

فروش شگفت انگیز

www.ketab.ir

نویسندگان:

حمید کاکائی

روح الله چراغی

سرشناسه	: کاکایی ماوایی، حمید، ۱۳۷۰-
عنوان و نام پدیدآور	: فروش شگفت‌انگیز/نویسندگان حمید کاکائی، روح الله چراغی.
مشخصات نشر	: تهران: شاپرک سرخ، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۲۵۵ص.
شابک	: 978-600-463378-9
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: کتابنامه به صورت زیرنویس.
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: Success in business
موضوع	: موفقیت در کسب و کار-- کلمات قصار
موضوع	: Success in business-- Quotations, maxims, etc
شناسه افزوده	: چراغی، روح الله، ۱۳۶۸-
رده بندی کنگره	: ۵۳۸۶HF
رده بندی دیویی	: ۱/۶۵۰
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۳۳۲۰۶۷
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا

فروش شگفت انگیز



- نویسندگان: حمید کاکائی - روح الله چراغی
- نوبت چاپ: اول بهار ۱۴۰۰
- ناشر: شاپرک سرخ
- چاپ و صحافی: شاپرک
- شمارگان: ۱۰۰۰
- قیمت: ۶۵۰۰۰ تومان
- شماره شابک: ۹-۳۷۸-۴۶۳-۶۰۰-۹۷۸

انتشارات شاپرک سرخ

تهران، میدان انقلاب اسلامی، ابتدای خیابان آزادی، کوچه شهید جنتی، پلاک ۲۴ واحد ۱

۰۹۱۲-۲۱۴۴۶۰۰ www.shaparac.com ۰۶۶۹۳۳۷۴۶-۰۲۱

فهرست مطالب

۹	مقدمه
۱۳	فروشی استثنایی
۱۵	داستان لیتیشیا
۱۹	سرمری تیم
۲۲	ترس و اشتباهات بعدی
۲۷	متمایز باشید
۲۹	سیگنال حال ناشناخته
۳۱	فعال شدن احساسات
۳۴	راز ثروتمندی
۳۶	دنیای جهش ها
۳۸	پیش بینی آینده
۴۱	تناقض در فروش
۴۴	هیجانی به خصوص
۴۶	عاملی بهتر از هوش
۴۷	رقابت با غول ها

هوشیار باقی بمانید	۴۹
ثروت خودش می آید.....	۵۱
ثروت خورشیدی	۵۳
خواستن های عالی و قدرتمند.....	۵۴
اثر مرکب	۵۸
نه به وسوسه ها تا رشد در بازار	۶۱
راز وضعیت فعلی ما.....	۶۳
ایده های پول ساز	۶۵
شگفت انگیزان	۶۶
اثر تحقیقات	۶۹
مشتری های رؤیایی	۷۲
شرکت IBM	۷۴
انتخاب های مرموز	۷۵
غول یادداشت برداری	۷۷
تحول دائمی بازار و روش های آن	۷۹
تغییر احساسات	۸۱

۸۳	واقعیت زندگی
۸۸	زندگی در حال جریان
۸۹	شما تغییر کنید
۸۹	شرایط را نپذیرید
۹۳	راز ابر موفق ها
۹۴	باور شما همان وضعیت شماست
۹۶	چند انتخاب متفاوت
۱۰۳	تسلط غیر عادی شما
۱۱۲	خواستن شفاف
۱۱۹	فرا تر از انتظارات
۱۲۶	ارتباط با خداوند و ثروتمندی
۱۳۱	راز
۱۳۲	توانایی ارتباط با مشتریان
۱۳۵	بیل گیتس
۱۴۰	ساختن دوباره خود
۱۴۳	توقف نکنید

۱۴۸		تصمیم های کوچک
۱۵۸		نگرانی قیمت ها
۱۶۱		دیدن ادامه راه
۱۶۶		جلوتر باشید
۱۶۹		عطا ، تفکر و ایده سازی
۱۷۰		امنیت شغلی و توانایی هر فرد
۱۷۳		آیا اصلاً راه دیگری وجود دارد ؟
۱۸۰		طعم موفقیت
۱۸۳		موفقیت درونی
۱۹۰		آشنایی بیشتر با عشق
۱۹۴		منبع فقر
۱۹۶		به یک کارمند تبدیل شویم !
۱۹۸		دلایل غیر عقلانی خرید مشتری
۲۰۳		به آن می اندیشند و مبدل می شوند
۲۰۴		هوش مصنوعی و هوش الهی
۲۰۶		نعمتی بالاتر منتظر شماست

مقدمه

دانشته های جدید می تواند زندگی شما را متحول ساخته و دید مالی تازه ای را برای شما به وجود بیاورد و البته این کلمات هستند که معجزه می آفرینند و دنیا را ساخته اند . با این کلمات قدرتمند می توانید به هر آنچه می خواهید برسید پس کمربندهای خود را محکم ببندید و برای معجزه آماده شوید ؛ زیرا شما گام در مسیری نهاده اید که انتخاب هایتان دچار تحول خواهد شد و وارد قطاری شگفت انگیز شده اید که لحظه به لحظه نوتر می شوید و رشد مالی به سراغتان خواهد آمد . اگر بر شناخت خود از جهان فعلی گام بردارید ؛ مدتی بعد ثروتمندی به سراغتان خواهد آمد . برای موفقیت در کسب و کارهای خود در وهله نخست باید بر ذهن خویش تملک داشته باشید تا بتوانید هر چیزی را بدست بیاورید اما اگر برده ذهن خود باشید ؛ چیزی به دست نیآورده اید . پس برای فروش موفق باید از زمان خود به خوبی بهره مند شد و به تبلیغات خوب و موثری پرداخت تا بتوان دست به سودآوری زیادی زد. رابرت کیوساکی به

عنوان یکی از نویسندگان موفق می گوید: مهمترین و قدرتمندترین دارایی یک فرد، ذهن اوست. یک ذهن آموزش دیده و آماده بیش از هر دارایی دیگری می تواند برایتان پول بسازد. البته نباید سهم خلاقیت را دست کم بگیریم. دیوید آگیلوی به عنوان پدر علم تبلیغات گفته است: اگر به فروش نمی رود؛ به حد کافی خلاق نیست. پس برای فروش موفق هر محصولی می بایست اوج خلاقیت خود را در آن کار بگمارید تا بتوانید به فروشی موفق دست یابید. طرف دیگر داستان این است که باید غیر منتظره باشید تا رشد کنید. شرکت های خوب، نیازها را برآورده می کنند، در حالی که شرکت های بزرگ، بازارها را ایجاد می کنند.^۱ چیزی که باعث می شود مصرف کننده محصولی را خریداری کند، محتوای تبلیغات است نه شکل ظاهری آن.^۲ پس ممکن است حتی شکل ظاهری و کیفیت یک محصولی از دیگر محصولات هم کمتر باشد ولی این نحوه تبلیغات است که بایستی به خوبی ارائه گردد تا به فروش موفق و گسترده ای

^۱ فیلیپ کاتلر

^۲ دیوید آگیلوی

دست یابید. توماس جی واتسون به عنوان مدیر کلیدی در پیشرفت شرکت **IBM** می گوید: دوستانی نداشته باشید که در کنارش احساس راحتی کنید؛ اگر می خواهید سریع تر موفق شوید، دوستانی داشته باشید که مجبورشان کنند بهتر از قبل شوید. پس در صورتی که شما نیز شریکی در مغازه خویش دارید، می بایست شریکی باشد که شما را مجبور به بهتر شدن کند تا زودتر با تلاش و کوشش بیشتر و تحمل سختگیری های بیشتر به سودآوری نائل آید و این گونه نباشد که تنها در کنار وی احساس راحتی کنید. او باید به شما بیاموزد که به چه شیوه می توانید رشد کنید و چگونه می توانید روش های تازه ای در فروش ابداع کنید. پس به کلماتی که به زبان می آورید دقت زیادی داشته باشید؛ زیرا به آن کلمات تبدیل می شوید. مارک تواین می گوید: کلمه مناسب عاملی بسیار قوی است. هر زمان که یکی از این کلمه های مناسب و پر قدرت را استفاده می کنیم، هم بر جسم مان تأثیر می گذارد و هم بر روح مان و مثل برق سریع عمل می کند. با کلمات می توانید ثروت بسازید؛ اما در قدم اول باید خود را آماده سازید به الگوهای

جهانی توجه ویژه ای داشته باشید و به تمام صحبت های آنان گوش دهید تا شما هم بتوانید به ثروتمندی دست یابید. در این کتاب با بیان اتفاقات واقعی خواسته ایم شما مدل های واقعی موفقیت و حرکت مداوم را لمس کنید و بدانید که هر آنچه که به آن ایمان و باور داشته باشید به آن خواهید رسید. به امید موفقیت و تعالی روز افزون شما عزیزان در سراسر دنیا.

حمید کاکائی - روح الله چراغی

تهران - ۹ فروردین ۱۳۹۹