موجز حلقة

من عملاء WhatsApp إلى تطبيق الملايين، مع صلاح سليم

صلاح سليم | trendz | ١ سبتمبر ٢٠٢٦ | يُقرأ في ٨ دقايق

اسمع الحلقة كاملة أو اقرأ النسخة التفاعلية

mujaz.co/trendz-126-salah-selim

الخلاصة في سطرين

من واجهة محل عطارة والده في مصر إلى منظومة شركات في الـ fitness industry: صلاح سليم بدأ في ٢٠١٣ صانع محتوى رياضي حين كانت الكلمة نفسها نادرة، وأدار وحده **من ٣٠٠ إلى ٤٠٠ عميل على WhatsApp بدخل ١٠ إلى ١٥ ألف دولار شهريًا**، ثم أدرك أن الفلوس كلها مربوطة بوجوده هو. الحلقة تمشي في سلمه صعودًا: كورس تغذية مع دكتور شاب يتحول أكاديمية، وقرار إغلاق الكورونا يجبره على المنصات الأونلاين فيغطي المشروع تكاليفه من أول خمسة شهور، ثم SST بسبعين ألف اشتراك ونحو ١٧٠ موظفًا، وتطبيق بنصف مليون مستخدم، ومنصة SaaS رفعت دخل مدرب من ٥٠ ألف درهم شهريًا إلى مليوني درهم سنويًا. وبين الأرقام دروس أصدق منها: **شراكة بدأت «بدوافع حب» يقول اليوم إن احتمال خلاف الشركاء بدون الحوكمة يتجاوز ٩٠%**، وثلاث سنوات ونصف أعاد فيها ١٠٠% من الدخل إلى الشغل، ورفضُ لفلوس والده حتى ينمو المشروع من إيراداته، وتحذير مرعب من سرنجات الـ peptides في سلال زبالة الجيمات.

الأفكار الرئيسية

١. البداية: personal brand رياضي في ٢٠١٣، وثلاث ساعات في اليوم ‹ 1:00

بدأ صناعة محتوى رياضي حين كان صنّاع المحتوى في الوطن العربي «معدودين على الأصابع»، ووصلت صفحته إلى ٦٠٠ أو ٧٠٠ ألف متابع. المفارقة: كان يقف مع والده في تجارة العطارة ثماني أو تسع ساعات يوميًا، ولم يكن لهوايته إلا ثلاث أو أربع ساعات في الليل: «يوم ربك يكتب البركة، ثلاث أربع ساعات تسوي شغل».

٢. المنتج الحقيقي ليس التمرينة، بل «معاك طول اليوم» ‹ 2:02

قوة الـ online coaching في متابعة العادات اليومية لحظة حدوثها: ماذا تأكل في العزومة، وكيف تتمرن في السفر. جودة التواصل على WhatsApp هي القيمة التي جعلت الناس تجدد وتحكي لغيرها، والـ word of mouth هو الذي بنى القائمة الأولى.

٣. سقف الـ freelance: ٤٠٠ عميل ودخل مربوط بوجودك ‹ 8:13

أدار وحده من ٣٠٠ إلى ٤٠٠ عميل على WhatsApp بدخل ١٠ إلى ١٥ ألف دولار شهريًا وهو في العشرينات، لكن الـ scalability كانت صفرًا: خمس أو ست سنوات من عمره «ضاعت» في دوام ١٢ ساعة على الرد، وأي انتكاسة نفسية أو صحية تعني توقف الدخل كله.

٤. الشرارة الأولى: كورس تغذية مع دكتور شاب ‹ 13:43

في ٢٠١٨ طلب منه دكتور حديث التخرج تسويق كورس تغذية رياضية وعلاجية بالتنسيق مع جامعة المنصورة، فنجح نجاحًا فاق التوقع وأعيد مرتين. الخلطة التي يسميها المقدم «خطرة»: صاحب شغف وجمهور مع شخص أكاديمي، ومنها ولدت سيركل أكاديمي.

٥. الكورونا أجبرتهم على الـ software، فربحوا من أول خمسة شهور ‹ 15:54

قرار الإغلاق صدمهم وأكاديميتهم على الأرض بلا موقع ولا منصة، فاتجهوا اضطرارًا إلى التعليم الأونلاين. النتيجة: المشروع غطى كل تكاليف تشغيله وربح من أول خمسة شهور، وكانت هذه شرارة بيت الـ software الذي بنى كل ما بعده.

٦. حوكمة الشراكة: عقد مكتوب، وإلا فاحتمال الخلاف فوق ٩٠% ‹ 21:01

شراكته بدأت «بدوافع حب»: عقد ومحاسب قانوني نعم، لكن المرجعية كانت العاطفة لا أصول الشركات. القاعدة التي يتفق عليها الطرفان في الحلقة: الحد الأدنى من الحوكمة قبل البدء هو عقد شراكة يوزع النسب والمسؤوليات ورأس المال وسياسة الدخول والخروج، مع جهة فصل يرتضيها الجميع بدل المحاكم، لأن إيمان الشركاء بالمشروع لا يتحرك بالتساوي في منتصف الطريق.

---

٧. «الجهل نعمة» بشرطها: صادق في الادعاء، جاهل بصعوبة الطريق ‹ 27:00

لو كان يعرف حرق الفلوس في الـ software، وأن السوق قد لا يحتاج ما تبنيه، وأن الـ MVP يحتاج feedback دائمًا، لما تكلم بالقوة التي جذبت الكفاءات للعمل معه. الفرق الذي يشدد عليه: لم يكن يكذب، كان صادقًا في رؤيته وجاهلًا بتكلفتها.

---

٨. الخريطة: أربعة كيانات وُلد كل منها من احتياج ظهر في الذي قبله ‹ 27:37

سيركل أكاديمي للتعليم (خمسة إلى سبعة آلاف طالب متخرج)، والعيادات (نحو ٣٠ ألف مشترك يحبون التجربة الإنسانية وجهًا لوجه)، وSST للتدريب الشامل (نحو ٧٠ ألف اشتراك مباع)، واي ترينر التطبيق (نصف مليون مستخدم). كلها بحسب أرقام الضيف، وكل شركة مستقلة بسجلها وحساباتها وفريقها، بلا شركة قابضة.

---

٩. فيت اكسبرت: بيع السيستم نفسه هو أعلى درجات السلم ‹ 31:24

السيستم الداخلي الذي بناه لإدارة عملائه صار منتج SaaS يستخدمه أكثر من ألف ومئة مدرب، مع white label كامل للمشاهير: هو يبني ويدير والتيم يرد، مقابل profit share. مدرب كان يدخل نحو ٥٠ ألف درهم شهريًا من WhatsApp فوصل بالنظام إلى مليوني درهم في السنة، والـ retention نحو ٩٠% لأن شغل المدرب كله يُبنى داخل النظام فلا يخرج منه.

---

١٠. الأرقام الأولى بلا تجميل ‹ 42:37

أول مشروع كلف نحو مليون جنيه وقتها (نحو ٧٠ ألف دولار بسعر ١٥ جنيهًا)، دفع هو نحو ثلثه، والفرعان الأولان كلفا ما بين ١٢٠ و١٥٠ ألف دولار. وSST اليوم تتراوح إيراداتها السنوية بين ١٥ و٣٥ مليون جنيه بحسب السنة، بنحو ١٧٠ موظفًا و١٠ آلاف مستخدم نشط، ولم تخسر سنة واحدة بحسب الضيف.

---

١١. فلسفة إعادة الاستثمار: ثلاث سنوات ونصف بنسبة ١٠٠% ‹ 45:30

من ٢٠١٩ إلى ٢٠٢٢ أعاد كل دخله إلى المشروع، ثم استقر على ٧٠ إلى ٨٠%. ورفض عرض والده أن يضخ «٢٠ أو ٣٠ مليونًا»: يريد المشاريع تموّل بعضها حتى يبقى النمو صحيًا نابعًا من إيرادات حقيقية لا من أفكار عشوائية ممولة.

---

١٢. سوق red ocean يحتاج spike منتظمًا في المنتج نفسه ‹ 54:28

الخدمات الرياضية حساسة: تعويم أو غلاء يجعل الناس ترشّد، والملل يقتل التجديد. علاجه ابتكار داخل الخدمة لا في الإعلانات: باقة BioActive Engine («استعادة ضبط المصنع لجسمك»)، واختبار العمر البيولوجي المجاني الذي يصير قمع بيع، وأدوات دايت مجانية تُتبع بعرض.

---

١٣. الاقتصاد الموازي في الـ fitness: سلة زبالة مليئة بالسرنجات ‹ 1:06:45

في جيم بالعين رأى سلة كاملة من حقن الإبر، والعامل يفرغها مرتين يوميًا، والظاهرة اليوم «أضعاف» ٢٠١٧. الأخطر: peptides مثل الريتاتروتايد تُصنع في معامل underground في الصين وتباع أونلاين بلا أي رقابة، ونتائجها قوية فعلًا، لكن لا أحد يعرف ما داخل العلبة أصلًا.

---

١٤. التوظيف والقيادة: اختر الخط الأول بالقيم، وكمّل له المهارة ‹ 1:13:46

هو يختار فقط قادة المشاريع: قيم متشابهة مع potential واضح، والمهارة التكنيكال «نكملها إحنا بالتجربة مع بعض»، وكثير منهم عاشرهم شهورًا قبل التعيين. وسر استقطاب الناس الجيدة عنده: دوافع حقيقية غير الكسب، واهتمام صادق بأن من معك يكبر ويستفيد.

سلم صلاح: من الـ freelance إلى بيع المنظومة نفسها

قدّم الخدمة بنفسك

online coaching يدوي على WhatsApp: تعلم السوق من الاحتكاك المباشر بمئات العملاء قبل أي تقنية.

وثّق النتائج علنًا

شارك الحلول المجانية وتحولات العملاء يوميًا على السوشيال ميديا حتى يصير الإعلان الأول انفجارًا.

حوّل الخبرة إلى منتج

أكاديمية تعليمية وعيادات وخدمة اشتراكات: كيانات تعمل بفريق، لا بوجودك.

ابنِ السيستم الداخلي

منظومة تدير الفريق والأعداد الكبيرة، وهي ما جعل التوسع ممكنًا بلا انهيار في الجودة.

بِع السيستم نفسه

SaaS وwhite label للمدربين والمشاهير: أعلى درجات السلم أن يصير نظام تشغيلك هو المنتج.

خطوات تطبّقها

- ✓ قبل أي شراكة اكتب عقدًا يوزع النسب والمسؤوليات ورأس المال وسياسة الدخول والخروج، واتفقوا على جهة فصل واحدة
- ✓ ابدأ بتقديم خدمتك يدويًا لعشرات العملاء قبل أن تبني تطبيقًا: الاحتكاك هو الذي يكشف ما يحتاجه السوق فعلًا
- ✓ وثّق نتائج عملائك وحلولك المجانية علنًا وباستمرار: هي إعلانك الأصدق وقائمة انتظارك الأولى
- ✓ أعد استثمار أغلب دخلك في سنوات التأسيس بدل رفع مستوى معيشتك، ودع المشاريع تموّل بعضها
- ✓ عندما يتشبع سوقك اصنع الجديد داخل الخدمة نفسها لا في الإعلانات: باقة جديدة، اختبار مجاني يتحول قمع بيع
- ✓ اختر قيادات فريقك بالقيم والـ potential وعلّمهم المهارة، ولا تعيّن قائدًا لم تعاشره

اقتباسات تستحق الحفظ

«افرض حصل لي أي حاجة؟ انتكست، تعبان نفسيًا، مش قادر أرد على الناس؟ راحت الفلوس.»

— صلاح سليم

«مش طبيعي إن الإنسان لما يبدأ في مشروع يكون مية في المية ملم بكل جوانبه. الأخطاء هي اللي بتصنعنا.»

— صلاح سليم

«فيه حاجات نجحت، والله بصدق، لأن أنا ما كنتش فاهم أبعادها. لو كنت مدرك أبعادها، مستحيل كنت أسوق لها أو أتكلم عنها بنفس القوة دي.»

— صلاح سليم

«ضحيت بفترة من الزمن: تلات سنين ونص حاطط مية في المية من الدخل في الشغل، عشان اللي يجيب الفلوس نفسه يكبر.»

— صلاح سليم

«أنا مش عايز أعمل حاجة الغرض منها إن أنا أكسب وخلاص. أنا عايز أرسم لوحة جميلة، وعايز أقول للشخص اللي معايا: تعالى كمّل معي اللوحة.»

— صلاح سليم

مذكور في الحلقة

كورس التغذية الرياضية والعلاجية بالتنسيق مع جامعة المنصورة · بداية سيركل أكاديمي · ١٣:٤٣

اختبار العمر البيولوجي · أداة مجانية تتحول إلى قمع بيع · ٥٥:١٦

ريتاتروتايد والـ peptides غير المرخصة · تحذير من الاقتصاد الموازي · ١:٠٧:٤٧

موجز.

النسخة الكاملة والتفاعلية — بالصوت والروابط

mujaz.co/trendz-126-salah-selim