

علي جواد

من صفر إلى نظام

طريق ريادة الأعمال
يبدأ بـ 7 خطوات

الإهداء

إلى من ظنَّ أن الفشل هو النهاية
وإلى من ظنَّ أن المهارة تُشتري
وإلى من يظن أن مجرد الحُلْم يكفي

إلى من لم يفهم بعد أن العقل بلا خبرة
والنية بلا نظام
والرغبة بلا أدوات
لا تبني شيئاً على الإطلاق!

هذا الكتاب لك

إن كنت تجرؤ على البدء من الصفر
وتملك الشجاعة لتصنع نظامك بيدك
وتشق طريق ريادة الأعمال بخطواتك السبع، لا بخطى غيرك

هنا، لا تحتاج مالا
بل تحتاج أن تعرف:
أين تقف؟
وماذا ينقصك؟
ومتى تبدأ؟

المقدّمة

في كل زاوية من هذا العالم، هناك شخص يحلم أن يبني شيئاً من لا شيء.

ولكن بين الحلم والحقيقة، هناك طريق.

طريق غير معبّد، لا يرحم الضعفاء، ولا ينتظر الجاهلين، ولا يكافئ المترددين.

هذا الكتاب ليس دليلاً وردياً، ولا وصفة سحرية.

هذا الكتاب لك إن كنت تُفكّر بصوتٍ داخلي يقول:

"أريد أن أبدأ، لكن لا أملك شيئاً، لا مال، لا واسطة، ولا حتى خطة واضحة."

لكني سأهمس لك بشيء واحد:

تستطيع أن تبني شركتك من الصفر، شرط أن تفهم هذه الخطوات السبعة كما يجب.

المقّمة

أولها: الفشل، وليس النجاح.
لأن كل رائد أعمال حقيقي، بدأ من السقوط، لا من القمة.

ثم تأتي المهارات، لا تلك التي تُكتب في السير الذاتية، بل تلك التي تُصقل وسط الفوضى، وتُختبر تحت الضغط.

ثم تأتي الخبرة، لا بالكلام، بل بالتجربة، بالاحتكاك، بالخذلان، بالمحاولة والخطأ.

ثم العقلية لأنه لا يوجد نظام في الدنيا ينقذك إن كان عقلك مسجوناً بالخوف، أو حساساً من الرفض، أو غير قادر على التفكير بشكل مختلف.

بعد ذلك، ستفهم معنى الموارد.
وستكتشف أن أعلى مورد تملكه هو الوقت، وأن أقوى شريك تبدأ معه هو نفسك، وأن أفضل استثمار في البداية ليس المال بل الوعي.

لكن كل ما سبق لا يساوي شيئاً إن لم يكن هناك مشكلة حقيقية تحاول أن تحلها. لا فكرة حلوة ولا تطبيق لطيف.
بل مشكلة تؤلم الناس فعلاً وتعرف أنت كيف تضع لها حداً.

المقدمة

وأخيراً تأتي الضربة القاضية:

بدون نظام، لا يوجد شيء اسمه "شركة".

النظام هو ما يجعل جهودك تتراكم، ووقتك يتضاعف، ونتائجك تتحقق.

النظام هو ما يحوّل السبعة فصول إلى واقع، لا مجرد كلام.

اقرأ هذا الكتاب

ولا تتعامل معه كأنه كتاب

تعامل معه كأنه خارطة نجاة

من الفشل إلى النظام.

من الصفر إلى شركة ناشئة.

ملاحظة أخيرة قبل أن تبدأ القراءة:

هذا الكتاب لا يحتوي على أي حشو. لا توجد جملة واحدة كُتبت من أجل الإطالة. كل كلمة هنا خُطت باحترام لعقلك، ووقتك، وسبب وجودك بين هذه الصفحات. اقرأ بتركيز، فكل سطر مقصود، وكل فكرة تحمل خطوة من خطواتك السبعة.

الفهرس

الصفحة	الفصول
1	الفصل الأول: الفشل
6	الفصل الثاني: المهارات
12	الفصل الثالث: الخبرة
19	الفصل الرابع: العقلية
25	الفصل الخامس: الموارد
31	الفصل السادس: المشكلة
38	الفصل السابع: النظام

الفصل الأول: الفشل خطوتك الأولى التي لا مفر منها

الفشل ليس نهاية الطريق، بل هو أول خطوة حقيقية نحو أي طريق في الحياة.

في عام 2014، كنت أظن أنني مستعد. قرأت الكثير، سمعت القصص، تابعت المؤتمرات، وتخيلت نفسي على مسرح "TED" أتحدث عن مشروعني الذي غير العالم. لكن ما حدث بعدها لم يكن شبيهاً بأي قصة نجاح كنت قد سمعتها. كان فشلاً. لا، بل سلسلة من الفشل.

هل أخبرك بسر؟

أعظم من نجحوا اليوم، هم أكثر من فشلوا بالأمس.

أعلم أن كلمة "فشل" تُخيفك. وتؤلمك. وربما

تجعلك تراجع قراراتك.

لكن تذكر هذا جيداً:

• الفشل لا يقتل.

• الفشل لا يعني أنك غبي.

• الفشل لا يعني أنك غير مناسب.

• الفشل يعني أنك بدأت. وهذا أعظم

شرف.

السؤال الذي يطرحه البعض دائماً:

"هل يمكنني أن أنجح من المحاولة الأولى؟"

والجواب بكل بساطة: "لا".

كل شخص بدأ مشروعاً، ونجح فيه لاحقاً،

لديه قبر صغير في قلبه فيه أول فكرة ماتت،

وأول تجربة فشلت، وأول شراكة انهارت، وأول

عميل رحل.

الفشل ليس عدوك، بل صديقك.
الفشل هو من يُرشدك إلى الطريق
الصحيح.

هو من يُخبرك أن هذه الفكرة غير واضحة.
أن هذا الشخص غير مناسب.
أن هذا الأسلوب لا يصلح.
في أحد الأيام، طرحت فكرتي على مجموعة
من الأصدقاء.

ضحك أحدهم. تجاهلني آخر.
والثالث قال لي: "فكرة فاشلة."
هل حزنت؟ نعم.
هل توقفت؟ لا.
بعد أشهر، عاد أحدهم يسألني: "كيف
بدأت؟"

يا صديقي
لا يوجد "نجاح بلا فشل".
ولا يوجد "مشروع بلا محاولات خائبة".
ولا يوجد "ريادي بلا نُذْبٍ داخلية".

أنت بحاجة لأن تفشل.
نعم، تحتاج أن تُحبط.
أن تفشل.
أن تسهر الليل تبكي.
أن ترى فكرتك تنهار.
لكي تفهم. لكي تنضج. لكي تتعلم.

تريد أن تبدأ شركتك الناشئة؟
إذاً دعني أخبرك بالحقيقة:
أول خطوة حقيقية هي أن تفشل.

ولا تقلق، أنا هنا لأفشل
معك.

ولن نغادر هذا الفصل، حتى
تشعر بأنك فشلت بما فيه
الكفاية لتبدأ من جديد.

الفصل الثاني: المهارات هي وقودك الحقيقي في الطريق

أنت لا تملك المال؟ لا بأس.

أنت لا تملك علاقات؟ لا مشكلة.

لكن إذا لم تملك المهارات، فلا تملك شيئاً.

كل مشروع ناشئ هو فكرة + مهارات +
عمل متواصل.

لكن للأسف، أغلب الناس يبدوون بالفكرة
وينتهون عندها.

هل تعرف لماذا؟ لأنهم لا يملكون المهارات اللازمة
لتحويل الفكرة إلى شيء حقيقي.
خليني أقولها بصراحة:

من غير مهارات، لا تحلم ببناء شركة.
ولا حتى مشروع صغير.

ولا حتى صفحة على الإنترنت.

طيب، ما هي هذه المهارات؟
المهارات نوعين:

أولاً: المهارات العامة

لا غنى عنها لأي مشروع وهذه لازم تكون
عندك حتى لو كان مشروعك يبيع ماء في
صحراء.

1- حل المشكلات:

أنت راح تواجه مشاكل كل يوم، وكل دقيقة.
إذا تريد تهرب، لا تفكر تبني شيء.

2- التفكير الإبداعي:

العالم مليان منافسين، الفرق الوحيد بينك
وبينهم هو: كيف تفكر.

3- التحليل:

تعرف تقرأ الأرقام؟ تعرف تفهم جمهورك؟ تعرف تحلل المنافس؟ إذا لا، فمشروعك أعمى.

4- التفكير النقدي:

لا تصدّق كل فكرة تخطر في بالك. لازم تسأل: هل تنفع؟ هل ممكن تتطبق؟ هل هذا أفضل حل؟

5- المرونة والتكيّف:

اليوم خطتك تمشي، بكرة السوق يتغير. لازم تتغير معه وإلا السوق يدفن مشروعك.

6- التواصل:

إذا ما تعرف تتكلم، تشرح، تفاوض، تقنع فأنت خاسر قبل ما تبدأ.

ثانياً: المهارات الخاصة

تتعلق بنوع مشروعك. يعني لو مشروعك

تطبيق موبايل؟ لازم تتعلم:

- برمجة ولو شيء بسيط.
- تصميم واجهات.
- كيف تطلق نسخة تجريبية.

ولو مشروعك متجر إلكتروني؟

لازم تفهم:

- التسويق الإلكتروني.
- إدارة المخزون.
- خدمة العملاء.

وهكذا...

كل مشروع وله متطلباته، لكن القاعدة
واحدة:

مشروعك لن يعمل إلا بمهاراتك.

طيب، ما عندي هالمهارات، شنو أسوي؟

ابدأ تتعلم من اليوم. من الآن.

تعلم المجاني موجود على اليوتيوب.

دورات بسيطة على الإنترنت.

تطوع مع ناس عندهم مشاريع.

جرب. إخسر. إتعلم.

لكن لا تجلس مكتوف الأيدي وتقول:

"ما أعرف."

أعظم المستثمرين في العالم اليوم ما
يبحثون عن فكرة، يبحثون عن مؤسس
عنده مهارات.

في النهاية، لا تسألني كيف تنجح قبل
ما تسأل نفسك:

هل أنا أملك المهارات المطلوبة؟

وإذا كانت الإجابة لا
فإجابتك الثانية لازم تكون:
بس راح أتعلمها.

الفصل الثالث: الخبرة

الرغبة وحدها لا تكفي.

مجرد إنك تريد، لا يعني إنك تقدر.

ومجرد إنك تقدر، لا يعني إنك لازم تبدأ.

هذا الفصل صعب شوية، لأنه راح يكشف

لك شيء كثير ناس ترفض تعترف به:

أنت ما راح تنجح بمجرد إنك متحمس.

أنا آسف، بس لازم أكون واضح معك:

إذا ما عندك خبرة، نسبة فشلك تتجاوز

90%.

لحظة، تقصد ما أبدأ إذا ما عندي خبرة؟

لا. أبدأ، ولكن لا تتوقع إنك تبني شركة ناجحة من أول تجربة.

أبدأ حتى تكتسب الخبرة، مو حتى تصير مليونير.
أبدأ حتى تغلط وتتعلم، مو حتى تنجح من أول مرة.

شنو تقصد بكلمة "خبرة"؟

مو شرط تكون خبير عالمي لكن لازم تكون:

- فاهم بالمجال اللي داخل عليه.
- عندك تجربة حقيقية، مو مجرد قراءة مقالات.
- تعرف المشاكل اللي تواجه الناس، وتعرف شنو جربوا.

طيب، من وين أجيب خبرة وأنا ما عندي
مشروع أصلاً؟
من السوق.
من الناس.
من العمل التطوعي.
من الفشل.

اسمعني زين:

- روح اشتغل مع ناس عندهم مشاريع.
- تطوّع مع فريق ناشئ.
- اعمل شيء بسيط بدون فلوس.
- خلك فضولي واسأل كثير.

كل دقيقة تقضيها في اكتساب الخبرة
= تقلل احتمال فشلك بالمستقبل.

طيب، من وين أجيب خبرة وأنا ما عندي
مشروع أصلاً؟
من السوق.
من الناس.
من العمل التطوعي.
من الفشل.

اسمعني زين:

- روح اشتغل مع ناس عندهم مشاريع.
- تطوّع مع فريق ناشئ.
- اعمل شيء بسيط بدون فلوس.
- خلك فضولي واسأل كثير.

كل دقيقة تقضيها في اكتساب الخبرة
= تقلل احتمال فشلك بالمستقبل.

بس أنا ذكي ومتعلم وفاهم، ما أحتاج خبرة!

جميل، لكن خريني أطرأ عليك سؤال
بسيط:

هل تثق بشأص أول مرة يمسك سلاح إنه
يأميأ في معركة؟

أم بشأص عنده خبرة 10 سنوات في
الميدان؟

نفس الشيء في ريادة الأعمال.

السوق مثل ساحة قتال، إما تعرف تقاتل، أو
تُهزم.

طبيب، هل في نوع معين من الخبرات أهم
من غيرها؟

نعم. يوجد نوعين لازم تركز عليهم:

1- الخبرة في المشكلة:

لازم تكون فاهم المشكلة اللي ناوي تحلها
أكثر من أي أحد ثاني.

2- الخبرة في السوق:

من هم عملائك؟ شنو يحتاجون؟ وشنو
يحبون؟ وشنو يكرهون؟ وشنو جربوا
وفشل؟

الحماس جيد.

الطموح مهم.

لكن الخبرة هي صمام الأمان اللي يمنعك
تنفجر على أول مطب.

قبل ما تبدأ شركتك، اسأل نفسك:
هل أنا أتكلم كواحد جرب، أو واحد بس قرأ أو
سمع؟

وإذا كانت إجابتك:
"ما جربت بس راح أبدأ"

فأنا أقول لك:
ابدأ، بس لا تنخدع. أنت الآن في مرحلة جمع
الخبرة، مو جمع الأرباح.

الفصل الرابع: العقلية

الريادي شخص غير عادي.

ريادة الأعمال ليست للناس العاديين لأنها
لا تعطي حياة عادية.

لو جيتني اليوم وقلت:

"أنا أريد أبنّي شركة ناشئة"

راح أسألك سؤال واحد:

"هل أنت مستعد تعيش سنوات من التعب

بدون نتيجة واضحة؟"

إذا ترددت لحظة قبل ما تجاوب، فأنت ما زلت

تفكر كإنسان عادي.

لكن حتى تكون ريادي فعلاً، لازم يكون عندك

عقلية مختلفة تماماً.

طيب، شنو يعني "عقلية رياضي"؟

يعني:

- تقبل الفشل.
- تكره الروتين.
- تتحمل الضغط.
- تمشي عكس الاتجاه أحياناً.
- ما تنتظر موافقة أحد.
- وتعرف تقول "أنا غلطت" بدون ما تنهار.

الريادي مو إنسان خارق، لكنه مو هش.
ما ينكسر بسهولة ولو انكسر، يرجع أقوى
من قبل.

صفات لازم تموت بيك قبل دخول هذا العالم:

1- الخوف الزايد من المخاطرة:

إذا كل ما شفت فرصة قلت "بس يمكن أفشل!", فابق في منطقتك الآمنة.

2- حب الكمال:

ريادة الأعمال هي بناء تحت التعديل المستمر، مو رسم لوحة فنية تُعلق في متحف اللوفر.

3- الحساسية من الانتقاد:

الناس راح تضحك عليك، وتنتقدك، وتقل منك. عادي، لا ترد.

4- العقلية الدفاعية:

بدل ما تبرر كل شيء، اسمع، افهم، طور، وتقدم.

5- حب الراحة:

هذا أكبر عدو. إذا تريد حياة مريحة، لا تبني شركة. خليك موظف.

طيب، شنو الصفات اللي لازم أزرعها داخلي؟

1- الفضول:

اسأل عن كل شيء، وابحث عن أشياء محد شايفها.

2- المرونة:

غير خطتك 10 مرات لو احتجت، بس لا تغير هدفك.

3- حب التحدي:

لو المشروع صار سهل، أنت غالباً قاعد تمشي على خطأ.

4- التفكير المختلف:

قلل من تقليد السوق وزيد من أسئلتك للسوق.

5- التركيز على النمو:

كل يوم لازم تتعلم شيء جديد. كل أسبوع لازم تطور جانب في نفسك.

ملاحظة مهمة:

بعض الناس تولد بهالعقلية، وبعضهم يطورها. لكن محد ينجح في زيادة الأعمال بدونها.

هل تقدر تكتسب عقلية ريادي؟
نعم. بس راح تدفع ثمنها من نومك، راحتك، واستقرارك.

هل يستحق الأمر؟
لو حلمك كبير كفاية، نعم يستحق جداً.

العقلية لا تشتري.

العقلية تصنعها التجارب، الصدمات،
القرارات الصعبة، والفشل الذي لم
يقتلك بل الذي يقويك.

افشل

تعلم

قرر

افشل ثاني

تحسن

واصل

وهكذا تُبنى عقلية الريادي.

الفصل الخامس: الموارد

لا، الفلوس مو أول شي تحتاجه!

أول جملة لازم تمسحها من قاموسك:
"ما أقدر أبداً مشروعني لأن ما عندي
فلوس."

إذا تفكر بهالطريقة، فاعرف إنك مو
جاهز تبني شركة، أنت جاهز تصرف
فلوس وبس.

الموارد الحقيقية تبدأ بـ "شخص"، مو
"رصيد بنكي".

كل مشروع عظيم في العالم، بدأ
بشخص، مو بتمويل.

هذا الشخص كان عنده شي محدد:

- وقت.
- فكرة.
- مهارة.
- إصرار.

وهذا يكفي كبداية!

ما هي الموارد اللي أحتاجها فعلاً؟
1- الوقت:

الفلوس تقدر تعوضها بس الوقت؟ ما يرجع.
إذا ما قدرت تخصص 4 إلى 6 ساعات يومياً على الأقل لمشروعك الريادي، انساه.
وقتك هو الوقود الحقيقي.

2- الناس (حتى لو شخص واحد):
تقدر تبدأ لحالك، لكن الأفضل إنك تبدأ مع أحد.
مو شرط يكون شريك. ممكن يكون:

- صديق يؤمن بك.
- متطوع يساعدك.
- متعلم يحب يتدرب معك.
- حتى شخص يعطيك ملاحظات من وقت لآخر.

المهم: لا تكون وحدك طول الوقت.

ما هي الموارد اللي أحتاجها فعلاً؟

3- الأدوات (Tools):

الأدوات المجانية اليوم تكفيك حتى:

- تصمم شعار.
 - تبني موقع.
 - تطلق متجر إلكتروني.
 - تسوق على الإنترنت.
 - تحلل البيانات.
- ما تحتاج مكتب. ما تحتاج موظف. ما تحتاج أثاث.
كل اللي تحتاجه: لابتوب + إنترنت + عقل شغال.

4- المعرفة (Know-How):

الموارد بدون معرفة = فوضى.

أنت تحتاج تعرف:

- كيف تبدأ؟
 - كيف تختبر فكرتك؟
 - كيف تسوق بذكاء؟
 - كيف تبني نظام صغير يدير شغلك؟
- وهذي الأشياء كلها تقدر تتعلمها مجاناً من الإنترنت.
بس تحتاج رغبة حقيقية في التعلم.

متى نحتاج الفلوس فعلاً؟

في مرحلة التوسع.

بعدما تتأكد من أن هناك:

- ناس مهتمة بمنتجك أو خدمتك.
- نظام بسيط يشتغل.
- قيمة تقدمها للسوق.

ساعتها، الفلوس تصير أداة تسريع.

مو وسيلة للبدء.

إذا ما قدرت تبدأ من الصفر مراح تنجح
حتى لو معك مليون.

الفلوس ما تبني مشاريع.

الأفكار + الوقت + الأدوات + الخبرة
+ الناس = هذه هي البداية.

ابدأ بشخصك ثم ضاعف قيمتك ثم
اجذب الآخرين.

الفصل السادس: المشكلة

بدون مشكلة، مشروعك ما له معنى.

قبل ما تفكر بالمنتج أو الخدمة

قبل ما تصمم شعار (Logo)

وقبل لا تحجز (Domain) أو تفتح

حساب على Instagram

لازم تسأل نفسك:

شنو المشكلة اللي أريد أحلها؟

إذا ما عندك إجابة واضحة، فكل شي

تسويه مجرد تعب بلا جدوى.

الناس تدفع علمود "حل"، مو علمود "فكرة حلوة"

أقوى المشاريع اليوم بدأت بسؤال بسيط:

- ليش هالمشكلة بعدها موجودة؟
- وليش محد حلها بطريقة فعالة؟
- وإذا أنا حليتها، شنو الفرق اللي راح أصنعه؟

Uber حلت مشكلة: صعوبة الحصول على
تكسي في الوقت والمكان المناسب.

Netflix حلت مشكلة: تعب الناس من الذهاب
للمحل وتأجير الأفلام.

WhatsApp حل مشكلة: المكالمات والرسائل
الدولية المكلفة.

كل مشروع = حل.

شلون أعرف إذا المشكلة حقيقية؟

اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- 1- هل الناس تعاني من هالشي اليوم؟
 - 2- هل جربوا حلول ثانية بس ما نجحت؟
 - 3- هل يوجد أحد مستعد يدفع حتى أحد يحلها؟
 - 4- هل أقدر أنا أو فريقي نقدم الحل بشكل أفضل أو أسهل أو أرخص؟
- إذا الجواب "نعم" على هذه أسئلة =
عندك مشكلة حقيقية وهاي المشكلة
تبحث عن شخص يحلها!

ما الفرق بين المشكلة والمشكلة اللي
تستحق شركة؟

مو كل مشكلة تستحق أنك تبني شركة
علمودها. بعض المشاكل:

- صغيرة جداً.
- حلها مؤقت.
- مكلفة أكثر من قيمتها.
- ما تمس فئة كافية من الناس.

أنت تحتاج مشكلة:

- واضحة.
- متكررة.
- مزعجة.
- تؤثر على وقت أو جهد أو مال الناس.

كيف أقدم الحل؟ منتج أو خدمة؟

أنت الآن أمام مفترق طرق:

- إذا تقدر تحل المشكلة عن طريق خدمة (مثل تدريب، استشارة، تصميم)، فهذا ممتاز كبداية، لأنك تحتاج موارد أقل وتبدأ بسرعة.
- وإذا كان الحل عن طريق منتج (مثل تطبيق، منصة، أداة)، فهذا يأخذ وقت وجهد وتخطيط، لكنه قابل للتوسع بشكل أسرع.

القرار يعتمد على:

- مهاراتك.
- مواردك.
- شكل المشكلة نفسها.

تمرين بسيط

اكتب الآن في ورقة:

1- ما هي المشكلة التي تلاحظها دائماً حولك؟

2- من هم الأشخاص الذين يعانون منها؟

3- ما أكثر شيء يضايقهم بهذه المشكلة؟

4- هل هناك أحد يحاول حلها اليوم؟ كيف؟

5- ما الشيء الذي يجعل حلك أنت مختلف أو مميز؟

إذا أجبت عن هذه الأسئلة - مبارك!
فأنت بذلك قد بدأت بالفعل.

المشروع الناجح = مشكلة حقيقية +
حل عملي + وقت مناسب

أنت لن تبني شركة لكي تلهو وتلعب!

أنت تبني شركة لأن هناك مشكلة وهذه
المشكلة تبحث عن حلال مشاكل.

ابدأ من الناس، من معاناتهم، من
حياتهم اليومية وأجعل مشروعك يأتي
كإجابة، وليس كحلم وردي في رأسك
أنت فقط لا غير.

الفصل السابع: النظام

بدون نظام، ما راح توصل لأي مكان.

كم مرة بدأت مشروع أو فكرة

وتحمست بالبداية

ثم ضعفت؟

ما عرفت شتسوي بعدين؟

وقفت؟

أو رجعت للبداية؟

أو مليت؟

السبب؟

بسيط جداً:

ما عندك نظام.

شنو يعني نظام؟

النظام هو خارطة الطريق.

هو الشي اللي يربط كل عناصر مشروعك ببعض.

هو "الآلة" اللي تخلي الشغل يتحرك لحاله، حتى لو تعبت، حتى لو تأخرت، حتى لو ما عندك فلوس.

بدون نظام، أنت لازم تشتغل كل يوم من الصفر.

شلون أبني نظام لمشروعي؟

مو لازم يكون شي معقد ولا لازم تستخدم برامج ضخمة!

النظام هو ببساطة:

تكرار عمليّ لنفس الخطوات اللي توصلك
لنتيجة واضحة.

خل نبسطها أكثر:

خطوات بناء نظام بسيط:

1- حدّد النتيجة المطلوبة.

مثلاً: "كل أسبوع أبيع منتج واحد"، "كل يوم
أوصل لفريق جديد"، "كل شهر أزيد دخلي
\$100" - وهكذا...

2- قسّم شغلك إلى مراحل.

مثال:

جمع أفكار.

اختبار الفكرة.

بناء أول نموذج.

نشر.

تسويق.

متابعة العملاء.

تطوير بناءً على ال Feedback.

3- اكتب الخطوات.

كل خطوة، شلون تسويها؟ شنو المطلوب؟ شنو

الوقت؟ شنو الأداة اللي تساعدك؟

4- كرر وطور.

كل مرة تنفّذ النظام، راح تكتشف أخطاء

وتصلّحها.

هل النظام لازم يكون مرن؟
طبعاً، بكل تأكيد!

أقوى نظام هو اللي:

- يتكيف مع الوقت.
- يشتغل بأدوات بسيطة.
- يمشي حتى لو وحدك.
- يشتغل حتى لو تغيرت الظروف.

يعني إذا سافرت، انشغلت، أو واجهت
مشكلة، تقدر ترجع وتكمل بسرعة وكأن
شيء لم يكن!

النظام = جميع كل العناصر السابقة

تتذكر الفصول اللي قبل؟

1- الفشل: النظام يخليك تتعلم من فشلك.

2- المهارات: النظام يبني المهارات من خلال التكرار.

3- الخبرة: النظام يخزن كل تجاربك.

4- العقلية: النظام يدريك تصير عقلائي، منظم، وتعرف تتعامل مع الضغط.

5- الموارد: النظام يساعدك تستغل وقتك وجهدك وأدواتك.

6- المشكلة: النظام هو اللي يحول الحل لفعل مستمر.

تمرين ختامي

خذ ورقة وقلم وابدأ بكتابة نظام بسيط خاص
بمشروعك:

1- شنو الهدف من مشروعك خلال 3 شهور؟

2- شنو الخطوات الأساسية اللي توصلك لهذا
الهدف؟

3- شنو تقدر تسويه يومياً أو أسبوعياً حتى
توصل؟

4- شنو اللي تقدر تعيد تكراره بشكل ثابت؟

اكتب.

جرب.

عدّل.

كرر.

المشروع بدون نظام مثل القطار بدون
سكة.

حتى لو سريع، راح يضيع.

النظام يخليك تكمل مو فقط تبدأ.

النظام هو السر الحقيقي

مو الحماس

مو الفكرة

ولا حتى الفلوس

النظام ثم النظام ثم النظام ولا شيء
أهم من النظام!



شكراً لكم

Ali Jawad

Founder, CEO and Author

www.tltd.online