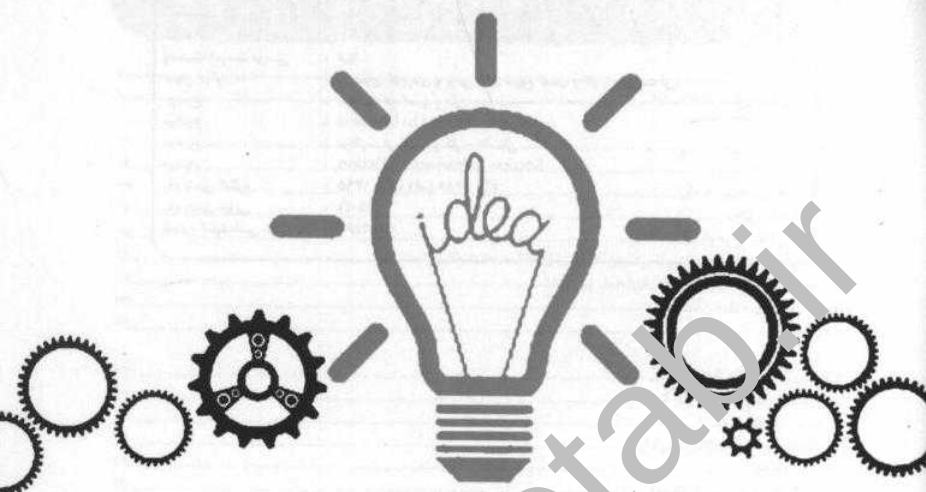




راه اندازی کسب و کار در ایران

سمیه سادات مهدوی

راهنمای کاربردی و بومی برای شروع کسب و کار و مدیریت آن

فهرست

۷	مقدمه
۹	آیا این کتاب برای شما نوشته شده است؟
۱۱	فصل اول: نقشه کوتاه کتاب
۱۳	موضوع این کتاب
۱۴	شناخت شخصیت‌های داستان
۱۶	دلیل نوشتن این کتاب
۱۷	چرا باید این کتاب را به‌رازدید؟
۱۸	کتاب چگونه مطالعه نمایم تا بیشترین کارایی را از مطالعه داشته باشیم؟
۱۹	چرا باید به کسی که یاد می‌گیرند، فوراً عمل می‌کنند؟
۲۳	این کتاب بطور عمل می‌کند؟
۲۵	خلاصه فصل
۲۷	فصل دوم: چسب راه‌اندازی کسب و کار
۲۹	من الان اول راهم، باید چه کنم؟
۳۳	هدف کسب و کار چیست؟
۳۳	یک هدف خوب چه ویژگی‌هایی دارد؟
۳۶	تکنیک ۵ دقیقه
۳۷	چرا در انتخاب شغل مشکل داریم؟
۴۰	آینده پیشرفت در کسب و کار چگونه است؟
۴۱	از امتناع ایده اولیه تا جذب نهایی
۴۵	چه کسی موفق می‌شود؟
۴۷	برنامه روزانه برای خودتان تعریف کنید
۴۸	آیا من می‌توانم تغییر کنم و برای خودم کسب و کاری راه بیند
۵۰	چرا برخی برای راه‌اندازی کسب و کار خود بهانه می‌آورند؟
۵۳	آیا علاقه در کسب و کار مهم است؟
۵۴	چگونه اطلاعات لازم نسبت به کسب و کار خود را به‌دست آوریم؟
۵۵	ملزومات راه‌اندازی کسب و کار
۵۷	قانون دو پیتزایی بروس
۵۸	خلاصه فصل
۶۱	فصل سوم: چسب راه‌اندازی کسب و کار
۶۴	بازاریابی خانگی
۶۵	ایده‌های هیجانی
۶۷	تجسم ایده
۶۸	کسب و کاری بدون سرمایه اولیه
۷۱	جدول هزینه و فایده
۷۱	بازاریابی اینترنتی
۷۲	بازاریابی محتوا
۷۳	بازاریابی شبکه‌های اجتماعی
۷۴	بازاریابی رسانه‌ای
۷۸	بازاریابی ایمیلی
۸۰	روش جمع‌آوری ایمیل مشتری
۸۱	گام‌های فرستادن ایمیل به مشتری و جذب آن‌ها
۸۲	نکات مهم برای بیشتر باز شدن ایمیل توسط مشتری
۸۴	روش‌های ارسال ایمیل



۸۵	بازاریابی عصبی.....
۸۶	مغز قدیم (خزنده).....
۸۶	مغز میانی (عاطفی).....
۸۶	مغز منطقی (جدید).....
۸۷	پرویز میدان مذاکره‌های خرید، کدام مغز است؟.....
۸۹	بازاریابی عصبی در وب سایت.....
۹۰	بازاریابی دهان به دهان (شفاهی).....
۹۱	عناصر مهم بازاریابی شفاهی.....
۹۲	بازاریابی با گاو بنفش.....
۹۵	مشکل گاو بنفش.....
۹۶	چرا افراد نمی‌خواهند کار برجسته‌ای انجام دهند؟.....
۹۸	حقیقت تلخ بازاریابی.....
۹۸	چگونه محصولات و ایده‌های جدید از میان جمعیت می‌گذرند؟.....
۹۹	گونه یک محصول با موفقیت به فروش انبوه می‌رسد؟.....
۱۰۰	مشاور در فروش.....
۱۰۱	قانون ۴۷.....
۱۰۲	آداب معاشرت در کسب و کار.....
۱۰۵	اخلاق بازاریابی.....
۱۰۶	خلاصه فصل.....
۱۰۷	فصل چهارم: بعد از راه اندازی کسب و کار.....
۱۰۹	شکست خوردن به نیت بد که نه، مضم-پذیرش تجربه است.....
۱۱۰	چگونه افزایش بازری و عملکرد را بدانم؟.....
۱۱۲	چگونه ارزش ساعتی خود را بدانم؟.....
۱۱۴	خلاصه فصل.....
۱۱۵	فصل پنجم: بعد از راه اندازی کسب و کار.....
۱۱۷	بهشت فروش.....
۱۱۸	سه جمله طلایی برای رسیدن به بهشت فروش.....
۱۲۰	آیا شکست در فروش امری ناگزیر و اجباری است؟.....
۱۲۱	سه چیز که فروشندگان همیشه با آن سروکار دارند.....
۱۲۱	چگونه تعداد مشتریان را افزایش دهیم؟.....
۱۲۲	نکات طلایی موفقیت فروشندگان بزرگ.....
۱۲۳	مثبت عدم مسئولیت‌پذیری.....
۱۲۴	اصول فروش (پنج ضلعی فروش).....
۱۲۶	پنج ضلعی فروش.....
۱۲۶	اصول تخفیف دادن.....
۱۲۹	قوانین طلایی سؤال در فروش.....
۱۳۱	خلاصه فصل.....
۱۳۳	فصل پنجم: تحقیقات بازاریابی و دانشگاهی.....
۱۳۶	کلید اصلی تحقیقات بازاریابی چیست؟.....
۱۳۸	سوالات کاربردی در تحقیقات بازاریابی.....
۱۳۹	روش‌های تحقیقات.....
۱۴۲	خلاصه فصل.....
۱۴۳	سخن پایانی.....
۱۴۶	تقدیر و تشکر.....



مقدمه نویسنده

اگر تا حالا کسب و کاری نداشتید، ولی دوست دارید برای خود کسب و کاری داشته باشید، اگر راه اندازی کسب و کار می ترسید، اگر فکر می کنید راه اندازی یک کسب و کار؛ کار هر کسی نیست، این کتاب را تا انتها بخوانید. اگر تمرین های این کتاب را انجام دهید، شما هم می توانید یک کسب و کار رای خود راه اندازی کنید و مدیر آن باشید.

ما می توانیم در هر زمان خودمان را تغییر دهیم، فقط کافی است که بخواهیم و راهش را بدانیم و بر اساس دانشه هایمان اقدام کنیم.

ورود شما را به عرصه کسب و کار تبریک می گویم. شما یک فرد موفق هستید، چون قصد دارید کسب و کاری اصولی و صحیح را که مورد علاقه شماست؛ شروع کنید.

یک سؤال از شما خواننده محترم می پرسم، چرا اکثر این کتاب ها نمی شویم؟

برخی از جواب هایی که به ذهنتان می رسد این است که:

• بابای پولدار ندارم.

• شانس ندارم.

• پارتی ندارم.

• در این شرایط اقتصادی و در این مملکت مگه می شه کار کرد؟ و غیره.

به شما دوستان عزیز می گویم، اگر چه شاید شرایط اقتصادی مطلوب ما نباشد، اما در همین شرایط اقتصادی هم اگر نگاهی به اطرافمان بیاندازیم، آیا افراد موفق و ثروتمندی که از راه قانونی ثروتی را به دست آورده اند، نمی بینیم؟ این افراد چه کار کرده اند؟ آیا



یک شبه پولدار شده‌اند؟ اگر به زندگی نامه افرادی که در کسب و کارهایشان بسیار موفق شده‌اند، نگاه کنید، متوجه می‌شوید، همگی در ابتدا با تلاش و پشتکار و دانستن برخی از اصول راه اندازی کسب و کار توانسته‌اند به این موفقیت برسند. تفاوت عمده انسان‌های موفق و ناموفق در این است که انسان‌های موفق کارهایی را می‌کنند که انسان‌های ناموفق حاضر نیستند آن‌ها را انجام دهند. این افراد موفق، مشکل را قبول کرده‌اند و آن را به گردن دیگران نمی‌اندازند. این افراد مسئولیت زندگیشان را صددرصد می‌پذیرند و به این اساس، صورت مسأله را پاک نمی‌کنند و منتظر این که کسی بیاید و این شرایط را عریض کند، نمی‌ماند، بلکه با خود فکر می‌کنند با توجه به این شرایط، چگونه تیر خود را تیز کنند؟ مسأله را کی بعد از دیگری حل نمایند تا به موفقیت برسند.

بیل گیتس، مؤسس مایکروسافت و تروتمندترین مرد دنیا می‌گوید:
اگر فقیر به دنیا بیایید، شما مقصر نیستید ولی اگر فقیر از دنیا بروید، خودتان مقصرید.

همیشه شروع هر کاری سخت است. ولی قهراً کافی است که شروع کنید، اراده کنید، تلاش کنید. اول کار که قرار نیست شما به یک فرد مبتدی تبدیل شوید و درآمد زیادی داشته باشید. باید این را در نظر گرفت که نمی‌شود ره سبک را یک شبه رفت، ولی به صورت اصولی، همراه با تلاش و پشتکار و صبور بودن می‌توان این مسیر را خیلی کوتاه کرد. مایکل جردن، اسطوره بسکتبال می‌گوید:
شروع کنید تصمیم بگیرید هر روز هر ساعت هر ثانیه به تصمیمتان عمل کنید
مهم نیست شکست بخورید. اراده‌تان را تقویت کرده‌اید.

آموزش‌های این کتاب، بر اساس نکات ساده و کاربردی به منظور راه اندازی کسب



و کار برای افرادی که کسب و کاری ندارند و تمایل به راه اندازی آن دارند و همچنین افرادی که درآمد خوبی در کسب و کارشان ندارند؛ مفید می باشد.

آیا این کتاب برای شما نوشته شده است؟

• آیا شما دانشجو هستید و شغلی ندارید؟

• آیا شما کسب و کاری دارید، ولی فروش خوبی ندارید؟

• آیا شما هم مانند تمامی افراد موفق در کسب و کار، خواهان موقعیت اجتماعی بالا هستید؟ اگر جواب شما به پرسش های بالا مثبت است، به شما تبریک می گویم. با خرید این کتاب نشان دادید که شما جزء حداقل ها هستید سریع قضاوت نکنید، هر حداقلی بد نیست. طبق قانون ۸۰/۲۰ درصد افراد جامعه تمایلی به تغییر در زندگی شان ندارند و کارهای تکراری را روزانه انجام می دهند و به همان زندگی معمولی خود راضی هستند و فقط ۲۰ درصد افراد، مثل شما برای رسیدن ارزش قائل می شوند و دائماً در تلاشند که امروزشان بهتر از دیروز باشد. به همین خاطر بدیه ریگانی برای شما خریداران این کتاب، در نظر گرفته ام که در سایت زیر می توانید آن را دانلود نمایید.

آدرس سایت: www.sadatmahdavi.com

کلمه عبور: ۸۲۷۳

از شما خواهشی دارم، این کتاب را فقط نخوانید، بلکه آن را در زندگی و کسب و کارتان به مرحله اجرا درآورید تا افزایش دریافتی ماهانه خود را رقم بزنید و به درجات بالای اجتماعی برسید. خوشحال می شوم پیشرفت خود را از طریق ایمان sadatmahdavi.com به من اطلاع دهید.

با سپاس

سمیه سادات مهدوی

پاییز ۱۳۹۵