موجز حلقة

رائد أعمال مصري في الساحة العالمية: عن رحلته في جوجل، هارفرد، ومونارك موني

عثمان عثمان | moghamra | ١٥ فبراير ٢٠٢٥ | يُقرأ في ٩ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/moghamra-osman-osman

الزبدة في سطرين

عثمان عثمان الشريك المؤسس بتاع Monarch Money في «مغامرة»: رحلة مصري من قايمة انتظار MIT لحد ما بنى واحد من أشهر تطبيقات المالية في أمريكا. بيحكي إزّاي أمه زرعت فيه **عقلية النمو** وهو صغير، وإزّاي بابا تحدّاه يدخل أحسن جامعة، وحكاية أول امتحان في MIT اللي جاب فيه ٦٧٪ وحسّ بمتلازمة المحتال. في جوجل اتعلّم التوازن بين النظام والفوضى، وأسس أخبارك.نت اللي بقت من أكبر المواقع الإخبارية وقت الثورة. وفي Quora اتعلّم من آدم دي أنجيلو **القرارات المبنية على الـdata**، بس كمان إن الـdata لوحدها مش بتكفّي ولازم تتكلم مع الناس. ويقفل بقصة إزّاي **قفل منافسهم «Mint» بقى أكبر فرصة لمونارك**، وإزّاي حوّلوها لحملة PR كسّبتهم السوق.

الأفكار الرئيسية

١. عقلية النمو اتزرعت من الأم قبل ما يعرف اسمها ‹ 4:37

عثمان بيرجّع جذور تفكيره لأمه، اللي كانت دايمًا بتقول له: **«انت ممكن تبقى أحسن، اعمل اللي عليك وأكتر، وسيب الباقي على ربنا»**. هي كانت بترفض إنه يقول «أنا مش شاطر في الحتة دي»، وبترزع فيه إنه يحاول أكتر. ولما كبر وقرا في علم النفس اكتشف إن اللي أمه كانت بتعمله من غير ما تدري اسمه «عقلية النمو»، الفكرة إن أي قدرة ممكن تتحسّن بالمجهود مش ثابتة.

---

٢. تحدي الأب: اعمل قايمة بأحسن خمس جامعات ‹ 7:14

لما عثمان قال لأبوه إنه عايز يسافر أمريكا يتعلم computer science، أبوه ما قالش لأ ولا آه على طول. بدل كده عمل حاجة ظريفة: **«روح اعمل قايمة بأحسن خمس جامعات في أمريكا، ولو اتقابلت في واحدة منهم أنا هسفّرك وأصرف عليك»**. وأمه وقفت جنبه قدام العيلة اللي كانت خايفة إن الولد يسافر «ويضيع»، وقالت إنه مسافر عشان يتعلم مش عشان يبوظ. التحدي البسيط ده هو اللي فتح كل الأبواب بعد كده.

---

٣. دخل MIT من قايمة الانتظار وهو حاسس إنه أقل ‹ 9:28

أول رد جه لعثمان من MIT كان إنهم حاطينه في «قايمة الانتظار». وبعت لهم قبل ما يتخرّج يوريهم شغفه ونتايجه، فقبلوه في آخر لحظة لتكملة العدد. بس دخل وهو شايل حتة جواه: **«أنا داخل تكملة عدد، فأنا غالبًا أقل من كل الناس اللي اتقابلوا على طول»**. الإحساس ده هو اللي خلّاه يعوّض بالمجهود والالتزام، وكمل معاه في كل شركة أسسها بعد كده.

---

٤. أول امتحان في MIT: ٦٧٪ ومتلازمة المحتال ‹ 12:32

أول course computer science في MIT كان مصمّم كـfilter عشان يصفّي اللي مش واخد الموضوع جد. عثمان قعد ساعتين في امتحان الناس فيه بتخلّص في نص ساعة، وفاكر إنه فشل. المفاجأة: **الناس اللي كانت بتقوم بدري كانت فقدت الأمل مش خلّصت، وهو جاب ٦٧٪ على curve وعدّى**. من هنا فهم متلازمة المحتال: إن تحس إن الدنيا صعبة معاك بس سهلة على غيرك، وإن مجرد إنك تعرف اسمها بيخليك تقدر تفصل نفسك عنها شوية.

---

٥. جوجل: تجربة إلغاء المديرين وإن الإدارة مهمة ‹ 16:25

عثمان دخل جوجل مهندس وهي لسه حوالي ٨٠٠٠ موظف، في وقت كانوا بيجرّبوا حاجات كتير. واحد من المؤسسين قال «مش محتاجين مديرين، هنجيب ناس مخها نضيف ونسيبهم»، بس **اكتشفوا إن ده مش شغّال وإن الإدارة حاجة مهمة ورجّعوا المديرين**. عثمان شاف الشركة بتتعلّم التوازن بين النظام والفوضى وبين المركزية واللامركزية، وشاف إزّاي منتجات زي جيميل طلعت من الـ«٢٠٪ time» اللي بيسيبوا للموظفين يشتغلوا فيها على أفكارهم.

---

٦. أخبارك.نت بدأت موقع مشجعين للإسماعيلي ‹ 28:00

عثمان وإخواته بدأوا موقع اسمه «إسماعيلي أون لاين» عشان يتابعوا أخبار ناديهم وهو بيدرس في أمريكا. عمل برنامج بيلف على المواقع ويجمّع أي خبر عن الإسماعيلي في صفحة واحدة، **فبقت دي أكتر صفحة الناس بتدخلها، فوسّعها لباقي الأندية وبعدها لكل الأخبار وبقت أخبارك.نت**. وقت الثورة كان بيدخل عليها ١٠ مليون مستخدم في وقت مصر كلها كان فيها ١٥ لـ٢٠ مليون على الإنترنت، فبقت من أكبر المواقع الإخبارية، وباعها لـSarmady قبل ما يسافر.

---

٧. Parlio: شبكة اجتماعية ضد فقاعة الترشيح ‹ 37:51

في سيليكون فالي اشتغل عثمان مع وائل غنيم على مشكلة شافوها في وسائل التواصل: **الـ«echo chambers» اللي بتخليك تسمع بس الأصوات اللي بتوافق رأيك، فتتطرّف من غير ما تحس**. فأسسوا Parlio، شبكة اجتماعية بتحترم اختلاف وجهات النظر وبتتأكد إن الأخبار حقيقية. اتكتب عنهم في تك كرانش والنيويورك تايمز وعملوا تد توك، بس المشكلة إن الناس وقتها كانت لسه مش فاهمة المشكلة دي، فبعد سنة ونص باعوا الشركة لـQuora.

---

٨. القرارات المبنية على الـdata: درس آدم دي أنجيلو ‹ 42:15

في Quora اتعلّم عثمان من المؤسس آدم دي أنجيلو (اللي كان الـCTO بتاع فيسبوك) طريقة تفكير مبنية على الـdata بالكامل: **أي حاجة لازم يبقى فيها A/B test يثبت إنها هتعمل اللي انت متوقعه قبل ما تبنيها**. بس عثمان اكتشف حدود الطريقة دي: عشان تعمل A/B test لازم يبقى عندك عدد مستخدمين كبير، وفي الأول ده مش بيبقى موجود، وفي حاجات ابتكارية مش هتلاقيها في الـdata أصلًا، فلازم تعرف تفكّر بره الصندوق كمان.

---

٩. قفل «Mint» هو اللي بنى مونارك ‹ 75:23

لما إنتويت قررت تقفل «Mint» (المنافس المجاني)، لقى عثمان الناس على ريديت وتويتر بتنصح بعضها بمونارك. **فحوّلوا الخبر لفرصة: عملوا أداة بتصدّر data المستخدم من Mint وتنقلها لمونارك، عشان يطمنوهم إن سنين الـdata بتاعتهم مش هتضيع**. وبعدها عملوا حملة PR: دوّروا على ٥٠ صحفي كتبوا عن Mint قبل كده وبعتوا لهم القصة قبل ما تنتشر. النتيجة: بقوا جزء من قصة قفل منت، والـdynamic اتغير وبقوا هم الـdefault في السوق.

قاعدة عثمان في بناء منتج الناس محتاجاه فعلًا

١. ابدأ من مشكلة عاشتها بنفسك

أنجح المنتجات بتتبني على مشكلة حقيقية حسّها الـfounder بنفسه. **عثمان بنى «ريد وايز» لأنه بينسى اللي بيقراه، وبنى مونارك لأن تنظيم الفلوس بين ١٠ لـ٢٠ حساب بنكي كان مصدر قلق حقيقي للناس**، فبدأ من وجع عايشه هو وغيره.

٢. اتكلم مع الناس، متعتمدش على الـdata لوحدها

الdata بتقولك «إيه» بس مش بتقولك «ليه». **زي قصة الـmilkshake: الأرقام قالت إنه بيتباع الساعة ٧ الصبح، بس السبب الحقيقي طلع إن السواقين عايزين حاجة تقيلة تسليهم في الزحمة**، وده مكانش هيظهر إلا لما تروح تبص وتتكلم.

٣. افهم الـ«jobs to be done» الحقيقي

المستخدم مش عايز الوظيفة الظاهرة، عايز حاجة أعمق. **في مونارك، الـjob مش إنك تشوف فلوسك، لكن إنك تريّح علاقتك مع شريك حياتك وتقلّل القلق**، فبنوا المنتج على شبكة من الاحتياجات العملية والعاطفية مع بعض.

٤. وازن بين الـdata والحدس

في الأول ما بيبقاش عندك مستخدمين كفاية تعمل A/B test، وفي حاجات ابتكارية مش موجودة في الdata أصلًا. **فلازم تعرف تعتمد على حدسك وتفكّر بره الصندوق بدري، وتدخل الـdata لما تكبر وتبقى معاها عينة كفاية**.

٥. خلّي عقلية النمو أساس القرار

عقلية النمو بتقول إن أي حاجة ممكن تتحسّن بالمجهود. **ده بيتطبّق على المنتج زي ما بيتطبّق على الناس: امدح المجهود مش الذكاء، وركّز على التحسّن المستمر بدل الحكم النهائي على نفسك أو على الفكرة**.

خطوات تطبّقها

- ✓ لو بتقدّم لجامعة أحلامك، ابعت لهم شغفك ونتايجك حتى بعد ما تخلّص التقديم، **وريهم إنك مهتم لغاية آخر لحظة**
- ✓ لو بتبني فريق في شركة من غير مديرين، وظّف ناس بتشتغل من جواها، **مش ناس مستنية حد يقول لها تعمل إيه**
- ✓ قبل ما تاخد قرار في منتجك، اتكلم مع الناس وشوفهم بيعملوا إيه بنفسك، **لأن الـdata بتقولك إيه بس مش بتقولك ليه**
- ✓ حدّد الـ«jobs to be done» الحقيقي لمنتجك، **اللي غالبًا بيبقى أعمق من الوظيفة الظاهرة**
- ✓ لو منافسك المجاني بيقفل أو بيموت، حوّل الخبر لفرصة، **وسهّل على مستخدمينه إنهم ينقلوا الـdata بتاعتهم لعندك**
- ✓ لما تشجّع حد أو ابنك، امدح المجهود مش الذكاء، **عشان تزرع عقلية النمو مش العقلية الثابتة**

اقتباسات تستحق الحفظ

> «عقلية النمو معناها إنك ممكن تنمّي أي حاجة؛ مش هتبقى محمد صلاح، بس أكيد ممكن تتحسّن لو اتمرّنت»
>
> — عثمان عثمان

«الـdata بتقولك حاجة، بس مش هتفهمها من الـdata؛ لازم تروح تبص وتتكلم عشان تفهم إيه المشكلة اللي بتحلّها»

— عثمان عثمان

«المعادلة بسيطة: اختيارات صعبة، حياة أسهل»

— عثمان عثمان

«أي منتج لازم يبقى فيه حاجة غير تقليدية، حاجة انت شايفها ومحدش تاني شافها»

— عثمان عثمان

مذكور في الحلقة

MIT · جامعة أحلام عثمان؛ دخلها من قايمة الانتظار وخد منها بكالوريوس علوم حاسب سنة ٢٠٠٦

Google · اشتغل فيها مهندس برمجيات وقائد تكنولوجي، وساعد في تأسيس أول تواجد ليها في مصر

أخبارك.نت · موقع إخباري أسسه مع إخواته، بدأ موقع مشجعين للإسماعيلي ووصل لـ١٠ مليون مستخدم وقت الثورة، واتباع لSarmady

Parlio · شبكة اجتماعية أسسها سنة ٢٠١٤ ضد فقاعات الترشيح والecho chambers، اتشرى من Quora

Quora · اشترت Parlio سنة ٢٠١٦ وبقى فيها Head of Product Engineering؛ مؤسسها آدم دي أنجيلو الCTO السابق لفيسبوك

هارفرد · عمل فيها الMBA عشان يتعلم الحتة غير التقنية من الأعمال والتسويق

Monarch Money · تطبيق المالية الشخصية اللي بيبنيه دلوقتي، اشتراك بـ١٠٠ دولار في السنة عشان يبعد عن الإعلانات

Mint · المنافس المجاني المدعوم بالإعلانات، لما إنتويت قفلته بقى قفله أكبر فرصة لمونارك

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية – بالصوت والروابط

mujaz.co/moghamra-osman-osman