



10

خُلطَات

لا تخلطها داخل شركتك

مرفوضة يا معلم

منقول
عبر
afaqb.co



BABYPRENEUR



قبل ما نبدأ

ليست كل الشركات تنهار بسبب السوق.
أحياناً المشكلة تكون بسبب خلطات إدارية
وتشغيلية مسمومة يصنعها المؤسس أو
الفريق من غير ما يشعر.

خلطات تبدو ذكية في البداية...
لكنها مع الوقت تفسد المنتج، وتستنزف
الكاش، وتترك الفريق، وتجر الشركة إلى
مسار انحداري.



1

خطة التسويق المكثف مع منتج سيئ

ماذا تخطئ؟

تضخ ميزانيات كبيرة في الإعلانات والمؤثرين،
بينما المنتج نفسه ضعيف أو مليء بالمشكلات.

لماذا هي خطيرة؟

لأنها لا تحل المشكلة... بل تنشرها بسرعة.
كل عميل جديد ستجلبه سيكتشف العيب أسرع،
وغالبًا لن يعود مرة أخرى.

ما البديل؟

أصلح المنتج أولاً، ثم وسع التسويق عندما تتأكد
أن التجربة تستحق الانتشار.



2 خلطة الخصومات الهائلة مع ضعف القيمة

ماذا تخطئ؟

تبيع بخصومات كبيرة ومتواصلة
لتعوض ضعف القيمة أو ضعف الإقبال.

لماذا هي خطيرة؟

لأنها تصنع مبيعات مؤقتة فقط، وتعود العميل
على السعر الرخيص، وتقتل هامش الربح
وقيمة العلامة.

ما البديل؟

إبني قيمة حقيقية تجعل العميل يدفع عن اقتناع،
لا عن طمع في خصم.



3 خلطة التوظيف العشوائي مع غياب النظام

ماذا تخطط؟

توظف عددًا كبيرًا من الناس لتغطي بقاء التشغيل أو كثرة المشاكل.

لماذا هي خطيرة؟

لأنك تعالج الفوضى بفوضى أكبر. الرواتب ترتفع، والأدوار تتداخل، والمشكلة الأساسية تبقى كما هي.

ما البديل؟

أبني إجراءات واضحة، وأتمت ما يمكن أتمتته، ثم وظف فقط عند وجود حاجة تشغيلية حقيقية.



4 خطة الاستشارات المعقدة مع ضعف التنفيذ

ماذا تخطئ؟

تشتري تقارير واستشارات وخططاً معقدة، بدل أن تنزل للسوق وتواجه الواقع.

لماذا هي خطيرة؟

لأنها تمنحك شعوراً وهمياً بالتقدم، بينما التنفيذ الحقيقي غائب، والكاش ينفذ على أوراق لا تتحول إلى نتائج.

ما البديل؟

استمع للسوق مباشرة، وتحدث إلى العملاء بنفسك، واجعل أي استشارة أداة دعم... لا بديلاً عن التنفيذ.



5 خطة الاجتماعات الطويلة مع انعدام القرارات

ماذا تخطط؟

تكثر الاجتماعات والنقاشات وإعادة التفكير،
لكن لا يوجد حسم حقيقي ولا تنفيذ فعلي.

لماذا هي خطيرة؟

لأنها تستهلك وقت الفريق وطاقة الشركة،
وتخلق حركة وهمية بلا أثر.

ما البديل؟

كل اجتماع يجب أن يخرج بـ
هدف واضح، وقرار نهائي، ومسؤول تنفيذ،
وموعد محدد.



6 خلطة العلاقات الشخصية مع التعيينات الحساسة

ماذا تخلط؟

تربط المناصب القيادية أو الحساسة
بالقرب الشخصي أو الارتياح العاطفي.

لماذا هي خطيرة؟

لأنها تطرد الكفاءات الحقيقية، وتفتح الباب
للمجاملات، وتجعل أداء الشركة رهينة
للعلاقات لا للنتائج.

ما البديل؟

اختر بناءً على الكفاءة والقدرة والملاءمة،
لا على القرابة أو المجاملة.

7 خلطة تعدد الميزات مع تشتت المنتج

ماذا تخطئ؟

تضيف ميزات كثيرة جداً
كلما ظهرت ملاحظة أو طلب جديد.

لماذا هي خطيرة؟

لأن المنتج يفقد تركيزه، ويصبح معقداً على العميل،
ومرهقاً على الفريق، وضعيفاً في ميزته الأساسية.

ما البديل؟

ركز على المشكلة الجوهرية، وطور الميزة التي
تصنع القيمة الأساسية، ولا تضيف إلا ما يخدمها.



8 خلطة تعدد نماذج الإيرادات في وقت مبكر

ماذا تخطط؟

تحاول تشغيل اشتراكات، وعمولات، وإعلانات، ومبيعات مباشرة... في نفس المرحلة المبكرة.

لماذا هي خطيرة؟

لأنها تشتت المبيعات، وتربك المحاسبة، وتمنعك من معرفة النموذج الذي ينجح فعلاً.

ما البديل؟

ابدأ بنموذج إيراد واحد واضح، واختبره جيداً، ثم توسع لاحقاً عندما تثبت جدواه.



9 خلطة الأتمتة المبكرة مع العمليات غير المستقرة

ماذا تخطط؟

تشتري أنظمة وأدوات أتمتة متقدمة، بينما خطوات العمل نفسها ما زالت تتغير كل يوم ولم تستقر أو تختبر يدويًا بشكل كافٍ.

لماذا هي خطيرة؟

لأنك لا تحل الفوضى... أنت تجعلها أسرع. فتتكرر الأخطاء بشكل آلي، ويصبح تعديل العملية لاحقًا أكثر تعقيدًا وتكلفة.

ما البديل؟

ثبت العملية أولاً، اختبرها يدويًا، وحدد خطواتها بوضوح... ثم أتمت ما ثبت أنه يعمل.



10

خلطة التقييم المرتفع مع شروط استثمار خانقة

ماذا تخلط؟

تحفل بتقييم مرتفع للشركة، وتتنازل في المقابل عن شروط حساسة تتعلق بالتصويت، ومقاعد مجلس الإدارة، وحقوق الاعتراض، وشروط الخروج.

لماذا هي خطيرة؟

لأن الرافع الكبير في التقييم قد يبدو انتصاراً اليوم... لكن بعض الشروط قد تقلل قدرتك على اتخاذ القرار غداً. وتجعل الجولة التالية أو الخروج أكثر تعقيداً.

ما البديل؟

لا تفاوض على التقييم وحده. راجع ورقة الشروط بالكامل، وافهم أثر كل شرط على: الملكية، السيطرة، جولات القادمة، والخروج. الجولة الجيدة ليست أعلى تقييم... بل أفضل صفقة للشركة على المدى الطويل.



ما القاسم المشترك بين هذه الخلطات؟

أنها كلها تبدو مريحة في البداية... لكنها في الحقيقة طرق للهروب من المشكلة الأساسية.

بدل أن تواجهه:

ضعف المنتج، أو غياب النظام، أو سوء القرار،
تلجأ الشركة إلى خطة سريعة تبدو ذكية،
ثم تدفع ثمنها لاحقًا.

الشركة الناجحة لا تبحث عن خلطات مريحة...
بل عن قرارات صحيحة.



عجيبك الموضوع؟

تابع سلسلة رقم 10 حصرياً
على مجتمع BabyPreneur

www.babypreneur.net

سجل ::: فعل حسابك ::: انطلق معنا