موجز حلقة

كيف تحوّل الصعوبات إلى فرص نجاح؟ قصة شركة بوسطة، مع محمد عزت مؤسس شركة Bosta

محمد عزت | belaraby | ١٧ يونيو ٢٠٢٥ | يُقرأ في ٨ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/belaraby-mohamed-ezzat

الزبدة في سطرين

محمد عزت مؤسس Bosta في «بالعربي»: إزّاي بنى **أكبر شركة لوجيستيك في مصر** من مشكلة عاشها بنفسه في الاي كومرس، وليه ركّز على الـ٩٠٪ اللي الكل سايبهم. المفاجأة إن أكبر مشكلة مكانتش الشحن، كانت **رجوع فلوس الكاش عند الاستلام**، وإن بوستة أغلى شركة في السوق بسبب: جودة أعلى بترجّعلك فلوس أكتر. بيحكي كمان عن **زنقة كادت تقفل الشركة وهي فاضلها ١٤ يوم على الإفلاس**، ودروس كين اللي حوّل DHL: انسى الأرقام وركّز على التيم، واقفل السوق اللي على هايب. ويقفل بصراحة عن الأي أي اللي بيقلب المعادلة، وإن ريادة الأعمال ابتلاء ووحدة، وإن أهم استثمار هو شريك الحياة.

الأفكار الرئيسية

١. بوستة اتولدت من مشكلة عاشها بنفسه ‹ 13:11

محمد جاي أصلًا من عالم الاي كومرس، ولما كان بيشحن مع الشركات الكبيرة اتبهدل في بلاك فرايدي لأنهم ركّزوا مع عملائهم الكبار وسابوه. من هنا جت الفكرة: **بوستة اتبنت عشان تخدم الاي كومرس اللي الشركات الكبيرة مش شايفاه**. واللوجيستيك عنده مش خدمة جانبية، ده العمود الفقري لأي معاملة اي كومرس، ومن غيره مفيش تجارة إلكترونية أصلًا.

---

٢. الفرصة كانت في الـ٩٠٪ اللي الكل سايبهم ‹ 9:19

شركات اللوجيستيك كلها كانت مركّزة مع الـ١٠٪ بتوع العملاء الكبار، وسايبة **الـ٩٠٪ من الاي كومرس الصغير والمتوسط من غير خدمة كويسة**. محمد شاف إن دي هي الفرصة الحقيقية، خصوصًا إن مصر عندها ميزة السوق الفاضي: نسبة الاي كومرس للريتيل كانت أقل من ١٪ وقتها، قدام دول زي أمريكا وأوروبا عند ٢٧٪. ومع ١١٠ مليون نسمة، السوق ده كان لسه في أوله.

---

٣. أكبر مشكلة مكانتش الشحن، كانت الفلوس ‹ 21:54

لما قعد مع أول ١٠٠ عميل، اكتشف إن اللي هيخلّي بوستة تطير مش حل مشاكل اللوجيستيك بس، لكن **حل مشكلة رجوع الفلوس، لأن ٩٢٪ من الشحنات كانت كاش عند الاستلام**. صاحب البيزنس الصغير مستني فلوسه ترجع بسرعة عشان يشتري بضاعة تاني. فبوستة اشتغلت سنة كاملة على مشروع تسوية الكاش الفوري، حاجة ملهاش علاقة باللوجيستيك خالص، بس هي اللي فرّقت في السوق.

---

٤. وظّف اللي بيفكّر بره الصندوق، مش أهل المجال ‹ 15:48

أول قرار في التوظيف كان إنه **ما يهيّرش حد من قطاع اللوجيستيك، لأنهم هيفكّروا جوه الصندوق بنفس طريقة الشركات اللي عندها نفس المشكلة**. بدل كده جاب مهندسين اشتغلوا في ستارت أبس، لأن اللي بيختار يشتغل في ستارت أب غير مستقر ده إنسان عايز يتعلم ومحّه شغّال وبيدوّر على حلول خارج المألوف. والحتة الفنية جت من الكوفاوندرز اللي اتقابل بيهم في Y Combinator واشتغلوا قبل كده في جوجل.

---

٥. النجم الشمالي: جرين ديليفري مش الإيرادات ‹ 29:18

في بوستة، الرقم اللي بيبصّوا عليه مش التوب لاين، لكن حاجة اسمها «جرين ديليفري»: **إن الشريك يبعت، والمندوب يوصّل، والعميل يستلم في ميعاده من غير مشاكل، والتلاتة يبقوا مبسوطين**. والنسبة دي عندهم ٩٦٪ بالظبط. واحد من البورد قال له إن التوب لاين عمره ما يتحط تارجت، لأن ملاحقة الأرقام لوحدها بتوقّع الشركة.

---

٦. أغلى شركة في السوق، وبتكسّبك أكتر ‹ 40:31

بوستة أغلى شركة شحن في السوق، وده مقصود: **سواقين أعلى أجر، وموظفين أغلى، وأوبريشنز أغلى، عشان الجودة تفضل عالية**. والحسبة بالفلوس: لو بعت ١٠٠ شحنة بألف جنيه للواحدة، ونجاح بوستة ٩٥٪ يبقى رجّع لك ٩٥ ألف، والمنافس الأرخص بنجاح ٨٠٪ رجّع لك ٨٠ ألف. الفرق في سعر التوصيل بيبقى صغير قدام الفرق في اللي بيرجعلك، فإنت بتدفع لبوستة أكتر بس بتكسب أكتر.

---

٧. الاستراتيجيك انفستر ممكن يقتلك: قصة الزنقة ‹ 47:57

محمد اختار طريق الاستراتيجيك انفستر بدري بدل الـVC، ودخل مع تاني أكبر شركة لوجيستيك في العالم. بس الفلوس اتأخرت شهور بحجج زي أجازة الكريسماس والمظاهرات في فرنسا، لحد ما بقى فاضل **١٤ يوم على إفلاس الشركة وعليها ديون بالملايين**. اللي أنقذها إن شخصية كبيرة (كانت وزير الصناعة وقتها) ضغطت عشان الاستثمار ينزل، وقبلها بشوية أشرف صبري مؤسس فوري سلّفه فلوس عشان الشركة تكمل. الدرس: الاستراتيجيك بيدخل عشان ياخد داتا وأنت رخيص بالنسبة له، وأجندته مش أجندتك.

---

٨. درس كين: انسى الأرقام، ركّز على التيم ‹ 66:35

كين، اللي حوّل DHL وكتب «Radical Simplicity»، دخل بورد بوستة وغيّر تفكير محمد كـCEO. في كل اجتماع كان بيسأل عن التوظيف مش الأرقام: **«انسى الأرقام، دي ملهاش قيمة؛ المهم تجيب التيم الصح لثلاث أربع سنين قدام»**. ونصحه يقفل السعودية في عز ما كانت الترند، لأن رأس المال جبان والسوق كان على هايب، وطلع كلامه صح: سعر الشحنة هناك نزل من ٢٨ لـ١٢ في سنتين. والفلاي ويل عنده بسيط: وظّف أحسن تالنت واستثمر في الإنفراستراكتشر.

---

٩. الأي أي بيقلب المعادلة: ٣ مليون تسبق ٤٠ مليون ‹ 83:06

محمد شايف إن الأي أي هيغيّر اللعبة في كل المجالات، بنسبة ٧٠ لـ٨٠٪ على الأقل. الستارت أبس زمان كانت بتراير ٢٠ لـ٤٠ مليون دولار وتعتمد على البشر بالكامل، **دلوقتي نفس الشركة ممكن تراير ٣ مليون بس وتعمل كل حاجة بالأي أي وتجري أسرع**. فلو منافسك راير ٤٠ مليون وأنت ٣ وأنت بتتحرّك أسرع، أنت اللي هتعمل exit. بس الأي أي مش هياخد شغلك، اللي هياخده الشخص اللي عرف يستخدم الأي أي أحسن منك.

الفلاي ويل: قاعدة بوستة في بناء ستارت أب في سوق صعب

١. ابدأ من مشكلة كبيرة عاشتها بنفسك

أنجح الستارت أبس بتشتغل على «ماسف بروبلم»، زي ما اتعلم في Y Combinator من فاوندرز إير بي إن بي وريديت. **محمد عانى من اللوجيستيك كصاحب اي كومرس، فبنى الحل للمشكلة اللي عاشها**، وللقطاع اللي محدش بيخدمه.

٢. اعمل كل حاجة بإيدك الأول، وما تهيّرش بدري

أول سنة الفاوندرز عملوا كل حاجة بنفسهم: هايرينج وأوبريشنز وأكوزيشن. **القاعدة: ما تهيّرش حد قبل ما تمسك أول حتة مهمة وتقعد مع أول ١٠٠ عميل**، عشان تعرف المشكلة فين بالظبط.

٣. وظّف التالنت الصح واستثمر في الإنفراستراكتشر

ده الفلاي ويل بتاع كين من «Radical Simplicity»: **طول ما التيم تالنتد ومبسوط، الشركة هتكبر**. فبوستة بتوظّف بره الصندوق، وبتحسب التوظيف على ثلاث أربع سنين قدام: قدرة على التعلم، وجريت، ومثابرة.

٤. اشتغل من العميل النهائي لورا

العميل مش عايز شحنة توصل، عايز عميله هو يبقى مبسوط. **فبوستة بتصمّم التجربة من العميل النهائي لورا**: هو اللي بيقرر الشحنة تيجي إمتى وتتدفع إزّاي، وفيه «سايلنت ديليفري» لو مش عايز حد يكلمه.

٥. خلّي نجمك الشمالي الجودة مش التوب لاين

بدل ما تحرق فلوس عشان تجيب ديماند، اصرفها على الأوبريشنز والجودة. **النجم الشمالي = جرين ديليفري، مش الإيرادات**، لأن الجودة بترجّع العميل وبتكسّبك على اللايف تايم فاليو، حتى لو سعرك أغلى.

خطوات تطبّقها

- ✓ لو داخل على سوق متخم بالمشاكل، دوّر على المشكلة الكبيرة اللي الكل سايبها، **لأنها بالظبط ممكن تبقى فرصتك**
- ✓ ما تهيّرش بدري: اعمل الشغل بإيدك واقعد مع أول ١٠٠ عميل، **عشان تعرف المشكلة الحقيقية فين**
- ✓ حدّد نجمك الشمالي على تجربة العميل النهائي مش على الإيرادات، **وخلّي الشريك والمندوب والعميل التلاتة مبسوطين**
- ✓ قبل ما تاخد استراتيجيك انفستر بدري، افهم إن أجندته مش أجندتك، **وإنه بيدخل عشان الداتا وأنت رخيص بالنسبة له**
- ✓ بلاش تقع في فخ الsunk cost: لو القرار طلع غلط، اقفله واتعلم منه، **وما تكمّلش غلط عشان صرفت**
- ✓ لو بتبني براند اي كومرس، خلّي جودة التوصيل أولوية، **لأن ٦٠٪ من العملاء اللي بياخدوا تجربة توصيل وحشة ما بيرجعوش**

اقتباسات تستحق الحفظ

> «الوقت أغلى من الفلوس»
>
> — محمد عزت

«أي حاجة بتحصل لك هي مسؤوليتك لوحدك»

— محمد عزت

«الاستراتيجيك ما بيخُشّش حبًّا فيك، بيخُشّ عشان ياخد داتا منك»

— محمد عزت

«رأس المال جبان»

— محمد عزت

«مش لازم تبقى انفولف في كل حاجة، ومش لازم كل حاجة تأثّر عليك، لازم تعرف تختار الباتلز بتاعتك»

— محمد عزت

مذكور في الحلقة

كتاب «Radical Simplicity» · لكين، الرئيس التنفيذي السابق لـDHL Express؛ فكرته الفلاي ويل: وظّف التالنت الصح واستثمر في الإنفراستراكتشر

DHL · كانت مملوكة للبريد الألماني، بقيمة حوالي ٥٧ مليار؛ كين حوّلها لواحدة من أكبر ٣ شركات وأحسن مكان شغل

DPD · تاني أكبر شركة لوجيستيك في العالم، مملوكة للبريد الفرنسي، رئيسها بول ماري شافان؛ مستثمر في بوستة وصاحب هدية الكتاب

تعويم الجنيه ٢٠١٦ · محا نص تحويشة محمد قبل تأسيس بوستة والأسعار اتدبلت

Y Combinator · بوستة/لينكس أول شركة مصرية من الشرق الأوسط تدخل الـYC؛ ومنها درس «ابني حاجة الناس عايزاها»

Uber و Careem · بوستة بتشغّل سواقين رايد هيلينج بعربيات سيدان بدل الموتوسيكلات عشان الفوليوم والجودة

مقولة هنري فورد · «لو سألت الناس عايزين إيه كانوا قالوا حصان أسرع»؛ الناس مش دايمًا عارفة هي عايزة إيه

وارن بافت · «أهم استثمار تعمله في حياتك هو اختيار شريك حياتك»

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية – بالصوت والروابط

mujaz.co/belaraby-mohamed-ezzat