

کتاب الکترونیکی PDF



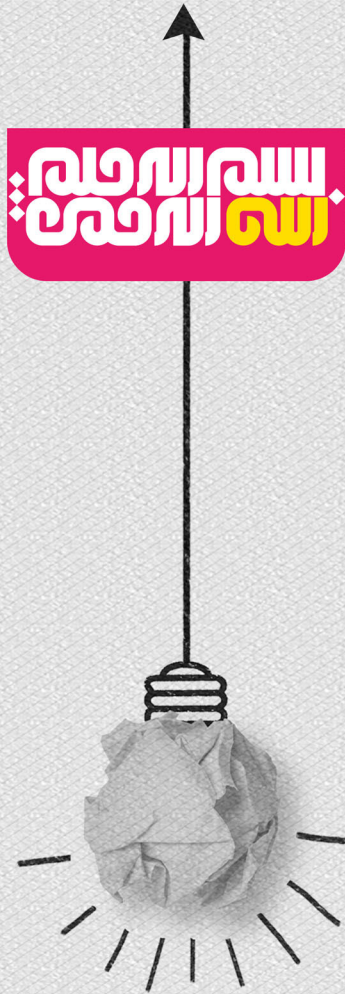
محمد امین دخیلی

# فرصت طلایی

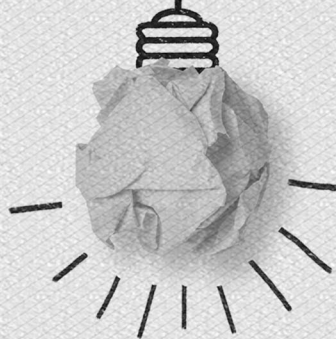
۱۰۰ راهکار طلایی برای رشد سریع کسب و کار

محمد امین دخیلی

فرصت طلایی



אסמנול  
אסמנול



# فرصت طلایی

۱۰۰ راهکار طلایی برای رشد سریع کسب و کار

محمد امین دخیلی



این کتاب به صورت الکترونیکی  
و هدیه ویژه اعضا خانواده بزرگ مسیر طلایی است



شرط مطالعه این کتاب این است که:

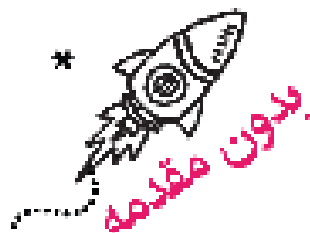
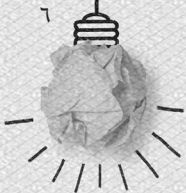
شما عضو خانواده بزرگ مسیر طلایی باشید  
و کتاب را به صورت هدیه دریافت کنید



فرصت طلایی

سرنوشت خود را کنترل کن  
در غیر اینصورت شخص دیگری آن را کنترل خواهد کرد.

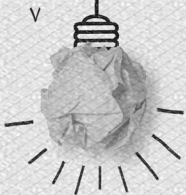
محمد امین دخیلی



حقیقتش این است که:

همه دوست دارند توی زندگی‌شان یک اتفاق خاص اتفاق بیافتد، همه دنبال معجزه هستیم، اینکه دوست داریم درآمد عالی و همیشگی داشته باشیم، دوست داریم در رفاه کامل باشیم، دوست داریم خانواده خوبی داشته باشیم، همه دلشان می‌خواهد ارتباطات اجتماعی خوبی داشته باشند، دیگران به آن‌ها احترام بگذارند، ظاهر خوب و قابل قبولی داشته باشند، سالم باشند و تناسب‌اندام داشته باشند، خیلی‌ها دلشان می‌خواهد ازلحاظ معنوی درجات عالی داشته باشند به مردم کمک کنند، مشکلات دیگران رو حل کنند و همیشه منبع خیر باشند.

اما نکته جالبی که وجود دارد این است که همه فقط دلشان می‌خواهد ولی حاضر نیستند برای رسیدن به این خواسته‌های خوب و دل‌چسب کوچک‌ترین کاری رو انجام دهند، همه دوست داریم درآمد خوبی داشته باشیم اما حاضر نیستیم ریسکی انجام بدیم، حاضر نیستیم آموزش ببینیم و از تجربیات و علم دیگران



استفاده کنیم، علاقه داریم دوستان زیادی داشته باشیم غافل از اینکه کوچکترین مهارتی در خصوص ارتباط با دیگران یاد نگرفتیم، همه دنبال ظاهر عالی هستیم اما نه ورزش می‌کنیم و نه غذای مناسب می‌خوریم.

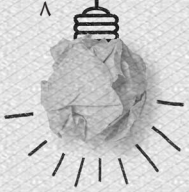
و از این جالب‌تر این‌که بازهم منتظر معجزه هستیم. من به واسطه شغلم با مدیران و صاحبان کسب‌وکارهای زیادی ارتباط مستقیم داشته‌ام و به آن‌ها آموزش و مشاوره داده‌ام برای خودم هم جالب است که فردی بدون کوچک‌ترین اطلاعاتی کسب‌وکاری را راه‌اندازی کرده است، بدون اطلاع از شرایط و ظرفیت بازاریارزش شروع به فعالیت کرده است در اغلب موارد سرمایه زیادی وارد کسب‌وکار کرده است و دست‌آخر زمانی که با کلی بدهی ورشکست می‌شود همه را مقصر می‌داند الا خودش.

اینکه دولت قوانین سختی دارد و به جای کمک کردن سنگ جلوی پای کسب‌وکارها می‌اندازد قبول. اینکه شرایط سیاسی و بین‌المللی در بسیاری از کسب‌وکارها تأثیر منفی گذاشته است هم قبول، اینکه ما در مدرسه و نظام آموزشی مهارت‌های لازم برای زندگی را نیاموخته‌ایم را هم از شما می‌پذیرم، اینکه کشور ما متأثر از نفت و بازارهای دلاری هست و با کوچک‌ترین تغییری کسب‌وکارها و درآمد افراد نیز تغییر می‌کند را هم کاملاً از شما قبول می‌کنم. اما

این را از شما نمی‌پذیرم.

این‌که در همین بازار فعلی و در همین صنفی که شما در آن مشغول به کار هستید هستند افراد و کسب‌وکارهایی که درآمد فوق‌العاده بالایی دارند آن‌هم از راه حلال، نه کلاه کسی را برمی‌دارند و نه از رانت و ارتباطات استفاده می‌کنند.

همین الان فکر کنید حتماً در صنف شما چنین افرادی وجود دارند، اگر شرایط بد است برای همه یکسان است چطور افرادی



هستند که در همین شرایط خوب کار می‌کنند و درآمد خوبی دارند؟

این سؤال است که باید بتوانید به آن پاسخ دهید و البته من به شما خواهم گفت! جواب سؤال شما در پاسخ به سؤالات پایین قرار دارد؟

چه قدر با علم بازاریابی آشنا هستید؟

چطور می‌شود مشتری ثابت و دائمی داشته باشیم؟

چطور می‌توانیم درآمدمان را افزایش دهیم؟

چطور می‌توانیم کسب و کارمان را توسعه دهیم؟

چطور می‌توانیم افراد را به سمت محصولات و خدماتمان جذب کنیم؟

چطور می‌شود دیگران کسب و کارمان را تبلیغ کنند؟

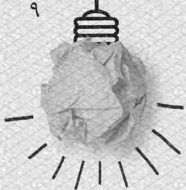
چقدر با علم استخدام آشنا هستیم و افراد فوق ستاره را از کجا می‌توانیم پیدا کنیم؟

چه کار کنیم که کارمندانمان با رضایت و بیشتر از خودمان برای ما کار کنند؟

چطور می‌توانیم در بازار رقابتی فعلی پیشرو باشیم؟  
آیا ما شغل داریم یا کسب و کار؟

آیا در شرایط فعلی راهی هم برای رقابت با شرکت‌های بزرگ هست؟





چطور تشخیص دهیم که کسب و کارمان روبه پیشرفت است یا ورشکستگی؟

چطور می‌توانیم چند صد نفر را مدیریت کنیم بدون اینکه حضور داشته باشیم؟  
کسب و کارهای بزرگ چگونه هم‌زمان چند شعبه را اداره می‌کنند؟

چطور تبلیغاتی انجام دهیم که در میان انبوهی از پیام‌ها دیده شویم؟

چه تبلیغاتی باعث فروش سریع محصول یا خدمت ما می‌شود؟

با این هزینه‌های گزاف، چگونه هدفمند و هوشمندانه تبلیغ کنیم؟

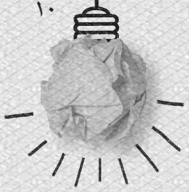
چه کار کنیم که افراد ما و کسب و کارمان را به یاد داشته باشند؟

چه خدماتی به مشتری بدهیم تا شیفته ما شود و فقط از ما خرید کند؟

چطور برنامه‌ریزی کنیم که برای همه کارهایمان زمان کافی داشته باشیم؟

چطور می‌توانیم هم به خانواده برسیم و هم به کسب و کار؟

چطور می‌توانیم درآمدمان را روزبه‌روز افزایش دهیم؟



دقت کنید این سؤال‌ها و بسیاری سؤالات دیگر، مواردی هستند که باید برای آن‌ها پاسخ داشته باشید در غیر این صورت در بازار فعلی به سرعت حذف خواهید شد.

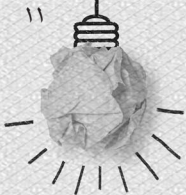
گذشته را رها کنید

ما در زمانه‌ای زندگی می‌کنیم که تغییرات به سرعت اتفاق می‌افتد، درگذشته همین‌که کسب‌وکاری ایجاد می‌کردیم و محصول و خدمات قابل قبولی داشتیم عده‌ای به ما مراجعه می‌کردند و کسب‌وکارمان در جریان بود اما الآن شرایط به کلی تغییر کرده است، در بازی کسب‌وکار اگر قواعد را بلد نباشیم حذف خواهیم شد. کسب‌وکارهای بزرگ رقیب با تحقیق و توسعه هرروز بخشی از سهم ما در بازار را به سمت خودشان جذب می‌کنند و خیلی زود و تا به خودمان بیایم می‌بینیم که حذف شده‌ایم.

به این آمار نگاه کنید:

از هر ۱۰۰ کسب‌وکاری که امروز شکل می‌گیرند تنها ۴ کسب‌وکار بعد از ۱۰ سال پابرجا هستند و مابقی حذف شده‌اند این آمار را به خوبی در تغییر مغازه‌های محله‌تان نیز می‌توانید ببینید، دقت کرده‌اید که چقدر تغییر شغل در یک مغازه در طول یک سال اتفاق می‌افتد؟

همه دوست داریم بهترین شرایط را داشته باشیم اما اکثر افراد حاضر نیستند کاری برای رسیدن به این خواسته‌هایشان انجام دهند برای همین است که تعداد خیلی کمی از افراد پیشرو و رهبر بازار هستند، خیلی از کارها سخت است اما



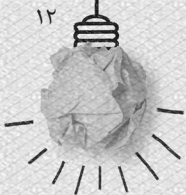
همین سخت بودنشان باعث می‌شود و فقط یکسری افراد معدود به سمت این کارها رفته و بالطبع نتیجه عالی را هم بگیرند.

همیشه سخت‌کوشی، تلاش و مداومت مهم است اما از این موارد مهم‌تر هوشمندی و با برنامه و از روی نقشه پیش رفتن است، خود شما چقدر افراد پرتلاش و سخت‌کوشی را دیده‌اید که نه درآمد خوبی دارند و نه به جایی رسیده‌اند افراد پرمشغله‌ای که صبح تا شب مشغول هستند ولی هیچ نتیجه‌ای نمی‌گیرند، نه زندگی می‌کنند و نه کسب‌وکار موفق دارند.

و در مقابل هم افرادی هستند که به صورت علمی و تخصصی کسب‌وکارشان را جلو می‌برند و با استفاده از روش‌های جدید نه تنها درآمد قابل توجهی دارند بلکه وقت کافی برای رسیدن به سایر امور را نیز دارند.

مطمئناً سخت‌کوشی لازم است اما قطعاً کافی نیست، شاید برای شروع یک کسب‌وکار نیاز به تلاش زیاد و اختصاص وقت فراوان است اما این موارد فقط برای شروع هستند و شما به عنوان مدیر باید برنامه گام‌به‌گامی داشته باشید که اغلب این کارها را به دیگران واگذار کرده و خودتان فقط به کارهای مهم، اصلی و پول‌ساز بپردازید.

به خوبی به یاد می‌آورم زمانی که کسب‌وکارم را شروع کردم خودم تقریباً همه کارها را انجام می‌دادم از پاسخ دادن به تلفن و مشتریان گرفته تا پذیرایی و تمیز کردن دفتر کار اما همه این موارد به مرور و گام‌به‌گام به دیگران واگذار شده است.



## یک راز بزرگ

راز موفقیت در کسب و کار این است که موفقیت حاصل یک فرآیند است نه یک فرآورده، یعنی اینکه شما باید مجموعه‌ای از کارها را به صورت مداوم و هرروز انجام دهید و معجزه زمانی اتفاق می‌افتد که شما در طی این مسیر ناامید و خسته نشوید، من به شما قول می‌دهم که هیچ ایده یک‌شبه‌ای وجود ندارد اینکه شب بخوابیم و از فردا اتفاق خاصی بیافتد و ما متحول شویم فقط فیلم‌نامه جذابی برای ساخت یک فیلم پرفروش است و در واقعیت شما باید مهارت‌هایی را بیاموزید تا بتوانید علمی، اصولی و با برنامه اهدافتان را پیش ببرید و به خواسته‌هایتان برسید.

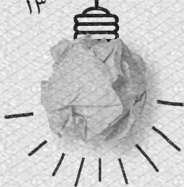
## یک اصل مهم

اگر قصد دارید درآمد خود را افزایش دهید و فروش را بالا ببرید مهم‌ترین کاری که شما به عنوان صاحب کسب و کار باید انجام دهید متمایز کردن محصول یا خدماتتان نسبت به رقیبانتان است شاید برایتان جالب باشد بهترین کتاب در زمینه بازاریابی را، نه یک پرفسور دانشگاه‌ها روارد و نه حتی یکی از کارشناسان و یا کارآفرینان مطرح دنیا نوشته است بلکه بهترین و کامل‌ترین کتاب چاپ شده در این زمینه را یک ژنرال بازنشسته آلمانی به نام «کلزویتس» در سال ۱۸۳۲ با عنوان «on war» نوشته و در آن اصول یک جنگ پیروزمندانه را شرح داده است.

اگر صاحب کسب و کار هستید شما وارد یک جنگ همه‌جانبه شده‌اید و اگر خود را برای این جنگ آماده نکنید و یا اعتقادی به این موضوع نداشته باشید در این عرصه نه سود قابل توجهی نصیبتان می‌شود و نه تضمینی برای بقا و ماندن.

همیشه حق با رقیب است!

همه افرادی که خدمت یا محصولی عرضه می‌کنند بر این باورند



و این ادعا را دارند که مشتری مدار هستند و جنسشان بهترین کیفیت را دارد همه سعی به راضی نگه داشتن خریداران خود دارند تا بتوانند آن‌ها را تبدیل به مشتریانی وفادار کنند همه شعارهای مشابهی می‌دهند و به یک شیوه عمل می‌کنند. امروزه مواردی مثل:

فقط کافی است یک بار امتحان کنید!  
هدف ما جلب رضایت شماست!

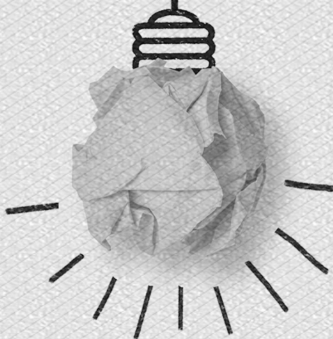
ما اولین هستیم! ما بهترین هستیم! ما بزرگ‌ترین هستیم! موارد مضحک و خنده داری بیش نیستند و هیچ انگیزه و عامل فروشی را ایجاد نمی‌کنند. اکنون تمام شرکت‌ها مشتری مدار شده‌اند؛ اما حقیقت این است که موارد بالا و دانستن نیاز مشتری امروز کمکی به ما نمی‌کنند زیرا شرکت‌های دیگر، آن نیاز را پیش از ما برطرف کرده‌اند. مشکل کارخانه‌هایی مثل ارج، داروگر و ... کمبود مشتری نیست بلکه رقابایی مثل امرسان، اسنوا و گلرنگ است.

شاید حق با کلازویتس باشد

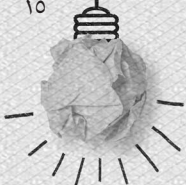
بازاریابی جنگی است که در آن رقبا دشمن محسوب می‌شوند و مهم‌ترین مسئله پیروزی در این نبرد است. شاید فکر کنید اعلام جنگ به نوعی بزرگنمایی باشد در صورتی که در مسابقه فوتبال تیمی که بیشترین گل را بزند برنده بازی خواهد بود و در کسب و کار، تیمی که بیشترین فروش را ایجاد کند و سهم بزرگ‌تری از بازار را تسخیر کند برنده بازی است..

از آنجایی که قفسه‌های کتاب‌فروشی‌ها پر شده است از کتاب‌هایی که اغلب تکراری و غیرکاربردی هستند تصمیم گرفتم این کتاب کوچک را بنویسم و در آن راهکارهایی را به صورت کوتاه و تک جمله به شما هدیه کنم تا با اجرای آن‌ها کسب و کارتان را رشد دهید و در رقابت بازار پیروز شوید، این کتاب به شما هدیه داده شده است اگر محتوای آن را کاربردی و مؤثر دیدید شما هم آن را به فرد دیگری هدیه دهید و حلقه آخر این زنجیره نباشید.

من هم مثل شما از مطالعه متن های طولانی  
خسته شده‌ام برای همین سعی کرده‌ام با کمترین کلمات  
راهکارهایی را به شما ارائه دهم که ابتدا خودم  
تست کرده و نتیجه گرفته‌ام و سپس آنها را  
به کسب و کارهای زیادی آموزش داده‌ام.



به جمع خانواده بزرگ  
مسیرطلایی خوش آمدید



۱. همیشه رقبای خود را زیر نظر داشته باشید، این کار باعث می‌شود شما پیشرو و رهبر بازار شوید.

۲. نسبت به تغییر و تحولات کسب‌وکارتان هوشیار باشید، همیشه به‌روز باشید.

۳. به مشتریانتان نشان دهید که چگونه نیازهای آن‌ها را بهتر، ارزان‌تر و سریع‌تر از رقبا برطرف می‌کنید.

۴. همیشه در حال یادگیری و آموختن باشید.

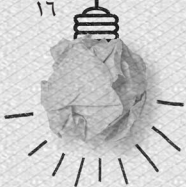
۵. کتاب‌های تخصصی کسب‌وکارتان را بخوانید و از بهترین مشاوران بهره ببرید.

۶. اگر می‌خواهید سریع رشد کنید برای آموزش خود و تیم‌تان بودجه‌ای در نظر بگیرید.

۷. دقیقاً مشخص کنید که چقدر درآمد می‌خواهید برای رسیدن به اهداف مالی چه برنامه‌ای دارید؟

۸. علت شکست ۹۰ درصد کسب‌وکارها، نداشتن مشتریان کافی است پس ۹۰ درصد از وقت و انرژی‌تان را صرف پیدا کردن مشتری کنید.

۹. آن‌قدر خدمات عالی ارائه دهید تا خریداران اتفاقی تبدیل به مشتریان وفادار شوند.



۱۰. ۱۰۰ درصد خرید مشتریان احساسی است، بر کارهایی متمرکز شوید که در مشتری حس خوب و لذت بخش ایجاد می‌کند.

۱۱. مشتریانان را غافل گیر کنید، از خودتان بپرسید چه کارهایی انجام دهم که مشتری از خودش بپرسد چرا باید این کار برای من انجام شود؟

۱۲. اگر محصول می‌فروشید یک خدمت رایگان هم به آن اضافه کنید تا مشتری شما را انتخاب کند.

۱۳. فهرستی از کارهایی که می‌توانید انجام دهید تا با کمترین هزینه و وقت مشتری‌تان را خوشحال کنید تهیه کنید.

۱۴. بهترین فروشندگان کسانی هستند که بهترین مشاوره را به مشتری می‌دهند، به جای صرفاً فروشنده بودن به مشتری مشاوره دهید و کمک کنید.

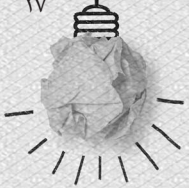
۱۵. در سمینارهای بازاریابی شرکت کنید و مشترک مجلات تخصصی کسب و کارتان شوید.

۱۶. نسخه‌ای بسیار شکیل‌تر، گران‌تر یا بزرگ‌تر از محصول یا خدمت خود ارائه دهید.

۱۷. با ارزش‌ترین دارایی یک کسب و کار اطلاعات تماس مشتریان است، برای جمع‌آوری اطلاعات تماس مشتریان به آن‌ها هدیه بدهید.

۱۸. هیچ‌گاه منتظر مشتری نباشید تا به شما مراجعه کند، هر زمان که فکر می‌کنید مشتری به شما نیاز دارد با او ارتباط برقرار کنید و پیشنهاد فروش بدهید.





۱۹. بروشوری از خدمات و محصولاتتان آماده کنید به جای تمرکز بر مشخصات محصول بر مزایای آن متمرکز شوید.

۲۰. برای پرداخت‌های سریع و نقدی تخفیف ویژه قائل شوید و مشتریان ثابت را به صورت اقساطی تسویه حساب کنید.

۲۱. یک شماره رند و راحت و به یادماندنی داشته باشید.

۲۲. اگر به تازگی کسب و کارتان را راه‌اندازی کرده‌اید در ابتدای کار صرفاً به دنبال سود نباشید بهترین استراتژی برای شروع کار، نفوذ در بازار هدف است.

۲۳. از بازارهای عمومی دوری کنید هر چه قدر محصولات و خدماتتان را برای مشتریان خاص ارائه دهید به همان میزان درآمد بیشتری خواهید داشت.

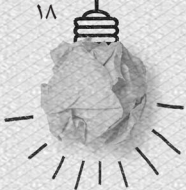
۲۵. همیشه و در همه حال کارت ویزیت به همراه داشته باشید و اطلاعات تماس‌تان را در اختیار دیگران قرار دهید.

۲۶. اگر در کاری مهارت یا تخصص دارید در روزنامه‌های عادی یا مجلات و نشریات تخصصی مطلب بنویسید.

۲۷. علم استخدام را بیاموزید و بهترین افراد را به تیم‌تان اضافه کنید.

۲۸. اگر در حرفه شما نمایشگاه پربازدید و معتبری برگزار می‌شود حتماً یک غرفه برای معرفی خدمات و محصولاتتان رزرو کنید.

۲۹. نمونه‌ای از محصولاتتان را برای تست، در اختیار مشتریانانتان بگذارید یا برایشان ارسال کنید.



۳۰. در شبکه‌های اجتماعی فعال باشید و نکات و ترفندهای جالب و آموزشی را برای جذب مخاطب انتشار دهید.  
 ۳۱. به دنبال بازارهای متمرکزتر باشید تا بتوانید ارزان‌تر و سریع‌تر به مخاطبتان دسترسی داشته باشید.

۳۲. از هزینه کردن برای تبلیغات گران و عمومی پرهیزید بازار هدف کوچک‌تری را مشخص کنید و متمرکز به آن‌ها خدمت کنید.

۳۳. فقط به نفع خودتان فکر نکنید و نفع مشتری را هم در نظر بگیرید، مشتری زمانی به راحتی خرید می‌کند که به شما اعتماد کامل داشته باشد.

۳۴. از مشتریانانتان بخواهید شمارا به دوستان یا اطرافیان خود معرفی نماید.

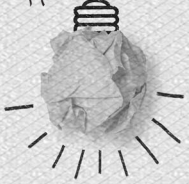
۳۵. به کارمندان خود اعتماد کنید و کارها و مسئولیت‌ها را به آن‌ها واگذار کنید و خودتان به کارهای مهم تر رسیدگی کنید.

۳۶. با مشتریان خود تماس بگیرید و از آن‌ها بخواهید که به شما و کسب و کارتان نمره بدهند (از ۱ تا ۱۰)

۳۷. محصولات یا خدمات را به صورت اشتراک یا عضویت به فروش برسانید؟ با این کار فروش بعدی خود را تضمین می‌کنید.

۳۸. در استخدام کارمندان خود سخت‌گیری کنید تنها کسانی را استخدام کنید که عالی و ایده‌آل هستند.

۳۹. ویدئوهای آموزشی ضبط کنید و در آن به مشکلات و سؤالات بازار هدف‌تان پاسخ دهید.



۴۰. در زمان قیمت‌گذاری دقت کنید که همه هزینه‌ها (زمان انجام کار، نیروی انسانی، فضای انجام کار و ...) را به دقت محاسبه کنید و سپس به مشتری قیمت بدهید.

۴۱. اگر قصد دارید محصولاتان را ارزان‌تر از رقبا بفروشید دقت کنید که مخاطب کافی برای خرید محصولاتان وجود داشته باشد.

۴۲. به مشتری به جای تخفیف، محصول هدیه دهید با این کار هم مشتری حس بهتری دارد و هم شما پول کمتری پرداخت می‌کنید.

۴۳. برای رشد کسب‌وکارتان به دنبال مشارکت انتفاعی با سایر کسب‌وکارها باشید.

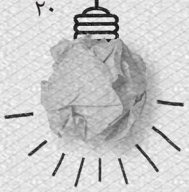
۴۴. به دنبال ایده‌های زودبازده و یک‌شبه نباشید کسب‌وکارهای رشد ثابت و ماندگار دارند که هرروز کارهای کوچکی برای رسیدن به اهدافشان دارند.

۴۵. تیم‌تان را رهبری کنید به جای اینکه بالای سر کارکنان و همکارانتان بایستید کنارشان باشید.

۴۶. هر سال یک مهارت جدید بیاموزید، هر چه خودتان رشد کنید و بزرگ شوید کسب‌وکارتان نیز به همان میزان رشد می‌کند و بزرگ می‌شود.

۴۷. ایده‌هایتان را در یک دفتر یادداشت کنید و برای انجام آن‌ها برنامه ریزی کنید و آن‌ها را تبدیل به برنامه روزانه کنید.

۴۸. برای موفقیت در کسب‌وکارتان خلأ بازارتان را شناسایی کنید پوشش دادن جایی که نقطه ضعف بازار شماست، شما را ثروتمند می‌کند.



۴۹. تصور مشتری نسبت به شما و کسب و کارتان در ۴ ثانیه اول برخورد او با شما شکل می‌گیرد، با مشتری در نهایت ادب و احترام برخورد کنید.

۵۰. همیشه آراسته و تمیز باشید و متناسب با مخاطب و مشتری‌تان از بهترین پوشش و ظاهر برخوردار باشید.

۵۱. اگر به صورت حضوری و مستقیم با مشتری در ارتباط هستید حتماً مهارت‌های متقاعدسازی و صحبت حرفه‌ای با مشتری را بیاموزید.

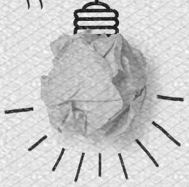
۵۲. کارهایی که در یک روز انجام می‌دهید را یادداشت کنید، هر کاری که امکان انجام آن توسط دیگران نیز فراهم است را واگذار کنید.

۵۳. به شدت در محافظت از زمان خود دقت کنید، مهارت‌های مدیریت زمان و انرژی را بیاموزید.

۵۴. با آموزش و مشاوره قبل از خرید به مشتری نشان دهید که چقدر ماهر و حرفه‌ای هستید.  
۵۵. یک نشان سینه با آرم شرکت خود آماده کنید و در جلسات و مذاکرات به کت خود بزنید.

۵۶. نظر مشتریان راضی خود را جمع‌آوری کنید، یک فیلم واقعی از نظر یک مشتری راضی، دیگران را نیز متقاعد می‌کند تا از شما خدمت بگیرند.

۵۷. از مشتریانتان پرسید که چگونه با شما آشنا شده‌اند و توصیه‌های آن‌ها را برای بهبود شرایط یادداشت کنید.



۵۸. محصولاتتان را به بازارهای جدید عرضه کنید، جاهایی بروید که رقبای شما ورود نکرده‌اند.

۵۹. مشتریان به دنبال پیشنهادات ویژه و خاص هستند، همراه یکی از محصولاتتان را به صورت ویژه به مشتری‌تان عرضه کنید.

۶۰. به جای بهره‌گیری از ادعاهای بدون اثر و غیرقابل باور (ما بهترین هستیم، ما اولین هستیم، ما بزرگ‌ترین هستیم و ...) به مشتری نشان دهید که چطور مشکلات و مسائلش را بهتر از دیگران حل می‌کنید.

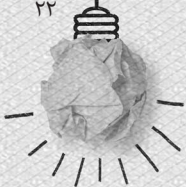
۶۱. برای ۱۲ ماه سال برنامه بازاریابی داشته باشید هرکدام از محصولات سودآورتان را در ماه به صورت متمرکز به مشتری ارائه و پیشنهاد دهید.

۶۲. همه در کسب‌وکار به دنبال سود بیشتر هستند شما از این فرصت استفاده کرده یا محصولات دیگران را بفروشید یا محصولاتتان را در اختیار دیگران قرار داده تا با فروش آن به سود برسند.

۶۳. مذاکره‌کننده قوی باشید و این را بدانید مذاکراتی نتیجه‌بخش و دائمی هستند که هر دو طرف از مذاکره نفع ببرند، به طرف مذاکره بگویید که از معامله با شما چه چیزی نصیبش می‌شود.

۶۴. مشتریان علاقه دارند از افرادی که هم‌شکل و هم‌عقیده خودشان هستند خرید کنند، ظاهر کسب‌وکارتان را شبیه بازار هدف‌تان کنید.

۶۵. برای پیدا کردن ایده‌های جدید از رقبا تقلید نکنید، بهترین ایده‌ها را می‌توانید از سایر اصناف و مشاغل پیدا کنید.



۶۶. داشتن کسب‌وکار دقیقاً مثل دوچرخه‌سواری است شاید اگر مدتی رکاب ننزید دوچرخه به سمت جلو حرکت کند اما ظرف مدت کوتاهی از حرکت بازمی‌ایستد، پس عملیات مشتری‌یابی را هیچ‌گاه متوقف نکنید.

۶۷. در شرایطی که بسیاری از کسب‌وکارها از روش‌های سنتی و قدیمی استفاده می‌کنند، استفاده شما از فناوری باعث رشد سریع‌تان می‌شود.

۶۸. به فکر بازارهای دلاری و برون‌مرزی باشید، یکی از بهترین، راحت‌ترین و سریع‌ترین گزینه‌ها مذاکره و ارسال نمونه محصولات، به کشورهایی است که با آن‌ها زبان و فرهنگ مشترک دارید.

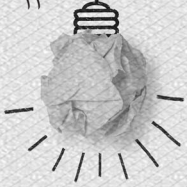
۶۹. ظاهر و بسته‌بندی محصول به شدت در قیمت و تصمیم‌گیری خرید مؤثر است، هزینه تولید و بسته‌بندی شیک و منحصر به فرد برای محصولتان را سرمایه‌گذاری بدانید.

۷۰. در تبلیغاتتان از عکس مشتریان به هنگام استفاده از محصولتان استفاده نمایید.

۷۱. به مشتری ضمانت بازگشت وجه بدهید تا اگر از محصولتان رضایت نداشت بتواند آن را مرجوع کند.

۷۲. برای رشد کسب و کارتان دست به کار شوید و یک کتابچه آموزشی کوچک بنویسید و آن را در اختیار مخاطبانتان قرار دهید.

۷۳. به مشتری هنگام خرید پیشنهاد خرید محصولات جانبی و مکمل بدهید طبق تحقیقات مشتری تا ۳۰ درصد قیمت محصول اصلی به راحتی بابت خرید محصولات تکمیلی پول پرداخت می‌کند.



۷۴. پیشنهادهای با محدودیت به مشتری بدهید، محدودیت زمان، محدودیت تعداد، محدودیت قیمت و ... همیشه محدودیت باعث خرید بیشتر و سریع‌تر می‌شود.

۷۵. قبل از شروع صحبت با مشتری درباره محصول یخ‌شکنی انجام دهید، از مشتری سؤال کنید، با مشتری شوخی کنید یا داستان یا مطلب جالبی به او بگویید، یخ‌شکنی باعث می‌شود مشتری احساس راحتی کند و احتمال خرید بسیار بیشتر می‌شود.

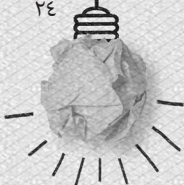
۷۶. به کسانی که سریع‌تر از دیگران اقدام می‌کنند و خرید انجام می‌دهند هدیه بدهید.

۷۷. هدف‌گذاری دقیق مالی شش ماهه، یک‌ساله و سه‌ساله داشته باشید و این موضوع را به تیم‌تان هم انتقال دهید تا بتوانید به مبلغ و هدف موردنظرتان برسید.

۷۸. به صورت مستمر مشتریانتان را پیگیری کنید، در اغلب موارد مشتریان شمارا فراموش کرده‌اند و همین پیگیری باعث می‌شود که دوباره سراغ شما بیایند.

۷۹. اگر باید به مشتری مراجعه کنید زمانی بروید که وقت کافی برای شما داشته باشد، شناسایی کنید چه زمان‌هایی فرد موردنظر شما وقت آزاد دارد در همان زمان‌ها به او مراجعه کنید.

۸۰. به صورت هم‌زمان از چند رسانه تبلیغاتی استفاده کنید و تست کنید کدام روش برای جلب و جذب مخاطب مناسب‌تر است.



۸۱. شما مدیر هستید، پس کارهایی را انجام دهید که وظیفه یک مدیر است کارهای کم ارزش و جزئی را یا برون سپاری کنید یا به دیگران واگذار کنید.

۸۲. سعی کنید در زمان هایی که در کسب و کارتان نیستید، به کسب و کارتان فکر نکنید و زمانی که در کسب و کارتان هستید به سایر امور فکر نکنید و متمرکز کار کنید.

۸۳. همیشه به فکر انجام کارهای بزرگ باشید و به دنبال راه هایی باشید که بتوانید کارها را سریع تر، راحت تر و ارزان تر انجام دهید.

۸۴. تا حد ممکن از افراد منفی و اهل شکایت دوری کنید این افراد انگیزه شما را برای انجام کارهای بزرگ کاهش می دهند.

۸۵. برای شارژ کردن انگیزه تان کتاب های مفید و انگیزشی مطالعه کنید و با افراد با انگیزه معاشرت کنید.

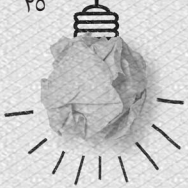
۸۶. به دنبال ایده های خاص و عجیب نباشید، همین ایده های معمولی را خاص و منحصر به فرد انجام دهید.

۸۷. افراد موفق به شدت بر روی عادت های خود زمان گذاشته و کار می کنند، عادت های بد و مخرب خود را به تدریج کاهش دهید و به عادات خوب تبدیل کنید.

۸۸. خواب کافی داشته باشید، غذای سالم بخورید و تفریح کنید، اغلب ایده های پول ساز زمانی به ذهن شما خطور می کنند که شما خارج از کسب و کارتان و در شرایط روحی عالی هستید.

۸۹. معمولاً یک روش بازاریابی برای همیشه و در همه کسب و کارها موفق نیست مرتباً ایده های مختلف بازاریابی را در کسب و کارتان عوض کنید و خلاق باشید.





۹۰. برای مشتریانی که برای اولین بار از شما خرید می‌کنند پیشنهاد ویژه یا هدیه‌ای خاص در نظر بگیرید.

۹۱. به این نکته دقت کنید که مشتری با پای خودش سراغ شما نمی‌آید پس اگر به دنبال مشتری کافی هستید باید در دسترس مشتری و بازار هدفتان باشید.

۹۲. آیا تبلیغی که برای مشتری آماده کرده‌اید بزرگ‌ترین مشکل، نگرانی، ترس یا آرزوی مشتری را هدف قرار داده است؟

۹۳. اگر بهترین محصول دنیا را هم تولید کنید اما بر بازاریابی متمرکز نشوید هیچ اتفاقی نخواهد افتاد.

۹۴. باشگاه مشتریان تشکیل دهید حتماً بین کسی که مشتری دائم و بلندمدت شماست با سایرین تفاوت قائل شوید، به این افراد هدیه، تخفیف و خدمات خاص و ویژه ارائه دهید.

۹۵. نام کسب‌وکار یا محصولات را در گوگل جستجو کنید و به دقت بررسی کنید رقبای شما چه بهره‌ای از فضای مجازی و اینترنت می‌برند و چگونه جذب مشتری می‌کنند.

۹۶. در سایت‌های مثل آپارات یا یوتیوب یک کانال ایجاد کنید و فیلم‌های معرفی محصول یا کسب‌وکارتان را منتشر کنید، دقت کنید که نام ویدئو با نام شرکت شما شروع شود.

۹۷. در زمان رکود خرید افراد و مشتریان کمتر نمی‌شود بلکه دقیق‌تر و حساب‌شده‌تر می‌شود دقیقاً در همین زمان اگر شما خدمات و محصولات بهتری داشته باشید افراد به سراغ شما می‌آیند.



۹۸. در هر کسب و کاری روزانه دقایقی را فقط برای فکر کردن به بهتر شدن کارها اختصاص دهید و در این زمان هیچ کاری انجام ندهید و فقط فکر کنید.

۹۹. به حافظه خود اعتماد نکنید، هر مطلبی را که فکر می‌کنید برای شما و موفقیت کسب و کارتان مفید است را یادداشت کنید تا بتوانید دوباره به آن مراجعه کنید.

۱۰۰. هیچ عاملی قدرتمندتر از تصمیم شما برای موفقیت نیست اگر شما بخواهید هر نشدنی تبدیل به شدن و رسیدن می‌شود، به خودتان ایمان کامل داشته باشید و بدانید که خداوند همه خیرها و خوبی‌ها را برای شما خواسته و هر شکست و ناملایماتی که در کار می‌بینید صرفاً برای رشد و بزرگ شدن شماست.

# بسته جامع

## کسب و کار مجازی

۰ تا ۱۰۰ راه اندازی و کسب درآمد از فضای مجازی



**مدرس: محمد امین دخیلی**

مشاور کسب و کار و نویسنده کتاب ضدگلوله

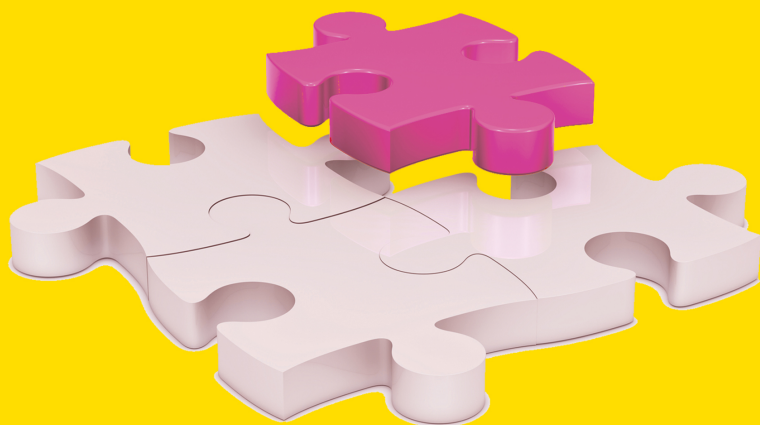
چگونه فقط با یک گوشی معمولی؛ درآمد بالا و پایدار داشته باشید و حتی در خانه کسب و کارتان را اداره کنید؟

همین الان ثبت نام کنید و این آموزش تخصصی را دریافت نمایید.

[www.masiretae.com](http://www.masiretae.com)

آینده متعلق به کسانی است که امروز برای آن آماده می‌شوند!

[www.masiretalaee.com](http://www.masiretalaee.com)



مسیر طلایی در اینستاگرام و ایتا:  
[@masiretalaee](https://www.instagram.com/masiretalaee)



مسیر طلایی، میانبر رسیدن به موفقیت در کسب و کار