

پیشنهادهای ۱۰۰ میلیون دلاری

چگونه پیشنهادهای بی نظیری ارائه دهید
که مردم نتوانند در برابر آنها مقاومت کنند

تألیف

الکس هرمزی

ترجمه:

ساسان جعفرنیا

بهاره قاسمی

سرشناسه	هرمزی، الکس، Hormozi, Alex.
عنوان و نام پدیدآور	پیشنهادهای ۱۰۰ میلیون دلاری: چگونه پیشنهادهای بی نظیری ارائه دهید که مردم نتوانند مقاومت کنند/تالیف الکس هرمزی؛ ترجمه ساسان جعفرنیا، بهاره قاسمی.
مشخصات نشر	مشهد: زمان تغییر، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	ص: ۱۸۸؛ مصور (بخشی رنگی)، جدول، نمونه، عکس (رنگی).
شابک	978-622-94158-8-7
یادداشت	\$100M Offers: How To Make Offers So Good People Feel Stupid Saying No. 2021. عنوان اصلی:
عنوان دیگر	چگونه پیشنهادهای بی نظیری ارائه دهید که مردم نتوانند مقاومت کنند.
موضوع	کارآفرینی
موضوع	Entrepreneurship
موضوع	خدمات مشتری
موضوع	Customer services
موضوع	موفقیت در کسب و کار
موضوع	Success in business
شناسه افزوده	جعفرنیا، ساسان، ۱۳۵۱ فروردین - مترجم
شناسه افزوده	قاسمی، بهاره، ۱۳۶۸ - مترجم
رده بندی کنگره	HB۶۱۵
رده بندی دیویی	۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی	۱۸۷۶۴۴۳

پیشنهادهای ۱۰۰ میلیون دلاری: چگونه پیشنهادهای بی نظیری ارائه دهید که مردم نتوانند در برابر آنها مقاومت کنند

نویسنده: الکس هرمزی

مترجم: ساسان جعفرنیا - بهاره قاسمی

چاپ اول / ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۴۱۵۸-۸-۷

۶۵ هزار تومان



انتشارات زمان تغییر

مشهد - چهارراه راهنمایی - پاساژ ولیعصر - واحد ۲۱۰-۳۶۷۷۸۳۶

مرکز توزیع و فروش: سایت زمان تغییر www.timetochange.ir

فهرست

۱۳	بخش اول: چگونه به اینجا رسیدیم.....
۱۳	حقیقت تلخ.....
۳۲	بخش دوم: قیمت گذاری.....
۳۲	چگونه پول زیادی بابت محصولات و خدمات خود دریافت کنید.....
۷۲	بخش سوم: ارزش - پیشنهاد خود را ایجاد کنید.....
۷۲	چگونه پیشنهادهای بی نظیری ارائه دهید که مردم نتوانند در برابر آنها مقاومت کنند.....
۹۵	پیشنهادهای ارزش: پیشنهاد گرند اسلم خود را ایجاد کنید.....
۹۵	قسمت اول: مشکلات و راه حل ها.....
۱۰۴	پیشنهادهای ارزش: پیشنهاد گرند اسلم خود را ایجاد کنید.....
۱۰۵	قسمت دوم: اصلاح و دسته بندی.....
۱۲۱	بخش چهارم: بهبود پیشنهاد.....
۱۲۱	کمبود، فوریت، پاداش، ضمانت، و نامگذاری.....
۱۳۹	بهبود پیشنهاد: فوریت.....
۱۵۳	بهبود پیشنهاد: ضمانت نامه ها.....
۱۷۰	بهبود پیشنهاد: نامگذاری.....
۱۸۱	بخش پنجم: پیاده سازی.....
۱۸۱	چگونه می توان این را در دنیای واقعی اجرا کرد.....

"بازده‌های بزرگ اغلب از قرار گرفتن در مقابل خرد جمعی حاصل می‌شود. با توجه به اینکه در هر بار تصمیم‌گیری ۱۰ درصد شانس موفقیت وجود دارد، شما باید هر بار آن شرط بندی را انجام دهید. به این ترتیب، از هر ۱۰ فرصت، ۹ بار را اشتباه می‌کنید ... و این تجربه را به دست می‌آورید تا نهایت استفاده را ببرید. با این حال، تفاوت میان بیسبال و تجارت این است که بیسبال یک نتیجه کوتاه مدت را به دنبال دارد. وقتی شما در حال انجام این بازی هستید، اهمیتی ندارد که چقدر خوب بتوانید با توپ کار کنید، مهم این است که بتوانید آن را به دروازه برسانید. در تجارت، هر از چند گاهی وقتی گام به گام پیش می‌روید، امتیازات بیشتری به دست می‌آورید. این به معنای آن است که نتیجه نهایی و اصلی در بلند مدت حاصل می‌شود. برندگان بزرگ، هزینه‌های زیادی بابت تجربیاتشان می‌پردازند."

- جف بزوس

ما به عنوان کارآفرین، هر روز شرط بندی می‌کنیم. ما قمارباز هستیم - پولی که به سختی به دست آورده‌ایم، موجودی، اجاره، بازاریابی و غیره، را به امید دستمزد بالاتر، شرط بندی می‌کنیم. اغلب اوقات، می‌بازیم. اما، گاهی اوقات، نیز پیروز و برنده می‌شویم.

با این حال، بین شرط بندی در تجارت و شرط بندی در کازینوها تفاوت وجود دارد. در یک کازینو، احتمال موفقیت خیلی کم است. اگرچه با کسب مهارت، می‌توانید در آن‌ها بهتر شوید بخشید، اما هرگز نمی‌توانید شکستشان دهید. در حالی که، در تجارت، می‌توانید مهارت‌های خود را بهبود ببخشید تا شانس را به نفع خود تغییر دهید. پس می‌توان گفت که با مهارت کافی، می‌توانید موفق شوید.

من پس از شروع خواندن یک سری کتاب در مورد کسب مشتری، فهمیدم که پیش از هر موضوع دیگری باید در مورد مبحث پیشنهاد صحبت کنم. نقطه آغاز هر