

٤٨ قانون في التجارة والبيع والشراء وإدارة الاعمال

تجارة لن تبور

مع الله ومع نفسي ومع الناس



فكرة وتنسيق

عصام سعد ابراهيم الصاوي

الطبعة الثانية

نسخة مطورة

التجارة

مع الله نورًا → أي التقوى والتوكل والبركة في الرزق.

مع النفس صدقًا → في السعي والإخلاص والإنضباط والإستعداد للفرص بل إنشائها
بالبحث عن مشكلات في السوق وابتكار منتج يحله...ورزق لأهل بيتي.

مع الناس عدلًا → الأمانة والإنصاف والتراضي في البيع والشراء.



مقدمة الكتاب

التجارة مش بيع وشراء بس...

ولا هي جمع فلوس وخلص.

التجارة شطارة... وضمير... وأخلاق... ومكسب وخسارة

ممکن واحد يكسب فلوس كثير،

لكن يخسر بركتها.

وممكن يربح صفقة النهارده،

ويخسر ثقة الناس بكرة.

عشان كده التجارة الصح

مش بس مكسب جيب...

لكن مكسب محبة القلوب ورضي الله والسمعة الطيبة

السوق من زمان ماشي على ٣ أعمدة:

مع ربنا تقوى...

ومع نفسك صدق...

ومع الناس عدل.

لو التلاتة دول اتجمعوا،

التجارة تكبر...

والبركة تزيد...

ويبقى الرزق فعلاً تجارة لن تبور.

الكتاب ده فيه ٤٨ قانون في التجارة والبيع والشراء وإدارة الأعمال،

مش قوانين ناشفة...

لكن خبرة وحكمة ومبادئ تنفع في السوق والحياة.

قوانين مع الله نور

عشان البركة أصل الرزق.

وقوانين مع النفس صدق

لأن التاجر الصح يبدأ بإصلاح نفسه.

وقوانين مع الناس عدل

لأن السوق أصله ثقة.

الكتاب ده مش بيعلمك بس تكسب فلوس...

لكن بيعلمك تكسب فلوس ومحبة ودعاء وقلوب ورضى الله .

وتبني تجارة تعيش... وتكبر... ويبقى اسمها فعلاً... تجارة لن تبور.

١- قانون النور:

الله نور القران نور.. الصلاة نور.. والصبر ضياء والصوم وجاء والصدقة برهان. الطهارة ظاهر وباطن والوضوء نور...الإستغفار والتوبة نور.. ولكن إحذر نقطة كذب تفسد نهرا من الثقة .. السمعة الطيبة نور.... ولحظة كذب تفسد ١٠٠ عام من الثقة. العمل فيما يرضي الله نور ... عدم الكذب نور.... عدم الغش واطهار مزايا وعيوب السلعة نور

إجعل كل تعاملاتك وتجارتك في النور الذي يرضي الله

ومن يتقي الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب ... ومن يتوكل على الله فهو حسبه..... ومن يتقي الله يجعل له من أمره يسرا.... ومن يتقي الله يكفر عنه سيئاته ويعظم له أجرا..... إن الذين يخشون ربهم بالغيب لهم مغفرة وأجر كبير..... وأما من خاف مقام ربه ونهى النفس عن الهوى فلإن الجنة هي المأوى.....الذين ينفقون أموالهم بالليل والنهار سرا وعلانية فلهم أجرهم عند ربهم ولا خوف عليهم ولا هم يحزنون

..... وقل رب ادخلني مدخل صدق وأخرجني مخرج صدق واجعل لي من لدنك سلطانا نصيرا... قبل متخش في الشراكة (متجر- مصنع - زواج - أي شيء شركة)

أكتب كل قوانين بداية الشراكة وقوانين فض الشراكة وتوثيقها حكوميا في الشهر العقاري مع الشهود كشركة مساهمة

المودة تحفظ حب القلوب... والأوراق والكتابة مع الشهود ... تحفظ الحقوق

وتذكر دائما



ولو ملكت مال وكنوز قارون

تدريب عملي ١ : ... تشغيل الراديو علي كل آيات النور في القران بصوت قاريء
محبب إليك في المتجر...الفاتحة وسورة البقرة وسورة آل عمران والكهف والنور....
المؤمنون ... الرعد ... الفرقان الملك ... الواقعة ... والحجرات والفجر والشمس
والضحى والشرح والعصر والنصر والإخلاص والفلق والناس..

كبركة في المكان

وليس لخداع المتعامل

ربنا أتمم لنا نورنا واغفر لنا إنك على كل شيء قدير

- تدريب عملي ٢ : إملأ جيبك نقوداً من أعلى الفئات حتي أقلها ... واخلطهم جيداً
في جيبك ... واسحب عشوائياً نصف ما في الجيب كل شهر
وأخرجهم بيمينك من غير عد لوجه الله
هل تقدر تعملها مرة كل شهر مرة



الإنفاق في سبيل الله ... هي كالأسمدة للنبات

وما أنفقتم من شيء فهو يخلفه وهو خير الرازقين

مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبلة مئة
حبة والله يضاعف لمن يشاء والله واسع عليم

واجب : اقرأ سيرة المهندس الزراعي الحاج صلاح عطية مهندس الدواجن الذي فتح الله
عليه بالأموال بسبب إنفاقه في سبيل الله وبناء معاهد قراءة القرآن في مصر كلها

٢- السّماحة ... والمرونة

رحم الله رجلا سمحا إذا باع وإذا اشترى وإذا إقتضى

القلوب راضية وصافية ومنشحة الصدر

كذلك كن سمحا رحيمًا مع المعسر الذي لا يستطيع السداد..... ومديون ولك عنده حقوق

فنظرة إالي ميسرة وأن تصدقو خير لكم إن كنتم تعلمون

وللوصول لنقطة التراضي بين البائع والمشتري كن مرنا ... فالكلام أخذ وعطا.... ومفيش

بيع أو شراء بالغصب أو العافية

البائع حرفي سلعته والمشتري حرفي ماله

وكذلك المرونة يعني التحول من مجال لمجال آخر..... لو السوق قفل في المجال الأول

..... لسبب من الأسباب..... فعندك أساسيات التجارة والسمة الطيبة... وإحتياجات

الإنسان لن تنتهي

٣- حسن الإستقبال وانسراح الصدر.... والتبسم من القلب....

ومناداة المشتري بالإسم المحبب اليه

من لا يعرف الإبتسامة... لا يفتح دكان

٤- الهدية.... ولو قطعة من الحلوي أو تخفيض ١٠ ٪

فالهدية مفتاح القلوب خصوصا مع المتعامل الجديد والسؤال عنه وعن صحته وحاله وإن غاب اطمئنت عليه ولو بالتليفون ولو مرض تسأل عنه وتعزيه في اي مفقود لديه وتحفظ اسمه ولقبه المحبب... وتوسع له في المجلس أثناء الصلاة في المسجد مثلا



٥- الرضا من الطرفين في البيع والشراء... تجارة تديرونها بينكم عن تراض منكم.



واشهدوا إذا تبايعتم.... ولا يضار كاتب ولا شهيد

٦- قبول إرجاع المنتجات ... من أقال معثرا من عشرته أقال الله عشرته يوم القيامة..

٧- التعامل نقدا سواء في البيع أو الشراء مع الشهادة وأوراق معتمدة صحيحة..
والمستخلصات الجمركية وكتابة كل التعاملات المالية مع شهود وتوقيعات البائع
والمشتري..... وممنوع القروض نهائيا أو الديون في بداية المشروع

(على قد لحافك مد رجليك واكبر واحدة واحدة)

٨- البعد عن أي شبهة حرام لا ترضي الله في أي تعاملات... الحلال بين والحرام بين
وبينهما أمور متشابهات ... فمن اتقى الشبهات فقد استبرأ لدينه وعرضه.....

البر ما اطمئنت اليه نفسك والإثم ما حاك في صدرك وكرهت أن يطلع عليه الناس..

٩ - الإحسان ... أن تتقن عملك علي أحسن وجه... مادي ومعنوي .. ظاهر وباطن وكأنك

تري الله فإن لم تكن تراه فإنه يراك.. وبص للمنتج أو الخدمة وشوف مين عايزها
وعددهم قد إيه... هتعرف قيمة المنتج أو الخدمة وتعرف تاكل منها لقمة عيش كويسه ...
وحط هامش ربح بسيط هتجذب السوق ليك .. وهتبيع كتير جدا.. فلا تحتقر ربحا مهما كان
قليل فمع كثرة البيع والسمعة الطيبة في المنتج وصاحب المنتج ... الارباح والبركة
هتزيد..... ودوران رأس المال والمنتجات دورتها هتكون سريعة قبل انتهاء مدة صلاحيتها
أو موسمها..... ولوربنا كرمك في الموسم كويس في نهاية الموسم اعمل تخفيضات ٣٥% أو
٥٠% وطلع حاجات لله مجانا.... وفضي المخازن.... وربنا هيعوضك كتير جدا وستفرح
كثيرا من غير المقتدرين بل هيكونوزباين آخر الموسم..... وكذلك المنتجات اللي فيها
عيوب لها زبونها بعها له بسعر فيه تخفيض وعرفعه العيب وازاي يصلحه هيفرح جدا لأنها

علي قد فلوسه

١٠- العمل بقانون الشكر والإحسان وارجاع الفضل لله ... اللهم منك وإليك... لزيادة

الرزق والإبتعاد عن قانون الخسف والمحق

... لئن شكرتم لأزيدنكم والشكر يكون بالعمل اما الحمد فباللسان ..وابتغي فيما أتاك الله
الدار الآخرة ولا تنسى نصيبك من الدنيا وأحسن كما أحسن الله اليك ولا تبغي الفساد في
الأرض.....

ونبتعد عن الكبر حتى لا يخسف الله بنا الأرض كما فعل مع قارون

قال إنما أوتيته على علم عندي... وخرج على الناس في زينته وتكبر عليهم ... قال الله
.. فخسفنا به وبداره الأرض وفما كان معه من فئة ينصرونه من دون الله وما كان من
المنتصرين..

كذلك نبتعد عن قانون المحق... يحق الله الربا ويربي الصدقات...

وأحل الله البيع وحرم الربا... لا تدخل في حرب مع الله وأنت تتاجر

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿١٠٤﴾ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا
فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِن تُبْتِغُوا فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

١١- القوة والصدق والأمانة : الموظفون معك في متجرك .. إن خير من استأجرت القوي
الصادق الأمين ..شاطر في شغله وأمين يحفظ الأسرار. ويحسن التعامل مع
المشترين...مع مراقبة محاسبية للتعاملات المالية والأخلاقية... ومن لا تقدر علي فصله
بدون مشاكل لا توظفه ...

١٢ بناء صف ثاني في الإدارة والمهارة حتي لا يتوقف العمل علي أحد

١٣- توافر التعاملات الطيبة مع العديد من الموردين والموزعين والعلاقات العامة
وشركات الشحن ذات السمعة الطيبة والالتزام والوفاء بالعهد والصدق وعدم الغش
والتوقيت والسعر المنافس

١٤- الرشد والحكمة في الإنفاق والمصروفات.. واشتري صح تبيع صح.... استراتيجية شد
الحزام..

ومتاكلش من أصول البضاعة بل خلي مصروفاتك من ٣٠ ٪ من صافي الأرباح فقط ...
و٧٠ ٪ من صافي الأرباح عيد استثمارهم واشتري منتجات أكثر بكدا يوم ورا يوم هتكبر
والمحل هيعمر والبضاعة تملأه... أما لو كانت مصروفاتك الخاصة من الأصول البضاعة
ستنقرض يوم بعد يوم لحد المحل ميفضي عليك ... خليك ناصح واصرف بحكمة ورشد

١٥- الاستمرارية وجودة الخامات وقراءة السوق بسرعة وذكاء والمرونة الإقتصادية وبيع
السلع قبل أن تشيخ والبيع لأكثر من منتج واجعل منتجاتك براند في المنتج نفسه وفي
بائع المنتج بالصدق والمهارة وعدم الغش

١٦- فتح أسواق جديدة بكر بعد دراسة سلوك العملاء والمنتجات المطلوبة والتي تناسب الذوق المحلي مع التسعير المناسب... فالبركة في البكور... سواء في الزمن أو المكان أو الفرصة... أما التردد والتأخر فهو مقبرة الفرص

١٧- كن صاحب شركة أو مصنع وكن سببا في ترزق الناس يزيد الله رزقك .. فهو خير الرازقين .. هل جزاء الإحسان إلا الإحسان.... وخلي قلبك جامد فتسعة أعشار الرزق في التجارة لأن مخاطر التجارة كثيرة.... وكلما زادت المخاطرة زاد الربح.... ادرس الموضوع كويس وتوكل علي الله فإن الله يحب المتوكلين.. ولا تتردد فالتردد مقبرة الفرص... وتذكر جيدا أن التجارة والعمل الحر حرية ويقربك من الله لأنك ترزق من حيث لا تحتسب وتدعو الله دائما بصلاح الحال وتخاف الله ... وتبني سمعة طيبة ... أما الوظيفة عبودية مقنعة تكفي الطعام والشراب فقط.... و مطمئن أن راتبه سيوصله كل آخر شهر حتي وإن كان فاسدا

١٨- التوكل... كن كالطير ارمي حمولك علي الله حتي تكون خفيف في تحركك وأنت تسعي للرزق ..كن طاهرا نقيًا ظاهرا وباطنا بعيدا عن الذنوب التي تعتبر كحبال مزلة يمسكك الناس منها ويثقلونك ... كن خفيفا وأستعد للفرصة جيدا علميا ومهاريا وماليا ومكانيا وخذ بكل الأسباب التي ترضي الله واترك النتائج علي الله... فالله يدبر الامر ... فيوسف برؤيا القاها الله في منام الملك .. صار وزيرا والرجل الثاني في الدولة... ولكنه قبلها حفظ الله في الغيب وكان من المحسنين في كل مكان... كان جاهزا بعلم علمه الله اياه ..ونسب الفضل كله لله ..

١٩- الشكر... لئن شكرتم لأزيدنكم

٢٠- احترم المنافسين وتعلم منهم... والسوق من غير قانون يبقي سويقه ملهاش كبير

٢١- مراقبة الجودة قبل كل بيع ولا تكرر الأخطاء

٢٢- الصبر في الأزمات..... والتجارة ربح وخسارة

٢٣- الطمع يفسد التجارة.... تذكر دائماً أن المال وسيلة لا غاية.

واعتني بالسمعة التجارية أكثر من الأرباح السريعة

ولا بد أن يكون الكل كسبان ومرضي بما يرضي الله بائع في ربحه أو مشتري في

خدمته..... ومن خد وعطا صار المال ماله

بيع بهامش بسيط الزباين هتكثر والقليل مع القليل هيكون كثير.. لا تزدرى ربها أو

تقلل من شأنه فالجبال من ذرات التراب

٢٤- الحياء من الله حق الحياء .. لا تعصيه في السر أو في العلن.. فهو الرزاق ذو القوة

المتين . ورزقه لا يأتي بمعصيته . كريم في عطائه... ولكن طاعة السر... سر البركة في

المال والأهل والأولاد

٢٥- بر الوالدين تجلب رضى الله وتوسع في الرزق



قال الله (عز وجل):

{وَقُلْ رَبِّ ارْحَمْنِي كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا}

{وبالوالدين إحساناً}

{فلا تقل لهما أف ولا تنهزهما...}

{وقل لهما قولاً كريماً}

الإسراء- البقرة

٢٦- ابتعد عن كل مذهبات النور والبركة في النفس والمال والسمعة والأهل وكل كل ما
يغضب الله ... سرقة ... قتل ... عدم غض بصرة عن النساء أو زنا .ولو بالتخيل .. مخدرات
... كذب وشهادة زور... أو الإقتراب منها فيما حرم الله فإنها سواد في الوجه والقلب...
وذهاب للبركة وقلة في الرزق... ولو كنت ماهرا في مهنتك لن يأتي اليك أحدا وستشحت
في يوم من الأيام ولن يعطوك وستتمني الموت... ولكن أبشر فالتوبة تجب ما قبلها...
والتائب من الذنب كمن لا ذنب له ... والقبول بيد الله وحده وكل بن آدم خطأ... بل إن
الله يقبل من يرجع ولو كان خطأ كثيرا ... ورجوعه أيضا كثيرا ... نعم العبد إنه أواب...
اغلط... بس اغلط صح... اغلط غلطة متعش معاك طول عمرك... ومتحطش في رقبتك
حبل مزله يسحبك الأشرار منه ماديا ومعنويا وأسريا... خليك ناصح... الحلال مفيش
أحسن وأنصف منه

٢٧- راقب السوق باستمرار لتعرف أي المنتجات ستصبح قديمة... وبعها ولو بالخسارة... و
استثمر في السلع التي لها مستقبل واعد، أي منتجات جديدة أو مطلوبة في السوق.
والسوق ميزان .. بيع بسعر السوق لأن غيرك ممكن يكون أشتري صح ... عشان كدا بيع
بسعر السوق حتي ولو تمنها أقل من سعر شراها أحسن من ركنتها علي الرف.... ونافس
بالجودة وخدمات ما بعد البيع من قطع غيار وصيانة.... وراجع المخازن دايمًا والمنتج
الراكد تخلص منه واعمل عليه عروض وتخفيضات .. عشان دا مال مركون ... حركه في
منتجات شغالة ومطلوبة في السوق

٢٨- ركز على شغلك الأساسي الذي تعرفه جيدًا وامتك خبرة فيه.

(خليك في كارك واتشتر فيه)

هذا يضمن استمرارية الدخل وثقة العملاء.

وأضف منتجات أو خدمات مرتبطة بالنشاط الأساسي، مثل قطع الغيار أو المستلزمات
المرتبطة بالموسم.

٢٩- ركز على المنتجات أو الخدمات التي تحل مشاكل الناس أو تكمل النشاط الأساسي...
راقب السوق لتعرف المشاكل المتكررة وحاول حلها بمنتجاتك أو خدماتك....
بهذا الشكل، ستبيع منتجات كثيرة طوال الموسم، وتبني سمعة قوية ومستمرة.

٣٠- جودة صاحب التجارة أهم من جودة المنتج، السمعة أولاً.

فالبراند الحقيقي هو ما يقوله الناس عنك وعن منتجك في غيابك، سواء مدح أو ذم،
السمعة الحسنة تجذب العملاء وتؤمن استمرارية التجارة

٣١- ضع السعر بناءً على تكلفة المنتج، الجودة، القيمة المضافة، وسمعة تجارتك.

لا تنخدع بالأسعار الرخيصة للمنتجات الأقل جودة، ولا تقلل من قيمة منتجك.

٣٢- أوف بالعقود مهما صغرت أو كبرت. ... وأعطي وعود أقل ووفي بأكثر منها... ولا تباع

علي بيع غيرك.... وفي المزادات لا تزود بسعر مغال فيه لتخدع غيرك

ولا تباع المشتري للصنایعي بأن تضع هامش سعر خاص بالصنایعي خلسة بدون علم
المشتري... سيعرف يوماً ما ويبقي منظرك وحش..

٣٣- تجارة حاضرة تديرونها بينكم ... متبعش السمك في الميه.. لا بد ان تكون المنتجات
في مخزنك قبل قبض الثمن.

٣٤- أعلن عن منتجك بصدق وعامل المتعاملين بما تحب أن يعاملوك به

٣٥- إحدرقانون الويل:

- ويل للمطففين الذين إذا إكتالو على الناس يستوفون وإذا كالوهم أو وزنوهم

يخسرون

- ويل لكل همزة لمزة... لا تذكر منافسيك أو المتعاملين معك بسوء أو تنمر.

٣٦- نوع مصادر دخلك ... ولا تتاجر إلا فيما ينفع الناس بصدق..... إحتياجات
أساسية وضرورية...مأكل ... ملابس ..مسكن...وسائل مواصلات.... تعليم القراءة والكتابة
.... وسائل أمان ... آلات وخدمات زراعية..... يستخدمها كل الأشخاص

٣٧ اللي ميطورش نفسه ينقرض... اتعب على منتجك في التصنيع، اهتم بالتفاصيل
التي تحل مشاكل السوق.

٣٨- ادعوا لله دائما ان يجعل المال في يدك لا في قلبك..فهو وسيلة لرضى الله وليس
غاية في ذاته

٣٩- ابدأ كمستورد، ثم افتح مصنعا لتغطية السوق بنفسك.

٤٠- التاجر الناجح يسبق السوق بعينه وخبرته، لا يلاحقه فقط.

٤١- رضا الله أولاً، الناس ثانيًا، الربح ثالثًا.

٤٢- حسن السوق ولا حسن البضاعة

٤٣- حبل واحد أبرك من عشرة ... يعني إبدأ صغير أكبر واحدة واحدة مع السوق ...

شقق كثير بعهم واشتري برج سكني... ما عز كثير بعهم واشتري بقرة

٤٣- اشتري تباع.....اشتري منتجات مطلوبة في السوق سمعتها ووجودتها ممتازة عشان

تعرف تباعها بسعر كويس

٤٤- البضاعة الجيدة تصنع السوق، وليس العكس

٤٥ - عامل الناس بما تحب أن يعاملوك به وبين المزايا والعيوب واوصل لنقطة ترضي

الطرفين

٤٦- التوازن بين العمل والروح

إن لربك عليك حقا ... وإن لنفسك عليك حقا وإن لأهلك عليك حقا

فاعط كل ذي حق حقه

٤٧- نظم عملية الإسترجاع أو الإستبدال

سياسة واضحة، سهلة، دون تعقيد، تبني ثقة العميل أحرص علي خدمة ما بعد البيع من

صيانة وقطع غيار و شحن وتوصيل ... استقبل الشكاوى باحترام وهدوء

التعامل الهادئ يحول المشتري الغاضب لمشتري راضي....

وخدمة ما قبل البيع من إعلان وتسويق ومبيعات واعطي وعود أقل ووفي أكثر من

وعودك.... وغلّفها له وأعمل له تخفيض ولو قليل واعطي قليل من المال لإبنه مثلا إن كان

مرافق له هذا سيسعده كثيرا... أو قطعة غيار بسيطة كهدية...

وأقبل إرجاع المنتجات وتذكر دائما ...

من أقال معثرا من عثرته ... أقال الله عثرته يوم القيامة

٤٨- إجعل المشتري ... يشتري الشعور الحسن والسمعة الطيبة

و جودة وقيمة صاحب المنتج قبل جودة وقيمة المنتج حل مشكلاته ووفر الوقت والجهد

والمال له

وأخيرا التجارة مش فلوس وبس
التجارة ضمير قبل ما تكون شطارة.
لو خفت ربنا في فلوسك وشكرته وتصدقت وزكيت مالك وحالك، وصدقت مع نفسك،
وعدلت مع الناس...
هتلاقي البركة دخلت تجارتك من غير ما تحس.
وساعتها فعلاً تبقى تجارة لن تبور
وتذكر دائما ما قل وكفى خير مما كثر وألهى ... وذلك في كل شيء
تجارة ... مال ... زواج ... أبناء ... أصدقاء

وكمان فيه أشياء لا تقدر بثمن

راحة البال

الصحة والوقت

الحب الصادق

الثقة

الاحترام

السمعة الطيبة – تُبنى بالسنين، ويمكن تضيع في لحظة.

الضمير المرتاح

بركة الرزق – ممكن المال يزيد، لكن البركة من عند الله

وكذلك الأسرة الطيبة وصلاح الذرية

اللهم اغننا بحلالك عن حرامك ... واغننا بفضلك عن سواك.... ونسألك رضاك والجنة

....ونعوذ بك من سخطك والنار.... وارحم والدي وأصلح لي في نفسي وأهلي وذريتي

ومالي

اللهم أمين

واجب عملي:

- ١- ابحث عن كل آيات البيع والشراء والمال والتجارة في القرآن الكريم وتعلم منها وطبق
- ٢- تعلم من سيرة محمد رسول الله عليه السلام ورضي الله عنه وعن آله وأصحابه وأحبابه الصالحين
- ٣- سيرة خديجة زوجة رسول الله رضي الله عنها في التجارة وتعلم منها
- ٤- تعلم من عثمان بن عفان صاحب رسول الله رضي الله عنه كيف أصبح ثريا من التجارة وتعلم منه
- ٥- تعلم من سيرة عبد الرحمن بن عوف صاحب رسول الله رضي الله عنه ... كيف أصبح ثريا من التجارة وتعلم منه
- ٦- تعلم من سيرة الحاج محمود العربي صاحب مصانع توشيبا العربي للأجهزة المنزلية وتعلم منه كيف أصبح ثريا

٧- تعلم من سيرة المهندس الزراعي الحاج صلاح عطية صاحب صاحب الأراضي الزراعية ومزارع الدواجن . ومنشيء معاهد قراءة القرآن على مستوى الجمهورية في مصر... وتعلم منه كيف أصبح ثريا... وتعلم منه الإنفاق في سبيل الله

٨- تعلم من شطارة تجار بلاد الشام.. خصوصا سوريا في إدارة الأعمال

٩- ادرس قصة قارون وقصة صاحب الجنتين في سورة الكهف . وقصة أصحاب الجنة في سورة القلم ... وخذ العبرة

١٠- ادرس قصة ذو القرنين وقصة يوسف عليه السلام.

وخذ الدروس

الأخلاقية والتجارية والإقتصادية والزراعية والصناعية والإدارية....

وتعلم منهم وطبق

نصيحة أخيرة

اشترى كاش وبيع كاش ولا تبدأ مشروعك بالديون بل من حرمالكوتجاوز عن المعسر
.... يتجاوز الله عنك يوم القيامة

الشراكة تغور ولو في الغدا الشريك ضيق خصوصا لو كان بخيل أو حاسد أو فاضي
او مستكثر نعمة

الشراكة ليست جمع أموال، بل جمع عقول وضمائر... فإذا صلح الاثنان، بارك الله في
المال ولو كان قليلاً

الله ثالث الشريكين إن لم يخن أحدهما الاخر

الشريك ضيق..... واختار الرفيق قبل الطريق..... ولا تشارك بخيل أو واحد فاضي.....ولا
يدخل بيتك الا مؤمن تأمنه علي مالك ودمك وعرضك.... ولا يأكل طعامك الا تقي
لا تختبر الشريك في الرخاء فقط، بل راقبه في الضيق... فهناك تظهر معادن الرجال.
لا يكفي أن يكون الشريك صالحاً، بل لا بد أن يكون كفؤاً؛ فحسن النية لا يعوض ضعف
القدرة.

اجعل بينك وبين الشريك عقداً واضحاً مكتوباً؛ فالمحبة تحفظها القلوب، والحقوق تحفظها
الأوراق.

لا تشارك من لا يحترم الوقت؛ لأنه سيضيع مالك دون أن يشعر.

احذر من صاحب الأعدار الكثيرة؛ فغالبًا وراءها تقصير لا يُصلح.

اجعل الخروج من الشراكة سهلًا كما كان الدخول فيها؛ حتى لا تتحول إلى قيد.

لا تبني شراكة على الحاجة فقط، بل على قناعة واختيار.

الشريك الذي لا يقبل النصيحة اليوم، لن يتحمل الخسارة غدًا.

من لا يحفظ سرّك، لن يحفظ مالك.

إذا اختلفتما، فاجعل الحكم بينكما الحق لا الهوى

لا تحرث في الفاضي... لا بد عوائد مادية ومعنوية.. فكرة بدون تنفيذ حرت في الفاضي ...

وفكرة وتنفيذ بدون تسويق... إمتلاء مخازن وخسارة .. مش حرت في الفاضي بس.

متبكيش عي نقاط ضعفك ...فوض ووظف ناس فيها لتعوضها وتفرغ وطور نقاط

قوتك وتميزك عشرات الأضعاف

الناس بالناس والكل لله

اسعي واعمل اللي عليك وسيب أقدار الله تمشي ... وعسى ان تكرهوا شيئاً وهو خير لكم ...

وعسى أن تحبوا شيئاً وهو شر لكم والله يعلم وأنتم لا تعلمون

....عجبا لأمر المؤمن إن أمره كله خير إن أصابته... سراء شكر فكان خير له وإن أصابته

ضراء شكر فكان خير له ... وليس ذلك إلا للمؤمن

من الآخر

التجارة في أربع كلمات...

بما يرضي الله

إختراع و تسويق

بما يرضي الله

بيع و شراء

دراسة مشاكل السوق ... فكرة تحل المشكلة الكبيرة بطريقة بسيطة وتوفر وقت ومال
ومجهود... منتج... تسويق... مبيعات في السما (إختراع منتج)

بص للحاجة واعرف مين عايزها ومحتاجها ضروري

تعرف قيمة منتجك علطول... (التسويق)

ثم عرض المنتج وتجربته وقبوله ثم إتمام البيع والشراء

فكرة وتنسيق

عصام سعد إبراهيم الصاوي

دكان الصفوة لتعليم القراءة والصناعات وتعليم صناعة الآلات الزراعية

الصفوة صناعات الثقة

قرية قراقص... مركز دمنهور... محافظة البحيرة..مصر