي اذا انفتحت العلبيه يكون في مجال انه يسمع صوتيات او يشاهد فيديو معين سلام انا ما ابي اي احد يشتري عطري عشان بس فقط يتعطل انا ابيع عطري هذا هو اسميه عطر الزاجل كيف زاجل يقول انا ابيه هذا يكون مراس 00:25:39 مراسل بين زوج وزوجته بين اخوه واخوه بين امه وولدها ابي اسجل الصوت ويجي العطر لما يفتح يطلع كذا كمتال انا شكلك بتنسرق الفكر لا والله [ضحك] هذا فن والله هذا خلق محيط ازرق طيب ما قلنا العطور قبل شوي محيط احمر نعم لكن الفكره هذه اخرجت الى محيط ازرق حلو يعني انا ممكن ادخل مجال كله احمق بس طلعت فكره رهيبه ويكون هذا ازرق حلو هذا خلق محيط ازرق فيه احيانا اكون انا طايب خاطري من التخصص هذا كله اجي ادور خدمه غير موجوده او موجوده ومعدومه مثلا اللي اول من طلع مثلا كمتال اول من طلع التطبيقات التوصيل موجوده هذا خلق له وطلع 00:26:31 محيط جديد هذا طلع شيء من لا شيء احتياج جديد هو فطله هو ضربت مخه كذا قال طالما انه كذا وكذا وكذا انا بسوي المعادله الفلانيه وكثير من الامور الدخيله والجديده علينا كفورص يعني كانت عبارته عن تفكير عميق في لحظه صفاء طلعت محيط ازرق جديد ما كانوا يعرفونه الناس فلذلك امعان التفكير من الشعب والشباب في مجال التجاره هو اوسع من اني انا اشتري حاجه واجي اقدمه بسعر اعلى عشان اكسب وهذا للاسف المفهوم اللي يجيني يجيني في بعض الاستشارات يجي وهذا هذا اول واحد اغلق عليه الباب اقول له تعال تعال تعال انت التجاره ما تصلح لك 00:27:20 ابد يجي يقول انا ظروف ماليه الصعبه جدا ومديون وعلي ظروف وابي دخل اضافي تكفي ادعمني ادبر لي 5000 عشره الاف ريال هذا خطر يدخل لو دخلوا صعب يطالب التجاره باكثر من ما تستطيع هذا بهل 5000 ببسدد 50 الف وببشترتي سياره اللي يحلم فيها وبيبي يشتري شق بعضهم وبعضهم طيب الدعوه ما هي قضيه انك انت يوم وليله تبي تطلع الدعوه يحتاج الى نفس طويل محتاجه الى انه الواحد التجاره ببينا واحد راكد الاجله مو بصديقه التاج ر يعني ما هي بصديقه التاجر ابدأ فاتوقع انه انا والصبر من الاساسيات كذلك نقدر نضيفه لنقاط طيب وعامر انا كيف عمليه تنميه الارباح 00:28:22 تنميه الارباح واداره المشروع بشكل احترافي كيف اسويها تكلمنا على الفلوس انك لو جت كنت دياها بشكل صحيح كيف هديها بشكل صحيح هل في مثلا اشياء تقول لي والله ابو

عامر اقرها قبل ما تدخل المشروع نمط ثقافتك فيها قنوات يوتيوب تنصح فيها يعني انا كيف ادير مشروعى هذا حلو استفيد قبل ما ادخل مجال يعني خيلنا نقولها بطريقه ثانيه انه انه في قاعده اساسيه لازم انا احفظه كتاجر مبتدئ توي داخل هنا انه راس المال العائد لك لازم يقسم على ثلاث هذا اذا اتقنت المحاسبه وعرفت اللي رجع لك هذا رجعت في البنك عندك الحساب وش تفصيله 00:29:05 هل هو راس المال هل هو اقل من راس المال الذي دفع هل هو راس المال زائد ربح هل هو ربح اضافي هذه يحتاج له واحد عنده ايجديات المحاسبه يعرف كم دخل كم طلع وتسجيل بيانات شغل شيل فلوس من جيبي اللي فوق يدخله بجيب اليمين وتطلع من الجيب اليمين الجبل اليسار وما تعرف شو داخل شو تطالع هذه من خروقات التجاره من خروقات مروءه التجاره ان لا يكون عندك كنترول وضبط ونظام للمال الداخلى والخارجي هذه واحده حلو لما تضبط لما نجلس لهذا المبتدئ او المبتدئه ونضبط معه هذه المساله يقول خلاص الان انا ترى عرفت انه هذه الريال جزء منه ربح وجزء 00:29:55 منه كذا وجزء منه كذا وجزء من الايجار والرواد عرف يقسم نجى نقول له ثلاث ثلاث ثلاث يرجع للمشروع تنميه للمشروع تطوير للمشروع وثلاث تعيده في التسويق وثلاث تقنات منه ممتاز الاخير تقنات منه هذا بالنسبه للربح اذا اتضح وين المصيبه مصيبه المصيبه اذا جانا واحد وقال انا بثلاث وسوالك عمليه حسابيه اتحدى اكبر عالم رياضيات يعرفها من جيبه انا بعث خسرت وكذا وكذا وربحت في الداخلى عندي والله قصص من المحاسبه تجين انا اقول الله يستر شخايبط وبالنهايه يقول انا اتوقع نهايه اتوقع نهايه السنه او نهايه الشهر عندي ربح 5000 ريال ليش طيب ليه وكيف وشلون 00:30:58 معادله حقه المعادله حقه معادله يسجلونها بعلم الرياضيات معادله ابو صالح غير قابله للتطبيق اللي عنده هو صح ليه لانه فهمها كذا فلما تيجي تفصيفه معي يعني تجلس معها جلسه الاستشاريه ذي وتفصيف معي الخطا اللي واقع فيه تجده انه ما حسب حساب الاجار او ما حسب حساب حتى احيانا احيانا قد يكون حسب حساب الاجار وحسب حساب الرواتب وحسب امور كثيره لكن في حسبه خفيه ما ينتبه له التنقلات السفر الروح الجيه الكلف وقتك انت هاي تحسبها ضمنكم في نسبه معينه تحتها بتكليفه المنتج عمر المحاسب ما يصير تاجر يعني لو جاء واحد متخرج من الجامعه مخ مخ محاسب هذا 00:32:38 اول الصادمين في الجدران عجيب محاسب ليه شوف الشغله هذي مهمه المحاسب لا يعرف يتعامل مع الارقام واحد زائد واحد يساوي اثنين اي معادله خارجه عن واحد زائد واحد يساوي اثنين يلفظها زي الاله شخصيته زي الاله التاجر احيانا عنده واحد زائد واحد يساوي اربعة اخسر اليوم واربح بكره محاسب مستحيل يخسر اليوم عشان يربح بكره يقوم الدنيا وقعه لذلك دائما النزاع يصير وين النزاع داخل الشركات يصير بين اداره التسويق وبين اداره الماليه صح هذولا بيمسكون فلوس وهذولا بيون يطلقون فلوس عشان يجيبونه في واحد الله يذكره بالخير يقول انا عندي قاعده قلت 00:33:29 جيده يقول انا ما افك الخمسه اللي جابت اخوها العشره هذه استراتيجيه هذه الاستراتيجيه بالعشره المحاسبه قلت لا ليش افك الخمسه مقابل ايش ولازم يصير شيء ملموس عند المحاسب يعني الخمسه اللي فكره مغرق في المدرسه يكون عنده اشكاليه بالشيء غير ملموس والان تجارنا اغلب غير ملموسه صح انت قاعد تدفع خدمات سحابيه وراس مال في بعض الشركات بالمئات الملايين مين موجوده مين بصك عقار ولا هي بسياره ولا هي بمكاتب ولا يهم شيء سحابي انت دافع مئه مليون على شيء سحابي وتجي بعد عشر سنوات يقول لك في اهلاك له طيب او كي اهلاك ما يخالف اهلاك 00:34:24 بس نبي نبده لانه الانظمه قالت حنا دفعنا مئه مليون على هذه هي البرامج طيب البرامج تتقدم فاهلاكاتك اللي عشره في الميه ولا عشرين في المئه هذه القواعد لا يعني انه باقي فيه 80% قد يكون طلع شيء في المودي ادخل حتى الم الموضوع عدم عدم وجود خبره منيح في المحاسبه واداره المال هذا خطأ كبير جدا حلو والقيام بجميع الادوار الى وقت بعيد برضو هذا خطأ يعني ممكن اقوم انا كتجاره اقوم في اول ست شهور اول سنه مثلا لحالك في الحالي ممكن ادير مخزون بشكل كذا مبسط واعرف كم عندي في المقسوم كذا واعرف في عشره في الدولاب متى اطلب زياده من الرياض 00:35:20 من سوق الرياضه ومن سوق جده اقوم بعلمي المحاسبه عندي دفتر أخي عبد الله انا عندي 14 دفتر من اغلب الدفاع تبدي دفتر اللي مكتوبهم فيه من 1999 الفين وكذا التواريخ دفتر جيبيك تواريخ الكلندر هذا التقويم هذا في كل صفحه كنت اكتب فيه ما ذا حدث في ذاك اليوم تجاريا هاي من بدايتك طلعت بنتي اشتريت للطفله ذاك الوقت اشتريت ما اسجل لكن رحمت عند المسجد او رحمت في مكان معين وبعث اسجل كم بعث وفي خانه فوق مربع اكتب فيه كم كان فلوس في جيبي بمعنى انا قبل لا ابدا البيع اعد الفلوس اللي في جيبي حتى اتأكد الداخلى كم هاي مبادئ بسيطه جدا مو 00:36:14 محتاجه لشيء بس انا داخلي في ذاك الوقت وانا لست جيدا في اداره المال ولا في المحاسبه انا انا تخصصي بعيد عن هذا الامر انا تخصصي في التسويق صراف فلوسنا لذلك لم انجح النجاح اللي انا اشعر فيه انه هنا الا لما استعنت بفريق معي يعني على الثغرات اللي موجوده يعني في البدايه ما كنت لحالك تديها العيد كثير وفي اغلاق

مشاريع كثير وفي وفي الى اخره والنجاح ما يجي يعني احيانا الاعتراف بالتقصير هو اساس نجاح كثير من المشاريع الرايه البيضاء والاستسلام من اهم اسس النجاح في البدايه ارفع استسلم الين الواحد يعرف نقاط الضعف اللي موجوده 00:37:19 عنده طيب يبغى عامر انا بدبت مشروعى وضبطت فلوسى وعرفت شلون اجيب بضاعه وكذا لكن يوم بدبت انصدمت وصار عندي ازمه ماليه في المشروع كيف ادي غزوه الماليه اللي صارت لي طبعا الازمات الماليه هذه يحتاجها تشخيص الفرضيه اللي انت فرضتها وعبد الله هذه فرضيه عامه حلو فالازمات الماليه قد يكون حلها بسيط ومقدور عليه وانه تقدر الواحد يتجاوزه وقد يكون لا الموضوع لا وصل مرحله الى انه استعظم او انه مثلا في يعني عصب المشروع لا يمكن تجاوزه بسبب سبب هذا السببين هل هو سلوكي يعني سبب الاخفاق المالي في اداره في اداره المال هل هو سلوكي سلوكي يعني انا 00:38:19 سلوكي يحب الصرف يروح للسوق علشان يشتري اشياء يتغلبوا نفسه ويشترى اشياء اكثر من طاقته ولا يبيعه فتتكسد عنده البضائع في المستودع وقد تكون قابله للفساد وقد تكون قابله للانتهاك من ناحيه انها الكترونيات مثلا يورنتي وقتته او يكون عطور له وقت معين او هبه معينه او يجيك واحد يقول والله كاس العالم اللي جاء في قطر انا بنزل منتج وانا بسوي نقول له طيب او كي فما عنده قدره على الكنترول ويحب يشتري في ناس عنده رهنف يعني راهي بالحين يجي يشتري شغاله وكذا لا يا غالي وانا اعترف لك اني انا واحد من اللي يكثرن لذلك انا عندي لجام اركبه وشو اللجام ركبه 00:39:10 معي فريق عمل ما اروح اشتري الامي امين مستودع يقول لي هذا من هنا اللي جاء معروف اللي على اليمين المستودع يجي يقول ترى عندنا خمسين يسدنا اربعين يجينا مدير المالي يقول لي اصبر لا تجي باربعين جيب عشرين لانه ترى الفلوس اللي عندنا نبي نصرهه بالمكان الفلاني المكان الفلاني فروح للسوق مهما اغراني المورد واعطاني من الاغراءات لن اتعدى راي الاتنين هذولا اللجان ليه لانه طيب انا كيف وصلت المرحله دي وصلت له لاني انا رفعت يعني رايه الاستسلام اكثر من مره فلا يوجد انسان مكتمل الصفات التجاربه ولا في واحد اذكى الناس في كل التخصصات 00:39:58 فبالتالي لا يكون عندنا يعني اعداد بقدراتنا الشخصيه بعد يعني نعتمد على الله سبحانه وتعالى ثم على الناس اللي حاولنا صح لذلك انا مستعد استثمر مع شاب يعرف نقاط ضعفه وعنده نقاط ضعف كثيره وقادر يعالجه اكثر بكثير من الشخص اللي عنده نقاط ضعف قليل لكن مو معترف به كيف الانسان او الشاب هذا يبدا ينظر لذاته نفسه وين نقاط الضعف اللي عنده وهذه قد تكون الاهل مؤشرين لك فيها واحد ابوه دائما يقول فلان صراف انت تصرف اكثر شيء مو منطقي اذا ما استوعب هذا الشاب هذه الملاحظات اللي تجيه من ابوه وامه في نحو وقت معين معناه انه ما يبي يعدل صح 00:40:52 فبالتالي هذا بياخذ السلوك بعيده عشان كذا انا اقول السلوك مهم جدا في مساله عرف السبب اذا عرف السبب اللي اخفق فيه هذا التاجر ترجع للسؤال اللي انا سألته انه سلوكي يقيم سلوكه نقول له قيم سلوكك المالي سلوكك في الصرف سلوكك في الحكم على الاشياء في التسويق في ناس يسوف صح تقول له رحلت للسوق يشتري الشغل الفلاني المهمه خلها بعدين يروح ما يشتري احب نشوف بتأكد لازم يكون يتوسط لان احيانا انا ارسلك ابي شيء ضروري لازم يتم ولا يتعطل المشروع مثلا ما في مجال فالحكمه ضالت المؤمن وظلت التاجر اكثر الادراك في اهميه يعني اتمام المهام لما يجيني شاب 00:42:15 ما يعرف يتم الامور يفتح بس ما يعرف يقفل بشغله ولا عنده عشرين مهمه او عشرين مشروع فاتح ولا واحد تام هذا 20% وثلاثين في المئه ما يتم شيء هذا هذا عنده مشكله في سلوكه عشان كذا ممكن انه اخفى نجي لواحد لا والله سلوكه كويس وقدراته الذهنيه لاداره الاعمال والمهام جيده ولكن المشروع اخذ منع من اخر باسباب خارج عن ارادته نجي ندرس هذه الاسباب مثلا يجي واحد فتح قبل كورونا بسته شهور مشروعه تمام وفكرته حلوه وممتازة لكن راس المال اللي يرصده لم يكن يحسب حسابان انه يجلس العمال فتره طويله بدون ما يعطيهم رواتب بدون هذا نجي نعطيه حلول اخرى تمويله 00:43:03 مثلا او شركاء يساعدونه والوقوف معه هذا هذا كمثال لكن فلذلك الجواب قد يكون على هذا السؤال التساؤل الكبير اللي سألته لا يسعني انا ولا غيري انه يحكم عليه بجواب واحد فهذه مجموعه التحليلات جميل طيب يا ابو عامر مشروعى مميز منتجي رهيب ابداعي عندي مشكله عويصه وتوي بعدين ما عندي فلوس واجد زين ويا اخي بلشت بالتسويق الاعلانات غاليه [موسيقى] اتفاعل كيف امشي مشروعى واني اسوق وانا ما عندي ذاك المبلغ الصراحه يعني قصديك وين بدك تروح للرياض سياره ما معك بنزين التسويق بلا شك انه انه من الاساسيات الرئيسيه في انجاح اي مشروع 00:43:58 صغير متناهي صغر او كبير لما كل ما يصدر المشروع ويسكون صغير كل ما يكون التكلفة اقل وقد تكون معدومه فالتسويق على الاسره على العائله يعتبر تسويق يعني واحد راس ماله مثلا خيلنا نقول 500 ربال 5000 ربال وعنده بضائع بالكاد تغطي اسرته جيرانهم مثلا هذا تسويقه قد لا يكون مكلف الواتساب اللي بين ايدينا في الاتاف الارقام كثير منا ما يستخدم الامكانيات اللي فيه الرسائل الجماعيه والمجتمع المدري ايش والبودكاست اللي فيه والحاله اليوميه قد يهمل كثير منا

لانه ما يرى له ناتج فمحتاج مثلا استغلال كل ما هو شيء بلاشر بحبيب هذا اجمل مثال 00:44:49 نبحت عن المصادر المجانيه مثل مصادر المجانيه انك مثلا توجد لك محتوى بالانترنت محتوى كتابي او مرئي انت لما تفتح قناه في اليوتيوب ياخذون عليك فلوس مجانا تحدث لك ضجيج مع الزمن مع الوقت جوجل يبدأ يدل عليك سلعتك في مجال معين تحدث عنها كثيرا تعرف تعرف فيها كثيرا في المدائن البعيد فلا نهمل التفاعل اليومي والاسبوعي التفاعل اليومي في الاسبوعي في المنصات الاجتماعيه على تنوعه يجب ان نهمل ابدأ وهذه بدا صبغه عشان يجيك متابعين ويجيك يبي له سعاده يبي لها هوايه يبي لطوله بال انت تفتح قناه قد لا يكون لك اثر قناه سكه الطيبه الان فتحت في 2012 00:45:46 العدد متابعين فيها ما دفعت فيها دولار واحد واحقق منها مبيعات عاليه الان هذه القناه فقط قناه سكه الطيب فقط احقق منها مبيعات عاليه جدا وعندي من خلال البيانات اللي تجين كم عدد الزبائن الجمله من قناه هذي من 2012 الى 2010 سنوات كل شهر ارمي لي فيها فيلمين ثلاثه في الميل ثلاثه اذا جيت للشباب الان ولاغلب جوالاتهم مليانه بالتصوير يعني جيدين يعرفون يصورون ويحط الشاهي وزين القهوه والمدري ايش وكذا وحط لك طيب هذا يعرف تصور صور منتجك تحدث عن منتجك اكسر الحاجز تعلم كيف تكسر الحاجز هذا انا كنت كان عدوي اللدود التصوير في 00:46:30 الجوال السلفي مره عدوي جدا حتى اني تمرست في هذا الباب واصبحت انه قاعد بالعكس عادي زي ما تحدث معك الان امام الكاميرا ولا اهايه اول كانت كان سبطانه مسدس او رشاش العدسه وتجف عندي براطمي ويعني اكون كان نازله عليه نازله وانا انا وياه صادقين بالممارسه والتفاعل يصير عندي الواحد يكتسب مهاره تيجي يقول لك واحد دورات او كي خذ دورات ما في مانع ما في اشكاليه لكن ترى والله اولى من الدورات الممارسه الممارسه اولى من الدورات الف مره الدورات هذه تعطيك مفاتيح لكن ترى ما تعطيك قدره على يعني الوصول لشيء اللي انت تبغاه 00:47:23 يعني عودا الى النقطه اللي التسويق التسويق بالمحتوى هذا هذا بلا شك انه التسويق لابد انه يعني الواحد يبدأ فيه ويجتهد عليه بدون تكاليف وبعدها يبدأ يدرس هذه التواصل الاجتماعيه هذه المنصات كيف يعني كيف فلسفه قراءته وكيف تؤثر اليوتيوب له نمط تأثير غير السناب غير الانستقرام اقراوا الشباب انا اقول للشباب اقراوا اطلع تعال الواحد يوتيوب اقدم معه يقول له وش الاشياء يقول لك اول شيء لازم تحط صورته العرض شيء مثير اسد مدري ايش وكذا عبارته كيف قتل فلان وما له علاقه بالقتل كيف يصنع كاتشب ويعطيك عبارات قصيره كذا هذا فن من فنون الجذب في اليوتيوب 00:48:14 روح لواحد تبع انستجرام تجدوا يكلمك بشيء مختلف عن هلاك يقول لك اهم شيء ليكون طويل اهم شيء يكون عندك الفولدر الواحد فيه اكثر من شغله لازم يكون قصير في السناب يجيك واحد بالسناب اول سناب تصور وراك شجره بس سناب الثاني ترى لازم تحط وراك جبل ولا اي شيء ولا غير مكانك مثلا عشان ما يمل للمشاهد لازم تكون متنسب الصباح والعصر والعشاء عشان يكون متصل ويعطيك قواعد ثانيه مختلفه وكل علم من هذه العلوم في المنصات الاجتماعيه لها اسلوب انا اقول تعلمها تعلم يا شباب ليش كل يوم انا ابدل من وقتي متابعات متابعات متابعات مره تيك توك مره 00:48:59 سناب مره ومره ومره مره حتى للاسف قال لي وقتهم من ذهب قاعدين يضيعونه طيب بدل ما اضيعوا بالمتابعات خاصه بعد الله يهدينا وياهم لما تكون المتابعات على شيء مو بمفيد قد يكون علينا وزريه اضاعه وقت وشيء سافل او ما هو بالمستوى اللي ابوه وامه ربه عاليه ومعها يتابع طيب ابدل الوقت اللي انت بذلته بهذي بالتعلم بحيث انك انت تصير محتوى افقر محتوى في الانترنت اللغه العربيه افقر محتوى في كل التخصصات طيب انا اذا ما كنت انا اعبي محتوى مفيد وجيد وماتع لازم يكون ممتع لازم يكون على مستوى لازم يكون جذاب لازم يكون كسر الدنيا 00:49:49 اتعلم مع الوقت انا عندي اول فيديو زيننت في 2012 رجعت في القناه اول فيديو يضحك والله مصوره بالصين على الرصيف مدري شلون وكذا ولبسي وطريقه التصوير ولا في موضوع ولا في هدف موجود ولا في هدف يرجعوا ولا في هدف ولا ندري ايش يبي ذلك قاعد يتكلم طيب وتعال لآخر الفيديو وشوف الفرق الشاسع بينهن تولى ادارته هذه القناه مجموعه من الشركات ومجموعه من الافراد فريق عملنا عددهم ما يحصى كثير واجهت اكثر من شركه واكثر من فرد لما يجي يشوف يقول الكاريزما حق القناه محتاج ان تحذف من بتحذف اي مقطع والله لو كان جودته اسوء ما يكون هذا شرف لي انا في البدايات انا ابي 00:50:39 الشاب او الشابه لما يشوف مسيرتي يشوف البدايات ويشوف التاريخ عشان ما يحاكم على نفسه هالحين الحين ترى بعضهم قاعدين يشاهدنا الحين ويقول يبدأ اقول اصبر دقيقه تبي تبدأ تصوير مثل فلان ابيك تصوير مثله في الوقت الفلاني وتدرج مدرج شوي شوي قد يختصر بعضهم العشر سنوات ويكون جيد يختصرها باربع وستين وهنا يجي للحاظر للجيد تختصر ابدأ بما انتهى اليه الاخرون لكن لا تعسر روحك انا شخصيا ولدي الان لو يجي يقول لي عند المسجد امنعه كانت جيده وفرصه في وقتها وممتازة ما امنعه انه عيب ولا امنعه اقول له لا انت لا لا اي مسجد بيقول ببيع عند جامع الفلاني كم 00:52:14 عدد المصلين يوم الجمعه يقول لي 600

يقول انت تدري انك انت اذا بعث بالمنصه الفلانيه ممكن تخاطب 60 الف مو بازين من 600 تبي تجي تقول انا عرق جبيني ولا ما يخالف ترى اللي يقعد ورا الشاشه ممكن يعرق ما هو لازم يصير يقعد في درجه حراره 52 ويبيع فتاح عليم ويجيب كرتون ويجيب مدري ايش ويعيد فقد تكون هذا الامر مفيد يعني جميل جميل طيب بعد ما نختم سؤال من الاسئله المهمه صراحه اللي وش هي في مصادر كذا معينه تنصحنى والله اني ارجع لها في موضوع اذاعه مشاريع او حتى التسويق نعم الصحبه اول شيء الصحبه الصحبه نعم يعني لا يتوقع من شخص 00:53:05 يبي يتعلم التسويق يروح يصاحب ناس ما لهم علاقه بالتسويق يحتك في مجتمع له علاقه في التسويق ومجتمع الحين في مجتمع واقعي في مجتمع غير واقعي المجتمع الواقعي اذا علمت ان واحد من اقاربك والواحد من اصدقائك عنده نبوه وعنده مهاره في هذا العلم اجعل لك ساعه من اسبوعيا تعلم منه اسمع منو فتش في هذه المهاره اللي عنده هذه الصحبه صاحب ساحب ايه هذه الاولى الثانيه السوق انا عشان اتعلم من الاسواق الاعتياديه اللي يسمونها الاوف لاي المحلات والاسواق والمولات اروح ادخل لا اتوقع من شخص [موسيقى] القراءه الواحد يقرأ الليوتوب 00:54:34 الانترنت مليء بالنصوص ومليء بالمراجع الجيده ويقدر الواحد يفلتر من خلال هذه القراءه الرابع وقد يكون هذا الامر يعني يغفل عنه كثير من من الناس من الشباب يكون ابوه وامه مصادر مهمه في التعلم لكن يهملهم ليه ما اصبح صوت ابوه يضربه كثير يعتبرها ولايه وفرضيات مع العلم انه يمكن ابوه عنده خبره جيده او الشخص اللي متصل فيه بشكل دائم يزهد به يقول لا فتش على القريب ترى احيانا ما رد يصير بجنيك تبعد تبعد بعيد تدور ماء المارد بجنيك فاحيانا اعاده الثقه ولا معان والقيمه للناس اللي حوالينا اب وام اخت اخو شيء مهم ولو اننا اعتدنا على 00:55:35 اصواتهم واعتدنا على تعليماتهم وهذه وهذه الحقيقه امر مهم جدا بلا شك نعم الخامس والاخير سافر سافر وين سافر لكل مكان تعتقد انه يخدم تخصصك يعني الحين كثير من الشباب الله يحفظهم تجد عنده برنامج سياحي ما شاء الله ممتلئ ما تجي اجازه مطوله ولا مقصره ولا ايا كان الاتقاوه او شغل سيارته لا تسافر للسياحه فقط سافر وانت عندك هدف تجاري ودخل السياحه من ضمنها فالاصل عندك والله انا متخصص بالمباخر كمثال وقت الاجازه الله لا يهينك تولع حاييل روح سافر لحاييل طيب في مكشات بحائل ليه لانك تبيك تروح للمصانع المحلات اللي هناك ويكون جزء من 00:56:34 رحله وانت قضيت الحاجه اللي انت بيها اختم فيها بالنقطه هذه انا كثير السفر وشهريا اسافر وقد اسافر مع اسرتي لكن ما عندي سفر سياحه فقط لا غير حتى السفر السياحه لازم يكون مهدف ومنجز يعني في في انجاز ما اسافر سياحه بس ما في شيء حتى مع الاصدقاء مع الاهل ما اسافر اي نعم لكن انا اجزم انا اجزم بانه هذه الرحله المهدفه في نفس المجال اللي انا ابيه امتع من اي رحله قام بها شخص اخر مجرد مكتب سياحي يعلمن وانا اروح اشوف الشاهد الفلاني ولا ادخل للسوق الفلاني وادخل زحمه الناس غالبا السياحه اللي تكتشف فيها امور جديده عائد لك بالفائده طبعاً تجاره 00:57:32 معلومه انها مجتمع انت تدخل في مجتمع كبير في كل بلد عندك مورد المورد هذا ما يجب انه يكون بيني وبينه هذه البضاعه يجب انه يكون علاقتي به اصيله عميقه ايش استقبال المستقبله انه بيننا مصالح اكبر من قضيه البيع والشراء وهذه من اسس التجاره انه يكون عندك علاقات عامه لذلك النبي صلى الله عليه وسلم ذكر بانه الصادق الامين وكانت تجارته من اشهر التجارات اللي كون فيها علاقات حتى مع اعدائه في وقتها في وقت البعثه كانوا اعداء يشهدون ليه لانه كان بيني علاقات بالدرجه الاولى مع الناس اللي تاجر معهم عليه الصلاه هذا اللهم صل وسلم هذا اساس مهم واجمل ختام في 00:58:16 ختام الحلقه في ذكر حبيب الله وسلم عليه بكذا يكون ابو عامر وصلنا ختام الحلقه صراحه انا على انا كشباب امثل فئه الشباب اقول اني استفدت كثير من هذا التجاره [ضحك] الله وشاكر للاخوه في قافله الخير على هذه الاستضافه واسال الله سبحانه وتعالى ان يبارك به ومثل مع انه قافله الخير يوم من الايام كانت هي المولد لنا في الخبره وهي اللي اتاحت لنا في وقت من الاوقات اننا ناخذ جانب من التجاره داخل انشطتها السابقه عسى الله سبحانه وتعالى ان يبارك يقوم عليها الان امين اللهم امين الله يعطيك العافيه ابو عامر شكرا لك انت ايها المشاهده كل هذه الحلقه تراكم باذن الله في الاسابيع القادمه بحلقات جديده من بودكاست خبره