**@Hey, Amr. Let’s start. Could you tell, please, about yourself?@**

My name is Amr Ashraf, I am an Egyptian media entrepreneur. Originally, I am from Alexandria but I decided to move to Cairo and currently I live here. I co-founded an advertising agency called Food Pixel. We specialize in advertising and digital marketing for F&B brands and restaurants. I also co-founded Creative Industry Summit which is Egypt’s first hub for the creative ecosystem, gathering the creatives in the fields of marketing, advertising, branding, fashion, art, music.

**@Tell a little more about yourself. What do you do in your free time?@**

Obviously, I love food. I like to try new restaurants; And I like also to read, I do it a lot. And there is some of my favorite series, episodes that I watch, like Game of Thrones, for example.

**@Awesome. Could you tell how you did you start all your career, starting from TEDxAUC till now?@**

I was working on some activities when I was back in school in Alexandria. And I used to go to a library in Alexandria often trying to learn new things. And then, when I came into American University of Cairo, when I moved all my life in Cairo, I travelled to attend the conferences in New York at 2010, thus called The New York Just Peace Summit. I was selected as one the most social active student across the world. I spent 10 days there and I was working on environmental project related to climate change and organizers gave me funding. After that, I came back and I launched it in Alexandria.

And then, the year after, at 2011, I was invited to give a talk in New York about how it lives as Egyptian going through difficult time and telling my personal story that I went through in this period. I tried to travel, but I couldn’t as there were many restrictions on the visa and the embassy’s office was closed in Cairo for the whole revolution. It was a huge challenge for me to go there. So, what happened was: they had me recorded to talk here and then, sent it and they played it during their event in New York. Then, at 2012 I was invited to go there to help to organize the same conference I already gave speech in. I travelled there and I went to New York and I’ve met some people from TED. I knew more about TEDx initiative and I had an idea why I can’t bring TEDx to AUC and organize TEDx in AUC. And that’s what I did. I came back to Cairo, I applied for a licensee, and I took it. And I started TEDxAUC in 2012 and we had 2 big events.

And this was basically how everything was started. I was organizing events and I was interested in marketing and advertising. I was reading and teaching myself about it. I was freelancing for social media: let’s say consultancy for some people. I was doing also some work in digital marketing.

Then, right after TEDxAUC, I had an idea for Engezni. I wanted to have one solution for people to order food online instead of calling a person by phone. And I worked on it. I travelled to Barcelona and I gave a speech about Engezni in front of investors (there an investment pitch competition). I gave a presentation in front of investors and one of them, an investor from Jordan gave 20000$ for me to launch it. They invested, and then we launched the app. But we noticed that mobile application was not trending as we wanted it to be. It wasn’t high on user base. What we did was: we just turned the whole business around from mobile app to an advertising agency for food & beverage. And that’s where we are staying in right now.

**@When you started to build up your company, what kind of obstacles did you have and how you were not afraid of to launch it?@**

I think I always had a belief that the market is where you need to listen and this is where you will know, you should continue with the direction or not. Because once you launch new idea and you see how people using it, you see, actually, your potential and your limitations. Because you don’t have endless budget to scale up the business. Once you see your limitations and you see potential - this is where you should go.

So, we were a mobile app and we had a dream that this mobile app on a web-site will be like the biggest online ordering platform in the region. And it will be in Egypt, in other countries and people can order it online. And I always wanted this to happen. But then, once I launched and I saw that my budget is not big enough. I couldn’t sustain it for the time needed for me to reach this goal. At the same time, I always was getting requests from all our clients, like a request related to how we can do social media. For example: ‘’We want to launch a web-site. We want to have a new idea for video campaign’’, and similar things. We were handling them one by one without noticing that we have a talent, we have a potential in advertising. And then that’s why we shifted. Once we realized it that this is a new direction and that we have talent in this. And our orderings were going well, I restructured the whole team, new partners joined and the team grew bigger. We changed our office, we did many many things and we launched it. We even raised a new investment after the launch of the new idea.

**@If we are talking about Creative industry summit, how do you see its development?@**

For Creative Industry let me tell you a story from the very beginning. It is a very interesting story and I am sure you gonna ask about this later on. Creative Industry started with the vision that I have that. I noticed that there was no a connector between all the elements of the creative environment in Egypt. And by the creative environment I mean all the people who are working on the side of creating value on creating content for everything: TV, radio, social media, the marketing agencies, the advertising, the designers, the art work, the fashion designers, the bloggers, the media, the journalism, all these people. There was nothing connecting them and bringing together every year. And it was the beginning 2014, it was my last semester in the university. I was sitting with my partner organizing TEDxAUC together and I had an idea, why we don’t create a place gathers everyone working in this sector? Like the brands, the clients, the agencies and everyone. I told him why not to call it Creative Industry and let it be. Because when we looked it up online we saw that creative industry represents all these sectors, so this was the perfect word to describe all these like this big umbrella.

We had Creative industry and we organized at the first time inside AUC Tahrir campus in 2014. And it had 400 participants. It was big, it was a huge success and it was a profit from the business side. And because of that, we decided to do it again in 2015 and we organized Creative Industry Summit again with a bigger audience, with more agencies, with more sponsors. Also, at 2015 we had one of the speakers, she was the General Manager of a big agency in Cairo. She was giving one of the keynote opening speech in the conference. And she liked the event very much and she loved the concept. She came to us, me and my partner, Hamza, after the conference, and she asked us: ‘’Guys, we loved the idea, why can’t we partner together and make it even grow faster and make it bigger’’. And that’s what we did. We met her and her partner. And we knew that this partnership is gonna produce the great things. They have a huge value to add to Creative Industry.

So, we decided to partner together and to have Creative Industry held twice per year. Once in April as the annual two-days big event summit that gathers everything in the year. And another one, one-day event, like a mini summit called Ramadan’s edition that focuses on the month of Ramadan, because the month of Ramadan is like the most active and the busiest month in advertising, drama, TV, new series, new movies. And we did that. We organized it at the first time last year, 2015. It was the first Ramadan edition. Then, it came last April 2016 we organized the big annual summit for the first time with our new partners. And it was very successful: we had famous celebrities, we had some high profile speakers, we had someone from Facebook - it was really huge. Nowadays, we have been working on the second Ramadan edition which will be in September.

Now you know the history of my vision is going from, we want it to be like Creative Industry gathering of MENA region, all of countries in MENA region. We want to grow outside Cairo, we want to organize the event in Dubai, we want to organize the event in Jordan, we want to scale it vertically and horizontally all across.

**@What is the size now of your companies? @**

Creative Industry is the team of 6 people with the founding partners and some team members helping us to scale up and do social media in order to help us to be faster. And for Food Pixel, we are 20 people now and we just moved into an office a few months back in Zamalek.

**@What were the most important things when you started to think about creating your own startup?@**

Team and funding.

Team: if you don’t have right people on your side to help you to launch your idea, then, you are going to do nothing. You can’t do everything on your own and you can’t scale when you are doing everything by yourself. You need to have a team. You need, at least one, maybe 2 people, depending on what the idea requires. And these people should be like the indispensable members of the team, like the people who can’t give up and the people who can’t just be replaced.

Funding: if there is no money or at least a source for you to sustain yourself to work on idea - there is no point to launch it. If you have no money to launch your idea, and also have no time, because you need to work somewhere else to cover your own expenses - this is not good. You need to be dedicated and you need to have a time for this. At least, you need to have some savings on the side to fund your own time and to fund your own expenses on the teams. Or you should have an investor who can help to start a company.

People often think that the idea is the only factor to succeed. But actually, it is the last factor. It might be even not factor at all, because team and funding more important than just having a belief in the idea.

Again, some people get pissed off when they hear this, but the thing is that once you thought of an idea that you owned it – this is not true. Because sometimes you think of idea that you cannot do and you cannot launch. And someone who has better resources - will do it. And that will make him to own it, because there are ones who made it come true. Even, it happened to me: I had only ideas, but other people have money – so, they do it. And I don’t get upset, I actually get happy for them and try to help them as there is no other way, I cannot compete and I cannot launch it.

**@Some people prefer to go in a corporate world, to work in big companies. What stopped you to go in this area of the career?@**

Actually, I got many offers to join corporates to work and they were really good. I am not saying that working on corporate is bad, but I am saying that there are very few corporate jobs that gives you satisfaction, that gives you the decision-making of having a startup. It is not very common. If you get the corporate job that gives you potential, that gives you the chance to launch your ideas and do something new - definitely take it. And there was a job that I got offer, but then, I reached a point when I started a new direction – and I must continue in it, otherwise, I could be wasting everything I did. I was at stages of managing my business that I can’t simply give it up, and I can’t simply to move in a new place. I started a direction, and I am satisfied with this so far. That’s why, I have to continue to the end and see what’s there. So, these were the reasons behind me not taking them.

Though, another case if I didn’t have a startup and if I wasn’t busy doing what I do - I would definitely go for them. Because they give me the decision-making, they give me the power to try new things and to learn, I am not just a machine implementing some initiatives that was given from a head of a company

**@You have a lot of business, you have your personal life and many things. What helps you to build up your energy to do everything?**

I think, because I have vacations :) Like going on the way, on the trips, travelling, taking time off, traveling somewhere, spending some time away from work. This what gets me to be energized back to work.

**@What drives you to work?@**

I think what drives me is some kind of motivation. I am very motivated to do things different, to see that I am changing the world somehow. Like I am creating new trends, I am starting new ideas, I am giving people lessons, teaching them about something new that they don’t know. Things like that. As long as I am making difference to the world, that’s what motivates me to continue. Because, I think, from just living like eating, drinking, sleeping, working on a job from 9 am to 5 pm and getting paid very little per month – that don’t get the ultimate reason why we are here. It is not why we are spending all these money, learning and going to college.

**@Maybe you have some kind of vision of your life, how do you want to see your life maybe in some years? @**

I have this kind of vision. To live the life in the way that you will not regret it. Like do all the things you dream of and all of the things you wish come true. Because when you live your life working for someone, not working on something you like, not growing, not learning, then, what are you doing?:) What are you doing in life? So, yea, I have this kind of vision. I want to reach a point where I have done all my ideas, I’ve seen it come true and I’ve lived all these different experiences with people that I want to live

**@If people would start to understand the mindset of people, they basically go to their values. Could you tell your values?@**

Okay :) I have a few values

I believe in hard work. I believe that I have a value that I should work hard and I should put all my efforts towards something to make it successful.

Another value that I have is trust. I have to trust people, I have to trust the circle around me in order for them to do great things, in order for them to have the potential that they need.

Then, I also value honesty. I value being honest to yourself, being honest to the others, like being truly who you are and saying the things that comes in your mind, not being restricted, not being limited by what people think of you.

**@I have a short question. What would you change if you could go back?@**

I had partners leaving a company that we started together. I had people promising funding and not providing it. I had very difficult times managing different things and keeping them in balance. I had many many challenges and I lost all my money at some point. But if times goes back I wouldn’t change anything and I wouldn’t make it happening differently. That was made me today, this who I am today, this is why I am here and I am doing what I am doing. So, if time was back - I wouldn’t change anything

**@Let’s go to networking skills. How do you do connections with new people? What advice would you give about that?@**

I was someone who started totally completely outside of the network. And now I know people, people also know me and I am taking big part in changing the industry and helping get it better. And I only started 2,5 years ago, but then I was given an effort and I was given the time to get there. So, it is not just a matter of connecting with people in LinkedIn. It is not a matter of sending people messages online. It is about going to meetings, going to events, conferences and meeting new people, asking questions. It is about getting out; it is not about online. People think of like I have 2000 connections in LinkedIn and I have the premium account and this is not the main thing.

About advises: if you are afraid of something happening, you should ask yourself the very simple question: ‘’What’s the worst thing can happen?’’ What’s the worst thing can happen to you if you gonna to talk with someone, to meet with them, to tell them a new idea that you have or ask them a question. They are not gonna ignore you, they are not gonna tell you: ‘’Go away’’. They are gonna answer you. And smart people know that they always need to know new people. They realize that there is no way that they know everyone. That’s why, they want to meet new people, they might be interesting to them. I was never in conferences or events when someone came to me and ask me something, and I was like no, thank you. No, no. Some people that I even partner with now, we did work together just starting from short conversations there. Nothing bad can happen. You should try it. It is the same as presentation skills. If you were never given a presentation, you are so afraid of the stage: ‘’O my God, no, I am gonna say the wrong things and people can laugh at me’’, and so on. But then, you go in the stage at once and it sucks, it seems like the worst time ever. And the second time it is better, then better and better.

Like, my first appearance on the stage - people literally were laughed at me so hard. And it was very very embarrassing, but then once I got through this point - started getting better and this is what matters.

**@What makes you to be focused? And maybe you do some kind of meditation, yoga, ext.?@**

No, no. I wish I did, but either I don’t have the time or I don’t have the energy to do something. But I know yoga helps. But what I am into and what has me the most is focusing on good things. Like every day I start thinking about all the worries, about all the challenges and all the bad things. And then, I get to a place, where like I have to sit and focus my energy on thinking of good things, thinking of the successful events and all things that happened to be able to go on. This is what I do. And I also read and this takes my mind off. But I know many people meditating, many people play different kind of sports and it helps.

**@Do you do personal branding of yourself?@**

Yes, I do. I don’t invest money and time in it, but I try to not miss any chance to be there, and to say what I have to say. Like if someone invites me on the conferences or events - I don’t mind at all. Sometimes I write my own points of view online. I gave many speeches before and I am always giving the media statements about my companies and my organizations. So, yea, that’s how I do personal branding.

But I am not investing on it. Some people they are very investing persons to the point when actually they are overdoing it. They over selling, they have Facebook page for themselves, they have a logo for themselves, they are doing too much appearance and I don’t like that.

@ You told that you are trying to change the world, and how do you understand that doing good things? How can you measure it?@

I think I understand that I am doing good things, because I am always asking people around me what do they think and what do they see. And I am very connected to the network. I see conversations going on, and I see other people trying to do similar things, which means we are going on the right direction, because we are making people copy us. We see people who are trying to work with us, to partner with us and support us. I know we are doing good things. And that’s how you know that, it is a mix of networking and understanding your field. So, the changes are good or bad.

**@How do you usually make yourself upgraded? @**

I read from Elon Musk, Reid Hoffman. I try to follow them to know what’s going on. I am following all the media related to the field: I am following advertising agencies, all the top related accounts - I read what’s going on.

And I think about things. I try to reflect on everything that happens around me or read what does it mean for me, how does it affect me to do better, to do worse.

And again, networking. I meet the right people. I sit with them and we talk, we discuss some points. So, I knew info that I have no idea they know. It is like the collective mind. I think one has the collective mind and all people to talk to each other. If I have a collective mind with a lot of people - I know a lot, I have better chance of being on the right direction on my work

**@And the last question. What advises you can give for people in order for them to be successful? @**

I have 2 advises how to be successful.

Very short.

First one is pursuance: to have a determination, to have energy, and to have a power to continue. Because pursuance is the number one thing. No one becomes successful overnight, it doesn’t depend on your talent as much as it depends on your pursuance, your determination, your persistence to continue and to try new things, to fail and to try again. There is one infographic picture of all successful entrepreneurs and all the stops in their life, and what’s succeed and what failed. Like very very few of them had it in the first time. Most of the people they have 1,2,3 failed attempts at one time again. So, it is determination.

Number 2 is loving what you do. If you don’t love things you are doing you are not gonna be able to continue doing it. You are not gonna like it, you are not gonna be proud of what you do. You are not gonna have any satisfaction from what you do. So, you need to like it, you need to love it in order to be successful.

**@Thank you so much, Amr, for your time. Wishing you all the best@**

Russian version

**@Привет, Амр. Не мог бы ты рассказать немного о себе? @**

Меня зовут Амр Ашраф и я из Египта. Мой родной город Александрия. В определенный момент времени я решил переехать в Каир, и в настоящее время живу здесь. Я руковожу рекламным агентством под названием Food Pixel. Мы делаем рекламу и цифровой маркетинг для F&B (еда и напитки) брендов и ресторанов. Я также руководитель компании Creative Industry (Креативная индустрия), которая является единственным подспорьем для всей креативной жизни в Египте: маркетинговая реклама, мода, искусство, музыка, в общем, всё что относится к творчеству. И Creative Industry Summit – единственное мероприятие позволяющие собрать всех ярких и креативных талантов в одном месте.

**@Здорово J Расскажи еще немного о себе. Что ты делаешь в свободное время?@**

Очевидно, что я люблю еду. Я люблю поесть; мне нравится узнавать новые места, где я могу попробовать новую еду. Также я много читаю. И смотрю некоторые сериалы, например, Игра престолов.

**@Не мог бы ты рассказать, как ты выстраивал свою карьеру, начиная с TEDxAUC? @**

В детстве было много проектов над которыми я работал. Были некоторые мероприятия, когда еще был в школе в Александрии. Часто ходил в библиотеку в Александрии, чтобы узнавать новые вещи. После того, как я поступил в Американский университет Каира, я поехал на конференцию в Европу в 2010 году - The New York Just Peace Summit и был выбран в качестве одного из наиболее социально-активного студента по всему миру. Я пробыл там 10 дней и работал над экологическим проектом, связанным с изменением климата. Преподнес проект довольно успешно, и организаторы дали мне финансирование. После этого я вернулся домой, и запустил проект в Александрии.

А потом, через год, в 2011 году я был приглашен выступить с презентацией в Нью-Йорке о том, как египтяне переживают трудное время и должен был рассказать свою личную историю, которую я прожил в этот период. Я пытался попасть на мероприятие, но не смог, так как было много ограничений на визу и посольство Штатов оказалось закрытым в Каире во время всей революции. Это был огромный вызов для меня. Однако, мне предложили записать видео из дома, и затем я отправил его в Штаты и мое видео было показано на том крупном мероприятии в Нью-Йорке. Затем, в 2012 году, я был приглашен туда, опять же, в Нью-Йорк, чтобы помочь организовать точно такую ​​же конференцию. И на этом большом мероприятии я встретил некоторых людей из TEDx. Я знал много о TEDx и у меня появилась идея организовать TEDx в моем университете. И я это сделал. Я вернулся в Каир, подался на лицензию и успешно получил её. Таким образом, я организовал TEDxAUC в 2012 году и у нас были два больших мероприятия.

Вот как всё началось. Я организовывал ивенты и я был также заинтересован в маркетинге и рекламе. Я много читал и изучал эти сферы. Работал фрилансером для медиа-компаний. Делал также некоторые работы в цифровом маркетинге.

Затем, сразу после TEDxAUC, у меня появилась идея о открытии Engezni. Я хотел дать людям возможность заказывать еду в Интернете. И я начал работать над проектом. Я поехал в Барселону, чтобы представить мою компанию, Engezni, перед инвесторами. Я выступил с докладом перед инвесторами и один из них, инвестор из Иордании, выделил 20000 $ для запуска проекта. Мы запустили приложение. Но мы заметили, что мобильное приложение не было тренде в то время, мы ожидали совсем не тот результат. Что же мы сделали: мы просто перевернули весь бизнес с ног на голову, мы отошли от мобильного приложения и запустили рекламное агентство, связанное с продуктами питания и напитками.

**@Когда ты начал строить свою компанию, Engezni, какого рода препятствия у тебя были и как ты не побоялся запустить стартап? @**

У меня всегда была уверенность в том, что рынок (клиенты), это то, что вы должны слушать и это то, где вы поймете - продолжать двигаться в том же направлении или нет. Как только вы запускаете новую идею, вы видите, как люди используют ваш продукт, вы видите ваш потенциал и ваши ограничения. Никогда не существует бесконечного бюджета, чтобы увеличить масштабы бизнеса. После того, как вы обнаружили свои ограничения, и то же самое время вы видите потенциал – это то направление, в котором вам нужно двигаться.

Возвращаясь к Engezni, мы были мобильным приложением, и у нас была мечта: мобильное приложение будет крупнейшей онлайн-платформой для заказов в Египте, в других странах мира, и люди могут заказать еду через Интернет. Ф всегда мечтал об этом. Но после запуска проекта, понимал, что мой бюджет не является достаточно большим. Я не мог в буквальном смысле выжить в течение некоторого времени, чтобы достичь мои цели. В то же самое время, я всегда получал запросы от наших клиентов, связанные с онлайн маркетингом. Например: '' Мы хотим запустить веб-сайт. Мы хотим создать новую идею для видео кампейна '', и тому подобное. Мы брали заказы один за одним, пока не заметили, что у нас есть талант для работы в сфере рекламы. И в именно тот момент мы изменили нашу деятельность. Я перестроил всю команду, к нам присоединились новые партнеры и наша команда стала больше. Мы переехали в новый офис. В общем, мы сделали много много вещей и не побоялись изменений. Мы даже привлекли еще одного инвестора после запуска новой идеи.

**@Как ты видишь развитие Creative Industry Summit в будущем? @**

Позволь мне рассказать историю с самого начала. Creative Industry началась с видения, однажды зародившегося у меня. Я заметил, что не было никакого связующего звена между творческой средой в Египте. И под творческой средой, я имею в виду всех людей, работающих в сфере рекламы: ТВ, радио, социальные медиа, маркетинговые агентства, дизайнеры, модельеры, блогеры, СМИ, журналистика и т.д. Не было ничего, чтобы могло объединять их каждый год. Это было начало 2014 и это был мой последний семестр в университете. Я разговорился вместе с моим партнером из TEDxAUC, и у меня зародилась идея: почему бы не создать мероприятие, которое соберет всех людей работающих в этом секторе? Я сказал ему, почему бы не назвать этот ивент Creative Industry. Мы увидели, что Creative Industry представляет все эти сектора и это оказалось прекрасным названием, решающие эту проблему

Так мы и организовали Creative Industry Summit в первый раз внутри университетского городка AUC (Американский Университет Каира) в 2014 г. Было около 400 участников. Это был большой, огромный успех, и в то же время, мы получили большую прибыль. Именно поэтому, мы решили сделать саммит снова в 2015 году. И мы снова организовали мероприятие на высшем уровне с еще большей аудиторией, с еще большим количеством агентств, с еще большим количеством спонсоров.

Кроме того, в 2015 году у нас выступал один спикер, она была генеральным директором крупного агентства в Каире. Ей очень понравилось это событие, и она хорошо отозвалась о концепции Creative Industry Summit. Она подошла к нам, ко мне и моему партнеру, Хамзе, после конференции, и спросила нас: ''Ребята, нам нравится ваша идея, почему бы нам не сотрудничать вместе и вывести мероприятие на новый уровень?''. И это то, что мы сделали. Мы встретились с ней и ее партнером. Мы знали, что это партнерство принесет огромные результаты и добавит огромную ценность для сообществу Creative Industry.

После того, как мы решили сотрудничать вместе – Creative Industry Summit проходит два раза в год. В апреле, двухдневное мероприятие, и в сентябре однодневное мероприятие, своего рода мини-саммита, под названием «Рамадан издание», который проходит в месяц Рамадан. Этот месяц самый насыщенный в рекламе, драме, ТВ, новых сериалов и фильмах. Мы организовали его в первый раз в прошлом году, в 2015. Затем, в апреле этого года мы организовали большой ежегодный саммит впервые с нашими новыми партнерами. И оно оказалось очень успешным: у нас были известные знаменитости, у нас были люди ТОП профайла, у нас были ребята из Facebook. В настоящее время мы работаем над вторым изданием Рамадан, который пройдет в сентябре.

Это краткая история Creative Industry. И видение, к которому мы стремимся - расти за пределами Каира: мы хотим организовать мероприятие в Дубае и в Иордании, мы хотим масштабировать наш проект с каждым годом.

**@Сколько ребят в твоих компаниях? @**

В Creative Industry у нас команда из 6 человек с некоторыми партнерами-учредителями и несколько волонтеров, которые помогают нам расширяться. И в Food Pixel у меня 20 человек.

**@Какие главные факторы важны для запуска стартапа? @**

Команда и финансирование.

Команда. Если у вас нет нужных людей на вашей стороне, которые помогут начать вашу идею, то вы ничего не сможете сделать. Невозможно одному всё сделать. Вам нужно, по крайней мере, один, может быть, два человека, в зависимости от того, как вы хотите развивать стартап. И самое главное, эти люди должны быть незаменимыми членами команды, которые помогут на всём вашем пути.

Финансирование: если нет денег или инвестора, а также времени - нет никакого смысла запускать бизнес. Необходимо отдаваться на 100% своему делу и уделять проекту много времени. По крайней мере, вам нужно иметь некоторые сбережения на стороне, чтобы финансировать ваше собственное время и финансировать свои собственные расходы на команду.

Люди часто думают, что идея является единственным фактором для достижения успеха. Но на самом деле, это последний фактор. Это может быть даже не фактор вообще, потому что команда и финансирование важнее, чем просто вера в идею.

Опять же, некоторые люди могут разозлиться, когда они слышат эти слова. Но дело в том, что как только вы думаете, что вы единственный владелец идеи – то это не так. У кого ресурсы лучше - тот эту идею и осуществит. Однажды это случилось и со мной. У меня были только идеи и ничего больше. Но так как у других ребят были деньги – именно они воплощали эти идеи в жизнь. И я не расстраиваюсь насчет этого, я на самом деле рад за них и пытаюсь помочь им. У меня нет возможности конкурировать с ними.

**@Некоторые предпочитают работать в корпоративном мире, в крупных компаниях. Что побудило тебя не принимать предложения от таких компаний? @**

На самом деле, я получил много предложений от больших игроков рынка и предложения, действительно, были заманчивыми. Я не говорю, что работа в корпорациях - это плохо. Но суть в том, что существует очень мало позиций в компаниях, дающих удовлетворение и возможность принимать важные решения. Это происходит очень редко. Но если вы получаете предложение от компании или позицию, которая дает вам возможность раскрыть ваш потенциал, которая дает вам возможность внедрять свои идеи и сделать что-то новое - определенно стоит принять такое предложение. Как я уже заметил, у меня было много возможностей устроиться в компании, но в тот момент, я уже достиг той точки, когда я начал своё дело и обратного пути не было. Я был на этапе расширения моего бизнеса, и я не мог просто так отказаться от стартапа, иначе я бы разрушил всё в один момент и отказался от своей мечты.

**@Амр, ты руководишь многими компаниями, у тебя есть личная жизнь и многое другое. Что помогает тебе оставаться энергичным?**

Я часто уезжаю в отпуск :) Путешествую, узнаю новые места, узнаю новые культуры и новых людей. Тут всё очень просто.

**@Что драйвит тебя больше всего? @**

Я думаю, что мною движет определенная цель. Я очень мотивирован, хочу сделать что-то новое, чтобы менять мир каким-либо образом. Например, я создаю новые тенденции, я запускаю новые идеи. Я даю уроки людям, обучая их чему-то новому, о чём они еще не знают. До тех пор, пока я буду делать определенные изменения в мире – я буду сильно мотивирован работать. Я верю, что жить обычной жизнью, например, только есть, пить, спать, работать с 9 утра до 5 вечера каждый день, получать копейки - это не наша конечная цель. Это не то зачем мы родились. Это не то, ради чего мы тратим деньги за наше обучение, репетиторство, лидерские программы и т.д.

**@Можешь рассказать, в чем ты видишь своё призвание, какое у тебя видение жизни? @**

Да, у меня есть своего рода видение. Оно заключается в том, чтобы прожить жизнь таким образом, что я не буду сожалеть об этом. Реализовать всё, о чём я мечтаю и исполнить все мои желания. Проживать, работая на кого-то, делая то, что вам не нравится, не расти духовно, не учиться новым вещам - это не моя стихия:) Я хочу достичь точки в своей жизни, где я бы воплотил все мои идеи в жизнь с людьми, которых я люблю и уважаю

**@Я верю, чтобы понять лучше человека – нужно узнать его ценности. Не мог бы рассказать о своих ценностях? @**

Хорошо :) У меня есть несколько ценностей

Я верю, что нужно усердно трудиться каждый день. Я считаю, что нужно прилагать все свои усилия, всю свою энергию, чтобы стать успешным.

Другая важная ценность - это доверие. Мне необходимо доверять людям, моему близкому кругу, чтобы воплощать идеи, и для того, чтобы иметь возможность раскрыть потенциал каждого близкого мне человека.

Также, я ценю честность. Я честен по отношению к себе и другим людям. Выражаю все свои мысли, все свои страхи, идеи и даю возможность другим это делать.

**@Короткий вопрос. Что бы ты изменил, если бы ты мог вернуться в прошлое? @**

У меня было много партнеров, которые уходили, хотя мы договорились начинать дело вместе. У меня было много спонсоров, которые обещали финансирование, но не предоставляли его. У меня были очень трудные времена, когда приходилось управлять многими вещами в один момент и пытаться держать их в балансе. В какой-то момент времени я потерял все свои деньги. Но если оглянуться назад - я бы ничего не изменил, и я бы не сделал ничего по-другому.

Все эти события сделали меня человека, которым я являюсь сейчас.

**Я знаю, что ты обладаешь отличными навыками нетворкинга. Как ты заводишь новые знакомства, связи?@**

Я начал свой путь, когда у меня не было никаких связей и никого не знал. Теперь я знаю людей, люди также теперь знают кто я такой. Я принимаю большую роль в создание трендов в областях, в которых я работаю. И я начал только 2,5 года назад, но я вложил большие усилия и время в создании моего нетворка. Создание новых связей – это не просто процесс, например, добавления людей в LinkedIn. Это не общение онлайн в интернете. Речь идет о посещение различных встреч, мероприятий, конференций и встречи с новыми людьми, всегда спрашивать у них вопросы, предлагать новые идеи. Люди думают, что если у них есть 2000 контактов в LinkedIn и премиум аккаунт – у них большой нетворк. Хотя на самом деле это не так.

Если вы боитесь заводить новые связи, общаться с новыми людьми, думаете что-то произойдет - вы должны задать себе очень простой вопрос: "Что может произойти самое худшее, что может случиться плохого?'' 'Что самое худшее может случиться с вами, если вы собираетесь поговорить с кем-то, встретиться, рассказать им новую идею или просто задать вопрос. Они не будут игнорировать вас, они не скажут вам: '' Не подходи ко мне, не спрашивай ничего ''. Конечно, они вам с радостью ответят. Умные люди знают, что они всегда должны знакомиться с новыми людьми. Они понимают, что не могут знать всё. Поэтому они заводят новые полезные и интересные контакты. Я никогда, на конференциях или мероприятиях, никому не отказывал пообщаться. С некоторыми моими нынешними партнерами, мы начали работать как раз с обсуждения различных тем. Видите, ничего плохого не может произойти. Главное пробовать.

Тот же самый пример с навыками публичных выступлений. Если вы никогда не говорили на публику, то в первый раз вы будете сильно бояться сцены: ''Боже мой, я скажу неправильные вещи, люди будут смеяться надо мной '', и так далее. И в первый раз, действительно, выступление может быть очень плохим. Но во второй будет лучше, в третий раз еще лучше. На моем первом выступлении зрители буквально смеялись надо мной. И было очень очень неловко. Но я не сдался, продолжил тренировать мою речь и в итоге сейчас выступаю по всему миру.

**@Что позволяет тебе быть сфокусированным? Медитация, йога, спорт и т.д.?**

Нет, нет. Я бы с удовольствием это делал, но либо у меня нет времени или энергии, чтобы делать что-то в подобном духе. Но я знаю, что йога помогает.

Что мне помогает постоянно быть в фокусе - сосредотачивать внимание на положительные стороны моей жизни. Иногда, я начинаю думать о всех заботах, о всех проблемах, происходящие в моей жизни. В такие моменты я выбираюсь в места, где я могу остаться один на какое-то время и сосредоточить свою энергию и мысли на позитивных вещах. Рефлексирую об успешных событиях, которые произошли, чтобы двигаться дальше.

Также, я много читаю, и это успокаивает мой разум. Но я знаю, что многие люди медитируют, многие люди играют в различные виды спорта, и им это очень сильно помогает.

**@Многие успешные люди сейчас пытаются брендировать себя, создают отдельные странички в фейсбуке, вкладывают в это деньги. Занимаешься ли ты личным брендингом? @**

Да, я занимаюсь брендингом. Я не вкладываю время и деньги в это, но я стараюсь не упустить ни одного шанса выступить на конференциях, чтобы рассказать о себе и моих компаниях. Если кто-то приглашает меня на конференциях или событий - я всегда за. Иногда я пишу свои мысли в блоге, на страничке в фейсбуке.

Но я не вкладываю деньги в это. Некоторые люди очень много инвестируют в себя и достигают точки, когда они начинают перебарщивать. У них есть собственное лого, они нанимают людей. Мне это не нравится, никогда не любил этого делать.

**@Ты сказал, что пытаешься изменить мир, сделать определенный вклад в общество. Как ты понимаешь, что делаешь полезные вещи? Как ты это измеряешь? @**

Я думаю, что делаю полезные дела, спрашивая обратную связь у окружающих меня людей. Всегда спрашиваю у них, что они думают о той или иной идеи. И опять же, у меня много связей. Я вижу, какие происходят разговоры, вижу других людей, которые пытаются копировать нас. И это означает, что мы на правильном пути. Наши партнеры продолжают работать с нами и поддерживать наши идеи. Я знаю, что мы делаем хорошие вещи. И это то, как можно понять в правильном направлении ты идешь или нет – микс из нетворкинга и понимания трендов в своей области. Поэтому я всегда понимаю, хороши мои идеи или нет.

**@Как ты обучаешься новым знаниям? @**

Я читаю блоги успешных людей, например, Илона Маска, Рейда Хоффмана. Я стараюсь читать их блоги, чтобы узнать новые тренды. Я подписан на все СМИ, связанные с моей деятельностью. Я всегда слежу за тем, что происходит вокруг.

И я стараюсь много думать, анализировать. Я рефлексирую о всём, что происходит со мной и понимаю, куда двигаться дальше

И опять же, нетворкинг. Я встречаюсь с нужными людьми. Я встречаюсь с ними, мы обсуждаем различные темы и обмениваемся новыми знаниями и информацией.

**@И последний вопрос. Какие советы дашь, чтобы быть успешным человеком? @**

У меня есть 2 самых важных совета, как быть успешным.

Очень коротко.

Воплощать все свои идеи: иметь решимость, иметь энергию, и иметь свою точку зрения, чтобы исполнить всё. Никто не становится успешным в одночасье: это не зависит от того какими талантами вы обладаете. Всё зависит от исполнения, решимости, настойчивости и желания пробовать новые вещи. Потерпеть неудачу и попробовать еще раз.

Второе – любите то, что вы делаете. Если вы не любите своё дело – нет никакого смысла продолжать это делать. Не будет никакой гордости за то, что вы делаете, не будет удовлетворения.

**@Большое спасибо, Амр, за твоё время. Желаем тебе всего наилучшего@**