

۷۸۷۸۴۱۱

درآمدهای تفره‌های

تالیف: علی فاسلو

سرشناسه: قاسملو (اعتماد)، علی - ۱۳۵۸
 عنوان و نام پدیدآور: درآمدهای نقره‌ای، تالیف: علی قاسملو
 مشخصات نشر: آبدوس، تهران - ۱۳۹۶
 مشخصات ظاهری: ۱۴۰ صفحه مصور
 شابک: 978-600-98603-1-9
 وضعیت فهرست‌نویسی: فیا
 موضوع: حقوق در کسب و کار - ایران
 موضوع: بازرگانی الکترونیکی
 رده‌بندی دیویم: ۶۵۰ / ۱
 رده‌بندی گره: ۴۱۰ / ۱۸ ق / ۵۳۸۶ HF
 شماره کتابشناختی: ۵۰۱۱۸۷۳۰

این اثر مشمول قانون حمایت مؤلفان و مترجمان مصوب ۱۳۴۸ است هرکس تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر، نشر یا پخش کند مجرم بوده و مجازات وی بر مبنای قانونی قرار خواهد گرفت.



همراه: ۰۹۱۲۷۸۵۶۵۱۵

عنوان درآمدهای نقره‌ای
 تالیف علی قاسملو
 ناشر آبدوس
 ناشر همکار بخش دانش
 سال چاپ ۱۳۹۶
 نویت چاپ ۱۴۰۰
 تیراژ ۱۰۰ نسخه
 قیمت ۱۳۵۰۰۰ ریال

فهرست کتاب

- ۱۰.....چه کسی این کتاب را مطالعه کنند؟
- ۱۱.....مقدمه
- (۱) ۱۴.....حصول اولین موفقیت
- ۱۴.....چگونه ذهن و توانمندی‌ها را داشته باشیم؟
- ۱۵.....چه کسانی موفق می‌شوند؟
- ۱۶.....تعیین هدف
- ۱۸.....واضح و مشخص بودن هدف
- ۱۹.....قابل اندازه‌گیری بودن
- ۱۹.....قابل دستیابی بودن هدف
- ۲۰.....مدت زمان مشخص داشته باشد
- ۲۱.....اهداف خود را بنویسید
- ۲۲.....چرا اهدافمان را نمی‌نویسیم؟
- ۲۳.....ترس از شکست
- ۲۵.....نشانه‌های ترس از شکست
- ۲۶.....ترس را حس کنید و به هر قیمتی آن را انجام دهید
- ۲۶.....عمل کردن به تصمیم‌های درست، قبل از اینکه دیر شود
- ۲۷.....پیدا کردن موانع
- (۲) ۲۸.....فصل دوم: داشتن انگیزه برای شروع کسب و کار

- ۲۸ چگونه برای شروع کسب و کار خود انگیزه داشته باشیم؟
- ۲۸ داشتن دلیل محکم.....
- ۲۹ فکر کردن مداوم به اثرات لذت بخش ایجاد کسب و کار شخصی.....
- ۲۹ برای خودتان پاداش تعیین کنید.....
- ۲۹ تصمیم خود را مکتوب کنید.....
- ۳۰ است موفقیت داشته باشید.....
- ۳۰ مثبت اندیشی و دوری کردن از افکار و گفتار منفی.....
- ۳۲ باور ما.....
- ۳۴ نقش بهره‌ها، منعم در هدف گذاری.....
- ۴۰ چگونه است داد و ستد خود را بشناسیم و شکوفا سازیم؟.....
- ۴۲ خودشناسی.....
- ۴۲ پنج گام خودشناسی.....
- ۴۲ ۱. شخصیت خودتان را بشناسید.....
- ۴۵ ۲. ارزش های اصلی تان را بشناسید.....
- ۵۰ ۳. بدنتان را بشناسید.....
- ۵۱ ۴. آرزوهایتان را بشناسید.....
- ۵۲ ۵. علایقتان را بشناسید.....
- ۵۳ چه کاری را «واقعاً» دوست دارید؟.....
- ۵۹ تجربه نوشتن را داشته باشید.....
- ۶۰ استفاده از آزمون ها.....
- ۶۱ ۲. پول، بیشتر مشکلات را برطرف می کند.....
- ۶۲ ۳. ثروت ارتباط بسیار کمی با میزان تحصیلات شما دارد.....

۴. برای کسب درآمد به داشتن سرمایه نیازی ندارید..... ۶۳
- راه اندازی کسب و کار با حداقل سرمایه..... ۶۴
۵. سریع ترین راه برای ثروتمند شدن خوداشتغالی است..... ۶۶
- چگونه می توانیم به استقلال مالی برسیم؟..... ۶۸
- مزایای راه های غیرفعال..... ۶۹
- عدم محدودیت مکانی..... ۶۹
- راه های ایجاد درآمد غیرفعال..... ۷۰
- از قدرت اهرم ها استفاده کنید..... ۷۲
- (۲) فصل سوم: کسب و کار اینترنتی..... ۷۴
- نمونه هایی از کسب و کارهای اینترنتی..... ۷۵
- چه کسانی می توانند وارد کسب و کارهای اینترنتی شوند؟..... ۷۵
- مدل های کسب و کارهای اینترنتی..... ۷۶
- کسب و کار اینترنتی را از کجا باید آغاز کرد..... ۷۷
- گام های لازم برای ایجاد یک کسب و کار اینترنتی..... ۷۷
- داشتن یک ایده نو و کاربردی..... ۷۷
- طراحی جزئیات کسب و کار اینترنتی..... ۷۸
- و آن روش چیزی نیست جز کسب و کار با ورد پرس!..... ۷۹
- ساخت محصول..... ۸۰
- پنج ویژگی مهم از نظر برایان تریسی برای طراحی و فروش محصول و خدمات ۸۱
- استفاده از محصول شما آسان تر و راحت تر از محصولات رقیب باشد..... ۸۱

۲. محصول شما مزایا و کیفیت بیشتری نسبت به رقیبان دارد و قیمتش

باقیمت رقبا یکسان است..... ۸۱

۳. محصول شما ارزان تر از محصولات رقیب است..... ۸۲

۴. برند شما نسبت به رقبا اعتماد بیشتری جلب می کند..... ۸۳

۵. محصول شما بیش از محصولات موجود، با علایق مشتریان هم خوانی داشته

باشد..... ۸۴

بازاریابی..... ۸۵

۱. از شبکه های اجتماعی استفاده کنید..... ۸۵

۲. ثبت تبلیغات رایگان در سایتهای نیازمندی..... ۸۷

۳. به عنوان نویسنده در وبسایت ها مطلب بنویسید..... ۸۹

۴. با مشتریان احتمالی تماس بگیرید..... ۸۹

۵. در همایش ها حاضر شوید و مشتریان جدیدی پیدا کنید..... ۹۰

۶. وبلاگی در مورد کسب و کار خود ایجاد کنید..... ۹۰

۷. در همایش ها سخنرانی کنید..... ۹۰

۸. بازاریابی ایمیلی را فراموش نکنید..... ۹۱

کسب و کار اینترنتی در ایران..... ۹۱

پردرآمدترین کسب و کارهای اینترنتی در ایران..... ۹۲

سایت های خبری و اطلاع رسانی..... ۹۲

سایت های نیازمندی، آگهی آنلاین و تبلیغات..... ۹۳

ارائه خدمات بین کسب و کارها..... ۹۴

فروشگاه های اینترنتی..... ۹۵

شبکه های اجتماعی، ارتباطی و سامانه های وبلاگ..... ۹۵

- ۹۶ سایت‌های دانلود و خدمات آنلاین
- ۹۷ فصل چهارم: انواع کسب‌وکار اینترنتی
- ۹۷ آیا در نوشتن توانمندید؟
- ۹۸ وبلاگ نویسی
- ۹۹ بهترین روش کسب درآمد از طریق وبلاگ نویسی کدام است؟
- ۱۰۰ محتوای تبلیغات
- ۱۰۱ از اخبار روز به دل دریا ورید
- ۱۰۲ به دیگران آموزش ده
- ۱۰۳ تخصص خودتان چیست؟
- ۱۰۵ کتاب‌های الکترونیکی
- ۱۰۵ چگونه کتاب الکترونیکی و فایل‌های اطلباتی کید تولید کنیم؟
- ۱۰۸ مهم‌ترین مرحله: بازاریابی و فروش
- ۱۰۹ کتاب‌های چاپی
- ۱۱۰ جزوه‌های آموزشی
- ۱۱۰ برگزاری کارگاه آموزشی
- ۱۱۱ برگزاری همایش
- ۱۱۱ فایل صوتی
- ۱۱۲ ویدئو
- ۱۱۲ بسته‌های آموزشی
- ۱۱۳ دوره آنلاین
- ۱۱۳ مشاوره
- ۱۱۴ ساخت اپلیکیشن

- ۱۱۵ عضویت در سایت
- ۱۱۵ وینار
- ۱۱۷ کاربرد وینار برای مدرس‌ها چیست؟
- ۱۱۷ چگونه وینار برگزار کنم؟
- ۱۱۸ فروش کالا یا خدمات در اینترنت
- ۱۲۰ خرید و فروش وسایل دست دوم
- ۱۲۱ همکاری در فروش و بازاریابی اینترنتی
- ۱۲۲ در آید از طریق شبکه‌های اجتماعی
- ۱۲۳ کسب درآمد از تلگرام
- ۱۲۴ کانال یا گروه؟
- ۱۲۴ چه محتوایی در کانال منتشر شود؟
- ۱۲۵ با محتوای جذاب و ترافیک اعضای کانال را حفظ کنید
- ۱۲۵ کاربران را فراری ندهید
- ۱۲۵ تبلیغات داشته باشید
- ۱۲۵ پاسخگو باشید
- ۱۲۶ ۱. فروش محصول در تلگرام
- ۱۲۸ فروش کالاهای دست‌ساز خودتان
- ۱۲۸ تولیدات شما
- ۱۳۲ ۲. ارسال تبلیغ در تلگرام
- ۱۳۳ کسب درآمد از اینستاگرام
- ۱۳۳ چند روش برای درآمد از اینستاگرام
- ۱۳۳ روش دوم: تبلیغات

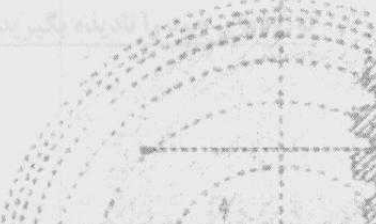
روش‌های سرمایه‌گذاری

- روش سوم: برند سازی ۱۳۴
- روش چهارم: خرید و فروش صفحات و فالور ۱۳۴
- کسب درآمد از خرید و فروش سهام ۱۳۵
- نحوه سود کردن در بورس چگونه است؟ ۱۳۶
- نتیجه‌گیری ۱۳۸

در این کتاب، روش‌های مختلفی برای سرمایه‌گذاری در بازارهای مختلف، از جمله بورس، بازارهای مالی، و بازارهای دیجیتال، ارائه شده است. این روش‌ها شامل خرید و فروش سهام، خرید و فروش صفحات و فالور، و برند سازی می‌باشد. این کتاب برای کسانی که می‌خواهند در بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری کنند، بسیار مفید خواهد بود.

در فصل اول، روش سوم: برند سازی، به شما یاد می‌دهد که چگونه می‌توانید یک برند موفق بسازید و از آن برای کسب درآمد استفاده کنید. در فصل دوم، روش چهارم: خرید و فروش صفحات و فالور، به شما یاد می‌دهد که چگونه می‌توانید با خرید و فروش صفحات و فالور، درآمد خود را افزایش دهید. در فصل سوم، کسب درآمد از خرید و فروش سهام، به شما یاد می‌دهد که چگونه می‌توانید با خرید و فروش سهام، درآمد خود را افزایش دهید. در فصل چهارم، نحوه سود کردن در بورس چگونه است؟، به شما یاد می‌دهد که چگونه می‌توانید در بورس سود کنید. در فصل پنجم، نتیجه‌گیری، به شما یاد می‌دهد که چگونه می‌توانید از این روش‌ها برای کسب درآمد استفاده کنید.

این کتاب برای کسانی که می‌خواهند در بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری کنند، بسیار مفید خواهد بود. این کتاب را می‌توانید از وبسایت www.ketab.ir خریداری کنید.





قبلاً به‌سختی امکان‌پذیر بود، یک فرد معمولی بدون سرمایه اولیه و تحصیلات تخصصی، به موفقیت‌های چشم‌گیری دست پیدا کند، ولی امروزه وضعیت فرق می‌کند. شما می‌توانید با حداقل سرمایه و با کمی تلاش، شناخت و به‌کارگیری استعداد در عاقلقتان، در کشور عزیزمان که به اعتقاد اکثر مردم برای کسب درآمد جای مناسبی نیست، درآمد قابل توجهی کسب کنید.

همه‌ی ما علایق، مهارت و نبوغ ذاتی خاصی داریم که می‌توانیم آن‌ها را تبدیل به درآمد کنیم. اعتبار مردم به این دلیل دنبال علایق و توانمندی خود نمی‌روند، چون فکر می‌کنند، نمی‌وانند با به‌کارگیری استعداد و علایقشان زندگی خود را از لحاظ مالی اداره کنند. آن‌ها کار کردن برای دیگران را ترجیح می‌دهند و دوست دارند، یک حقوق ثابت داشته باشند و این اشتباه بزرگ باعث می‌شود که توانمندی‌های خود را نادیده بگیرند و به‌واسطه‌ی اشتغال را انتخاب کنند که از آن شغل رضایت کافی ندارند و در نتیجه هیچ‌گاه به موفقیت واقعی نخواهند رسید. وقتی به هر دلیل به درآمد بیشتر می‌اندیشید، به دنبال کردن در نوبت دوم یا سوم یک کارخانه، تاکسی‌سرویس، شغل نامرتب با تحصیلات و تخصصتان، چه ایده دیگری به ذهنتان می‌رسد؟

اگر ایده و سرمایه‌ی خاصی برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود دارید یا اینکه احساس می‌کنید ایده‌هایی که در سردارید ایده‌های خوبی نیستند، ریسک اشتباه و مصمم برای ایجاد تغییر بزرگ در زندگی خود هستید، با ما همراه شوید. باور کنید که می‌توانید با استفاده از ذهن خلاقان، ثروت بسازید و رؤیاهایتان را به واقعیت تبدیل کنید و زندگی خود را تغییر دهید.

کمبردهای خود را نادیده بگیرید و به داشته‌های خود تمرکز کنید.



درآمدهای نقره‌ای

اکثر افراد موفق کارشان را با سرمایه و امکانات کم شروع کرده‌اند؛ و توانسته‌اند با سرمایه کم و با استفاده از استعداد و علایق خود، ثروت بسیار زیادی به دست آورند. البته گفتن این موضوعات به این معنی نیست که شما می‌توانید بدون هیچ تلاشی به این موفقیت دست بیابید. بدون تردید اگر به دنبال موفقیت‌های بزرگ هستید، باید تلاش‌های بزرگی نیز انجام دهید و با پشتکار و رخ گذشته‌گی فراوان، اصول و ایده مناسب برای رسیدن به درآمد ایده آل خود را بیابید و ثروتمند شوید.

برای شروع و اندازه‌گیری کسب‌وکار شخصی، نیاز است که ما خودمان را خوب بشناسیم. بدانیم چه استعداد و علایقی داریم و تصمیم بگیریم می‌خواهیم چه مقدار درآمده داشته باشیم.

ما می‌توانیم با کمی دقت و مراجعه به درون خود بفهمیم که چه کاری را نسبت به دیگران بهتر انجام می‌دهیم و از انجام دادن چه کاری خسته نمی‌شویم و به‌قول معروف، گذر زمان را در آن نمی‌فهمیم.

البته شما این مورد را هم باید در نظر داشته باشید، کاری که انتخاب می‌کنید، باید کاری باشد که بتواند مشکلی را از شما دور کند و مردم حاضر باشند در قبال آن کار یا خدمت، پول بپردازند. شما با یافتن جواب این سؤال می‌توانید گام اول یک کسب‌وکار موفق را خیلی محکم بردارید.

باید از خود بپرسید که با تولید چه محصول و یا با ارائه چه خدمتی می‌توانید کسب‌وکار خود را شروع کنید و به اهداف مالی خود برسید؟ جامعه همکاران و دوستان شما، به چه چیزهایی احتیاج دارند که شما می‌توانید آن‌ها را تأمین کنید؟



اگر می‌خواهید بر درآمد خود بیفزایید، به نیازهایی از خود، اطرافیان و دوستان خود که هنوز برآورده نشده‌اند توجه کنید و بیندیشید چگونه می‌توانید آن‌ها را برآورده سازید. بسیاری از افراد موفق در زمان‌های گذشته و حال نیازهای خود، دیگران و جامعه را یافته و راه‌حلی برای آن پیدا کرده‌اند و از این طریق به درآمدهای هنگفت رسیده‌اند.

اما قبل از اینکه در مورد کسب‌وکار صحبت کنیم باید یک سری تغییرات در خودمان ایجاد کنیم. تا زمانی که برای شروع یک کسب‌وکار جدید آماده شویم. خیلی‌ها چندین کسب‌وکار شروع می‌کنند و شکست می‌خورند می‌گویند، این تقدیر ما است. این تقدیر نیست، تقصیر را خودمان رقم می‌زنیم. ما باید از بازی زندگی سربلند بیرون بیاییم نه از بازی زندگی خود به‌جا بگذاریم و تحولی عظیم در زندگی خود و دیگران به وجود آوریم. این ما هستیم که مسئول سرنوشت خودمان هستیم و دولت، پدر و مادر، دوستان... هیچ‌کدام مسئول موفقیت‌ها یا شکست‌های ما نیستند. بلکه این ما هستیم که با تصمیم‌هایی که می‌گیریم آینده خود را رقم می‌زنیم.

موفقیت‌ها و شکست‌هایی که در آینده نصیب ما خواهند شد، حاصل

تصمیم‌هایی است که ما امروز می‌گیریم

علی قاسم