

**به نام خدا**

**شاه کلید فروش در ایران**

**افزایش فروش در ۳۰ روز بدون هزینه و تبلیغات!**

**نویسنده: سعید تقدسی**

تقدیم به .....

از طرف .....

سرشناسه : تقدسی، سعید، ۱۳۶۹ -  
عنوان و نام پدید آور : شاه‌کلید فروش در ایران: افزایش فروش در ۳۰ روز بدون هزینه و تبلیغات/  
نویسنده مهندس سعید تقدسی  
مشخصات نشر : قلم آذین رضا، ۱۳۹۵.  
مشخصات ظاهری : ۱۶۰ ص؛ ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.  
شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۳۵-۹۲-۰  
وضعت فهرست نویسی: فیبا  
عنوان دیگر : افزایش فروش در ۳۰ روز بدون هزینه و تبلیغات.  
موضوع : موفقیت در کسب و کار-- ایران  
رده بندی کنگره : ۱۳۹۵ ش ۲ ت ۷ / HF۵۴۳۸/۲۵  
رده بندی دیویی : ۶۵۸/۸۵  
شماره کتابشناسی ملی : ۴۲۲۹۴۱۶

آدرس: مشهد خیابان آیت ... بهجت ۲، پاساژ گنجینه کتاب  
تلفن مراکز پخش: ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵  
قلم آذین رضا: ۰۹۱۵۱۲۰۱۹۶۲ ۰۵۱-۳۲۲۵۵۳۹۰



**نام کتاب: شاه‌کلید فروش در ایران**

**مؤلف: سعید تقدسی**

**ویراستار: مریم نیازی**

**ناشر: قلم آذین رضا**

**چاپ: چهارم ۱۳۹۹**

**تیراژ: ۱۰۰۰**

**قطع: رقعی**

**چاپ: دقت**

**طراح جلد: مؤلف**

**مبلغ سرمایه گذاری: ۴۷۰۰۰ تومان (بول یک پیتزا)**

**شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۳۵-۹۲-۰**

---

**کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است.**

## فهرست

۵	تأییدیه‌های کتاب شاه کلید فروش در ایران
۷	مقدمه

### بخش اول – پنج اصلی که اگر ندانیم پیشرفت نمی‌کنیم

۱۱	فصل اول: رازی که همه ثروتمندان می‌دانستند
۱۹	فصل دوم: بهترین تفریح دنیا
۳۵	فصل سوم: باورت در مورد خودت چیه؟
۴۱	فصل چهارم: از کجا شروع کنیم؟
۴۹	فصل پنجم: هدف هدف نیست!

### بخش دوم – اصول کاربردی فروش در ایران

۵۷	فصل ششم: چرا بازار خراب هست؟
۶۵	فصل هفتم: کارهای قبل از فروش (۶میم فروش)
۹۹	فصل هشتم: کارهای هنگام فروش
۱۳۵	فصل نهم: کارهای بعد از فروش
۱۵۱	فصل دهم: عمل کردن به آموخته‌ها

## در شاه‌کلید فروش در ایران یاد می‌گیرید؟

- ۱ - جدیدترین راه‌های افزایش فروش بدون تبلیغات و هزینه.
  - ۲ - افزایش سریع فروش برای کسب‌وکارهای کوچک.
  - ۳ - کارهای که باید قبل فروش، زمان فروش و بعد فروش انجام دهیم.
  - ۴ - به چه کاری علاقه داریم و از کجا شروع کنیم؟
  - ۵ - و در آخر چگونه به آموخته‌هایمان عمل کنیم؟
- و ...

## تأییدیه‌های کتاب شاه کلید فروش در ایران



کتاب شاه کلید فروش در ایران راه‌حل‌های کاملاً روانشناسی و خودباوری و ساده برای کسب درآمد و افزایش قدرت مانور در بازار و کسب ثروت را اعلام می‌کند. در تمامی مراحل این کتاب، به شخصیت افراد احترام گذاشته شده و فروش امروزی را بیان می‌کند. بی‌شک راهکارهای کسب تجارت در این کتاب به صراحت اعلام شده است.

این کتاب راه‌کارهایی را به فروشنده و بازاریاب که هر دو شخصیتی متمایز در بازار پیچیده و سخت ایران دارند و نیاز به آموزش تاکتیک‌های فروش و تکنیک‌های منحصربه‌فرد به همراه برنامه و تکنولوژی روز دنیا را داشته، اعلام می‌کند. امیدوارم این کتاب باعث رشد فروش و رونق کسب‌وکار در بازار سخت ایران که هم قیمت مهم است و هم کیفیت، بشود.

همسان با بودجه همراه با کیفیت

**حاج آقای هاشمیان**

**بنیان‌گذار و مدیریت محترم صنایع کاغذی خراسان**

**(گلریز)**



آنچه کتاب حاضر را جذاب و خواندنی ساخته، مجموعه‌ی مدون تجارب برآمده از تفکر در امر کسب‌وکار است. که هر فروشنده موفق، بی‌آن‌که خود بداند صحت این تجارب را در آزمون‌های مختلف فروش و تجارت دریافته است و می‌تواند به آن گواهی دهد.

واقعیت این است که صاحبان تجارت‌های کساد و کسانی که خود را در امر فروش شکست‌خورده می‌دانند، قبل از هر چیز برای نجات کسب‌وکارشان نیاز به تغییر رفتار خود دارند، این کتاب یک راهنمای عملی برای گام برداشتن در طریق تغییر است.

فروشنده امروز، در این بازار پرقاب‌ت و پیچیده، نیاز به چنین دستورالعمل‌هایی دارد. آموزش و یادگیری تکنیک‌های فروش، تکنولوژی و بیش از همه فراگیری تجارب فروشندگان موفق، نیاز امروز و همیشه‌ی ما فروشندگان است.

### **دکتر علیرضا نبی**

**کارآفرین برتر سه سال متوالی کشور و مشاور ارشد  
مجمع تشخیص مصلحت نظام در حوزه کسب‌وکار**

## مقدمه

بهت تبریک می‌گم. با خرید این کتاب خیلی از رقبا رو پشت سر گذاشتی، چون توی هر کسب‌وکاری فقط ده درصد افراد دنبال پیشرفت و یادگیری هستن و تو جزء اون ده درصد هستی.

با توجه به بازار فعلی بسیاری از کسب‌وکارها با مشکل فروش ناکافی محصولات روبرو هستن، و با وجود اینکه فکر می‌کنن بهترین محصول و خدمات رو با بهترین قیمت و کیفیت ارائه می‌کنن اما بازهم فروش کافی ندارند و محصولی باکیفیت و امکانات کمتر فروش بیشتری دارد.

اگر تو هم هم‌چنین مشکلی داری یا می‌خوای فروشت رو افزایش بدی و کسب‌وکارت رو توسعه بدی یا تحولی بزرگ در کسب‌وکارت ایجاد کنی اصلاً نگران نباش این کتاب دقیقاً برای تو نوشته شده.

یک تصور اشتباه وجود داره که خیلی‌ها فکر می‌کنن افزایش فروش فقط با تبلیغات چند میلیون تومانی و هزینه‌های سنگین امکان‌پذیر هست اما حتی اگر شرایط مالی مناسبی نداری می‌تونی بدون هزینه و با به کار بردن روش‌های این کتاب، فروشت رو به میزان قابل‌توجهی افزایش بدی.

کتاب‌های زیادی در زمینه فروش نوشته شده‌اند، اما متأسفانه خیلی از اون‌ها مباحث تئوری دارن یا در کشور ایران قابل‌اجرا نیستن، یا فقط برای دادن انگیزه به مخاطب نوشته شده‌اند، فرق این کتاب با اون‌ها اینه که به زبان خودمانی و ساده بهت دستورالعمل و راه‌حل‌های کاملاً قابل‌اجرا برای افزایش فروش در ایران می‌ده.

چرا مطمئن هستم که این روش‌ها جواب می‌دن؟ چون مطالب این

کتاب رو از ده‌ها سمینار و دوره آموزشی و صدها کتاب جمع‌آوری کردم و خودم توی کسب‌وکارهای مختلف به کار بردم و تنها نکات کلیدی که باعث افزایش فروش می‌شدن رو بعد از تست توی این کتاب نوشته‌ام. همچنین قبل از چاپ توسط کارآفرینان برتر کشور و بسیاری از کارخونه‌دارهای بزرگ و مدیرفروش‌های موفق مورد بررسی قرار گرفته و مهر تأیید بر این روش‌ها زده‌اند؛ که نمونه‌ای از تأییدیه‌ها رو خوندی. تأکید من توی این کتاب روی افزایش سریع فروش هست. بسیاری از روش‌ها به‌محض اجرا تأثیر زیادی روی درآمدت می‌ذارن. تو می‌تونی فقط با سه ساعت مطالعه این کتاب رو تموم کنی.

در اینجا جا داره از پدر و مادر فداکارم و همچنین همسر مهربانم و دوست عزیزم آقای حسین رحمتی که در نوشتن این کتاب به من کمک بزرگی کردن قدردانی کنم.


اگر ایده‌ای برای تبلیغات و افزایش فروش داری با ما در میون بذار تا در کتاب‌های بعدی با اسم خودت از اون استفاده بشه.

همچنین می‌تونی برای دریافت ایده‌ها و روش‌های جدید عضو سایت [www.taghadosi.com](http://www.taghadosi.com) یا اینستاگرام [saeed\\_taghadosi](https://www.instagram.com/saeed_taghadosi) بشی.

یا همین الان نام خانوادگیت یا عدد ۱ رو به شماره

۰۹۱۵۸۰۸۰۸۰۵ ارسال کنی.

همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed\_taghadosi

**با تشکر**

**سعید تقدسی**



## بخش اول

پنج اصلی که اگر ندانیم پیشرفت نمی‌کنیم





## فصل اول

### رازی که همه ثروتمندان می دانستند

---

خیلی دوست داشتم به موفقیت برسم، راه‌های مختلفی رو امتحان می‌کردم، تندتند شغل عوض می‌کردم، توی هر کدوم از این کارها به موفقیت‌های زیادی می‌رسیدم، اما هیچ کدومشون اون کاری که من دوست داشتم نبودن.

نمی‌دونستم باید چه کار کنم، همیشه ترسم از این بود که نکنه زمان رو از دست بدم و یکوقت چشم‌هامو باز کنم ببینم راه رو اشتباه اومدم و کلی زمان از دست دادم چون زمان دیگه قابل‌برگشت نیست. من با کلی امید از روستا به شهر اومده بودم.

توی روستا کار من به بیابون بردن گوسفندها و کار کردن سر زمین‌های کشاورزی بود. بچه روستا که باشی از لحظه‌ای که راه رفتن رو یاد می‌گیری باید کار کنی، در کنار تمام این کارها توی مدرسه هم موفقیت‌های زیادی داشتم. شاگرد اول کلاس، و عاشق آموزش بودم به خاطر همین خیلی وقت‌ها به جای معلم به بچه‌ها آموزش می‌دادم.

## ورود به دنیای جدید

برای ادامه تحصیل مجبور شدم به مشهد بیام و سختی‌های زیادی بکشم. ۲سال اول توی یک خونه‌ای که فقط سه تا دیوار داشت و یک سقف زندگی می‌کردم. برای اینکه از سرما نمیرم زیر پلاستیک می‌خوابیدم. نه حمامی و نه دست‌شوئی، فقط توی مدرسه می‌تونستم برم دست‌شوئی یک روز موقع امتحانات بود، وارد مدرسه که شدم سریع دویدم سمت دست‌شوئی، تا رسیدم، دیدم در دست‌شوئی قفله، شروع کردم به گریه کردن، که چرا توی یک شهر غریب حداقل امکانات رو هم ندارم. خیلی وقت بود حموم نرفته بودم و بیماری پوستی بدی گرفته بودم. پناه آوردم به حرم امام‌رضا (ع)، گفتم: آقا جون این جوروی از مهمونت پذیری می‌کنی، این رسمش نیست، تو حرم به این بزرگی داری، من حتی یک دست‌شوئی هم ندارم.

## تصمیمی بزرگ برای مردی کوچک

اون روز توی سن ۱۳ سالگی تصمیم گرفتم به هر قیمتی که شده باید خودم رو از این وضعیت نجات بدم. رفتم سر گذر (محللی که کارگراها وای‌میستن تا یک نفر پیدا بشه ببرتشون سرکار) حتی برای افغانی‌ها کارگری می‌کردم. دست‌فروشی می‌کردم و هر کاری که از اون وضعیت نجات پیدا کنم.

بعد از ۲ سال خانواده‌ام اومدن شهر، ۷ نفر توی یک اتاق خیلی کوچک زندگی می‌کردیم. این باعث شد انگیزه‌ام برای کار کردن بیشتر بشه؛ و یک مغازه ساندویچی زدم. در کنار کارم مدرک کارشناسیم رو هم گرفتم، اما هنوز به اون جایی که می‌خواستم نرسیده بودم، و ۱۰ سال



دیگه هم به سنم اضافه شده بود و ۲۳ سال داشتم.

## کدوم راه رو برم!!؟

درآمدم در حدی نبود که من رو به تمام رویاهام برسونه. کارهای خیلی زیادی بلد بودم، و مدرک دانشگاهی هم داشتم، اما اصلاً دوست نداشتم برای کسی کارکنم و یک حقوق ثابت ناچیزی بگیرم. سؤالات زیادی توی ذهنم بود که شاید الان برای خیلی‌ها سؤال باشه.

واقعاً باید چه کار می‌کردم راه کدوم بود!!؟

شغلم چی باشه!!؟

آیا شغلی که دارم می‌تونه منو به موفقیت برسونه!!؟

یا شغلی که دارم می‌تونه منو به آرزوهام برسونه!!؟

اگر نه اصلاً چطوری کار جدید پیدا کنم!!؟

چه کارکنم که توی کارم موفق باشم!!؟

از همه مهم‌تر کدوم شغل از همه بهتره!!؟

کدوم شغل سود بیشتری داره!!؟

چطوری محصول و خدماتم رو بفروشم!!؟

با رقیب‌هام چه کارکنم!!؟

با مشتری چطوری برخورد کنم!!؟

چطوری فروش و درآمد رو افزایش بدم!!؟



و هزاران سؤال دیگه که توی دانشگاه جوابی برای اون‌ها نداشتن و هیچ‌وقت هیچ کجا در موردش، چیزی به من نگفتن.



بابت این‌همه سؤال خیلی خوشحال بودم، چون می‌دونستم که یک ذهن ثروتمند دارم و جواب تمام این سؤالات رو پیدا می‌کنه.

## داستان جوان

جوانی به سر کوچه‌ای رسید پیرمردی به او گفت نرو بم‌بسته، جوان گفت: کور است و پیر هست و خرفت وارد کوچه شد وقتی که برگشت هم کور شده بود، هم پیر، هم خرفت.

## اولین دستورالعمل

تو هم یک ذهن ثروتمند داری، همین‌الآن دستت رو بزار روی سرت و بگو که من یک ذهن ثروتمند دارم، من همیشه این تمرین رو انجام می‌دم. تو هم سعی کن حداقل روزی ۳ بار این کار رو انجام بدی؛ و کتاب اسرار ذهن ثروتمند رو حتماً چندین بار بخونی.



## بهترین راهنما

اول از هر چیزی از خدا می‌خواستم که راه رو به من نشون بده، به خاطر پیدا کردن راه، تمام تلاشم رو می‌کردم تا به خدا نزدیک و نزدیک‌تر بشم با هر قدمی که من به سمتش می‌رفتم، اون چندین قدم به سمت من می‌اومد.

به قول یکی از دوستانم که تو زندگیش خیلی مشکل داشت و خدا کمکش کرد تا راه رو پیدا کنه و خیلی وقت‌ها برای کسب و کارش از من مشاوره می‌گیره.

می‌گه: سعید روزهایی که داشتم تلاش می‌کردم تا راه رو پیدا کنم فکر می‌کردم خدا همیشه کنار منه، اما بعداً فهمیدم هیچ‌وقت کنار من نبوده بلکه همیشه جلوتر از من بود و منو به سمت خودش می‌کشیده. دوست عزیزم خدا خیلی بنده‌ها شو دوست داره، اگر همون اندازه که خدا ما رو دوست داره ما هم خدا رو دوست داشتیم دنیا گلستان می‌شد.

## کشف رازی بزرگ

کتاب‌های خیلی زیادی خوندم، با افراد ثروتمند زیادی دوست شدم و اون‌ها رو مورد بررسی قرار دادم. بعد از کلی تلاش و تحقیق به راز بزرگی پی بردم که تمام افراد ثروتمند اون رو می‌دونستن و با همین راز به ثروت رسیده بودن و تونسته بودن صاحب کارخونه‌های زیادی بشن و اون راز بزرگ «فروش» بود. تمام افراد ثروتمند در فروش حرفه‌ای بودن و فروشندگان حرفه‌ای رو به خدمت خودشون گرفته بودند.

## کلید

اگر دوست داری ثروتمند بشی فروش رو یاد بگیر.

منظور من از فروش، تنها فروش یک محصول نیست. تمام انسان‌ها فروشنده هستن. یکی کالا می‌فروشه، یکی خدمات، دیگری زمان یا تخصص حتی بچه‌ای که به دنیا میاد، مهر و محبتش رو می‌فروشه تا پدر مادرش در مقابل اون، ارزش نگهداری کنند.

## تحولی بزرگ

پس تصمیم گرفتم در کار فروش متخصص بشم. متأسفانه توی دانشگاه‌ها به ما فقط تخصص می‌دن و راه فروش این تخصص آموزش داده نمی‌شه و برای همین وقتی که از دانشگاه میای بیرون، نمی‌دونی باید چه کار کنی. خدا رو شکر من فروش رو توی بازار هرروز داشتم تجربه می‌کردم؛ اما متخصص این کار نبودم. تصمیم گرفتم یک متخصص فروش بشم و این کار رو کردم و تغییر عجیبی در زندگی من رخ داد و متحول شدم. مطمئنم تو هم می‌خوای تغییر کنی. اگر دنبال راه‌های موفقیت در کسب و کارت می‌گردی، تو هم مثل من از خدا بخواه تا راه رو بهت نشون بده، فقط حواست رو خیلی جمع کن تا متوجه حضور خداوند در زندگی بشی.

## داستان مردی که کمک خدا رو نخواست

یک روز یک مردی توی دریا در حال غرق شدن بود و از خدا خواست تا بهش کمک کنه. یک قایق بهش نزدیک می‌شه و می‌گه: کمک



نمی‌خواهی می‌گه: نه خدا خودش منو نجات می‌ده دوباره یک قایق دیگه  
 میاد و می‌گه: کمک نمی‌خواهی می‌گه: نه خدا خودش منو نجات می‌ده.  
 بعد که غرق می‌شه می‌گه: خدایا چرا منو نجات ندادی خدا بهش می‌گه:  
 من برات دوتا قایق فرستادم، خودت نخواستی.



حتی همین‌الآن که داری این کتاب رو می‌خونی، یا فایل صوتی اون  
 رو گوش می‌دی، خودش یک نشونه بزرگی هست. پس ازت خواهش  
 می‌کنم این کتاب رو طوری بخون یا گوش بده که انگار تمام زندگیت  
 بستگی به این کتاب داره.

من هم بهت قول می‌دم در کنارت باشم و تجربیات و دانشی که با کلی  
 زحمت و هزینه کسب کردم و همش لطف خدا بوده رو بهت آموزش بدم.  
 چون من عاشق آموزش هستم و از این کار واقعاً لذت می‌برم و با کمک  
 خدا و اراده خودت کسب و کارت رو متحول خواهیم کرد.

اگر دوست داری به جمع ما بپیوندی نام‌خانوادگی خودت یا عدد ۱ رو  
به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ پیامک کن.



همچنین برای گرفتن ایده‌ها و راهکارهای جدید و رایگان همین الان به  
سایت [www.taghadosi.com](http://www.taghadosi.com) برو و عضو سایت  
تقدسی شو، چون از این به بعد تو یک نخبه فروش هستی.

## فصل دوم

### بهترین تفریح دنیا

دوست عزیز؛ گام اول موفقیت در هر کاری، داشتن علاقه به اون کار هست، ببین آیا اصلاً به کاری که داری انجام می‌دی، علاقه داری یا نه؟! تمام افراد موفق مطمئن باش که نه تنها به کار خودشون علاقه دارن بلکه عاشق کارشون هستن.

به خاطر همین هم من اول خواستم تکلیف خودتو با خودت، روشن کنی و حتماً این کار رو بکن و علاقه خودت رو پیدا کن.

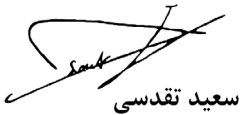
بهترین تفریح کار است.

حضرت علی (ع)

### شاید این سوالات توی ذهن خیلی‌ها باشه

- ۱ - چرا گفتن بهترین تفریح کار هست؟
- ۲ - چه کار کنیم که بهترین تفریح ما کارمون باشه؟
- ۳ - و چطوری توی کسب و کارمون موفق باشیم؟

بہت قول می‌دم اگر تمام کارهای که بہت می‌گم رو انجام بدی و من رو ہمراہی کنی، از کار و زندگی لذت ببری و بہ اون موفقیت‌هایی کہ سال‌ها آرزوشو داشتی برسی و تحول بزرگی توی کسب‌وکار ت ایجاد کنی.

  
سعید تقدسی

### حالا نوبت شماست

یک کاغذ بردار و روش بنویس کہ من بہ خودم قول می‌دم کہ در کارم و زندگی‌ام موفق بشم و زیرش رو امضاء کن و بچسبونش جای کہ ہمیشہ جلوی چشمت باشہ.

این کار رو کردی؟!؟

اگر ہمین الان انجامش ندی دیگہ ہیچ وقت این کار رو نمی‌کنی، بین دوست عزیز اول از ہمہ بہ خودت افتخار کن کہ داری کتاب می‌خونی یا فایل صوتی کتاب رو گوش می‌دی، چون می‌تونستی الان ہزار کار بی‌فایده دیگہ بکنی. من ہم بہت تبریک می‌گم.



ازت یک خواهشی دارم، هر وقت کتابی می‌خونی یا سمیناری شرکت می‌کنی یا فایل صوتی، کلاً هر وقت که می‌خواهی چیزی یاد بگیری، تمام افکار گذشتت رو بزار کنار تا چیزهای جدیدی یاد بگیری.

چرا گفتم این کار رو بکنی؟

چون زمانی که ما یک مطلب آموزشی می‌خوانیم یاد بگیریم، هر جاش به سود ما باشه یا با افکار ما هم‌خونی داشته باشه، می‌گیریم آره راست می‌گه، اما هر جاش به ضرر ما باشه می‌گیریم نه من با اینجاش موافق نیستم.



یا این قسمت به درد من نمی‌خوره، من هر وقت پیش هر استادی رفتم یا کتابی خوندم، هر کاری گفتم دقیقاً انجام دادم، جوری که انگار قبلاً هیچی نمی‌دونستم.

واقعاً برام جالب بود نکاتی که حتی با افکار من هم‌خونی نداشت یا به نظر من نکته مهمی نبود، نتایج خیلی فوق‌العاده‌ای داشتن، پس لطفاً اگر دوست‌داری پیشرفت کنی، کارهایی که می‌گم رو انجام بده و جدی بگیر.

## دستور العمل

هر هفته یکی از روش‌هایی که یاد می‌گیری، اما کاملاً با اون مخالفی رو اجرا کن.

## الوین تافلر می‌گه:

بی‌سوادان قرن ۲۱ کسانی نیستند که نمی‌توانند بخوانند و بنویسند، بلکه کسانی هستند که نمی‌توانند آموخته‌های کهنه را دور بریزند و دوباره بیاموزند.

## کار مورد علاقه‌ات چیه؟؟؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که وجود داره، اینه که خیلی از مردم نمی‌دونن به چه کاری علاقه دارن.

وقتی میان پیش من برای مشاوره و می‌پرسم به چه کاری علاقه داری؟ حدود ۸۰ درصد می‌گن: هر کاری که پول داشته باشه، ۱۵ درصد می‌گن: نمی‌دونم و فقط ۵ درصد هم می‌دونن که به چه کاری علاقه دارن.

خیلی وقت‌ها تعجب می‌کنم که واقعاً ما هنوز خودمون رو نشناختیم و این خیلی بده که ما در مورد خودمون هم شناخت نداریم.

حالا دوست من تو به چه کاری علاقه داری؟؟؟

اگر جواب تو هم پول هست، هیچ اشکالی نداره، خیلی هم خوبه، اما می‌خوام این‌رو بدونی که پول یک نتیجه هست و کار نیست.

## کلید

اگر می‌خواهی به پول برسی، باید کاری که عاشقش هستی رو با تمام

وجودت انجام بدی و خلق ارزش بکنی.

یک دوست خیلی ثروتمند دارم که می‌گه: هیچ‌وقت به دنبال پول نباش فقط تلاش کن ارزش‌آفرینی بکنی و چند تا کار دیگه که جلوتر بهت می‌گم.

دسته دوم که می‌گن: نمی‌دونم، هیچ اشکالی نداره، منم همین مشکل رو داشتم، بهت یاد می‌دم که چطوری مشخص کنی به چه کاری علاقه داری و چطور باید بهش برسی.

## پیدا کردن علاقه

چند تا کار انجام دادم، لطفاً تو هم انجام بده، حتی اگر مطمئن هستی به چه کاری علاقه داری.

۱ - کودکی خودت رو مرور کن، وقتی بچه بودی دوست داشتی چه کار کنی؟

وقتی بچه بودیم هیچ محدودیتی نداشتیم، نه از لحاظ مالی، نه زمانی و فقط به کارهایی که دوست داشتیم فکر می‌کردیم. (یادش به خیر)

## داستان اصلی‌ترین کار

یک‌شب، ساکنان کره زمین، با پدیده عجیب و منحصر به فردی روبه‌رو شدن. اول صدای مهیبی به گوش رسید و سپس یک شیء بزرگ، مانند یک بشقاب‌پرنده، بر زمین فرود آمد! در اول همه از اون می‌ترسیدن، ولی بعد که با وسایل مجهز بهش نزدیک شدن، دیدن جایی برای

ترس و وحشت وجود نداره، چون اون شیء، صرفاً یک دستگاه بزرگ و بی‌خطر بود. مدت‌ها طول کشید تا افراد کره زمین بتونن چیزی رو که روی دستگاه نوشته‌شده بود رو به زبان زمینی ترجمه کنن. حدس می‌زنی روی دستگاه چه عبارتی نوشته بود؟ خیلی ساده، نوشته‌شده بود: «اصلی‌ترین کار».

اما باز هم کسی معنی اون رو نفهمید. بعد از ماه‌ها تلاش، سرانجام طرز کار دستگاه، ورودی و خروجی اون هم کشف شد. نتیجه حیرت‌آور بود! ورودی دستگاه، مشخصات کامل یک فرد بود. فرقی نداشت که اون چه کسی باشه، کوچک یا بزرگ، فقیر یا پولدار، تحصیل‌کرده یا بی‌سواد یا... به‌هرحال دستگاه غول‌پیکر، مشخصات اون رو می‌گرفت و در قسمت خروجی، یک‌چیز تحویل می‌داد. اون چیز، کار اصلی و مأموریت اون فرد روی کره زمین بود! در اول کسی باورش نمی‌شد که نتیجه‌ای که دستگاه به اون‌ها می‌ده حقیقی باشه، اما خیلی زود مشخص شد خروجی دستگاه در واقع همون رؤیای فراموش‌شده زمان کودکی هر کس هست.

رؤیایی که انگار، روزی اون رو گم کرده بود. و الان دوباره پیدا کرده. به‌زودی نوعی کشش و علاقه شدید بین فرد با نتیجه‌ای که دستگاه نشون می‌داد، آشکار می‌شد و اون خواهی‌نخواهی همه کارهای فرعی خودش رو رها می‌کرد و به کار اصلی خودش می‌پرداخت. کاری که در اون، کاملاً موفق بود و از انجامش لذت می‌برد.

چیزی نگذشت که چهره کره زمین، به‌شدت تغییر کرد. درست مثل یک‌خونه آشفته و نامرتب، که ناگهان بانویی باسلیقه توی اون پا می‌ذاره. هر کس چیزی رو که بهش علاقه داشت انجام می‌داد، اون هم به بهترین نحو، اجازه نمی‌داد مانع یا سدی، کاری رو که به انجام اون عشق می‌ورزید

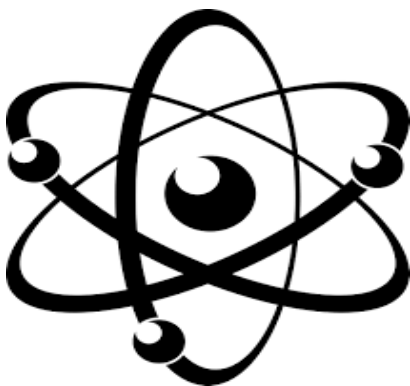


مختل کنه یا از او بگیره. هیچ کس خسته نمی‌شد و نمی‌خواست جای کس دیگه رو بگیره، چون همه می‌دونستن نه کسی پیدا می‌شه که کار اون‌ها رو بهتر از خودشون انجام بده و نه اون‌ها قادرن که کار دیگری رو به‌خوبی اون به انجام برسونن. هر کس برای انجام همین مأموریت به دنیا اومده بود و می‌دونست که این فرصت حیاتی رو نباید از دست بده و نباید زمان و انرژی خودش رو هدر بده. حتی کارهای به‌ظاهر «خیر و خوب» هم نمی‌تونستن افراد رو از انجام کار اصلی بازدارن. درنتیجه، هر کس به‌سادگی، به ایفای نقش طبیعی خودش مشغول بود. ساده است، مگر نه؟ اما اکثر ما همین کار ساده رو هم انجام نمی‌دیم. به‌سادگی مشغول کارهای بیهوده می‌شیم و گمان می‌کنیم بیهوده به این دنیا اومده‌ایم، اما آیا امکان داره خداوند همه ما یا بعضی از ما رو بیهوده آفریده باشه؟

به قول مولانا:

هر ذره‌ای که بینی، بیهوده نیست در دهر

چون نیست کار یزدان بیهوده آفریدن



۲ - تخته خلاقیت ایجاد کن، وسط اون بنویس علاقه من و بعد اطراف اون رو با کلمات، متن و عکس‌های موردعلاقهات پر کن. وقتی این کار رو باحوصله انجام بدی، بعد به دقت به اون نگاه کنی، متوجه می‌شی که این متن‌ها و عکس‌ها به علاقه تو اشاره می‌کنن.

۳ - فهرستی از افرادی تهیه کن که دوست داری به‌جای اون‌ها باشی. این افراد می‌تونن از فامیل‌هاتون باشن یا هر فرد ایرانی و خارجی که واقعاً از ته دلت دوست‌داری الان جای اون بودی، حداقل اسم پنج نفر از این افراد رو بنویس. شغلی که اکثر اون افراد دارن شغل موردعلاقهات هست.

۴ - در طول زندگی‌ت بین از انجام چه کاری واقعاً لذت بردی و هیچ‌وقت خسته نشدی، لطفاً تمام این‌ها رو یادداشت کن. اگر یادداشت نمی‌کنی جواب خوبی نمی‌گیری و کلاً یادت میره، یادت باشه کمرنگ‌ترین قلم‌ها از قوی‌ترین حافظه‌ها بهتراند.

۵ - کارهایی که موقع انجام اون‌ها متوجه گذر زمان نمی‌شی و اصلاً دوست نداری اون کار تموم بشه، حتی حاضری روزهای تعطیل اون کار رو انجام بدی رو بنویس. مثلاً خود من موقع کتاب خوندن، آموزش و فروش اصلاً متوجه گذر زمان نمی‌شم.

۶ - اگر هیچ‌گونه مشکل مالی نداشتی الان چه کاری می‌کردی؟؟؟  
لطفاً در مورد تمام این‌ها فکر کن و جدی بگیر، چون خیلی خیلی مهم



هست به کاری که داری انجام میدی علاقه داشته باشی.

۷ - فکر خودت رو از کسب و کار رها کن و فقط به علاقت فکر کن. برو داخل طبیعت و توی فضای کاملاً آزاد، در مورد چیزهای که نوشتی، علاقه خودت و به اون افرادی که اسامی اونهارو فهرست کردی، آزادانه فکر کن. خواهش می‌کنم برای خودت هیچ محدودیتی نذار، هیچ، مهم نیست علاقه‌ات چی باشه، مهم اینه که پیداش کنی.

۸ - اگر امکانش هست شروع به انجام اون کار در مقیاس کوچک‌تر بکن. یا کاری مشابه به اون در سطح خیلی پایین و بین آیا واقعاً ارزش لذت می‌بری.

## داستان دوست خودم

زمانی که مغازه ساندویچی داشتم یک روز یکی از دوستانم اومد پیشم وقتی دید من درآمد خوبی دارم. گفت: سعید من عاشق غذا درست کردن هستم. همیشه تو خونه دوست دارم خودم غذا درست کنم و ... خلاصه گیر داده بود که کمکم کن من هم مغازه بزنم، بهش گفتم: هیچ مشکلی نداره اما این شغل با غذا درست کردن خیلی فرق داره و کار خیلی سختی هست. گفت: نه الاوبلا من باید این کار رو انجام بدم من دیگه کاری که عاشقش هستم رو پیدا کردم.

گفتم: باشه حالا که خیلی اصرار به این کار داری، پس بیا چند وقت پیش خودم کارکن، هم یاد می‌گیری، هم از نزدیک با کار آشنا می‌شی، از اونجایی که این دوستم باباش خیلی پولدار بود، بهش یک مغازه داد

و فرداش اومد دنبال من که بریم وسایل بخریم، و اصلاً شاگردی نکرد. سعی کردم با روش‌های که بلد بودم با کمترین هزینه و در کمترین زمان کسب‌وکارش رو راه بندازم. جای مغازه خیلی عالی، اجاره مغازه هم نداشت، خلاصه از نظر تمام مردم عادی همه‌چیز روی اصول بود. دو ماه بعد دوستم زنگ زد گفت: لوازم مغازه‌ام به درد نمی‌خوره؟

به همین راحتی سریع مغازه‌اش رو جمع کرد، با کلی ضرر، چند وقت پیش دیدمش گفتم: نظرت در مورد ساندویچی چیه؟!

گفت: ازش متنفرم، اسمش که میاد حالم بد می‌شه، چون این دوستم از اول هم علاقه‌ای به این کار نداشت و فقط فکر می‌کرد که به این کار علاقه داره.

فقط کافی بود یک مدت می‌اومد پیش من یا یک جای دیگه شاگردی می‌کرد. البته ناگفته نماند من هم اون موقع جای درستی قرار نگرفته بودم و پیشرفت واقعی من از وقتی شروع شد که فهمیدم به چه کاری علاقه دارم، یعنی آموزش، کتاب خوندن و فروش.

اون نقطه عطف زندگی من بود هر چند در گذشته هم موفقیت‌های زیادی داشتم، اما لذت واقعی زندگی، کار و تفریح بودن کار رو حس نمی‌کردم.

خیلی دوست دارم تو هم به این حس قشنگ توی کار خودت برسی. خیلی از دوستان هم واقعاً عاشق کارشون هستن و به‌قول معروف خاک کارشون رو خوردن و دوست‌دارن توی کار خودشون بمونن، اما به علت کسادی بازار و یا هر دلیل دیگه‌ای علاقه خودشون رو به کار از دست دادن یا دارن دلسرد می‌شن و دوست‌دارن صبح که از خواب بیدار می‌شن برن سرکار.



## هشدار

اگر به کارت علاقه نداری هیچ وقت توی اون کار پیشرفت زیادی نمی کنی.

آفت دانش، به کار نبستن آن و آفت کار، دل نبستن به آن است.  
حضرت علی (ع)

امیدوارم به اهمیت این موضوع پی برده باشی و الان جای درستی قرار گرفته باشی.

## دو روش برای افزایش علاقه به کار

### ۱ - تغییر نگاه

#### داستان مسافرکش

یک روز سوار تاکسی که شدم راننده تاکسی شروع کرد به صحبت کردن در مورد کسب و کار خودش، گفت: می دونی بهترین شغل دنیا چیه؟

گفتم: شما بگو دوست داشتم نظرش رو بشنوم.

گفت: مسافرکشی، همین شغلی که من دارم.

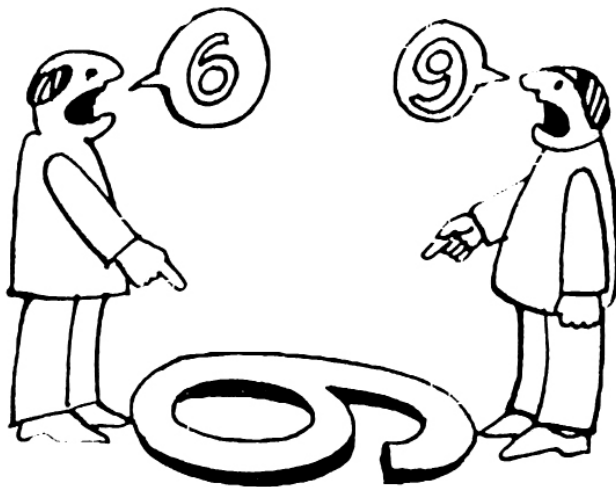
۱ - هر وقت که دلم بخواد میام سرکار و هر وقت هم که بخوام می رم خونه.

۲ - هر روز با آدم های جدیدی آشنا می شم.

- ۳ - نقاط مختلف شهر رو می‌رم و می‌بینم.
- ۴ - هر وقت خسته بشم، می‌زنم یک کنار و زیر سایه درخت استراحت می‌کنم.
- گفتم: خوش به حالت. گفت: می‌دونی بدترین شغل دنیا چیه؟! گفتم: نه چیه؟! گفت: مسافرکشی، گفتم: چرا؟! گفت:
- ۱ - باید با هزار جور آدم سروکله بزنی معتاد، دزد، خوب، بد، ناراحت، خوشحال و...
- ۲ - آگه یک روز نیام سرکار، هیچ درآمدی ندارم.
- ۳ - همش توی ترافیک و دود ماشین‌ها هستم.
- ۴ - همش استرس، تصادف، پادرد، کمردرد و ...

### کلید

زاویه دیدت رو عوض کن و با یک دید دیگه‌ای به کارت نگاه کن.



## ۲- افزایش فروش

یکی از بهترین راه‌ها برای علاقه‌مند شدن به کار، افزایش سود و فروش یا دست مزد و حقوقی که می‌گیریم هست.

دوستام می‌گن: آها این حرفت قشنگ بود ما با این خیلی موافقیم. می‌گم: چشم یک خبر خوب برای این دوستان دارم، اگر با من همراه بشی و کارهایی که می‌گم رو انجام بدی، از کار و زندگیت لذت خواهی برد و بهت می‌گم که چطوری باید فروشت رو افزایش بدی، پس اگر نام خانوادگی خودت، یا عدد ۱ رو برام ارسال نکردی، حتماً به شماره **۵ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵** ارسال کن تا هم‌سفر موفقیت ما بشی و کلی اطلاعات رایگان دریافت کنی.

همچنین برای گرفتن ایده‌ها و راهکارهای جدید و رایگان همین الان به سایت **www.taghadosi.com** برو و عضو سایت تقدسی شو چون از این به بعد تو یک نخبه فروش هستی.

## داستان سوپرمارکت

علی آقا که توی شهر بجنورد سوپر مارکت داشت، خیلی از کارش ناراضی بود و تصمیم گرفته بود که مغازه‌اش رو جمع کنه و بره سراغ یک کار دیگه، مثل خیلی از مغازه‌دارها که دارن هرسال یا شغل عوض می‌کنن یا جاشون رو، با شنیدن حرف‌های ما علی آقا نظرش عوض شد و شروع کرد به انجام کارهایی که بهش یاد دادیم؛ که در فصل‌های بعدی با این کارها آشنا می‌شی. چند وقت پیش با من تماس گرفت و گفت: دیگه دوست ندارم برم خونه، دخلم ۱۰ برابر شده، واقعاً دارم از کاسبی لذت می‌برم تازه فهمیدم زندگی یعنی چی.

وقتی که توی کلاس‌ها موضوع علاقه داشتن به کار رو می‌گم و دوستان به علاقه‌هاشون پی می‌برن، می‌گن که: دستت درد نکنه روش خیلی خوبی بود، اما من علاقم با همه فرق داره، واقعاً برام نون و آب نمی‌شه. می‌گم: می‌دونی این حرف، حرف خودت نیست؟ می‌گن: پس حرف کیه؟ می‌گم: این حرف پدرمو مادرته که هر وقت آمدی کار موردعلاقهات رو انجام بدی، بهت گفتن: بلند شو بچه جان این برات نون و آب نمی‌شه. می‌گن: آره حق با شماست، اما اگر الآن علاقه‌ام رو به شما بگم شما هم همین حرف رو می‌زنی. می‌گم: نه بگو! می‌گه: من دوست دارم یک کیلو تخمه بخرم بعد هم یک بالشت بزارم زیردستم و بشینم جلوی تلویزیون تخمه بخورم و فیلم نگاه کنم. از این کار هم اصلاً خسته نمی‌شم، واقعاً برام لذت داره، می‌گم: می‌دونی از این کار چه درآمدی می‌شه کسب کرد؟ می‌گن: مسخره می‌کنی!!!

می‌گم: نه اتفاقاً من یک دوستی دارم کارش همینه، این آقا می‌شینه جلوی تلویزیون و فیلم نگاه می‌کنه و تخمه می‌شکنه، شب و روز واقعاً از کارش لذت می‌بره، می‌گن: خوب درآمدش از کجا میاد؟! خوب که فیلم رو نگاه کرد، قشنگ اون فیلم رو نقد و بررسی می‌کنه و در موردش مطلب می‌نویسه و مطالبش رو به مجلات و روزنامه‌ها می‌فروشه، فقط کافیه توی فروش هم حرفه‌ای بشه تا بتونه پول بیشتری هم به دست بیاره.

یکی دیگه از دوستان گفتش که من عاشق مسافرت هستم. این کار که نه تنها درآمد نداره بلکه کلی هزینه هم داره، من باید چه کار کنم؟! بهش گفتم اتفاقاً یک دوستی دارم دقیقاً همین علاقه تو رو داشت. اومد و یک تور یک‌روزه مشهد نیشابور راه انداخت، چون اهل سفر هم



بود جاهای رو می‌شناخت که خیلی‌ها بلد نبودن، عکس‌های اون مناطق رو تهیه کرد و توی شبکه‌های اجتماعی گذاشت و شروع کرد به ثبت‌نام افراد جهت تور یک‌روزه و بعدش هم تورهای چندروزه و دورتر. فقط کافیه از خدا بخوای تا کمکت کنه و از ذهنت سؤال بپرسی، دوستان واقعاً ذهن تمام انسان‌ها، قدرتمند و ثروتمند هست. فقط کافیه باورش کنی و ازش سؤال‌های درستی بپرسی.

## کلید

بگرد و راهکار پیدا کن، چون اگر بخوای کاری رو انجام بدی راهش رو پیدا می‌کنی اگر هم نخوای انجام بدی بهونش رو.

## دستور العمل

دیگه نگو نمی‌شه، بگو راهش رو پیدا می‌کنم. اگر راهی نداشت براش راه بساز.

## انجام دادن کار موردعلاقه

برای انجام دادن کار مورد علاقت حتماً نیازی نیست که کسب‌وکار فعلی خودت رو رها کنی.

تنها کافیه روزی ۲ ساعت کاری که دوست داری رو انجام بدی، اگر به کارت واقعاً علاقه داشته باشی، این ۲ ساعت بیشتر از ۸ ساعت کاری که بهش علاقه نداری، بازدهی داره.

الآن خیلی‌ها باز بهونه میارن و می‌گن: من اصلاً یک دقیقه هم وقت اضافی ندارم، در عوض متأسفانه خیلی‌هامون روزی ۳ ساعت تلویزیون


نگاه می‌کنیم و هیچ نتیجه‌ای هم ازش نمی‌گیریم. اگر فقط به‌جای تلویزیون نگاه کردن کار موردعلاقه‌ات رو انجام بدی و فروش رو یاد بگیری مطمئن باش موفق می‌شی.

## یادگیری فروش

برای یادگیری فروش می‌تونی کتاب‌هایی در رابطه با فروش و بازاریابی رو بخونی و در دوره‌های آموزشی فروش و بازاریابی شرکت کنی. و من هم از این به بعد از طریق سایت

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

یا با شماره تلفن ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ از طریق پیامک یا شبکه‌های اجتماعی با دوره‌های آموزشی، سمینار، کتاب‌های دیگه، فایل‌های صوتی در کنارت هستم، و امیدوارم بتونم با کمک خداوند در جهت پیشرفت شما دوست عزیزم، خدمتی هرچند کوچک بکنم. همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed\_taghadosi

## فصل سوم

### باورت در مورد خودت چیه؟

---

#### انسان‌ها فرزندان افکارشان هستن

در مورد خودت چی فکر می‌کنی؟ آیا باورهای درست‌اند؟ مثبت فکر می‌کنی یا منفی؟ مطمئنم تا الآن کتاب‌های زیادی در این رابطه خوندی، اما نتیجه‌ای که دوست داشتی رو هنوز نگرفتی، می‌دونی دلایلش چیه؟ یکی از دلایلش عمل نکردن هست، که در فصل آخر کامل در موردش توضیح می‌دم که چه کار کنیم چیزهای که یاد می‌گیریم رو انجام بدیم. دلیل دومش باور نداشتن خودت هست. اول از هر کاری باید خودت رو باور کنی. وقتی خودت، خودت رو تأیید نکنی انتظار داری دیگران تو رو تأیید کنند.



## داستان شیر و گرگ

یک روز زیبا توی جنگل گرگ، یک خرگوش شکار می‌کنه تا می‌خواد خرگوش رو بخوره، خرگوشه می‌گه: ببخشید شما؟! می‌گه: من گرگم دیگه می‌خوام تو رو بخورم. خرگوشه می‌گه: من از کجا بدونم تو گرگی؟ می‌شه یک مدرکی چیزی به من نشون بدی تا من مطمئن بشم که تو گرگی؟ گرگه یک فکری با خودش می‌کنه و می‌گه: باشه تو اینجا صبر کن تا من برم برات مدرک بیارم.

میره جای شیر و براش ماجرا رو تعریف می‌کنه و بهش می‌گه: اگر امکانش هست یک مدرکی به من بده تا همه بدونن گرگ این جنگل من هستم. شیر هم موافقت می‌کنه و به گرگه یک مدرک می‌ده. وقتی گرگ برمی‌گرده، می‌بینه که خرگوشه فرار کرده. با خودش می‌گه: اشکالی نداره از این به بعد دیگه خیالم راحت‌تره و دیگه همه می‌دونن که من گرگم و مدرک دارم.

چند روز بعد گرگ توی جنگل، شیر رو می‌بینه که می‌خواد یک گوزن رو شکار کنه تا شیر گوزن رو می‌گیره گوزنه می‌گه: ببخشید شما؟! شیر می‌گه: من شیر این جنگلم. گوزن می‌گه: ببخشید مدرک داری؟ شیر بدون توجه به حرف‌های گوزن سریع شروع می‌کنه به خوردن گوزن بیچاره.

گرگ میاد جلو می‌گه: سلطان، شما که می‌دونستی این‌ها کلکشون این هست پس چرا به من نگفتی؟ شیر بهش می‌گه: تو برای اثبات گرگ بودن مدرک لازم داشتی، چون خودت رو باور نداشتی من که برای شیر بودنم نیازی به مدرک ندارم.



## کلید

خودت باید خودت رو باور کنی.



## اجزاء فروش

در فصل‌های بعدی تکنیک‌هایی از فروش رو بهت می‌گم تا بتونی فروشت رو چند برابر کنی؛ اما قبل از اون بیا ببینیم اصلاً فروش از چه چیزهای تشکیل شده.

- ۱ - خریدار
- ۲ - فروشنده
- ۳ - کالا یا خدمات

اگر به این سه قسمت دقت کنی، می‌بینی که دو مورد اول اون انسان هستن؛ یعنی هم خریدار و هم فروشنده، هر دو انسان اند. پس فروش بر پایه انسانیت بناشده و هر چیزی که در مورد روابط و انسان بودن صادق باشه. برای فروش نیز کاربرد داره.

## کلید

یکی از مهم‌ترین عوامل پیشرفت و موفقیت در فروش باورهای ما هستن.

آیا خودت و محصول، یا خدماتت رو باور داری؟!

## اول به خودت بفروش

اگر دوست داری کالا یا خدماتی رو بفروشی، اول به خودت بفروش، بین آیا حاضری به‌عنوان مشتری خرید کنی؟ جوابت هرچی هست بگرد و دلیلش رو پیدا کن.

اگر حاضری بخری چرا؟؟؟ اگر هم نه نمی‌خری، چرا؟؟؟



## کلید

اول به خودت بفروش، بعد دیگران، اولین و مهم‌ترین مانع هر کاری خودت هستی.

وقتی که می‌خواهی فروشی انجام بدی، یا هر کاری بکنی، اگر باورت این باشه که این کار نمی‌شه مطمئن باش شکست می‌خوری، چون داری برای شکست میری نه پیروزی.

## دستور العمل

قبل از ملاقات مشتری فروش رو قطعی بدون و به لحظات خوشحالی بعد از یک فروش خوب فکر کن و در ذهنت تصویرسازی کن.

## صله رحم

فکر می‌کنی چرا توی دین ما گفته شده برای افزایش روزی صله‌رحم کنید؟

به خاطر این که وقتی به خونه دوست یا آشنا میری، روابطت قوی می‌شه، و بعداً خیلی راحت‌تر می‌تونی با مشتری خودت رابطه برقرار کنی.

## کلید

برای افزایش فروش، روابطت رو با همه قوی کن.

## دستور العمل

بیشتر به دیدار دوستان و آشنایان برو.

صله‌رحم، نعمت‌ها را فراوان و گرفتاری‌ها را دور می‌کند.

حضرت علی (ع)





## فصل چهارم

### از کجا شروع کنیم؟

---



یک روش خیلی جالب که موقع شروع هر کاری استفاده می‌کنم اینه که همیشه از پایان شروع می‌کنم. مخصوصاً موقع هدف‌گذاری‌هام، که توی فصل هدف‌گذاری بیشتر توضیح می‌دم.

## کلید

هر وقت خواستی یک کسب‌وکار جدید رو شروع کنی، همیشه از پایان شروع کن. پایانی‌ترین مرحله هر کسب‌وکار، فروش هست.

افرادی که توی کار صنعت هستن، می‌گن: ۸۰ درصد کارخونه‌داری، فروش هست. یک کارخونه تا زمانی که فروش خوبی داره، احتمال ورشکست شدنش خیلی کمه.

### تولید - فروش = آشغال



اگر محصولی تولید کنی که نتونی بفروشی، برابر هست با آشغال چون برای نگهداری اون باید کلی هزینه بکنی. مثل هزینه انبار، هزینه نگهبان و ... اگر زندگی‌نامه افراد موفق رو بخونی، می‌بینی که اکثر اون‌ها از فروش شروع کردن.

خود من زمانی که می‌خواستم آموزش کسب‌وکار بدم و حتی مشاوره، از فروش شروع کردم. اول رفتم با چند تا مشاور و مربی صحبت کردم، و رزومه اون‌ها رو گرفتم و بعد شروع کردم به فروش کلاس‌ها و مشاوره کسب‌وکار، افرادی که باهاشون قرارداد داشتم و درصد خوبی از پول رو

برای خودم برمی‌داشتم؛ و باقی‌ماندش رو به مشاور یا مربی می‌دادم، بدون یک ریال سرمایه.

## از ظرفیت خالی استفاده کن

خیلی از کارخونه‌ها ظرفیت خالی دارن و می‌تونن محصول موردنظرت رو با کیفیتی که دوست‌داری، با نام و برند تو تولید کنند. نیازی نیست که در ابتدای هر کاری، خط تولید جدیدی یا کارخونه‌ای بزرگ احداث کنی.

### مثال کوچک‌تر

توی آرایشگاه‌ها معمولاً صندلی اجاره می‌دن. اگر بخوای یک آرایشگاه بزنی اولش هزینه خیلی بالایی داره، اما اجاره صندلی یک آرایشگاه هیچ هزینه‌ای نداره و زمانی پولی پرداخت می‌کنی که مشتری داشته باشی، یعنی درآمد کسب کرده باشی.

### کلید

از ظرفیت خالی دیگران استفاده کن. اگر هم خودت ظرفیت خالی داری در اختیار دیگران بزار.

## دستورالعمل

سعی کن بیشتر از اینکه به تولید یا خرید فکر کنی، روی فروش متمرکز بشی.

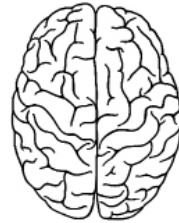
## معرفی سه کارخانه پول سازی

سه راه حلال برای پول درآوردن توی ایران وجود داره

۱ - با استفاده از بازو

۲ - خود پول

۳ - با فکر و ذهن



با هرکدوم از این سه روش می تونی کسب درآمد کنی. در اصل اون‌ها رو بفروشی. اگر بخوای فقط با بازوی خودت پول در بیاری هم کار خیلی سختی هست، هم اینکه درآمد خیلی زیادی نداره و درآمدت از یک حدودی دیگه بالاتر نمی‌ره.

روش دوم پول درآوردن با خود پول هست. توی این روش هم خیلی از افراد وضعیت مالی مناسبی ندارن تا بتونن با پول کسب درآمد کنن. این روش شاید به نظر خیلی‌ها آسون بیاد، اما خودش یک مهارت هست و کار هرکسی نیست. خیلی از افراد پولدار بودند که بعد از مرگشون فرزندان تمام ثروت پدرشون رو از دست دادند.

چون ما توی دنیایی زندگی می‌کنیم که توش قانون تکامل وجود داره.

## قانون تکامل

قانون تکامل می‌گه که: اگر می‌خوای به ۱۰۰ برسی، باید ۹۸ و ۹۹ رو هم رد بکنی، یعنی نمی‌شه یک‌دفعه‌ای ۱۰۰ بشی و باید روند پیشرفت رو طی بکنی.

خیلی از افرادی که وام می‌گیرند، یا یک مبلغ خیلی زیادی به اون‌ها داده می‌شه، مثل برنده شدن توی یک مسابقه، چون این مسیر رو طی نکردن خیلی راحت‌تر اون پول رو از دست می‌دن.

## داستان پول پول میاره

یک روز یک نفر، یک سکه دستش می‌گیره و میره بازار تا با اون سکه پول در بیاره، همون‌طور که داشته قدم می‌زده، از جلوی یک مغازه رد می‌شه و می‌بینه فروشنده تو دخلش کلی پول و سکه داره که با فروش فروشنده به تعداد اون‌ها اضافه می‌شه میره و پول خودش رو میزازه کنار اون پول‌ها تا پول اون هم پول بیاره، بعد از چند ساعت بر می‌گرده تا پول‌ها شو برداره و بره تا دستش رو می‌کنه داخل دخل، فروشنده دستش رو می‌گیره و می‌گه: داری چه کار می‌کنی؟ مرد که خیلی ترسیده بود داستان رو تعریف می‌کنه و می‌گه: شنیدم می‌گن پول پول میاره مرد فروشنده یک لبخندی می‌زنه و می‌گه: درست شنیدی الآن هم پول‌های من پول تو رو آوردن و حتی پول خودش رو هم پس نمی‌ده و همون یک سکه رو هم از دست می‌ده.



این داستان شاید واقعی نباشه، اما اگر دقت کنی می‌بینی که در واقعیت بارها شاهدش بودی که چطور افراد همین سکه‌هاشون رو بردند توی سهام‌های مختلف، مؤسسات، شراکت یا هر کار دیگه‌ای و چطوری پول خودشون رو هم از دست دادند.

## استفاده از ذهن

بهترین راه برای کسب ثروت، استفاده از فکر و ذهن هست و خیلی از افراد با همین روش، به ثروت‌های زیادی رسیده‌اند. فروش یکی از کارهایی هست که در اون به فکر و ذهن خیلی نیاز داریم.

## کلید

بهترین راه و روش برای کسب ثروت استفاده از فکر و ذهن هست.

هفته گذشته به‌طور کاملاً اتفاقی با یکی از اساتید بازاریابی برخورد کردم. بعد از کلی صحبت و فروش محصول خودم به ایشون، به من گفت: که من به یک راز خیلی مهمی در فروش پی بردم و اون هم اینه که اگر



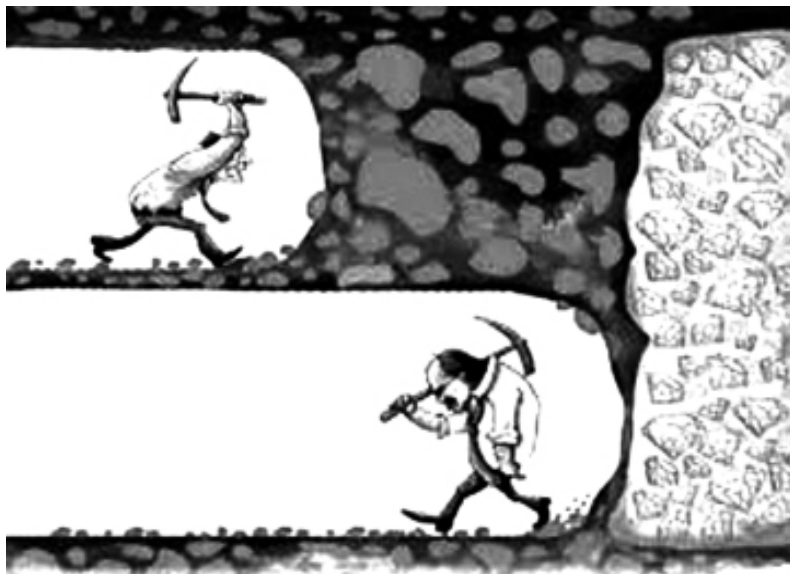
می‌خواهی فروشت رو افزایش بدی قدرت ذهنت رو افزایش بده.

## کلید

همیشه ذهن خودت رو تقویت کن. در کار فروش باید حافظه خوبی داشته باشی.

## یک اشتباه مهلک

در سال‌های اول، کسب‌وکار مثل یک نوزاد تازه به دنیا اومده هست. تو نمی‌تونی از یک نوزاد، توقع کارهای بزرگ داشته باشی. اول باید بهش غذا بدی، مواظبش باشی تا بزرگ بشه و برات کار کنه. متأسفانه خیلی‌ها توجهی به این موضوع ندارن و سریع کسب‌وکار رو رها می‌کنن.



پس هر کاری رو که شروع می کنی، یا محصول جدیدی اضافه می کنی، سریع جواب نمی ده و نیاز به زمان داری، تا مردم تو و کسب و کارت رو بشناسن، پس اگر تازه شروع کردی و دوست داری از کسب و کارت دلسرد نشی و موفق بشی، سال اول هیچ توقعی نداشته باش و شاید در سال اول ضرر هم بکنی.

البته با توجه به نوع کسب و کار، زمان سوددهی خیلی متفاوت هست. در بعضی از کارها حتی ۵ سال اول سوددهی نداریم. بنابراین باید برای چند سال اولت، سرمایه کافی داشته باشی. با توجه به فصل دوم، اگر مسیر رو درست انتخاب کنی و سال ها یا ماه های اول تحمل کنی، حتماً موفق می شی. به قول یکی از دوستانم، سختی زندگی همین صدسال اولشه.



### کلید

کار بازاریابی سریع ترین بازدهی و کمترین ریسک رو داره و زودتر جواب می ده.

### کلید

اگر بتونی از هر سه تا روش یعنی ذهن، بازو و پول همزمان استفاده کنی نتیجه بهتری می گیری.



### هدف هدف نیست!!!



آیا تا به حال هدف گذاری کردی؟ آیا به هدف هات رسیدی؟ همه ما می دونیم که هدف گذاری خوبه و کتاب های زیادی در موردش خونديم، اما چرا نتیجه دلخواه رو نگرفتيم؟! دلایل زیادی وجود داره برای اینکه به هدف هامون نمی رسیم در اینجا ۸ تایی اون رو بررسی می کنیم.

## ۱ - نوشتن هدف

متأسفانه مردم خیلی از کارهای جزئی خودشون رو هرروز یادداشت می‌کنن، مثل لیست خرید اما اهدافشون رو که مسیر زندگی‌شون رو تعیین می‌کنه، هیچ‌وقت نمی‌نویسن.

## ۲ - خودمون باور نداریم

باور نداریم که به اون هدف می‌رسیم، پس مطمئن باش نمی‌رسی. خیلی‌ها وقتی هدف‌هاشون رو می‌گن به هدف‌های خودشون می‌خندند. اگر بررسی چرا می‌خندی می‌گه: این‌ها همش الکی تو کتاب‌ها گفتن بنویس من هم همین‌جوری نوشتم برای کلاسش، نگن عمل نکردی. به نظرت این آدم باید به اهدافش برسه؟! یا کسی که هدف‌هاش رو دقیق نوشته و می‌گه: من باید به این اهدافم برسم و می‌دونم که می‌رسم.

## ۳ - نداشتن اهداف کوچک

ما یاد گرفتیم فقط هدف‌های بزرگ بنویسیم؛ و هدف بزرگ هم نیاز به تلاش خیلی زیادی داره و زمان زیادی می‌خواد. آیا این صبر و تلاش رو داری؟! یا فقط یاد گرفتی حرفش رو بزنی.

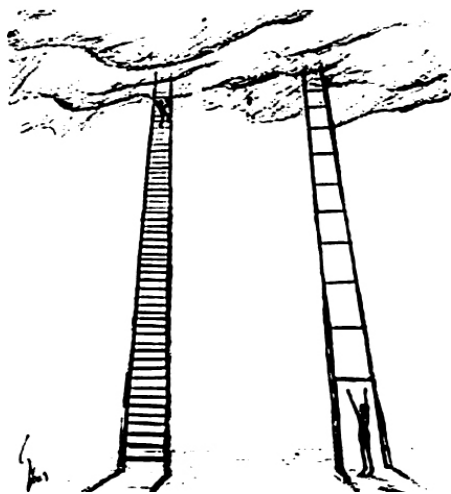
## کلید

به اندازه آرزوهات تلاش کن، یا به اندازه تلاشت آرزو کن.

**سؤال:** چطوری می‌شه یک فیل بزرگ رو خورد؟! جواب: فقط کافیه به تکه‌های کوچیک تبدیلش کنی، همین!

## دستور العمل

اهداف خیلی کوچک در مسیر اهداف بزرگ داشته باش و هر وقت به اهداف کوچکت می‌رسی برای خودت جشن بگیر.



### ۴ - فکر نکردن به اهداف

گاهی اوقات یادمون میره هدفمون چی بوده و دیگه بهش فکر نمی‌کنیم.



### ۵ - تصور نکردن اهداف

هرروز باید هدف‌ها رو در ذهنت تصور کنی و خودت رو ببینی که به اون‌ها رسیدی.

## ۶ - هدف هامون رو به کسی نمی گیم

این مهم ترین دلیل نرسیدن به اهداف هست. دوست من، بیشترین قدرت رو کلام داره. اگر در مورد هدف های خودت صحبت کنی، کم کم به اون فکر می کنی و در ذهنت تصویرسازی می شه و بزرگ ترین مزیت این روش، این هست که اطرافیان همش از تو می پرسند چی شد؟ به هدفت رسیدی؟ و زمانی که جلوی اطرفیان حرفی رو می زنی، دوست نداری خلاف اون ثابت بشه و خودت رو موظف می دونی که باید به هدفت برسی.

## کلید

اهدافت رو به همه بگو. (البته فقط کسانی که هم مسیر با تو هستند)

## ۷ - قدم برداشتن در راستای هدف

آیا کارهای که داری انجام میدی تو رو به هدفت می رسونه یا نه؟ همین الان که داری این کتاب رو می خونی یا فایل صوتی اون رو گوش میدی، آیا این کار در راستای هدفت هست یا نه؟

## ۸ - هدف هدف نیست

متأسفانه همه ما موقع هدف گذاری این جور هدف گذاری می کنیم. ماشین فلان، سفر خارج از کشور، ویلا، ژیلا، زیباترین خونه دنیا و ...



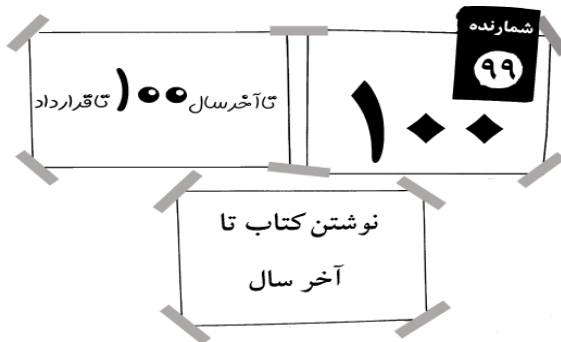
تمام موارد بالا هدف نیستن، بلکه نحوه خرج کردن پول هستن. فقط نوشتی که چطوری پولت رو خرج کنی و روی به دست آوردن اون فکر نکردی و هدف گذاری هم تعطیل.

## کلید

هدفت رو روی افزایش فروشت بزار و فقط به این فکر کن که چطوری می تونی خدمت بیشتری به مردم بکنی و نیازهای اون ها رو بهتر رفع بکنی.

## مثال

هدف من امسال، قرارداد با ۱۰۰ تا شرکت برای افزایش فروش شون و نوشتن این کتاب بود، که خیلی زودتر از یک سال بهش رسیدم. چون هدفم رو به همه گفته بودم، هر روز دوستانم از من می پرسند چی شد؟ چقدر دیگه مونده به هدفت برسی؟ حالا من با پولی که از این قراردادها به دست میارم می تونم. هرچی که دوست دارم بخرم. این هم عکس اهدافم که روی دیوار اتاقم زدم.



## کلید

همیشه از آخر شروع کن، هر کاری که خواستی انجام بدی از خودت بپرس آخرش چیه؟

### مثال: هدف، نوشتن یک کتاب

آخرش چیه؟ نوشتن یک کتاب مثلاً ۱۶۰ صفحه‌ای، حالا مرحله قبلش نوشتن ۱۵۹ صفحه، قبلش ۱۵۸ و تا برسیم به ۱ صفحه و قبلش هم همین‌الآن که هیچی ننوشتی. حالا هدفت ریز شده به ۱۶۰ مرحله و بانوشتن فقط یک صفحه به اولین هدفت رسیدی و می‌تونی برای خودت جشن بگیری.

### دستورالعمل

۱ - تمام اهدافت رو یادداشت کن، فقط یادت باشه بر اساس دارایی باشه نه بدهی و بعد اون‌ها رو روی دیوار اتاقت بزن تا هرروز اون‌ها رو ببینی.

۲ - اهدافت رو به همه بگو.

۳ - هر کاری که خواستی انجام بدی از خودت بپرس آیا تو رو به هدفت می‌رسونه یا نه؟

۴ - به هر هدف کوچکی که رسیدی برای خودت جشن بگیر.

**بخش دوم**

**اصول کاربردی فروش در ایران**







### چرا بازار خراب است؟

---

همیشه از دست بازار نالان بودیم و هیچ وقت نگفتیم بازار واقعاً عالی هست. حتماً دوروبر خودت زیاد دیدی که همه از بازار نالان هستند و همیشه می‌گن: قبلاً یا پارسال بازار خیلی بهتر بوده به جای آه و ناله از خودمون بپرسیم که دلیل خراب بودن بازار چیه؟ آیا با غرغر کردن بازار راه میافته؟ پس باید به دنبال راه حل بود. یکی از مهم ترین دلایل کم شدن فروش، افزایش رقبا هست قبلاً توی شغل خودت رقیب خیلی کمتری داشتی یا شاید هم اصلاً نداشتی و افرادی که خدمات تو رو ارائه می دادند خیلی کمتر بودند.

### مثال تاکسی

چند سال قبل اگر می خواستی سوار ماشین بشی، باید کنار خیابون وای می ایستادی و دست تکون می دادی، تا شاید یک ماشین وایسته و تو رو به مقصد برسونه، اما الان عبور کردن از خیابون مشکل شده تا میای کنار خیابون که رد بشی، انقدر ماشین جلوت ترمز می زنه که اول

باید اونارو رد کنی، بعد از خیابون رد بشی. اگر تمام کسب‌وکارها رو نگاه کنی همین‌طوری شدن.

من زمانی که مغازه ساندویچی داشتم، توی یک بلوار بزرگ هیچ رقیبی نداشتم و اگر کسی می‌خواست ساندویچ بخوره یک گزینه بیشتر برای انتخاب نداشت، یا اینکه باید مسافت زیادی رو طی می‌کرد تا به یک ساندویچی دیگه برسه اما الان توی همون بلوار ۵ تا ساندویچی وجود داره و در حال رقابت هستن. همچنین جابجایی انسان‌ها و خرید خیلی راحت‌تر شده و از هر نقطه از دنیا به راحتی می‌تونی خرید کنی.

### مثال تلفن همراه

توی خدمات تلفن همراه قبلاً اپراتور همراه اول هیچ رقیبی نداشت و سیم‌کارت رو به هر قیمتی که دوست داشت می‌فروخت یا هر خدماتی که دوست داشت، ارائه می‌داد، اما با اومدن ایرانسل و اپراتورهای دیگه موضوع خیلی فرق کرد و داره تمام سعی خودش رو می‌کنه که بهترین خدمات رو ارائه بده، چون اگر این کار رو نکنه مردم خیلی راحت میرن و ایرانسل، رایتل یا ... می‌خرن.

### فروش توی بازار خراب

حالا که یکی از مهم‌ترین دلایل خراب بودن بازار رو فهمیدیم باید چه کارکنیم؟

بهترین راه متمایز بودن توی بازاره، باید کاری بکنی که با رقیبت خیلی فرق داشته باشی و نسبت به اون مزیت رقابتی داشته باشی و مشتری این فرق رو احساس بکنه، تا زمانی که خواست انتخاب کنه تو بهترین

گزینه برای خرید باشی. البته موارد دیگه‌ای هم مثل رکود اقتصادی، عرضه و تقاضا و ... روی بازار تأثیر دارن، اما ما نمی‌تونیم اون‌ها رو خیلی تغییر بدیم. ولی خودمون خیلی راحت‌تر می‌تونیم تغییر کنیم.

### کلید

باید مزیت رقابتی داشته باشی و مشتری این فرق رو احساس بکنه تا زمانی که خواست انتخاب کنه تو بهترین گزینه برای خرید باشی.

### هشدار

ما توی بحران اقتصادی نیستیم، بلکه توی یک شرایط جدیدی از اقتصاد قرار داریم و برای پیشرفت توی این شرایط باید آموزش ببینیم.

توی ایران قبلاً خرید اینترنتی زیاد رایج نبود، اما الآن سایت‌های اینترنتی بخش خیلی زیادی از فروش بازار رو به خودشون اختصاص دادن و سود خیلی زیاد و هزینه‌های خیلی کمی نسبت به فروشگاه‌ها و فروشنده‌های حضوری دارن. پس حالا متوجه شدیم که مشکل اصلی کجاست. فهمیدن مسئله ۵۰ درصد راه حل هست.

### کلید

بازار رو نمی‌شه تغییر داد، اما خودت رو که می‌تونی تغییر بدی.

## ۲ راه برای تغییر

برای اینکه بتونیم خودمون رو تغییر بدیم ۲ تا راه داریم.

## ۱ - کتاب خواندن

خواندن کتاب یکی از ارزشمندترین و بهترین راه‌ها برای تغییر هست. توی هر زمینه‌ای که بخوای کتاب‌های زیادی پیدا می‌شه و تمام این‌ها نتیجه تجربه چندین و چندساله نویسنده‌ها و زحمات فراوانی که کشیده‌اند، هست؛ اما تو با کمترین هزینه و کمترین وقت می‌تونی با خواندن کتاب به اطلاعات دسترسی پیدا کنی.



## دستورالعمل

- ۱ - حداقل هفته‌ای یک‌بار به کتاب‌فروشی یا کتاب‌خانه سرزن و کتاب‌های مربوط به کسب‌وکار رو تهیه و مطالعه کن.
- ۲ - حداقل روزی یک ساعت مطالعه داشته باش، برای شروع می‌تونی از ۵ دقیقه شروع کنی و هرروز افزایش بدی.
- ۳ - کتاب‌ها و مطالب دیگه ما رو از داخل سایت [www.taghadosi.com](http://www.taghadosi.com) تهیه کن و بخون برای هرکدوم از این کتاب‌ها و مطالب کلی زحمت کشیده شده.

## ۲ - آموزش

همیشه در حال آموزش باش و به اون‌ها عمل کن. از امام صادق (ع) پرسیدند اگر بدانید فقط ۲ ساعت دیگر زنده هستید در این مدت‌زمان چه کاری انجام می‌دهید؟ امام فرمودند: یک ساعت آن را آموزش می‌دیدم و یک ساعت دیگر را به آن آموزش‌ها عمل می‌کردم.

### کلید

آموزش هزینه نیست. بلکه سرمایه‌گذاری هست برای تمام عمرت.

یک‌بار آموزش می‌بینی و یک‌عمر می‌تونی از اون استفاده کنی. من تا ۲۰ سالگی شنا بلد نبودم، وقتی که آموزش دیدم با خودم گفتم ای کاش زودتر یاد می‌گرفتم. زمانی که شنا رو یک‌بار کامل یاد بگیری تا آخر عمر می‌تونی از اون استفاده کنی و لذت ببری. پس هرچه زودتر آموزش ببینی استفاده بیشتری می‌بری.



هم‌چنین سمینارها و کارگاه‌های آموزشی زیادی شرکت کردم و شرکت خواهم کرد و خیلی چیزهای زیادی یاد گرفتم، همین‌الآن هم که دارم این قسمت از کتابم رو می‌نویسم یک سمینار جدید ثبت‌نام کردم و تا ۲ ساعت دیگه باید آماده بشم و برم به سمینار، و مطمئن هستم امروز هم چیزهای زیادی یاد می‌گیرم. با مبلغی که پرداخت می‌کنم روی خودم سرمایه‌گذاری می‌کنم، و تا الآن نتایج فوق‌العاده‌ای گرفتم.

## دستورالعمل

در سمینارها و کلاس‌های آموزشی شرکت کن. برای اطلاع از سمینارها و کلاس‌های آموزشی ما اگر نام‌خانوادگی خودت یا عدد ۱ رو به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ ارسال نکردی، همین‌الآن ارسال کن یا همین‌الآن به سایت [www.taghadosi.com](http://www.taghadosi.com) برو و عضو سایت تقدسی شو، چون از این به بعد تو یک نخبه فروش هستی.

## بهترین دانشگاه

بهترین دانشگاه ماشین هست. می‌تونی داخل ماشین فایل‌های آموزشی و کتاب‌های صوتی یا رادیو اقتصاد گوش کنی، همه ما زمان زیادی رو یا توی ماشین یا در صف‌های انتظار هدر می‌دیم، و بهترین روش استفاده از این زمان‌ها گوش کردن فایل‌های صوتی هست.

اگر ماشین نداری یا از وسایل عمومی استفاده می‌کنی، می‌تونی از هندزفری استفاده کنی. هم‌چنین می‌تونی فایل صوتی همین کتاب رو بگیری و بارها اون رو گوش کنی تا با استفاده از زمان‌های در حال هدر رفتن تحول بزرگی در کسب‌وکار ایجاد بکنی.

## آموزش ناقص

متأسفانه اکثر مدیران خودشون توی کلاسها و سمینارهای زیادی شرکت می‌کنن و افکارشون تغییر پیدا می‌کنه، اما نیروهاشون هیچ آموزشی نمی‌بینن و هیچ کتابی نمی‌خونن، این کار در بعضی مواقع نه تنها تأثیر مثبت نداره بلکه باعث ایجاد اصطکاک هم می‌شه. این کار مثل ورزشکاری هست، که فقط روی یک قسمت از بدنش کار کرده.



## کلید

همه کارمندان و خودت، باید همیشه در حال یادگیری باشین.

## دستور العمل

تمام نیروها حتی آبدارچی خودت رو آموزش حرفه‌ای بده.

## همیشه مسلح باش

در هر لحظه باید آماده فروش باشی. حتی توی مهمونی‌هایی که شرکت می‌کنی. خیلی از افرادی که اونجا حضور دارن می‌تونن مشترییت بشن

و ازت خرید بکنن. پس همیشه همراه خودت خودکار، کاغذ و کارت ویزیت داشته باش.



**نکته**

اگر در کارت نیاز به کاتالوگ یا هر ابزار دیگه‌ای مثل تابلت هست. حتماً همراه خودت داشته باش، و قبل از ملاقات با مشتری کنترل کن چیزی رو فراموش نکرده باشی.

## **دستورالعمل**

همیشه آماده فروش باش. حتی توی رختخواب و موقعی که خواب هستی.

بعضی وقت‌ها پیش اومده که من خواب بودم و مشتری تماس گرفته، چون آماده فروش بودم و خودکار و کاغذ کنار دستم بوده، تونستم فروشم رو خیلی راحت انجام بدم.



## فصل هفتم

### کارهای قبل از فروش (۶ میم فروش)

---

#### ۶ میم فروش

شش موردی که روی فروش تأثیر خیلی زیادی دارند.

۱ - مکان

۲ - معرفی

۳ - محصول و خدمات

۴ - مبلغ

۵ - موقعیت

۶ - مزیت رقابتی

#### ۱ - مکان

مکان عرضه محصول یا خدمات خیلی مهمه، بررسی کن آیا مکان عرضه محصول یا خدمات مناسب هست، یا اگر جای دیگه‌ای ارائه کنی بهتر جواب می‌ده.

## یک حرف کاملاً اشتباه

شاید شنیده باشی که می‌گن؛ بهترین فروشنده کسی هست که بتونه توی صحرا بخاری و توی سیبری یخچال بفروشه، این یک حرف کاملاً اشتباه و غلط هست.



## کلید

بهترین بازاریاب یا فروشنده کسی هست که بتونه به مردم بهترین خدمت رو بکنه.

به نظر خودت اگر بخاری رو تو سیبری بفروشی بهتر نیست؟ یا یخچال رو توی صحرا بفروشی؟ این جوری هم به مردم خدمت کردی هم کار خودت راحت تر هست و می‌تونی فروش خیلی زیادتری داشته باشی.

## کلید

مکان فروش کاملاً بستگی به نوع محصول و خدمات داره.

## مسیر رفت و برگشت خیابان

مسیر رفت مسیری هست که مردم از اون مسیر سرکار میرن و معمولاً به سمت مرکز شهر هست. مسیر برگشت، مسیری که مردم از اون به خونه برمی‌گردند.

مسیر برگشت، جای مناسبی برای عرضه محصولاتی مثل نان، لبنیات، سوپرمارکت و تمام مواردی که معمولاً ما موقع برگشت به خونه به اون‌ها نیاز داریم هست و مسیر رفت، برای کارهای مثل بیمه، بانک، امور مشترکین ابزارفروشی و تمام خدماتی که سرصیح موقع رفتن به سرکار به اون‌ها نیاز داریم مناسب هست.

## شناسایی مسیر رفت و برگشت

ساعت شلوغی و ترافیک مسیر رو چند روزی بررسی کن، در ساعتی که مردم از سرکار به خونه برمی‌گردند؛ هر مسیری که بیشترین ترافیک رو داشت، مسیر برگشت و مسیر خلوت‌تر مسیر رفت هست.



حالا با توجه به کار خودت، مکان رو انتخاب می‌کنی. اگر کارت طوری هست که خودت سراغ مشتری میری باید ببینی آیا مکانی که بازاریابی می‌کنی درست هست یا خیر؟ شاید یک محصول در یک نقطه از شهر زیاد متقاضی نداشته باشه و همون محصول جای دیگه، فروش خیلی بالایی داشته باشه.

### داستان مردم فقیر ثروت نمی‌خواهند!

مدتی با یکی از دوستانم کتاب‌هایی در رابطه با افزایش ثروت می‌فروختیم. دوستانم می‌گفت بهترین جا برای فروش این کتاب‌ها مناطق ضعیف هست چون این افراد دوست دارن ثروتمند بشن و در مناطقی که افراد ثروتمند زندگی می‌کنند کسی نیازی به این کتاب‌ها نداره. ولی متأسفانه عکس این موضوع اتفاق افتاد و ثروتمندان به‌شدت از این کتاب‌ها استقبال می‌کردند؛ و افراد ضعیف و متوسط نمی‌خریدند. من دوستان ثروتمند



زیادی دارم و این برام خیلی جالبه که این افراد به شدت عاشق آموزش هستن و تاکنون من فرد ثروتمندی ندیدم که در کار فروش حرفه‌ای نباشه، یا اینکه فروشنده‌های حرفه‌ای رو به خدمت خودش نگرفته باشه. خیلی وقت‌ها از من درخواست می‌کنن که به اون‌ها آموزش بدم. به اون‌ها می‌گم؛ شما که همه‌چیز رو به صورت ذاتی بلدین و دارین انجام می‌دین، می‌گن درسته، اما اگر حتی یک نکته جدید هم یاد بگیرم کافیه و همون یک نکته می‌تونه کمک بزرگی به ما بکنه.



## هشدار

هر وقت توی هر زمینه‌ای گفتمی من همه‌چیز رو می‌دونم، نقطه پایان توست و دیگه هیچ پیشرفتی نمی‌کنی.

پس هیچ وقت از آموختن غافل نشو و همیشه در حال یادگیری و مهم‌تر از اون، در حال عمل کردن به آموخته‌هات باش. در فصل آخر بیشتر در مورد عمل صحبت می‌کنم، حتماً کتاب رو تا آخرش بخون.

## ۲ - معرفی

دومین میم فروش؛ معرفی محصول و خدمات هست. اگر بهترین محصول دنیا رو هم داشته باشی و به کسی اون رو خوب معرفی نکنی هیچ وقت فروش نمیره. روش معرفی هم خیلی اهمیت داره.

## یک فروشنده ناموفق

به‌عنوان نمونه برای بیمه عمر به معرفی این دو فروشنده دقت کن.

فروشنده: سلام

مشتری: سلام

فروشنده: می‌تونم چند لحظه با شما صحبت کنم؟

مشتری: بله بفرمایید.

فروشنده: من نماینده شرکت بیمه فلان هستم. بیمه ما دارای ۱۰ سال سابقه هست و اولین شرکتی بوده که بیمه عمر رو انجام می‌داده، در حال حاضر پنج میلیون نفر از بیمه ما استفاده می‌کنند. اگر خدای نکرده برای شما اتفاقی بیافته، خانواده شما یک مبلغ خوبی گیرشون میاد (مشتری تو دلش می‌گه: صدسال سیاه می‌خوام که بعد من هیچی گیرشون نیاد تا قدر منو بدونن) خلاصه شروع می‌کنه به معرفی کامل شرکت و فقط خودش هم حرف می‌زنه تا مشتری خسته بشه و تو دلش بگه عجب گیری افتادم.

مشتری: نه ممنون

فروشنده با ناراحتی از جای مشتری خداحافظی می‌کنه و میره سراغ مشتری بعدی باحال خراب‌تر و روحیه داغون‌تر و دوباره همین روش رو دنبال می‌کنه و هیچ تغییری توی روند فروش نمی‌ده.

خیلی از افرادی هم که توی شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای هستن، متأسفانه این ایراد رو دارن که یکسری کلمات رو حفظ می‌کنن و دقیقاً همون‌ها رو همیشه تکرار می‌کنن.

## کلید

تو ربات نیستی و انسان هستی، پس لطفاً خلاق باش.



### حالا یک فروش اصولی و موفق

فروشنده: سلام

مشتری: سلام

فروشنده یک هدیه از داخل کیفش در میاره و به مشتری می‌ده.

فروشنده: تقدیم به شما، اجازه می‌دید چند لحظه با شما صحبت کنم؟

مشتری: بله بفرمایید، من در خدمت تون هستم.

فروشنده: اگر قرار باشد امروز سرنوشت شما رقم بخورد و مسیر زندگی

شما تغییر کند، دوست دارید چه آینده‌ای را تجربه کنید؟

مشتری: خیلی دلم می‌خواهد بچه‌هایم زندگی خیلی خوبی داشته

باشند.

فروشنده: خدا ببخشد بچه‌هایتان را. چند تا بچه دارید؟

مشتری: دوتا دختر دارم سه‌ساله و شش‌ساله

فروشنده: چه آرزویی برایشان دارید؟

مشتری: خوشبختی‌شان بزرگ‌ترین آرزویم است. دانشگاه بروند، ازدواج موفق داشته باشند، البته فکر کنم دختر بزرگم این امکان برایش وجود داشته باشد. چون دختر کوچکم دچار بیماری عقب‌ماندگی ذهنی است و این بزرگ‌ترین دغدغه ذهنی من است و همیشه نگرانم در صورت نبودن خودم چه کسی از این بچه حمایت خواهد کرد؟ ادامه داد دختر کوچکم وابستگی شدید عاطفی به من دارد و من هم با تمام وجود عاشقش هستم و دیوانه‌وار دوستش دارم.

فروشنده توی دل خودش می‌گه: خدایا شکر تو اومدن من امروز به اینجا بی‌حکمت نبوده، خدا رو شکر که من امروز می‌توانم به این پدر شریف کمک کنم.

فروشنده: شغل شما چیست؟

مشتری: من یک نگهبان ساده ساختمان هستم.

فروشنده: من به شما تبریک می‌گویم چون خداوند شما را خیلی دوست دارد که الان اینجا هستید، چون امروز قرار است به دغدغه چند سال شما پایان بدهیم.

مشتری: خدا خیرتان بده ولی چه طوری؟

فروشنده: ما اینجا بدل انسان‌ها را می‌سازیم. دوست داری بدل شما را بسازیم که در صورت نیاز هم از شما حمایت کند و هم از دختر گلت.

مشتری: می‌شود بیشتر توضیح دهید؟

فروشنده: چند درصد از حقوقت را دوست داری اختصاص دهی برای ساخت بدل خودت که شما در دوران بازنشستگی استراحت کنید، و بدلتان به جای شما کار کند و درآمدش را هر ماه به شما بدهد؟



مشتری: خیلی عالی، ولی اگر من فوت کردم چه می‌شود؟  
 فروشنده: اگر خدای ناکرده شما فوت کردی. به جای شما کار می‌کند و تمام درآمدش را به دختر کوچکت که برایش نگرانی می‌پردازد و جالب است بدانید تا وقتی دخترت زنده است آن بدل هم زنده است و کار می‌کند.

مشتری: این که می‌گویی خیلی عالی است.  
 فروشنده: از کی حاضری قرارداد ببندی تا باهم بدل شما را بسازیم؟  
 مشتری: همین الآن.

فروشنده: کارت ملی همراهت هست؟

مشتری: بله بفرمایید. هزینه‌اش را داری؟

مشتری: چقدر باید بدهم؟

فروشنده: بستگی به میل خودت داره

مشتری: شما بگویید

فروشنده در همین هنگام فرم پیشنهاد بیمه عمر را جلویش گذاشت.

مشتری: اینکه بیمه عمره درست است؟

فروشنده: بله، دقیقاً خودش است. اشکالی دارد اگر بیمه عمر دغدغه

شما را از بین ببرد؟

مشتری: نه خیلی هم عالی است. آخر خیلی از فروشنده‌های بیمه عمر آمدند پیش من ولی هیچ‌کدام این‌طوری توضیح ندادند. اگر مثل شما می‌گفتند من چند سال قبل این بیمه را می‌خریدم. حالا لطف می‌کنید بگویید من چقدر برای بیمه بچه‌هایم بپردازم؟

فروشنده: بیمه را برای خودت بخر، به نفع بچه‌هایت. پیشنهاد من هم ۱۰ درصد درآمد سالیانه یا یک ماه حقوقت را برای یک سال بدهی.

نظرت چیست؟

مشتری: خیلی هم عالی است.

در این دو داستان دیدید که فروشنده اول فقط در حال تکرار یکسری حرف‌هایی بود که حفظ کرده بود و فقط از شرکتشان تعریف می‌کرد و این برای مشتری اهمیتی نداشت. مهم‌ترین چیز برای مشتری نیازش هست.

## کلید

فروشنده حرفه‌ای احساس نیاز رو در مشتری کشف و ایجاد می‌کنه.

## مشتری علم غیب نداره

خیلی وقت‌ها ما اصلاً معرفی انجام نمی‌دیم و انتظار داریم مشتری علم غیب داشته باشه و بیاد از ما خرید کنه.

## داستان فروش کتاب

برای فروش کتاب و آموزش به یک سمیناری رفته بودم (یک تیر دو نشان) یک‌گوشه‌ای روی صندلی نشستم و کتاب‌ها رو روی صندلی کناری گذاشتم، قبلاً هم اونجا به همه گفته بودم که من کتاب می‌فروشم، و منتظر بودم که مردم بیان از من کتاب بخرند اما دیدم هیچ اتفاقی نیفتاد.

سریعاً مرحله معرفه رو با استفاده از تکنیک‌های خودم، دوباره انجام دادم. اتفاقی که افتاد این بود که مردم هجوم آوردند به سمت من و هیچ کتابی باقی نماند.

## کلید

باید مردم رو از محصول و خدماتت باخبر کنی.

## دستور العمل

محصول و خدماتت رو با استفاده از رسانه‌هایی که مشتری‌هات از اون استفاده می‌کنند، داد بزنی تا به گوش اون‌ها برسه.



شاید الان خیلی‌ها بگن محصول و خدمات من با کتاب خیلی فرق داره  
یادت باشه چهارچوب فروش یکسانه.

## سؤال

آیا کسی که رانندگی با یک ماشین رو یاد داره، با یک ماشین دیگه  
هم می‌تونه رانندگی کنه؟! فقط کافیه روند فروش رو یاد بگیری. تا الان  
توی کار فروش محصولات و خدمات زیادی بودم، و وقتی که محصول یا

خدمات رو عوض می‌کردم فقط کافی بود آشنای کامل با اون محصول و خدمات رو پیدا کنم تا بتونم به راحتی بفروشم. چون چهارچوب فروش یکسان هست.

## کلید


اگر دوست‌داری فروشت افزایش پیدا کنه ارتباطات رو قوی کن.

## استراتژی زنبورعسل

زنبورعسل وقتی که از کندو خارج می‌شه با استفاده از قدرتی که خداوند بهش داده محل خروجش رو نشونه گذاری می‌کنه و موقع برگشت اگر کندو تنها چند متر جابجا بشه، دیگه زنبور وارد کندو نمی‌شه، به همین خاطر همیشه کندوها رو شبانه جابجا می‌کنن.



شاید تا به حال برات اتفاق افتاده باشه توی بازار در حال قدم زدن باشی به طور کاملاً اتفاقی بری داخل یک مغازه و از اون خرید کنی. وقتی که از مغازه خارج می‌شی، برای خودت نشونه‌گذاری می‌کنی، که این مغازه کجا بود. نشونی و تصویرش رو به حافظه خودت می‌سپوری تا اگر نیاز به بازگشت بود پیداش کنی، اما متأسفانه خیلی از کاسب‌های ما این رو رعایت نمی‌کنن و هرسال دارن جاشون رو تغییر می‌دن.

و انتظار دارن مشتری بره بگرده و اون‌ها رو پیدا کنه، یکی از مهم‌ترین دلایل جابجایی هرساله به خاطر مستأجر بودن هست. سال بعد یا اجاره‌ها افزایش پیدا می‌کنه یا اینکه صاحب‌ملک خودش دیده کار و کاسبیت گرفته با خودش گفته چرا خودم یا پسر م یا داماد عزیزم هم‌چین درآمدی نداشته باشه (خوش به حال داماد)  یا اصلاً حال کرده به تو اجاره نده براش هم مهم نیست که تو کلی مشتری جمع کردی. خیلی وقت‌ها هم الکی کرایه رو زیاد می‌کنه.

## راه‌حل

دومین کاری که باید انجام بدی اینه که محل کاسبی خودت رو بخری. اولین کار رو بعداً برات توضیح می‌دم. ماشین، زمین، طلا و یا هر دارایی که داری رو بفروشی، یا اگر توان پرداخت وام رو داری وام بگیر و محل کاسبی خودت رو بخر. من افراد زیادی رو دیدم که خونه خودشون رو فروختن و رفتن مغازه، دفتر کار یا کارخونه خریدن و بعد از ۲ سال دوباره خونه خریدن و حالا هم خونه‌دارن، هم محل کاسبی خودشون رو و روزبه‌روز در حال پیشرفت هستن، چون هیچ اجاره‌ای پرداخت نمی‌کنن و خیالشون راحت‌ه.

## کلید

از محل کاسبی می‌شه خونه، ماشین، زمین، طلا و هرچی که دلت بخواد بخری، اما از خونه نمی‌شه مغازه خرید.

## اولین مکان کاسبی

اولین کاری که باید انجام بدی اینه که یک خط خیلی رُند و خوشگل داشته باشی، هزینه خیلی زیادی هم نداره، اما فوق‌العاده توی فروش تأثیر داره و می‌تونه محل درآمد خیلی خوبی برات باشه.



## مزایای خط رُند

۱ - در ذهن مشتری می‌مونی، اگر مشتری آدرس یا کارت ویزیت رو گم کنه باز خیلی راحت می‌تونه تو رو پیدا کنه.

۲ - متمایز بودنت رو نشون می‌ده. تو یک امتیاز از رقیب جلو می‌افتی و احتمال اینکه مشتری ازت خرید کنه، افزایش پیدا می‌کنه.

۳ - حس خوبی به مشتری می‌ده وقتی که مشتری شماره منو می‌پرسه

و من می‌گم: ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ یک لبخندی روی لباش می‌شینه و می‌گه: چه شماره خوشگلی و این خیلی عالیه که مشتری حس خوبی داشته باشه.

## کلید

با کارهای ساده در مشتری حس خوبی ایجاد کن.

۴ - قابلیت جابجایی داره همه جا می‌شه استفاده کرد. وقتی که میری مسافرت نمی‌شه محل کاسبیت رو با خودت ببری، اما خطت رو هر جا دوست داری ببر.



۵ - اعتبار می‌ده و باعث می‌شه مشتری بهت اعتماد کنه و اگر بازار باب هستی و به مشتری مراجعه کردی، راحت‌تر بهت پول پرداخت می‌کنه.

۶ - خط رُند دارایی هست. هر زمان تصمیم به فروش خط بگیری حتی پول بیشتری پرداخت می‌کنند برعکس گوشی، به محض اینکه بگیری

حداقل ۳۰ درصد کاهش قیمت داره، اگر دوست داری در مورد دارایی و بدهی بیشتر بدونی کتاب پدر پولدار، پدر بی پول از رابرت کیوساکی رو بخون.

### ۳ - محصول و خدمات

سومین میم فروش؛ محصول هست. آیا محصول و یا خدماتی که داری تو بازار ارائه می‌دی، هنوز به درد مردم می‌خوره و برای بازار کنونی خوبه؟

سال‌ها قبل محصولات و خدمات زیادی بودند که الان دیگه وجود ندارن و از بین رفتن یا به شکل جدیدی دراومدن.

### کیفیت محصول

محصولات رو از نظر کیفیت در سه درجه خوب، متوسط و ضعیف دسته‌بندی می‌کنیم. درجه متوسط و خوب رو همیشه داشته باش و نوع ضعیف رو فقط به‌عنوان نمونه تا مشتری قدرت تشخیص رو داشته باشه؛ اما هیچ‌وقت جنس ضعیف رو به مشتری نفروش، خیلی وقت‌ها بعد از خرید، مشتری یادش میره که ضعیف‌ترین محصول رو درخواست کرده و از محصول تو انتظار داره که مثل جنس درجه‌یک کار کنه. خیلی وقت‌ها اتفاق افتاده مشتری بعد از چند روز با ناراحتی برگشته و از خرید خودش ناراحت بوده و جالبه وقتی بهش می‌گی: خودت انتخاب کردی. می‌گه: نه تو گفتی خوبه! اگر هم خیلی آدم با انصافی باشه می‌گه: من انتخاب کردم، تو چرا فروختی؟!





## هشدار

هروقت یک مشتری ناراضی داشتی، بدون ۱۰ تا مشتری ناراضی داری که ۹ تای دیگه بی خیال شدن و نیومدن بهت بگن و به زودی پیش رقیبت می رن. توی فصل های بعدی بیشتر در این مورد صحبت می کنم.

اگر کارت خدمات هست، باید تخصص خودت رو تا جای که می تونی افزایش بدی و خدمات خوبی ارائه بدی و نسبت به رقبا در برتری باشی.

## ۴ - مبلغ

چهارمین میم؛ بازاریابی مبلغ هست، که اهمیت خیلی زیادی داره. مبلغ در بازار نسبی هست شاید محصول یا خدماتی که ارائه می دی ارزش خیلی زیادی داشته باشه اما نمی شه با قیمت بالا فروخت و باید نسبت به قیمت رقبا قیمت گذاری کرد.

## داستان خرید لباس

برای خرید لباس به بازار رفتم یک لباس رو انتخاب کردم فروشنده به خاطر اینکه خیال من از قیمت راحت بشه گفت: هرکجا این لباس رو از من ارزون تر دادن، من بهت رایگان می دم. گفتم: باشه من یک دوری تو بازار بزنم برمی گردم، خیلی جالبه ۲ تا مغازه جلوتر، خیلی از این آقا ارزون تر می داد، دقیقاً همون مارک، سایز، رنگ و جنس چون خیلی نزدیک بود برگشتم و به فروشنده گفتم: همسایه شما داره از شما ارزونتر می ده گفت: خوب برو از همون بگیر.

حرف خودش رو یادش آوردم، در جوابش گفتم: حالا من یک حرفی زدم، زیاد جدی نگیر. تو خودت باشی از این آدم خرید می‌کنی؟ فکر کن توی محله شما ۲ تا سوپرمارکت هست، هر دو هم معمولاً جنس‌هاشون مثل هم هست و هیچ فرقی باهم ندارن، اخلاق فروشندوها هم یکی، تنها تفاوت اون‌ها در قیمت‌شون هست یکی از این‌ها ارزون فروش تر هست و به خاطر یک مبلغ خیلی کم، سخت نمی‌گیره و خودش اون رو بهت تخفیف می‌ده. و یکی دیگه همین جنس رو گرون تر می‌ده. از کدوم یکی خرید می‌کنی؟ معلومه هیچ‌کس دوست نداره پول اضافه الکی بده، مگر اینکه مشکل روانی داشته باشه.

پس چرا تو کسب‌وکار خودمون این‌ها رو رعایت نمی‌کنیم!؟

### چطوری قیمت‌گذاری کنیم؟

قیمت‌گذاری محصول به عوامل زیادی بستگی داره، که ما همیشه باید این عوامل رو در نظر بگیریم. ساده‌ترین راه و بهترین راه برای قیمت‌گذاری محصول، رصد کردن قیمت رقبا هست.

### دستورالعمل

از امروز روزی حداقل نیم ساعت رقبات رو رصد کن. اگر رقبا تو رو نمی‌شناسن خودت، و اگر تو رو می‌شناسن از فرد دیگری استفاده کن، و به سراغ رقبا برو و قیمت اون‌ها رو کاملاً رصد کن. حتی اگر امکانش وجود داره از رقبا خرید کن تا از قیمت واقعی جنس باخبر بشی. اگر هم قصد خرید نداری تا جایی که امکان داره چونه‌بزن و کف قیمت رقیبت رو در بیار.

## یک اشتباه ساده

خیلی از افراد تا الآن رقبای خودشون رو کاملاً سطحی رصد می‌کردن.

## مثال ساندویچی

قیمت تمام ساندویچ‌های رقیب رو می‌گرفتن و بعد فکر می‌کردند از اون ارزون‌تر می‌فروشند اما این رو نمی‌دونستن که ساندویچی رقیب بعد از خرید سس و نوشابه رایگان به مشتری می‌ده، و به خاطر این که مشتری رو سورپرایز کنه، قبل از خرید اعلام نمی‌کنه.

## مثال مصالح‌فروشی

بعضی از مصالح‌فروشی‌ها حمل شون رایگانه، یا یک مبلغ خیلی کمی برای کرایه می‌گیرن و یا هزینه تخلیه بار ندارن، تمام این‌ها موقع رصد کردن رقیب، باید دقیق پرسیده بشه.

## کلید

رقبا رو دقیق رصد کن.

چون توی بعضی از شغل‌ها، تعداد رقیب زیادی هست و امکان رصد تمام اون‌ها وجود نداره اول از رقیب‌های اصلیت شروع کن.

## هشدار

تنها پرسیدن کافی نیست، باید تمام جزئیات و قیمت‌های رقیب حتی فامیل فروشنده‌هاش رو بدونی.

## Damping دامپینگ

دامپینگ به معنی ارزون‌فروشی نیست، بلکه ارزون‌تر دادن از تمام رقبا هست. بعد از رصد دقیق قیمت‌ها رو از قیمت تمام رقبا کمتر بزن. خیلی از دوستان کاملاً با این موضوع مخالف هستن. یک سؤال اگر خودت بری بازار و یک گوشی بخری و بعداً ببینی چند تا مغازه جلوتر دقیقاً همون گوشی رو باقیمت کمتری می‌فروشه، چه حسی بهت دست می‌ده؟

یا اصلاً خیلی‌ها قبل از خرید ۱۰ جا قیمت می‌گیرن و از جایی که قیمت پایین‌تری داره خرید می‌کنن. بعد توی کسب‌وکار خودتون بالاترین قیمت بازار رو دارن، به‌خاطر اینکه به‌ظاهر سود بیشتری بکنن!



### هشدار

دامپینگ زمانی جواب می‌ده که تمام شرایط برابر باشه، مثلاً کسی که کیفیت پایین یا مکان نامناسبی نسبت به رقیبت داره، نمی‌تونه با استفاده از دامپینگ رقابت کنه.

### سود در خرید

متأسفانه خیلی از دوستان چون پیش یک کاسب خوب شاگردی نکردن، با مفهومی مثل سود در خرید آشنا نیستن و فکر می‌کنن باید سود رو فقط از مشتری گرفت.



## اولین سود

اگر بتونی فروشت رو افزایش بدی، مبلغ خریدت به شدت کاهش پیدا می‌کنه.

## مثال ساندویچی

زمانی که ساندویچی داشتم به خاطر فروش بالا، خیلی زیاد خرید می‌کردم. برای همین فروش بالا شرکت‌ها خیلی دوست داشتن با من کار کنن. قیمت‌هایی به من پیشنهاد می‌دادن که هیچ فروشنده‌ای حتی فکرش رو هم نمی‌کرد که با این قیمت بتونه خرید کنه، خیلی از رقبا خودشون هم از من خرید می‌کردن و سود خوبی از اون‌ها می‌گرفتم. حتی سوپرمارکت‌ها از ما خرید می‌کردن و قیمت من از کارخونه هم پایین‌تر بود، و این کار سود خیلی خوبی برام داشت، برخلاف تصور افرادی که تجربه نکرده‌ان.

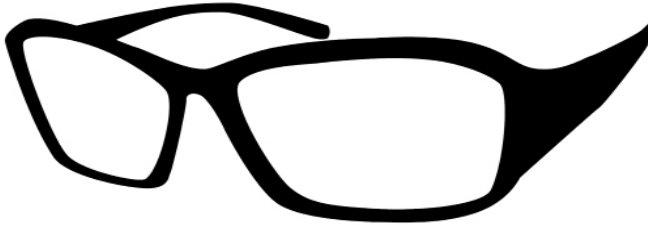
## مثال عینک‌فروشی

یک دوستی دارم که کارش فروش عینکه و مغازه‌اش همیشه شلوغه چون یک کاسب حرفه‌ای هست.

توی اون راسته عینک‌فروشی زیاده، اما فقط بازار همین خوبه، مهم‌ترین دلیلش هم اینه که دامپینگ کرده و چون فروشش خیلی زیاده می‌گه، من مبلغ خریدهام طوری هست که همکارهای من به هیچ‌وجه نمی‌تونن به این قیمت خرید کنن.

الآن تونسته محل کاسبی خودش رو بخره، خونه، ماشین و ویلا هم داره، مغازه‌اش هم همیشه پر مشتری هست. حتی وقتی به قول بعضی‌ها بازار

خرابه. رقیب‌اش همشون مستأجرن و هرسال جاشون رو عوض می‌کنن، شاید خیلی وقت‌ها اجاره محل کاسبی‌شون هم درنیاد.



### سود دوم

هر کسب‌وکاری دارای یکسری هزینه‌های ثابت هست. مثل اجاره مغازه پول آب، برق، گاز، حقوق کارمندان و خیلی هزینه‌های دیگه، که اگر هیچ فروشی هم نداشته باشیم، باز هم مجبوریم اون‌ها رو پرداخت کنیم. و این مخارج با بالا یا پایین شدن میزان فروش فرق چندانی نمی‌کنن، پس زمانی که فروش زیادی داریم این هزینه‌ها سرشکن می‌شن و هزینه تمام‌شده محصول برای ما خیلی کمتر می‌شه.

بنابراین دیدی‌که، این روش یکسری سودهای پنهان داره که خیلی از افراد به اون‌ها توجه نمی‌کنن، شاید دلیلش این باشه که تابه‌حال تجربه نکرده‌ان.



### هشدار

دامپینگ در برخی موارد خطرناک هست.

بعضی وقت‌ها در کسب‌وکار رقبای خیلی قدرتمندی داریم که شاید

از این کار ما خیلی خوششون نیاد و این کار مثل پا گذاشتن روی دم شیر باشه.

## دامپینگ پنهان

اگر رقیب خیلی قدرتمندی داری که امکان داره در دامپینگ با اون شکست بخوری، می‌تونی از دامپینگ پنهان استفاده کنی و قیمت‌ها رو دست‌کاری نکنی و از روش‌های دیگه‌ای استفاده کنی، مثلاً یکسری خدمات رو رایگان و بهتر انجام بدی، یا مدت گارانتی رو افزایش بدی، یا بعد از خرید یک هدیه‌ای به مشتری بدی، یا یک تخفیف خیلی خوب تا جبران قیمتت که با رقیب برابر هست بشه. درنهایت باید قیمت تمام‌شده محصول تو، برای مشتری، از رقیب خیلی پایین‌تر باشه.

## کلید

مشتری باشعورترین موجود روی زمین هست و متوجه می‌شه که خرید از تو چقدر به نفع‌اش هست.

## هشدار

حتی در دامپینگ پنهان، اگر قیمت تو از رقیب پایین‌تر نیست به هیچ‌وجه نباید بالاتر باشه و در بدترین حالت با پایین‌ترین قیمت رقبا برابر باشه.

## توهم بهترین بودن

متأسفانه اکثر کاسب‌ها توهم بهترین بودن رو دارن، و فکر می‌کنن که محصولات و خدماتشون توی بازار بهترین هست. به قول معروف هیچ کس نمی‌گه ماست من ترشه، اما خوش به حال کسی که می‌گه ماست من ترشه! چه کارکنم که شیرین بشه؟! من در طول روز مدیران زیادی رو ملاقات می‌کنم و همشون می‌گن: ما از همه بهتریم و قیمت‌مون از همه پایین‌تر هست، اما نمی‌دونیم چرا فروش نداریم.

با یک بررسی چنددقیقه‌ای سریع متوجه می‌شم که رقبا خیلی ارزون‌تر و باکیفیت‌تر از ایشون محصولات خودشون رو ارائه می‌کنن، و ایشون توهم بهترین بودن رو دارن.



## هشدار

کیفیت محصولات رو مشتری تعیین می‌کنه نه ما.

بعضی مواقع از نظر ما محصول یا خدماتمون باکیفیت هست، اما نظر مشتری خلاف این هست، در این مواقع نظر ما اصلاً مهم نیست و این مشتری هست که باید محصول رو تأیید کنه. بعضی از دوستان می‌گن؛ محصول ما کاملاً منحصربه‌فرد هست و فقط ما داریمش، بگردید حتماً مشابه اون توی بازار هست و باید با مشابه خودش سنجیده و قیمت‌گذاری بشه.





## هشدار

اگر وارد کسبوکاری شدی که هیچ مشابه و هیچ رقیبی توی اون وجود نداره، سریع ازش خارج شو.

چون اگر این کسبوکار سودآور بود، حتماً افراد زیادی وارد اون می‌شدن، حتی در مورد اختراعات، حتماً مشابه اون وجود داره.

## راز اعداد

۱ - سعی کن در عدد گذاری تا جایی که امکان داره از عدد صفر کمتر استفاده کنی. از لحاظ روانی صفر جلوی عدد، عدد رو بزرگ نشون می‌ده. مثلاً به جای ۱۰۰۰۰۰ می‌تونی از عدد ۹۵۰۰۰ یا ۱۰۰ هزار تومان استفاده کنی.

۲ - از عدد فرد استفاده کنیم یا زوج؟

عدد فرد از لحاظ روانی کمتر به نظر می‌رسه، و برعکس اون عدد زوج خیلی بیشتر به نظر میاد. به همین دلیل معمولاً تعداد جنس‌های که می‌خریم زوج هستن.

## مثال بسته بندی

یک دست قاشق یا لیوان مساوی ۶ عدد هست، اگر به جای همین ۶ عدد ۵ تا قاشق بزارن چه اتفاقی می‌افته؟  
مشتری احساس می‌کنه تعدادش خیلی کمه.  
توی کسبوکارهای بزرگ و اون‌های که برنند هستن، این نکات ریز همیشه رعایت می‌شه.

اگر دقت کرده باشی، تعداد جلسات کلاس‌های آموزشی معمولاً زوج هست. مثلاً ۱۲ و ۱۰ یا ۱۶ جلسه‌ای هستن. هیچ‌وقت یک آموزشگاه حرفه‌ای ۹ جلسه آموزش نداره.

توی بسته‌بندی نوبت‌ها هم این موضوع رعایت شده و معمولاً ۱۲ یا ۲۴ تایی هستن.

پس بنابراین، همیشه تعداد محصولات یا خدماتی رو که دوست داری به نظر مشتری زیاد بیاد، عدد زوج انتخاب کن.

برای قیمت گذاری هم همیشه از عدد فرد با صفر کمتر استفاده کن تا در نظر مشتری عدد بی‌ارزشی بیاد.

من وقتی که مدرسه می‌رفتم هیچ‌وقت از عدد ۱۷ خوشم نمی‌اومد و دوست داشتم حتی اگر شده ۱۶ بگیرم اما نمره‌ام ۱۷ یا عدد فرد نباشه، البته از ۲۰ هم بدم نمی‌اومد.

## لیست قیمت



بعد از اینکه قیمت‌ها مشخص شد حتماً اون‌ها رو روی کالاهای خودت قرار بده. تا مشتری به‌راحتی متوجه قیمت‌ها بشه و نیازی به سؤال کردن نداشته باشه.



**نکته**

اگر کالا نداری یا کالا در دسترس نیست، حتماً لیست قیمت داشته باش.



پروترترین مشتری فقط قیمت سه تا از کالا رو می پرسه.



زمانی که مشتری قیمت‌ها رو می‌بینه، خیلی راحت تر می‌تونه قیمتت رو با رقبا مقایسه کنه.

## ۵ - موقعیت

پنجمین میم فروش؛ موقعیتت توی بازار هست، که متأسفانه خیلی وقت‌ها ما کاسب‌ها نمی‌دونیم کجای بازار قرار داریم و مشتری در مورد ما توی فکر و ذهن خودش چه فکری می‌کنه، آیا واقعاً از صمیم قلب از خدمات و محصول ما راضی هست یا نه؟

## ۳ اشتباه مرگ‌بار

اولین اشتباه بزرگ این هست که ما اصلاً از مشتری نپرسیم آیا از خدمات ما راضی هستی یا نه؟

خیلی وقت‌ها با یک سؤال خیلی ساده و کلیدی می‌تونیم نظر مشتری رو بپرسی و با به کار بردن توصیه‌های مشتری کسب‌وکارت رو متحول کنی.

خیلی وقت‌ها یکی از مشتری‌ها خدماتی از ما خواسته که اجرای اون

خیلی پرهزینه بوده و برای یک مشتری واقعاً توجیه اقتصادی نداشته، بعد از نظرسنجی از مشتری‌های دیگر متوجه شدیم که اون‌ها هم به این خدمات نیاز داشتن، اما یا دوست نداشتن مطرح کنن یا اینکه فکر نمی‌کردن ما بتونیم همچین خدماتی رو هم ارائه بدیم.

### نتیجه‌گیری

زمانی که یک مشتری یک درخواستی ازت می‌کنه، یا اعتراضی داره، این درخواست یا اعتراض، ۱۰ تا از مشترهات بوده و با اجرای خواسته مشتری، هم مشتری‌های راضی خواهی داشت، هم اینکه بعد از اجرای اون طرح، مشتری‌های جدیدی بهت مراجعه می‌کنن و اگر از اون‌ها بپرسی چرا تا الان از ما خرید نمی‌کردین؟ می‌گن: چون شما قبلاً همچین خدماتی رو نداشتین.

### مثال پیک رایگان

پیک نداری و مشتری‌ها ازت درخواست پیک رایگان دارن، اگر تعداد افراد درخواست‌کننده پیک رایگان رو ثبت کنی. مثلاً در روز ۳ تا مشتری درخواست پیک رایگان دارن و به‌نظرت شاید ۳ تا مشتری در روز ارزش پیک رایگان رو نداره. اما زمانی که پیک رایگان می‌ذاری، می‌بینی که تعداد خیلی زیادی این خدمات رو ازت درخواست می‌کنن.



## دستورالعمل

همیشه انتقادات و پیشنهادات مشتری رو در عدد ۱۰ ضرب کن.

## دومین اشتباه

بی تفاوت بودن نسبت به انتقاد و یا پیشنهاد مشتری، حتی بدتر از اون توجیه کردن کار خودمون هست که بخوایم به مشتری ثابت کنیم ما کارمون درسته.

## فاجعه

بعضی از کاسب‌ها می‌گن؛ همینه که هست می‌خوای بخوا نمی‌خوای نخوا.

این کاسب‌ها محکوم به شکست هستند، چون مشتری به صورت کاملاً رایگان داره به اون‌ها مشاوره می‌ده و در واقع داره لطف بزرگی در حق اون‌ها می‌کنه.

## کلید

مشتری بهترین مشاور هر کسب‌وکار هست.

وقتی که مشتری پیشنهادی می‌دهد حداقل کاری که باید انجام بدی گوش دادن باحوصله و دقت کامل به حرف‌های اون هست، زمانی که مشتری در حال انتقاد هست هیچ‌وقت حرفش رو قطع نکن، اجازه بده مشتری با خیال راحت حرف خودش رو تموم کنه و بعد از تموم شدن صحبت‌های مشتری سریع جواب نده و چند ثانیه صبر کن تا مشتری احساس کنه حرف خیلی مهمی زده.

## دستورالعمل

بعد از تموم شدن صحبت مشتری ۲ تا ۵ ثانیه صبر کن طوری که مشتری احساس کنه داری به حرف‌های اون فکر می‌کنی.



با این حرکت ساده مشتری احساس می‌کنه که چقدر حرف‌هاش برات مهم بوده و حس خیلی خوبی نسبت بهت پیدا می‌کنه و با مکث کردن بعد صحبت مشتری، باعث می‌شه هیچ وقت حرف مشتری رو قطع نکنی. بعد از سکوت چندثانیه‌ای از مشتری بابت مشاوره رایگانش تشکر کن و به او بگو: ما به داشتن چنین مشتری‌هایی افتخار می‌کنیم، چون به

ما کمک می‌کنید تا روزبه‌روز پیشرفت کنیم. در آخر هم از مشتری خواهش کن تا شمارو در مسیر موفقیت همراهی کنه.

اگر این کارها رو دقیق انجام بدی، بعد از این مشتری مجموعه شمارو از خودش می‌دونه و برای شما کلی تبلیغات رایگان انجام می‌ده، در صورتی که همین مشتری می‌تونست در بهترین حالت خودش دیگه خرید نکنه و کلی تبلیغات منفی هم بکنه.

### سومین اشتباه

شاید خیلی از کاسب‌ها دو اشتباه قبلی رو انجام ندن اما متأسفانه دچار سومین اشتباه می‌شن، سومین اشتباه اینه که به‌صورت حضوری و مستقیم از مشتری‌ها پرس‌و‌چا یا از خدمات ما راضی هستید یا خیر؟

با یکی از دوستانم به یک رستوران رفته بودیم، که متأسفانه غذای خیلی بدی داشت. وقتی می‌خواستیم بیایم بیرون، یک نفر دم در از ما پرسید چطور بود قربان؟ راضی بودید؟

دوستم گفت: آره عالی بود، اما روی میز کلی بدویبراه براشون نوشته بود.

### دستورالعمل

بعد از خرید مشتری از طریق پیامک یا ایمیل یا هر رسانه دیگه‌ای که به‌صورت غیرحضوری به مشتری دسترس داری، حتماً از مشتری نظرسنجی کن و ازش بخواه بهت امتیاز بده.




نکته

خیلی از مشتری‌ها حتی به صورت غیرحضورى هم نقد نمى‌کنن. پس بازهم تعداد نظرات رو در ۱۰ ضرب کن. من هم همین‌جا ازت خواهش مى‌کنم هرگونه نقد، نظر، انتقاد، پیشنهاد داری و همچنین نمره این کتاب رو از ۰ تا ۲۰ به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ پیامک کن.



یا همین الان به سایت [www.taghadosi.com](http://www.taghadosi.com) برو و عضو سایت ما شو و بعد نقد، نظر، انتقاد، پیشنهاد و همچنین نمره این کتاب رو از ۰ تا ۲۰ توی سایت ثبت کن. پیشاپیش از دوستانی که نظراتشون رو اعلام کردن، سپاس‌گذارم. همچنین به افرادی که با ما هم‌سفر موفقیت هستن و عضو سایت نوابغ فروش شدن، خوش آمد می‌گم. همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed\_taghadosi



## ۶ - مزیت رقابتی

ششمین میم فروش؛ مزیت رقابتی هست. در هر کسب‌وکاری که فعالیت می‌کنی باید نسبت به رقبا مزیت رقابتی داشته باشی. این موضوع به اندازه‌ای مهم هست که خیلی از مشاورین کسب‌وکار اعتقاد دارند اگر مزیت رقابتی نداری وارد بازار نشو، پس اگر مزیت رقابتی نداری به دنبال ایجاد کردنش باش.

## دستورالعمل

مزیت‌های رقابتی خودت رو پیدا کن و به مشتری بگو و اگر مزیت رقابتی نداری، ایجاد کن.

مهم‌ترین و بهترین تمرین اینه که خودت رو جای مشتری بزاری و ببینی با توجه به خدمات، محصول و تمام خصوصیات که کسب‌وکاره داره خودت حاضری خرید کنی؟



## کلید

فروشنده باید اول به خودش بفروشه، بعد به مشتری.

اگر تونستی محصول یا خدماتت رو اول خیلی راحت به خودت بفروشی، می‌تونی به مشتری هم بفروشی.

زمانی که ساندویچی داشتیم طوری غذا درست می‌کردم که اگر مشتری نخواست و پشیمون شد، خودم با لذت اون غذا رو بخورم و همیشه محصولاتم رو خودم امتحان می‌کنم.

حتی تمام تکنیک‌ها و روش‌ها و تمرین‌های گفته‌شده توی این کتاب رو خودم بارها انجام دادم و نتیجه گرفتم و بعداً داخل کتاب نوشتم. مطمئنم تو هم ازش نتیجه می‌گیری، به شرط این‌که اجرا کنی.

برای اجرا کردن به این کارها حتماً کتاب رو تا آخرش بخون.

### کارهای هنگام فروش

---

تمام مواردی که در فصل‌های گذشته گفته شد؛ پیش‌زمینه‌های یک فروش موفق بودند، در این فصل می‌خوام در رابطه با کارهایی صحبت کنم که از آغاز یک فروش تا پایان اون باید انجام بدی.

#### چه زمانی ما بهترین فروشنده هستیم!؟

در زمان خواستگاری ما بهترین فروشنده هستیم و خیلی از اصول فروش رو رعایت می‌کنیم.

خیلی راحت می‌تونی از جلسه خواستگاری برای فروش الگوبرداری کنی. حتماً کتاب رو تا آخر بخون چون روش‌هایی که در ادامه یاد می‌گیری خیلی جاها کاربرد دارند، حتی توی جلسه خواستگاری با انجام دادن کارهایی که گفته می‌شه می‌تونی در ارتباط با دیگران توانمند بشی. حتی یک جلسه خواستگاری عالی داشته باشی، رفتارت با همه خوب باشه و بتونی روی دیگران تأثیر بذاری.



### جراحی زیبایی رایگان!!!

هنگام ملاقات با مشتری جراحی زیبایی رایگان انجام بده. یکی از ارزون ترین و راحت ترین عمل های جراحی زیبایی لبخند هست. با یک لبخند ساده، خیلی زیباتر به نظر می رسی. اگر خوش تیپ ترین انسان هم باشی، بازهم بدون لبخند زیبا نیستی.



**نکته**

لبخند زبان جهانی هست، و فرقی نداره زبانت فارسی باشه یا انگلیسی، لبخند در تمام زبان ها یک معنی داره و اون هم انسانیت هست.

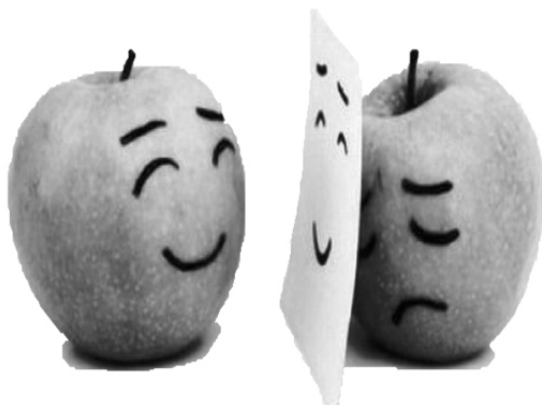


**کلید**

لبخند باعث زیباتر شدن می شه و در مشتری حس خوبی ایجاد می کنه.

## دستور العمل

از این به بعد به همه لبخند بزن، همین‌الآن هم یک لبخند برای من و برای تمام همسفران موفقیت بزن تا ازت انرژی بگیریم.



## لباس چی بپوشیم؟

۹۵ درصد بدن ما رو لباس می‌پوشونه، پس خیلی مهمه که لباس چی بپوشیم. چون ۵۵ درصد تأثیرگذاری رو، ظاهر ایجاد می‌کنه.

وقتی خواستگاری میری چه لباسی می‌پوشی؟! بدون شک بهترین لباس یا یک لباس خیلی شیک می‌خری، اما برای محل کار چی؟!

معمولاً افراد یک لباسی که چندین بار توی مهمونی و جاهای مختلف پوشیدن و دیگه روشن نمی‌شه توی مهمونی بیوشن، می‌گن اشکال نداره، از این به بعد سرکار می‌پوشیم.

## آزمایش گدا

به یک گدا لباس‌های خیلی شیک بده و ازش بخواه فقط یک روز با این لباس‌ها گدایی کنه، روز بعد با لباس‌های خیلی کثیف و زشت.

## نتیجه آزمایش

در کمال تعجب می‌بینی زمانی که لباس‌های شیک پوشیده، مبلغی که مردم بهش می‌دن، خیلی بیشتر از وقتی که لباس‌های کثیف پوشیده بود دیگه اصلاً مردم روشن نمی‌شه که پول‌های پاره‌پوره و کثیف رو به یک آدم شیک‌پوش بدن و مبلغ‌های خیلی بیشتری می‌دن. در هر شغلی که باشی تمیز بودن لباس الزامی هست، حتی تعویض روغنی، اما نوع لباس بستگی به شغلت داره.

اگر مشتری‌ها همه کت‌وشلوارپوش هستن، در صورت امکان تو هم باید کت‌وشلوار بپوشی، مگر اینکه شغلت هم‌چنین اجازه‌ای رو بهت نده و اگر هم اسپرت پوش، تو هم باید اسپرت بپوشی.

## کلید

شبيه به مشتری‌ها لباس بپوش، البته باید لباس‌ها یکم از لباس مشتری‌ها باکلاس‌تر باشه.

## نکته

توی بعضی از مشاغل امکان پوشیدن لباس‌های شبیه به مشتری وجود نداره، مثل تعمیرگاه‌ها و ساندویچی‌ها یا ... در این مکان‌ها بهتر هست که یک نفر مدیر یا فروشنده حضور داشته باشه و از لباس‌های مناسبی

استفاده کنه.

## مثال نمایشگاه بین‌المللی

یک زمانی، برای بازاریابی به نمایشگاه بین‌المللی می‌رفتم. بازار هدفم هم خود صاحبان غرفه‌ها بودن، اگر دقت کرده باشی همیشه غرفه دارها توی نمایشگاه شیک‌ترین لباس‌های خودشون رو می‌پوشن و اکثرشون هم کت‌وشلوار، من هم دقیقاً مثل اکثر مشتری‌هام و کمی شیک‌تر لباس می‌پوشیدم حتی رنگ کت‌وشلوارم خیلی شبیه رنگ کت‌وشلوار مشتری‌هام بود، فوق‌العاده موفق بودم و فروش خیلی زیادی داشتم. یک‌شب تصمیم گرفتم لباس اسپرت بیوشم و این کار به شدت روی فروش من تأثیر گذاشت و خیلی از فروش‌هام رو از دست دادم.

## تحقیق از بازار

یک تحقیقی از مغازه‌دارها برای بازاریاب‌ها انجام دادم، که از چه بازاریابی خرید می‌کنند؟ و از نظر اون‌ها بهترین بازاریاب کی هست؟

## نتیجه تحقیق

۹۵ درصد می‌گفتن: اول به لباس شون نگاه می‌کنیم، اگر لباس خوبی پوشیده باشه یعنی اینکه این فرد یک فروشنده خوبی هست و در کار خودش موفقه، اما کسی که لباس‌های نامرتبی داره اصلاً فروشنده نیست. نکته جالبش اینجاست که خیلی از فروشنده‌های که این حرف‌ها رو می‌زدن، خودشون لباس مناسبی نداشتن.

## حس خوب لباس

زمانی که لباس مناسب بپوشی، حس خیلی خوبی داری و این حس رو مشتری کاملاً احساس می‌کنه.

## کلید

با لباس مناسب، حس خوبی به مشتری انتقال می‌دی.

## دستورالعمل

روزی ۱۰ دقیقه جلوی آینه به خودت نگاه کن و ببین که آیا فرد قابل‌اعتمادی هستی؟ آیا لباس مناسبی پوشیدی؟ قبل از خواستگاری هم این کار رو انجام می‌دی درسته؟!

## نکته

لباسی برای خانم‌ها مناسب هست که توی اون لباس احساس امنیت بکنن.

## باتری خودت رو چک کن

همیشه پرانرژی و پرنشاط باش. این موضوع رو مشتری خیلی زود احساس می‌کنه و در همون نگاه اول می‌تونه تشخیص بده که سطح انرژی چقدر هست. اگر انرژی نداشته باشی هیچ‌کدوم از تکنیک‌های فروش رو نمی‌تونی انجام بدی.



## کلید

همیشه پرانرژی باش.



## خودت رو شارژ کن

اگر داخل ماشین، خونه و محل کار یا همیشه همراه خودت شارژرهای مختلف برای گوشیت داشته باشی، هیچ وقت گوشیت بدون شارژ نمی شه درسته؟

## کلید

برای خودت شارژرهای مختلفی پیدا کن.

## شارژرهای خود من

- ۱ - ورزش ۲ - نماز جماعت ۳ - گوش کردن رادیو ۴ - کتاب خواندن
- ۵ - صحبت کردن با همسفران موفقیت ۶ - گوش کردن به فایل های

آموزشی ۷ - موسیقی کرمانجی ۸ - نگاه کردن به آسمان ۹ - نگاه کردن به آب و درخت‌ها ۱۰ - نگاه کردن به کوه‌ها ۱۱ - سحرخیز بودن ۱۲ - صبحونه خوب و ...

## تمرین

شارژرهای خودت رو پیدا کن.

خیلی از مواردی که من با اون‌ها شارژ می‌شم، هیچ هزینه‌ای نداره و زمان زیادی هم از من نمی‌گیره، اما بازدهیم رو چند برابر می‌کنه، می‌تونم از ساده‌ترین‌ها شروع کنی و هرروز با اون‌ها خودت رو شارژ کنی.

تو هیچ‌وقت با انرژی پایین به خواستگاری نمی‌ری، مگر اینکه به‌زور بخوای بری، که در فصل اول گفتم اولین قدم علاقه هست.



## هشدار

سطح انرژی خودت رو کنترل کن.

همیشه باید فقط یک پله از مشتری پرانرژی‌تر باشی، بعضی از مشتری‌ها سطح انرژی خیلی پایینی دارن.

اگر از اول فروش، با این افراد، سطح انرژی خیلی بالایی داشته باشی به مشتری حس بدی می‌دی، پس سطح انرژی خودت رو با این مشتری‌ها پایین بیار و کم‌کم سعی کن به مشتری انرژی انتقال بدی، تا به سطح انرژی تو برسه.

## داستان سوهان فروش

عید نوروز با راهیان نور رفته بودم. تو راه برگشت، قرار شد یک شب توی قم بمونیم و سوغاتی بخریم. می دونی که سوغات اصلی قم سوهانه، راننده اتوبوس از قبل با یکی از تولیدی‌ها هماهنگ کرده بود که ما رو ببره اونجا و درصد بگیره. سه تا اتوبوس آدم یعنی ۱۲۰ تا مشتری براش برد و همه ازش خرید کردند به جزء یک نفر برام خیلی جای سؤال بود چرا این یک نفر نخریده و می‌دونستم اصلاً مشکل مالی هم نداره، حتی خودم هم خرید کردم، چون عضو گروه امداد و نجات هلال احمر بودم و هر حادثه‌ای پیش می‌اومد من بهشون کمک می‌کردم همه مسافرها منو خیلی دوست داشتن.

روز بعد این کسی که خرید نکرده بود مریض شد و اومد پیش من، بعد از معاینه‌اش شروع کردیم به صحبت کردن و ازش پرسیدم چرا همه سوهان خریدن اما تو نخریدی؟

گفت: من اولین نفری بودم که از ماشین پیاده شدم و اول از همه وارد مغازه شدم. تا پام رو گذاشتم توی مغازه، فروشنده سریع اومد جلو با صدای بلند، سلام خوش اومدی و حسابی منو تحویل گرفت من با خودم گفتم: این حتماً می‌خواد جیب منو خالی کنه و گرنه چه دلیلی داره به یک آدم غریبه انقدر محبت بکنی، به خاطر همین ازش خرید نکردم.



**نکته**

اگر برای بار اول هست که مشتری رو ملاقات می‌کنی، خیلی سنجیده عمل کن. نه خیلی بی‌روح که مشتری خسته بشه، نه خیلی پرانرژی که مشتری شک بکنه.

## تکنیک معروفیت

همه انسان‌ها دوست دارن معروف بشن و همه اون‌ها رو بشناسن. وقتی مشتری برای بار دوم بهت مراجعه می‌کنه انتظار داره تو اون رو بشناسی و بین اون و مشتری که بار اول مراجعه کرده فرق بذاری. خیلی وقت‌ها با یک دوست یا همسرش پیشت میاد و انتظار داره تو اونو بشناسی و بگی شما بهترین مشتری ما هستید و این مکان متعلق به شما هست، حتی فامیلش رو چند بار بگی.

## دستورالعمل

اطلاعات کامل مشتری‌ها رو بگیر، هرچی کامل‌تر بهتر و بعد فامیل تمام مشتری‌ها رو به خاطرت بسپر و زمانی که دوباره بهت مراجعه کردن اون‌ها رو با فامیل صدا بزن تا حس کنن معروف هستن.

## چطوری اسم مشتری رو به ذهن بسپارم؟

بهترین و ساده‌ترین راه تصویرسازی و ارتباط دادن فامیل مشتری با چیزهای خنده دار یا غیرواقعی و ... هست.

## مثال اول فامیل قدرتی

تصور کن مشتری شما یک کوه بزرگ رو بلند کرده روی سرش و تو بهش می‌گی: عجب قدرتی داری بعد یک‌دفعه کوه میافته رو سرش.

## مثال دوم فامیل خادم

مشتری خودت رو تصور کن داره تو حرم امام رضا(ع) خادمی می‌کنه

بعد تو رو با خودش می‌بره زائرسرای حرم و بهت یک غذای خیلی خوشمزه می‌ده، بعدش دیگه امکان نداره فراموشش کنی.



نکته

هرچه تصویرسازی غیرواقعی و فکاهی باشه، بیشتر توی ذهن می‌مونه.

## فروش ممنوع



توی ۵ دقیقه اول به هیچ‌وجه در مورد فروش صحبت نکن. شروع فرآیند فروش خیلی مهمه، چون توی همون چند ثانیه اول مشتری تصمیم می‌گیره که آیا ازت خرید بکنه یا نه.

## کلید

خوب شروع کن. مشتری در ۴ ثانیه اول تصمیم می‌گیرد آیا ازت خرید بکند یا نه.

### کارهای که باید توی ۵ دقیقه اول انجام بدی

- ۱ - نمک‌گیری
- ۲ - پرسیدن سؤال کلیدی
- ۳ - گوش دادن
- ۴ - پیدا کردن تیپ شخصیتی مشتری
- ۵ - پرسیدن فامیل مشتری، اگر نمی‌دونیم و گرفتن اطلاعات مشتری. تمام این موارد رو به‌صورت کاملاً ساده و بسیار کاربردی توضیح می‌دم، هم‌چنین کارهای که باید بعد از فروش انجام بدیم، اگر تمام کارهای که اینجا و جلوتر گفته می‌شه رو انجام بدی بهت قول می‌دم فروشت چند برابر بشه.

### ۱ - نمک‌گیری

خیلی از فروشنده‌ها به مشتری‌ها بعد از خرید هدیه می‌دن، یا همون اشانتیون، اما این کار سود چندانی نداره و خیلی از مشتری‌ها این کار رو وظیفه فروشنده می‌دونن.

### مثال

از یک فروشگاه یک کالایی رو می‌خری و بهت یک هدیه می‌ده. مثلاً یک ربع‌سکه یا هر هدیه دیگه‌ای آیا خوشحال می‌شی؟

روز بعد توی یک مهمونی متوجه می‌شی که به دوستان هم که از اونجا خرید کردن این هدیه رو دادن، چه حسی پیدا می‌کنی؟  
 با خودت می‌گی: پس کار مهمی نکرده وظیفه‌اش رو انجام داده بعد از چند ساعت یکی از دوستان رو می‌بینی که به اون دو برابر تو یا یک نیم‌سکه دادن و بعد مشخص می‌شه که کناردستیت چهار برابر تو هدیه گرفته و یک تمام سکه به اون دادن، حالا چه حسی داری هنوز هم اون خوشحالی رو داری؟  
 اولین کار اینه که زمان هدیه دادن رو عوض کنی، تنها با جابجا کردن زمان هدیه دادن باعث می‌شه مشتری نمک‌گیر بشه.

## کلید

هدیه رو در آغاز فروش بده نه پایان فروش.

## متخصص نمک‌گیری باش

سعی کن هدیه‌های مختلفی داشته باشی، یک دوستی دارم که متخصص این کار هست و می‌گه: من جعبه‌ابزار نمک‌گیری دارم.  
 یک کیف پر از جاسوئیچی، فندک، سیگار، کارت شارژهای مختلف، جاکارتی، شکلات‌های شیک و باکلاس، کتاب‌های مختلف، فال حافظ و همین کتاب شاه‌کلید فروش در ایران، برو صفحه اول کتاب رو نگاه کن جای خالی برای نوشتن نام یا نام‌خانوادگی مشتری گذاشتم. می‌تونی همین کتاب رو از ما باقیمت خیلی مناسب بخری و به مشتری‌هات هدیه بدی.

## دستور العمل

هدیه‌ای برای نمک‌گیری تهیه کن و از این به بعد اول مشتری‌ات رو نمک‌گیر کن.



نکته

مبلغ نمک‌گیری بستگی به تعداد مشتری و سود محصولت داره.



هشدار

هیچ‌وقت توی نمک‌گیری خساست به خرج نده.

کافیه یک ماه از این تکنیک استفاده کنی تا فروشت چند برابر بشه. اگر هم تا الآن اصلاً هدیه به مشتری نمی‌دادی چه در پایان، چه در آغاز فروش از امروز شروع کن و یک هدیه مناسب یا حتی شکلات‌های شیک





## کلید

افراد دوروبر مشتری رو به‌هیچ‌وجه دست کم نگیر.

حتی آبدارچی یا افرادی که همراه مشتری بهت مراجعه می‌کنن، نفوذ خیلی زیادی روی مشتری دارن.

## یک قطعه پیتزای رایگان

نمک‌گیری می‌تونه بخشی از محصول یا خدمات باشه، اگر محصول یا خدمات این قابلیت رو داشته باشه. مثلاً توی کار میوه‌فروشی می‌تونیم از خود میوه‌ها استفاده کنی، برای تعمیرگاه‌ها و لوازم‌پدکی‌ها تنظیم باد رایگان یا پزشک‌ها یک معاینه رایگان یا ترازو برای وزن کردن، برای پیتزافروشی یک قطعه پیتزای رایگان بدی و ...



## ۲- پرسیدن سؤال کلیدی

از مشتری سؤالی بپرس که دوست داره در موردش صحبت کنه و این کاملاً بستگی به طرف مقابلت داره.

### داستان مشتری پرنرژی

با یک مشتری چند بار تلفنی صحبت کرده بودم، من هر وقت با این مشتری صحبت می‌کردم همیشه پرنرژی بود. بعدش که قرار حضوری گذاشتم. وقتی رفتم پیشش بعد از اینکه هدیه‌ام رو بهش دادم، ازش پرسیدم چه کار می‌کنی که انقدر پرنرژی هستی؟ اول یک خودش رو روی صندلی جابجا کرد و شانهاش رو انداخت بالا و به خودش افتخار کرد. بعد هم شروع کرد به حرف زدن و من هم گوش می‌کردم و لذت می‌بردم، و کلی مطالب جدید یاد گرفتم، وقتی که صحبت‌هاش تموم شد گفت: قرارداد رو آوردی باید کجا رو امضاء کنم. باید بتونی تا آخر با پرسیدن سؤال‌های که از قبل آماده کردی، جهت فروش رو به سمت خرید هدایت کنی.



### هشدار

اگر مشتری ازت زیاد سؤال می‌کنه، درصد موفقیت فروش کاهش پیدا می‌کنه.

### راه‌حل

وقتی مشتری زیاد سؤال می‌کنه بابت پرسیدن اون سؤال تشکر کن و بگو که سؤال خوبی پرسیدین، می‌شه بدونم (نظرتون ... یا هر چیز

دیگه‌ای) و بعد در ادامه سؤال خودت رو بپرس و با سؤالات جلسه رو به سمتی که دوست داری، هدایت کن.



**نکته**

فردی که سؤال می‌کنه جلسه رو در دست داره و به هر جهتی که بخواد جلسه رو هدایت می‌کنه.



**کلید**

سؤالاتی بپرس که باز و مثبت باشن و جواب شون در اصل بله باشه.

اگر بتونی کاری کنی که مشتری چندین بار بله بگه، احتمال اینکه موقع پیشنهاد خرید هم بله بگه، خیلی بیشتر می‌شه. یادته بهت گفتم فروش مثل خواستگاری می‌مونه، تو هر دو تاش هم دنبال گرفتن بله هستی.



### ۳ - گوش دادن

با جون و دل به مشتری گوش بده. به حرف‌های خنده‌دارش بخند و به حرف‌های گریه‌دارش زارزار گریه کن.  
توی ۵ دقیقه فقط ۲ دقیقه مجاز به صحبت کردن هستی، و اون هم فقط باید سؤال کلیدی بپرسی، و ۳ دقیقه اون رو کاملاً گوش کنی.



### هشدار

هیچ وقت سریع به سؤالات مشتری جواب نده، بعد از سؤال ۲ تا ۵ ثانیه صبر کن تا مشتری احساس کنه سؤال خیلی مهمی پرسیده.



### نکته

اگر سؤال مشتری طوری هست که می‌خواد ازت تخفیف بگیره یا هر امتیاز دیگه‌ای، مشتری رو متعهد کن و در جواب بگو: اگر این امتیاز رو بدم آیا همین‌الآن از ما خرید می‌کنین؟

## کلید

امتیاز می‌دی، امتیاز بگیر.

### ۴ - پیدا کردن تیپ شخصیتی

انسان‌ها تیپ‌های شخصیتی متفاوتی دارند که باید در ۵ دقیقه اول تیپ شخصیتی مشتری رو پیدا کنی، اینجا می‌خوام خیلی ساده و کاربردی در این مورد صحبت کنم و اصلاً قصد ندارم موضوع رو پیچیده کنم.

#### سه تیپ شخصیتی

- ۱ - بصری یا همون دیداری
- ۲ - سمعی یا همون شنوای
- ۳ - لمسی

برای آسون شدن موضوع ۲ روش خیلی ساده برای تشخیص تیپ شخصیتی می‌گم.

#### روش اول بر اساس سرعت حرف زدن

افرادی که با سرعت زیاد حرف می‌زنن و موقع حرف زدن دست‌هاشون رو زیاد بالا پایین می‌کنن، بصری یا همون دیداری هستن.  
 افرادی که سرعت صحبت کردنشون متوسط هست. سمعی یا همون شنیداری هستن.  
 افرادی که خیلی کند و یواش صحبت می‌کنن لمسی هستن، این افراد بین صحبت‌هاشون مکث زیادی دارن.

## روش دوم

تلویزیون‌های قدیمی یادتون میاد. چقدر جالب بودن و چقدر با اون‌ها خاطرات شیرینی داشتیم، چه فیلم‌های قشنگی پخش می‌کردن، یادتون هست کجای خونه می‌داشتیم شون؟؟؟

برای جواب دادن به این سؤال به کدام سمت نگاه کردی؟  
اگر به سمت بالا نگاه کردی بصری هستی اگر به سمت گوش‌ها یا اطراف سمعی هستی و اگر هم به سمت پایین تیپ شخصیتت لمسی هست.

افراد برای یادآوری خاطرات خیلی گذشته با توجه به تیپ شخصیتی شون به جهت‌های مختلفی نگاه می‌کنن.

می‌تونی سؤالات شبیه به این از گذشته‌ها بپرسی و تیپ شخصیتی طرف مقابل رو تشخیص بدی.

## کاربرد تیپ شخصیتی

الآن بعضی‌ها می‌گن: خوب حالا تشخیص دادیم که چی؟ به چه درد ما می‌خوره؟

کاربردش اینکه اولاً باید سرعت صحبت کردنت رو با مشتری تنظیم کنی، یعنی اگر بصری هستی (تند) و مشتری لمسی (کند) هست، بخوای با همون سرعت همیشگی صحبت کنی توی ذهن مشتری اختلال ایجاد می‌شه و به مشکل می‌خوری، و برعکس اگر تو لمسی هستی (کند) و مشتری بصری (تند)، اگر مثل همیشه صحبت بکنی، حوصله مشتری سرمیره، پس باید سرعت حرف زدنت رو با مشتری تنظیم کنی.

## کلید

سرعت حرف زدنت رو با مشتری هماهنگ کن و یکم از اون تندتر حرف بزن.

## نکته

اگر از مشتری فقط یکم تندتر صحبت کنی، باهوش‌تر به نظر می‌رسی. دوماً زمانی که فهمیدی مشتری بصری هست، بیشتر ظاهر و زیبایی محصول روبه مشتری نشون بده و اگر سمعی، کم‌صدا بودن یا بی‌صدا بودن، و به مواردی اشاره کن که مربوط به صدا باشند. برای لمسی‌ها هم نوع جنس، سرما و گرما یا مواردی که مربوط به حس لامسه هست.

## ۵ - فامیل مشتری

حتماً باید فامیل مشتری رو بدونی و ازش موقع صحبت کردن چندین بار استفاده کنی، چون زیباترین موسیقی برای گوش هر فرد، نام خودش هست. همیشه اول تو سلام کن، بعد اگر فامیل مشتری رو بلدی اون رو به فامیل صدا کن و اگر مشتری هم‌جنست بود، بهش دست بده.

## نکته

فامیل مشتری رو درست تلفظ کن.

## کلید

زیباترین موسیقی برای گوش هر فرد نام خودش هست.



## دستور العمل

با توجه به روشی که چند صفحه قبل تر گفتم، فامیل مشتری رو حفظ کن و چندین بار از فامیلش توی حرفهات استفاده کن.

## فروش در سکوت

فروش توی سکوت اتفاق می‌افته! وقتی که مشتری سکوت کرده یعنی داره به این فکر می‌کنه که آیا بخره یا نخره، پس به هیچ‌وجه این سکوت رو نشکن.



شاید زیاد اتفاق افتاده که بعد از مذاکره طرف مقابل می‌گه: باشه فکرامو بکنم خبر می‌دم، یکی از دلایل این مشکل همینه که ما اجازه فکر کردن به مشتری ندادیم.

## کلید

اجازه بده توی جلسه فروش، مشتری راحت فکر کنه.

فضای جلسه تأثیر خیلی زیادی روی فروش داره، فقط یک نکته کوچک اینجا بهت می‌گم؛ بقیه موارد رو در محصولات بعدی کامل توضیح می‌دم.

فضا باید دارای اکسیژن زیادی باشد که به ذهن مشتری اکسیژن لازم برسه تا راحت‌تر تصمیم بگیره و مشتری مجبور نشه برای تصمیم‌گیری از اون فضا خارج بشه.

## زبان بدن

توی این کتاب قصد ندارم زیاد در رابطه با زبان بدن صحبت کنم. چون زبان بدن، علم بسیار پیچیده و مهمی هست. توی کتاب‌های بعدی به‌صورت تخصصی در مورد زبان بدن صحبت می‌کنم. با توجه به اهمیت خیلی بالای زبان بدن، در ارتباط با مشتری اینجا فقط چند نکته مهم رو می‌گم.

## چطوری به مشتری دست بدیم؟

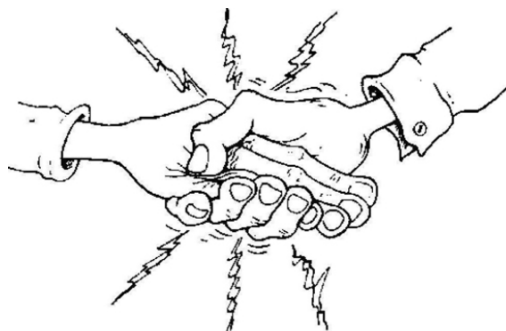
زمان دست دادن به مشتری باید دقت کنیم که دست ما به‌هیچ‌وجه خیس نباشه، چون حس بدی بهش می‌ده، افرادی که مشکل عروق دارند و دست‌ها شون زیاد عرق می‌کنه باید همیشه دستمال برای خشک کردن دست‌ها همراه خودشون داشته باشن.

دست‌ها نباید خیلی خشک و زبر باشن، طوری که مشتری فکر کنه به یک تیکه چوب دست داده و در فصل سرما قبل از دست دادن به مشتری حتماً دستات رو گرم کن.

## یک اشتباه بزرگ توی دست دادن

در خیلی از کتاب‌ها گفته شده به مشتری محکم دست بده و خیلی‌ها این‌رو اشتباه متوجه شدند و دست مشتری رو خیلی فشار می‌دن، این

کار حس بدی در مشتری ایجاد می‌کند.

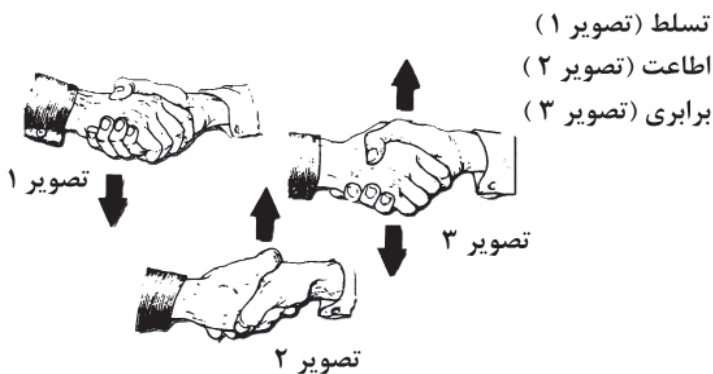


پس نه خیلی شل و بی‌حس، و نه طوری که مشتری دستش درد بکند  
مخصوصاً وقتی که مشتری توی دستش انگشتر داره.



### جهت دست‌ها زمان دست‌دادن

زمان دست‌دادن نباید جهت دست‌ها به سمت بالا یا پایین باشه، بلکه  
باید در حالت برابری قرار بگیره مثل تصویر ۳ صفحه بعد.



### کلید

همیشه به صورت برابری دست بده.

### هشدار

دست مشتری رو کامل توی دستت بگیر، هیچ وقت مثل شکل زیر دست نده حتی وقتی که دست مشتری کثیف بود، خرجش یک دستماله بعداً که ازش جدا شدی می تونی با دستمال دستت رو پاک کنی.



### جهت دستها بعد از دست دادن

سعی کن همیشه دستها رو به مشتری و به سمت بالا باشه. طوری که مشتری کف دستت رو ببینه، هیچ وقت کف دستت رو از مشتری پنهان نکن.

## برای مثال

اگر با اشاره دست بخوای به کسی بگی: بتمرگ جهت دست به سمت پایین و خودت هست، اما وقتی که بخوای با دست بگی بفرمایید، بشینید، خواهش می‌کنم. جهت دست به سمت طرف مقابل و رو به بالا هست.

بفرمایید



بتمرگ



## کلید

مشتری با دیدن کف دستت حس خوبی پیدا می‌کند.

دقت کردی وقتی بچه‌ها می‌خوان چیزی رو پنهان کنن دست‌هاشون رو پشت سرشون قایم می‌کنن، یا وقتی یک موضوعی رو می‌فهمی که یک نفر ازت مخفی کرده بوده می‌گی، دستت پیش من رو شده یا دستت رو خوندم.

## کلید

اگر هدفت خدمت هست، اجازه بده مشتری دستت رو بخونه.

## دستور العمل

موقع صحبت کردن کاری بکن که طرف مقابل چندین بار کف دست‌ها را رو بیینه و جهت دست‌ها به سمت مشتری باشه.

## نحوه ایستادن

همیشه رو به مشتری بایست و جهت پاها و کف دست باید به سمت مشتری باشه، اگر دقت کنی توی یک جمع سمت پاهات به سمت کسی هست که از بقیه بیشتر دوستش داری.



## هشدار

هیچ‌وقت جلوی مشتری خیلی شل یا خیلی خبردار وای‌نستا، راحت و عادی باش.

## دستور العمل

زبان بدن رو یاد بگیر و عمل کن.

## تقلید کن

حرکات بدن مشتری رو تقلید کن، طوری که متوجه این موضوع نشه این کار باعث می‌شه مشتری احساس کنه که چقدر شبیه به خودش هستی و این حس خوبی بهش می‌ده.



## کلید

شبيه خود مشتری باش.



## هشدار

نباید مشتری متوجه تقلید کردنت بشه، باید فکر کنه همیشه همین‌جوری هستی.

## بادی‌گاردهای مشتری

افرادی که همراه مشتری هستن، خیلی مهم‌اند چون حتماً مشتری نظرشون رو می‌پرسه، و مشتری حرف اون‌ها رو از حرف ما بیشتر قبول داره.

## کلید

افراد همراه مشتری در فروش نقش اساسی دارن.

تمام کارهای که برای مشتری باید انجام بدی، برای همراهانش هم انجام بده، مثل نوع نگاه کردن، گوش دادن به حرف‌های اون‌ها، نمک‌گیر کردن این افراد و ...

## نکته

البته چون زمان زیادی نداری و خود مشتری از اهمیت زیادی برخوردار هست. فقط ۳۰ درصد زمان رو به بادی‌گارد‌های مشتری اختصاص بده.

## دستورالعمل

اگر که تو به مشتری مراجعه می‌کنی، سعی کن زمانی پیش مشتری بری که تنها باشه. این جور کارت آسون‌تر می‌شه و مشتری وقتی که تنها هست راحت‌تر خرید می‌کنه.

## هشدار

حتی بچه مشتری، روی فروش تأثیر داره.

همه انسان‌ها بچه‌ها شون رو دوست دارن، و اگر یک محبت به بچه شون بکنی، انگار ۱۰۰۰ برابر اون‌رو به پدر مادرش کردی.



## داستان کلاغ

به کلاغه می‌گن: برو خوشگل‌ترین و زیباترین بچه دنیا رو بیار میره و بچه خودش رو میاره!!!



## دستورالعمل

برای بچه‌های مشتری برنامه‌ریزی کن، کاری بکن که بچه‌های مشتری یک خاطره شیرین ازت داشته باشن.

## از پایان، فروش رو شروع کن

همون اول فکر کن مشتری ازت خرید خیلی خوبی کرده. حالا باهاش چطوری رفتار می‌کردی؟ از این به بعد دقیقاً برعکس باید عمل کنی و تمام کارهای که در آخر فروش انجام می‌دادی مثل تشکر و هدیه اول انجام بدی، این کار شاید به نظر کار خیلی ساده‌ای بیاد اما همین کار ساده می‌تونه فروشت رو چند برابر کنه.

## کلید

قبل از خرید از مشتری تشکر کن نه بعد خرید.



## به بدنت بمب بسته‌اند

یک آقای طلافروشی رو برای بار اول بود که می‌دیدم، شروع کردم باهاش به صحبت کردن، در فاصله ۲۰ سانتی‌متری من صحبت می‌کرد و من اصلاً حس خوبی نداشتم. کم‌کم شروع کردم به عقب‌نشینی و اون هم کم‌کم نمی‌آورد فاصله ۲۰ سانت رو، حفظ می‌کرد و جلو می‌اومد فقط خدا رو شکر که قدش از من کوتاه‌تر بود و گرنه دماغ‌مون به هم دیگه گیر می‌کرد.

دیدم فایده نداره سرجام وایستادم، دیدم شروع کرد به دست‌زدن به لباسم و بازی کردن با دکمه پیراهنم، پیش خودش فکر می‌کرد خوب خودش رو توی دل من جا کرده که یک‌دفعه دکمه پیراهنم که نخ محکمی نداشت کنده شد. شروع کرد به چسبوندن دکمه اما دیگه فایده‌ای نداشت حسابی شرمنده شد و خودش بی‌خیال فروش شد. انسان‌ها دارای یک دایره امنیت هستن، اگر کسی وارد این دایره بشه احساس ناامنی می‌کنن و حس بدی به اون‌ها دست می‌ده.

## فاصله با مشتری

ملاقات اول فاصله یک و نیم متر

ملاقات دوم فاصله یک متر

ملاقات سوم به بعد فاصله نیم متر

## نزدیک شدن به قلب مشتری

همیشه سعی کن سمت چپ مشتری قرار بگیری، تا به مشتری تسلط بیشتری داشته باشی.

وقتی که سمت چپ مشتری قرار می‌گیری، به قلب او نزدیک‌تر هستی بنابراین نسبت به تو حس خوبی پیدا می‌کند.

## دستورالعمل

اگر مشتری بهت مراجعه می‌کند، محل ملاقات رو طوری طراحی کن که مشتری سمت راستت قرار بگیرد یا بشینه. اگر هم تو به مشتری مراجعه می‌کنی سمت چپش بایست یا بشین.

## هشدار

هیچ‌وقت با مشتری که ایستاده به‌صورت نشسته صحبت نکن. حتی اگر خسته هستی و نشسته حس بهتری داری، سعی کن کاری بکنی که مشتری هم بشینه، قبلاً جاهایی مثل بانک‌ها و ادارات مشتری ایستاده بود و کارمند نشسته اما با پیشرفت این مکان‌ها و افزایش رقبا و اطلاعات، برای افزایش درآمدشون برای مشتری هم صندلی گذاشتن تا مشتری بشینه.



## کلید

بهترین حالت مذاکره با مشتری وقتی هست که مشتری نشسته و تو ایستاده باشی.



## نکته

اگر مشتری نشسته و تو ایستاده حرف می‌زنی، باید فاصله خودت رو از مشتری بیشتر کنی تا راحت‌تر تو رو ببینه.

## به چشم‌های مشتری نگاه نکن

توی خیلی از کتاب‌های فروش می‌گن که: به چشم‌های مشتری نگاه کن تا ارتباط چشمی برقرار بشه، تصور کن یک آدم غریبه خیره بشه تو چشم‌هات چه حسی بهت دست می‌ده؟ مطمئنم حس خوبی نداری، حتی خیلی وقت‌ها همین زل زدن‌ها باعث ایجاد دعوا و درگیری هم می‌شه.

پس چه کار کنیم؟

اگر به مشتری نگاه نکنیم مشتری با خودش فکر می‌کنه بهش بی‌احترامی کردیم.

## لوزی نگاه

یک لوزی روی سر مشتری مثل شکل صفحه بعد تصور می‌کنیم طوری که مرکز اون روی پیشونی مشتری باشه. دو گوشه اون سمت گوش‌ها (۱ و ۲) و گوشه بالایی (۳) روی سر مشتری و گوشه پایینی (۴) بین دو تا چشم‌ها، به هر کدوم از گوشه‌های ۱ و ۲ لوزی فرضی یعنی دو طرف سر، بالای گوش‌ها ۴۰ درصد و نقطه ۳ و ۴ یعنی بالای سر و چشم‌ها هر کدوم ۱۰ درصد نگاه می‌کنیم طوری که چشم روی این نقاط جابجا می‌شه.



**نکته**

این روش شاید اولش سخت باشه، اما بعد از مدتی بهش عادت می‌کنی.



**کلید**

موقع نگاه کردن از لوزی نگاه استفاده کن.



**هشدار**

به هیچ وجه به چشم‌های مشتری خیره نشو، و ارتباط چشمی رو هم قطع نکن.

**دستور العمل**

نگاه کردن به شکل لوزی، نگاه رو تمرین کن. برای راحت تر شدن تمرین، می‌تونی جلو تلویزیون بشینی و به بازیگرها با این روش نگاه کنی.



**هشدار**

اگر طرف مقابل جنس مخالف هست، باید لوزی نگاه رو بزرگ تر در نظر بگیری.

## به زبان چینی صحبت نکن

توی تمام شغل‌ها اصطلاحات تخصصی زیادی وجود داره که ما فکر می‌کنیم اگر ازشون استفاده کنیم، حرفه‌ای بودن خودمون رو نشون دادیم، اما مشتری به‌هیچ‌وجه از این اصطلاحات سخت سر در نمیاره و روش هم نمی‌شه بگه: ای‌نی که گفتی یعنی چی؟



## کلید

ساده و در حد مشتری صحبت کن.

## زبان و لهجه

اگر زبان و لهجه مادری مشتری مثلاً ترکی، کرمانجی، کردی، لری، عربی و یا هر زبان و لهجه دیگه‌ای بود و تو به اون زبان و لهجه تسلط داری، به زبان مادری یا لهجه مشتری باهاش صحبت کن.

## هشدار

اگر تسلط کافی به زبان مادری یا لهجه مشتری نداری و مشتری زبان فارسی رو بلده به‌هیچ‌وجه با زبان مادری و لهجه اون صحبت نکن، چون مشتری احساس می‌کنه داری اون رو مسخره می‌کنی.

### کارهای بعد از فروش

#### شروع در پایان

در پایان مذاکره با مشتری، چه فروش انجام شده یا نشده، باید برای جلسه فروش بعدی برنامه ریزی و مقدمه چینی بکنی.

#### حالت اول مشتری که خرید کرده

حتماً دیدی توی فروشگاهها تا قبل از خرید چقدر با احتیاط محصولات رو جابجا می کنن، و چقدر مرتب و منظم چیده شده اند، اما متأسفانه بعد از فروش برخورد دیگه ای می شه و محصول رو پرت می کنن یا دیگه اصلاً احتیاط نمی کنن.

یا افرادی که خدمات انجام می دن، تا وقتی که پول ندادی هر کاری بگی می گن: چشم اما تا پول رو می گیرن، سعی می کنن تا جایی که امکان داره از سروته کار بزنن. لطفاً مثل این افراد نباش و همیشه احساس مسئولیت خودت رو حفظ کن و بعد از فروش هم تعهد داشته باش.

## کلید

بعد از خرید به مشتری بگو: خوشحال می‌شیم دوباره شما رو ملاقات کنیم و خدمت‌گذار شما باشیم.

## حالت دوم مشتری که خرید نکرده

اگر تمام کارهای که در این کتاب گفته شده رو انجام دادی و به هر دلیلی مشتری ازت خرید نکرد، هیچ‌وقت با مشتری که ازت خرید نکرده بدرفتاری نکن.

## کلید

با مشتری که خرید نکرده رفتار بهتری حتی نسبت به مشتری که خرید کرده داشته باش.

## یک اشتباه مرگ‌بار

بارها برای من اتفاق افتاده وقتی که از یک فروشنده خرید نکردم، رفتارش عوض شده و حتی خداحافظی هم نکرده با این کارش تمام زحماتش رو به باد داده.

## نکته

مشتری که امروز خرید نمی‌کنه دلیلی نداره که تا آخر عمرش ازت خرید نکنه.

ما معمولاً توی سلام کردن و ایجاد رابطه مشکل زیادی نداریم، اما



بزرگ‌ترین و مهم‌ترین مشکل ما موقع خداحافظی هست.  
تابه حال چند بار به مشتری که خرید نکرده لبخند زدی؟!  
تابه حال چند بار از مشتری که خرید نکرده، بابت وقتی که در اختیارت  
گذاشته تشکر کردی?!  
تو که زحمت رو کشیدی، چرا وقتی مشتری می‌گه: نه می‌زنی همه چیز  
رو خراب می‌کنی و رفتارت عوض می‌شه و می‌شی یک آدم دیگه؟

### دستورالعمل

از این به بعد هر وقت که مشتری، خرید نکرد با او رفتار خیلی بهتری  
داشته باش، و ازش تشکر کن.



## داستان میوه فروش

از جلوی یک مغازه میوه‌فروشی رد می‌شدم. چشمم به میوه‌ها افتاد و هوس میوه کردم وارد مغازه شدم و فقط ۲ تا میوه خریدم، بابت خرید به این کوچیکی فروشنده انقدر از من تشکر کرد که انگار کل میوه‌هاش رو خریدم، این کار فروشنده باعث شد بارها ازش به مقدار خیلی زیادی خرید کنم.

## داستان کارگاه چوب

یکی از دوستانم کارش چوب هست. می‌گه: یک روز داشتم توی کارگاه کار می‌کردم و خیلی خسته بودم، دیدم یک نفر جلوی در وایستاده و منو نگاه می‌کنه بعد چند دقیقه اومد داخل و گفت: آفرین خوشم اومد خیلی خوب کار می‌کنی. گفتم: ممنون گفتش، یک‌دری داریم که دستگیرش خراب‌شده میای درستش کنی؟ خواستم ببیچونمش چون نمی‌خواستم کار به این کوچیکی رو انجام بدم. بهش گفتم: امروز که نمی‌رسم مگه فردا. گفت: باشه و رفت.

روز بعد دیدم دوباره اومد بهش گفتم: هزینش خیلی زیاد می‌شه اشکالی نداره؟ گفت: مثلاً چقدر؟ می‌گه من هم به خاطر اینکه دوباره ردش کنم، حدود نصف قیمت خود در، برای تعمیر دستگیره‌اش، ۱۰ برابر بهش قیمت دادم، گفت: اشکالی نداره بیا. دیگه نتونستم چیزی بگم و رفتم خونشون و کارم رو خیلی عالی انجام دادم. بعد تموم شدن کار مبلغ رو از تو جیبش درآورد که بده، اما هرکاری کرد قبول نکردم و هیچ پولی ازش نگرفتم.

یک ماه بعد یک نفر با من تماس گرفت و یک مبلغ خیلی زیادی از من

خرید کرد. ماه بعد هم همین اتفاق افتاد و کار چوب یک مجتمع بزرگ رو به من دادن.

چندین بار کارهای خیلی بزرگی به من معرفی می‌شد که نمی‌دونستم از کجا میان، بعد که تحقیق کردم فهمیدم همون مشتری که دستگیره درش خراب بود معرفی می‌کرده.

حالا خود مشتری کی بوده؟  
رئیس یک سازمان دولتی خیلی بزرگ.

## کلید

مشتری که جزئی می‌خره، یک روزی کلی می‌خره.

مشتری عاقل هیچ‌وقت دفعه اول ازت یک محصول یا خدمات خیلی گرون قیمت، خرید نمی‌کنه.

## مثال شیرینی فروشی

دفعه اول میری و یک کیلو یا نیم کیلو شیرینی، برای خودتون می‌گیری. اگر شیرینی‌هاش خوب باشه، دفعه دوم که خونتون مهمون میاد ۳ یا ۴ کیلو می‌خری. اگر این چند باری که شیرینی خریدی واقعاً راضی باشی. حالا یک مجلس بزرگ داری باز هم میری و ازش خرید می‌کنی، اما این دفعه یک خرید خوب و کلی.

اگر همین شیرینی فروش روزی که ازش نیم کیلو شیرینی خواستی احم می‌کرد یا بهت شیرینی نمی‌داد، به نظرت این روند ادامه پیدا می‌کرد؟!!

## کلید

خوب و با خنده خداحافظی کن و پل برگشت مشتری رو خراب نکن.



## دستورالعمل

وقتی که از مشتری جدا شدی سریع از خودت بپرس چرا خرید کرد؟  
یا چرا خرید نکرد؟ و بعد دلیلش رو یادداشت کن.



## نکته

با پرسیدن سؤال چرا خرید؟ یا چرا نخرید؟ هر مشتری برات یک استاد آموزشی عالی می‌شه، و بهت درس جدیدی می‌ده.

## چطوری توی ذهن مشتری باقی بمونیم؟

فکر می‌کنی وقتی که از مشتری جدا می‌شی چقدر به تو فکر می‌کنه؟!  
به محض اینکه از مشتری جدا می‌شی، چه خرید کرده باشه، چه خرید  
نکرده باشه انقدر گرفتاری داره که حتی اگر هم بخواد نمی‌تونه که به تو  
فکر کنه، فقط به مدت ۲۴ ساعت تو ذهنش معلق هستی و بعدش هم  
کلاً فراموشت می‌کنه.

## توی ذهن مشتری قلاب شو

پس فقط ۲۴ ساعت زمان داری که خودت رو توی ذهن مشتری قلاب  
کنی، بهترین راه در ذهن ماندن، یادآوری هست.



## دستور العمل

تا قبل از ۲۴ ساعت برای مشتری یک پیام تشکر بفرست، و بگو: از اینکه  
به ما مراجعه کردید، یا از نمایشگاه ما بازدید کردید، سپاس گذاریم.  
اگر هم تو به مشتری مراجعه کردی، بگو از اینکه در محل کار یا دفتر و  
... پذیرای من بودید، سپاس گذارم.  
در انتهای پیام هم، مشخصات خودت یا برندت رو قرار بده.

### مثال

آقای محمدی از اینکه در شرکت‌تان پذیرای من بودید، سپاس گزارم.  
با تشکر تقدسی

### مثال

آقای محمودی از اینکه، از محصولات ما دیدن کردید، سپاس گزارم.  
با تشکر گالری اطلس



### کلید

جلوی چشم مشتری باقی بمان.

### هر آنکه از دیده رود از دل نیز برود

سعی کن جای مشتری رد پای از خودت بجا بذاری، مثل همون نمک‌گیری که گفتم یا کاتالوگ و هر موردی که با اون به یاد تو بیافته و هر هفته برای مشتری یک پیام خیلی زیبا بفرست.

## دستورالعمل

مشخصات مشتری‌هایی که خرید نکردن رو هم از اون‌ها به روش‌های مختلف بگیر و داشته باش و برای اون‌ها هم پیام ارسال کن.

یکی از بهترین روش‌های جمع‌آوری اطلاعات مشتری‌ها، داشتن قرعه‌کشی هست. اگر به مشتری‌ها بگی که با دادن مشخصاتشون می‌تونن توی قرعه‌کشی هفتگی، ماهانه یا سالانه تون شرکت کنند. خیلی راحت تر بهت مشخصات می‌دن.

## انواع پیام‌های تأثیرگذار

### ۱ - روانشناسی

پیام‌های روانشناسی رو می‌تونن از اینترنت و کتاب‌های روانشناسی یا نرم‌افزارهای موبایل انتخاب کنی.

### ۲ - مذهبی

پیام‌های مذهبی مثل دعا‌های کوتاه یا سخنان ائمه و ...

### ۳ - تخصصی

پیام‌های تخصصی، برای مثال اگر کارت در رابطه با خودرو هست می‌تونن پیام‌های تخصصی که باعث افزایش عمر قطعات خودرو می‌شه رو بفرستی.

در تمام مشاغل اطلاعات تخصصی وجود داره که مردم عادی اون‌ها رو

نمی‌دونن، و دونستن این اطلاعات می‌تونه کمک بزرگی به اون‌ها بکنه.

#### ۴ - اختصاصی

پیام‌های اختصاصی مربوط به شخص هست و تنها برای یک نفر یا یک گروه خاصی ارسال می‌شه، مثلاً پیام تبریک تولد و سالگرد ازدواج یا تأسیس شرکت و ...

#### ۵ - مناسبتی

در ایران مناسبت‌های خیلی زیادی وجود داره مثل عید، روز زن و مرد یا شهادت و تولد امامان معصوم و ...

#### ۶ - متفرقه

با توجه به مشتری‌ها و کار، خودت می‌تونی پیام‌های خلاقانه دیگه‌ای طراحی کنی، مثل پیام‌های سریالی و ...







### نکته

پیام باید خیلی خلاقانه طراحی بشه.



### هشدار

- ۱ - از ارسال پیام‌های طولانی جداً خودداری کن.
- ۲ - هیچ‌وقت توی زمان‌های نامناسب پیام ارسال نکن.



### کلید

برای بیشتر خونده شدن پیام‌ها، حتماً اول پیام، از اسم گیرنده استفاده کن.

اگر از اسم مشتری اول پیام استفاده کنی، مشتری حس خوبی پیدا می‌کنه، و احساس می‌کنه که پیام مخصوص اون ارسال شده. در خیلی پنل‌های ارسال پیام یا نرم‌افزارهای دیگه‌ای که برای ارسال پیام استفاده می‌شن، امکان قرارگیری اسم در اول پیام وجود داره، و نیازی به وارد کردن تک‌تک اسم‌ها نیست. می‌تونی برای سهولت در ارسال از دستگاه‌های ارسال پیام هم استفاده کنی.

### نحوه ارسال

روش‌های مختلفی برای ارسال پیام وجود داره و صرفاً منظور من فقط پیام‌های موبایل نیست و می‌تونی از روش‌های مختلفی مثل ایمیل و شبکه‌های اجتماعی یا حتی نامه استفاده کنی، روش ارسال بستگی به اطلاعاتی که از مشتری داری و دسترسی مشتری به رسانه ارسال شده

داره.

اگر پیام‌ها خوب طراحی بشن، می‌تونن فروشت رو چند برابر بکنن. خود من بارها از این روش جواب گرفته‌ام. این پیام‌ها نه تنها ایجاد مزاحمت نمی‌کنن، حتی مشتری بارها بابت ارسال اون‌ها از من تشکر کرده.



بعد از ارسال ۳ یا ۴ پیام حرفه‌ای می‌تونن یک پیام تبلیغاتی هم ارسال کنن.

## دستورالعمل

روزی حداقل ۱۵ دقیقه به پیامی که می‌خواه ارسال کنی فکر کن.

## بزرگ‌ترین راز فروشندگهای موفق

۱۰ تا از فروشندگهای کاملاً موفق رو مورد بررسی قرار دادم و دیدم که توی بعضی از کارهای که انجام می‌دن، تفاوت‌های زیادی با هم دارن، حتی در بعضی از کارها مخالف هم عمل می‌کنن. هر فروشندگ‌ای روش خودش رو داشت، و تصمیم گرفتم کارهای مشترکی که تمام اون‌ها انجام می‌دن رو پیدا کنم، به یک راز خیلی مهم پی بردم که خیلی ارزشمند بود و با دونستن این راز و به‌کارگیری اون از همین امروز می‌تونن فروشت رو چند برابر بکنن. اون راز مشترک و خیلی مهم پیگیری بود. تمام فروشندگهای موفق به‌شدت پیگیری می‌کردن و زمان و انرژی زیادی رو صرف این کار می‌کردن.

## کلید

پیگیری، پیگیری، پیگیری.



## هشدار

هیچوقت در مورد مشتری قضاوت نکن، خیلی وقتها ما قضاوت‌های نادرست در مورد مشتری می‌کنیم و می‌گوییم: خریدار نیست بعد همون مشتری از ما یا رقیب خرید می‌کنه.

## داستان فروش بعد از یک سال

اوایل سال بود یک نفر با من تماس گرفت تا قیمت بگیره، ازش خواستم آگه امکانش هست یک قرار حضوری باهم داشته باشیم. اون هم باکمال میل قبول کرد، اما جلسه اول خرید نکرد و من هیچوقت در موردش قضاوت سریع نکردم و اطلاعاتش رو وارد پنل پیامکم کردم، و تا آخر سال پیگیرش بودم. تا اینکه بالاخره موفق شدم. توی روزهای پایانی سال یک خرید خیلی خوبی از من کرد.

## واقعیت فروش طبق تحقیقات دانشگاه هاروارد

تماس اول با مشتری تنها ۲ درصد به فروش منجر می‌شود

دومین پیگیری ۳ درصد

سومین پیگیری ۵ درصد

چهارمین پیگیری ۱۰ درصد

و اما ۸۰ درصد فروش‌ها حاصل پنجمین تا دوازدهمین ارتباط هستند. این درصدها ممکن هست با توجه به کسب‌وکار تغییر بکنن، اما نکته مهم این تحقیق این هست که هیچ‌وقت ارتباط خودت رو با مشتری قطع نکن.

## دستورالعمل

طبق زمان‌های زیر مشتری رو پیگیری کن.

۲ روز بعد از اولین ملاقات یا تماس، یک هفته بعد از اولین ملاقات یا

تماس، یک ماه بعد از اولین ملاقات یا تماس، ۶ ماه بعد از اولین ملاقات

یا تماس با مشتری و بعد از این هم هر ۶ ماه پیگیری کن.

## کلید

پیگیری فقط پیشنهاد خرید نیست، حتی می‌تونه یک احوال‌پرسی

ساده باشه.

## ۳۰ روز متفاوت

داری به پایان کتاب می‌رسی، امیدوارم از خوندنش لذت برده باشی. بهت قول می‌دم اگر فقط ۳۰ روز، تمام کارهای که گفتم رو انجام بدی، نتیجه فوق‌العاده‌ای می‌گیری چون این روش‌ها رو بارها توی کسب‌وکارهای مختلف تست کردم و همشون نتیجه دادن اگه یک‌عمر جور دیگه‌ای کاسبی می‌کردی، فقط همین ۳۰ روز رو طوری که گفتم عمل کن. مطمئنم که موفق می‌شی.

برای عمل کردن به چیزهای که یاد گرفتی، حتماً فصل بعدی رو بخون بهت می‌گم که چطور باید به این دانسته‌ها عمل کنی.



### عمل کردن به آموخته‌ها

---

آفت دانش، به کار نبستن و آفت کار، دل نبستن به آن است.  
حضرت علی (ع)

#### اهرم رنج و لذت

اهرم رنج و لذت به ما کمک می‌کند تا با به تصویر کشیدن رنج حاصل از آینده وحشتناک و نامناسبی که با ادامه روند کنونی مومن خواهیم داشت، خودمون رو مجبور به تغییر کنیم.



## دلیل اول ما خودمون رو دوست نداریم!!!

مگه نمی‌دونی ورزش واست خوبه، پس چرا نمیری ورزش؟ می‌دونم کارداری، بله سرت شلوغه!!!

مگه نمی‌دونی که برای ثروتمند شدن باید شکرگذار چیزهایی که داری باشی، تا بهت بیشتر بدن؟ پس چرا شب تا صبح داری در مورد بهره بانکی، رانت‌خواری وضعیت رکود بازار وضعیت آب‌وهوا و فلان و فلان شکایت می‌کنی؟

اگه خودم رو دوست داشتم، همین فردا می‌رفتم به تمام جاهایی که بامهارتم می‌تونم کسب درآمد کنم و خودم و توانای‌هامو معرفی می‌کردم بافتخار می‌گفتم من اینم. من می‌تونم فلان خدمت رو به مجموعه شما بکنم.

چرا نمیرم؟ مگه نمی‌خوام برای موفق شدن و ثروتمند شدنم یک‌قدم بردارم؟ هرچند که این راه اصلی و آسایش نباشه، اما همین قدم کوچیک رو بر نمی‌دارم.

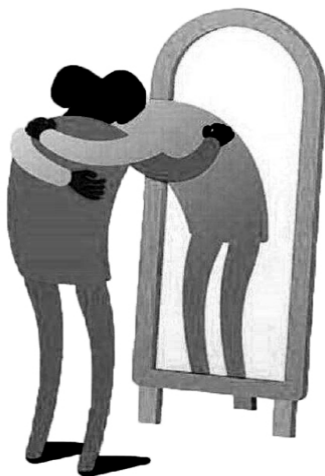
می‌گم: ولش کن!!! اگه بگن مهارت شما در حد کافی نیست، چی؟ اگه سابقه قبلی بلندبالا بخوان، چی؟ اگه معرف بخوان، چی؟ اگه مشتری نه بگه چی؟ آقا تو رفتی که داری این حرفا رو می‌زنی؟  
بله ما خودمونو دوست نداریم.

اصلاً بدتر، ما ذره‌ای برای این وجودمون ارزش قائل نیستیم که هیچ، شب و روز داریم با روغن سوخته سربالایی گاز می‌دیم!!!

تا حالا چند بار به خاطر موفقیت‌ها جشن گرفتی؟! حتی یک موفقیت خیلی کوچیک، تا حالا چند بار توی آینه از صمیم قلب به چهره‌ات نگاه کردی و از ته دل از خودت تشکر کردی؟! تا حالا چند بار خودتو



بوسیدی؟! تا حالا چند بار به خودت هدیه یا گل دادی؟! تا حالا چند بار با خودت تو کافی شاپ قرار گذاشتی و خودتو مهمون بهترین منوی اونجا کردی؟! تا حالا چند بار به خودت گفתי آفرین به خودم، گفתי: تو عزیز دل خدایی، خدا و کیلی چند بار از ته دلت اول اسم خودت رو گفתי و بعد گفתי عاشقتم.



اصلاً گفתי یا نه بجاش خودتو سرزنش کردی! گفתי که چقدر بی‌عرضه‌ای! بدبخت بیچاره همه از تو سوءاستفاده می‌کنن! یک‌ذره شخصیت داشته باش. تو نمی‌تونی، تو ترسویی، تو ضعیفی، تو خجالتی هستی، تو بدشانسی.

### یک سؤال مهم:

تا حالا از آدم موفق شنیدی که با خودش بد باشه و به‌جایی رسیده باشه؟!

**آیا کریستین رونالدو** از خودش بدش می‌اومد که از یک خانواده ضعیف پرتقالی و با یک پدر ناامید، به ثروتمندترین و مشهورترین بازیکن فوتبال جهان تبدیل شد.

**آیا انیشتین** از خودش بدش می‌اومد که مشهورترین فرد علمی جهان شد و مؤثرترین نظریه‌های علم فیزیک رو پایه‌گذاری کرد.

**آیا پیامبر اسلام** از خودش بدش می‌اومد که هزاران نفر به جمعش پیوست و به دینش علاقه نشون دادن و از یک جوون معمولی به بلندترین جایگاه‌ها رسید، و تونست آنقدر اسلام رو رواج بده که با وجود اینکه پیامبر دیگه‌ای بعد از ایشون نیومد باز هم اسلام پابرجاست.

**آیا دکتر حسابی** از خودش بدش می‌اومد که این‌همه خدمت به ایران عزیزمون کرد؟ و همه ما از ایشون به نیکی یاد می‌کنیم و به وجودش افتخار می‌کنیم.

**آیا بیل گیتس** از خودش بدش می‌اومد که ثروتمندترین فرد جهان شد!

**یا ادیسون** به نظرت از خودش بدش می‌اومد، یا نه عاشق خودش و کارهای خودش بود تا تونست آنقدر اختراعات زیادی داشته باشه. مگه جز اینه که این‌ها با تمام وجود به توانایی‌هاشون اعتقاد داشتن، وقتی صحبت‌هاشون رو گوش می‌دی و زندگی‌شون رو مطالعه می‌کنی، می‌فهمی به‌وضوح مهم‌ترین خصیصه‌شون این بوده که کار خودشون رو

قبول داشتن و سرشار از اعتماد به نفس بودن، سرشار از حس ایمان به قابل انجام بودن کارهاشون! به عملی شدن خواسته‌ها و ایده‌هاشون. من آدم‌های موفق و ثروتمند زیادی دیدم، این آدم‌ها به شدت سپاس‌گذار نعمت‌های خداوند هستند، به خاطر چیزهای خیلی بزرگی که همه ما هم داریم و به چشم نمی‌یاد؛ مثل سلامتی و خانواده و ... خدارو روزی هزاران بار شکر می‌کنن.

### بعد ما چی می‌گیریم؟!!!

پس یک جای کار می‌لنگه!!! احتمالاً همون مشکل تو خود ما باید باشه. وگرنه جهان که به خاطر همه آدم‌ها یک شکله، یک جوهره، چرا یکی باید این قدر موفق باشه و من نباشم؟! چرا من وقتی شب می‌خوام سرمو رو بالش بزارم دلم آروم نیست؟ چرا پیش یک آدم ثروتمندتر از خودم احساس حقارت می‌کنم؟! چرا خودمو بزرگ‌ترین نمی‌بینم؟! مگه خدای اون‌ها خدای ما نیست؟ مگه خدا، تو رو دوست نداره؟! اگه دوست نداشت تو قرآن نمی‌گفت: ای بنده من دوستت دارم و تو رو برای خودم آفریدم و به همه فرشته‌هاش دستور داد تا به حضرت آدم سجده کنن.

چرا محمدعلی کلی همیشه قبل از همه مسابقاتش با اعتمادبه‌نفس کامل می‌گفت: «من بزرگ‌ترینم»؟!!!

چون خودش رو با تمام وجود دوست داشت. با همون پوست سیاهش این‌ها خودشون رو دوست دارن از ته قلب، و این کار می‌کنه این راز بزرگ توانستنه، این راز بزرگ شدن‌هاست.

پس دلیل اول، ما خودمون رو به‌اندازه کافی دوست نداریم و اعتقاد نداریم که می‌تونیم به دانسته‌هامون عمل کنیم یا امتحانشون کنیم.

## دلیل دوم ترس از عمل

ما می‌ترسیم. از چی؟! از نشدن. از قضاوت اطرافیان، حالا فامیلام چی می‌گن؟ حالا مردم چی می‌گن؟ حالا دوستانم چی می‌گن؟ حالا خانواده‌ام چی می‌گن؟ حالا رقیبم چی می‌گن؟ حالا چی در مورد من فکر می‌کنن. و من معتقدم که اگه هرچی مورد اول، یعنی اعتمادبه‌نفس ما بیشتر باشه، مورد دوم یعنی ترس کم‌تره.

## چرا می‌ترسیم؟

چرا واهمه داریم که آگه به راننده تاکسی بگیم: «آقا ببخشید ممکنه خواهش کنم این پول رو برام عوض کنید؟» جواب رد بده؟  
چرا توی کلاس می‌ترسیم که سؤال‌ی رو که اصلاً بلد نیستیم رو بپرسیم؟  
چرا می‌ترسیم که ...؟؟؟ چون باور نداریم که می‌شه. چون این فکر لعنتی همیشه توی مغزمون بوده که ببین، تو که نمی‌تونی! تو که شرایطش و نداری! تو که از بچگی خجالتی بودی تو که از وقتی که چشم باز کردی، نون برای خوردن نداشتی تو فقیر بودی تو که همیشه ریاضیت ضعیف بوده تو که همیشه توسری‌خور بودی، تو که همیشه بدشانس بودی! تو که همیشه ضعیف بودی، تو که همیشه تنبل بودی، تو که همیشه چاق بودی! تو که همیشه لاغر بودی تو که ... تو که ... تو که ...!!!!!!

کی بهمون گفته، ما باید بدبخت باشیم و نتونیم موفق بشیم؟! خدا که سعادت همه ما رو از روز ازل خواسته، خوب خودمون هم که قبل از اینکه به این دنیا بیاییم می‌خواستیم لذت و موفقیت رو تجربه کنیم! این وسط کیه که مدام شب و روز داره توی این سر، ما می‌گه: تو نمی‌تونی، تو نمی‌تونی، تو نمی‌تونی؟

چرا باور کردیم که نمی‌شه؟ دوستای عزیز من، چرا باور کردیم که ساخته؟! مگه همین ما نبودیم که توی بچگی بدون ترس از هیچ چیز داغ یا برنده یا خطرناک به سمتش می‌رفتیم و فقط می‌خواستیم جهان جدید دورو برمون رو تجربه کنیم؟ و لذت ببریم! چه اتفاقی برای اون کودک خوشحاله، بازی‌گوشه، موفق افتاده؟! ما در طول این سال‌ها که بزرگ‌تر می‌شدیم و رشد می‌کردیم، قرار شد به حرف کیا گوش کنیم؟ قرار گذاشتیم که از تجربه کیا استفاده کنیم؟! موفق‌ها؟ یا ناموفق‌ها؟ خوشبخت‌ها یا بدبخت‌ها؟ سربلنده‌ها یا سرخورده‌ها؟ فقرا یا ثروتمندها؟ چرا باور نداریم که می‌شه؟

### کلید

بزرگ‌ترین دلیل این‌که ما به دانسته‌هامون عمل نمی‌کنیم، اینه که خودمون رو دوست نداریم و می‌ترسیم.

بعضی مواقع انقدر دچار روزمرگی زندگی می‌شی که اصلاً یادت میره قرار بوده چه کارهایی رو منظم انجام بدی، مثلاً می‌بینی اول اولویت با انجام کارهایی هست که نیازهای اولیه زندگی رو بتونه تأمین کنه، بعد یا انقدر خسته‌ای، یا دونسته‌ها توسط مشغله‌ها یادت میره، در اصل کنترلت روی همه شرایط زندگیت اونجور که می‌خوای پیش نمیره! اون انسانی که به دانسته‌هاش عمل نمی‌کنه درواقع قوه درکش درحد اون دانسته نیست، یعنی درکش از آینده و چیزی که قراره در صورت انجام دادن براش پیش بیاد، نمی‌تونه توی ذهنش تصور کنه واقعاً با انجام این کارها بهش می‌رسه.

## دستور العمل

از امروز روزی ۱۰ دقیقه با خودت فکر کن، اگر به دانسته‌ها عمل کنی و همین شرایط رو پیش ببری ۱۰ سال بعد چه اتفاقی برات میافته و برعکس اگر عمل و تلاش بکنی چی می‌شه.

## دلیل سوم توهم دانستن!

گاهی وقت‌ها انقدر غرور وجودمون رو می‌گیره، که اصلاً خودمون رو نمی‌بینیم. واقعاً توهم می‌زنیم که دیگه من همه چیز رو بلدم و اما از این به بعد نه صدای هشدار اطرافیان رو می‌شنویم، نه عذاب وجدان خودمون رو چون فکر می‌کنیم ما همه‌ی رازها رو الان دیگه بلدیم و نسبت به بقیه بیشتر می‌فهمیم.

## دلیل چهارم از لحاظ جسمانی

شاید واقعاً دلیلش وضعیت جسمانی ما باشه نه همش توی روح و روان و باورهامون! به چشم دیدم فردی که کمبود شدید آهن داشته یا ویتامین دی و از لحاظ جسمانی بدن قوی و ذهن سالمی نداشته تا بتونه به دانسته‌هاش عمل کنه و به هدف‌هاش برسه، واقعاً مهمه از چه مواد غذایی داریم تغذیه می‌کنیم اگر عمده خوراکی از فست‌فودها و عادات غذایی بد هست مطمئن باش که دامن به حالت‌های استرسی و افسردگی میزنه و قدرت کنترلت رو توی زندگی کمتر می‌کنه، که انقدر قوی و هوشیار باشی، تا از سر صبح طبق برنامه عمل کنی و تا آخر شب ضعف جسمانی و مغزی نداشته باشی.

## دلیل پنجم بی‌نظمی

انگار ما از بی‌نظمی خوشمون میاد و لذت می‌بریم، تفریح روز جمعه رو توی خوابیدن تا ظهر و فیلم دیدن و این‌ها می‌دونیم یعنی یک روز بدون کار توی ذهنمون، انگار لذت بردن واقعی، یعنی تنبلی، یعنی رها کردن همه‌چیز پس نمی‌خوایم که رنج رو تحمل کنیم و به اون دانسته‌ها عمل کنیم و بالاخره به نتیجه برسیم. در نتیجه باید بگردیم ببینیم ما توی ذهنمون به چه چیزی می‌گیم: لذت و تفریح؟ از اینکه آدم منظمی باشیم از اینکه طبق یک پلن جلو بریم و به دانسته‌ها عمل کنیم اگر این رو مساوی با رنج می‌دونیم، باید تغییری توی باورهامون بدیم.

## دلیل ششم منتظر معجزه‌ایم

شاید منتظر معجزه‌های غیرمنتظره خدا نشستیم که عمل نمی‌کنیم؟! توی باورهای هر کدوم از بچگی ما اینه: ای بابا خدا بزرگه، بله خدا بزرگه ولی تا شما حرکت نکنی، کجاست برکت؟ خانم و آقای دانشجویی که فقط میری دانشگاه از صبح تا شب با پول بابا و مامانت این کلاس و اون کلاس یا شمایی که همش توی سمینار موفقیتی و این‌ها رو میری پس کو نتیجش؟ نصفه‌نیمه تلاش می‌کنی، برای بکار بستن چیزهایی که یاد گرفتی، اگر تو کسب و کارت چندان هم موفق نشدی یا پشتت به کمک‌های خانواده‌ات گرمه یا کمک‌های غیبی خدا؟ توی قرآن هم نوشته: اگر خدا بخواد، اما مسئله اینجاست، اگر خدا هم بخواد، برخلاف قوانینش برای تو رفتار نمی‌کنه و یک‌شبه وضعیت تو رو تغییر نمی‌ده! پس خودت بلند شو و به دانسته‌ها عمل کن منتظر بقیه نشین لطفاً!

چه سکوتی دنیا را فرا می‌گرفت، اگر هر کس به اندازه عملش سخن می‌گفت.

امام علی(ع)

## کلید

بهترین راه پیش‌بینی آینده، ساختن آن است.

پیتر دراگر

این کتاب هم به پایان رسید اما از این به بعد از طریق سایت

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

 saeed\_taghdosi اینستاگرام

یا شماره تلفن ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ از طریق پیامک یا شبکه‌های اجتماعی با دوره‌های آموزشی، سمینار، کتاب‌های دیگه، فایل‌های صوتی، و مشاوره خصوصی در کنار شما هستیم، و امیدوارم بتونم با کمک خداوند در جهت پیشرفت شما دوست عزیزم خدمتی هرچند کوچک بکنم.

بهترین‌ها را برایتان آرزو می‌کنم خدانگهدار

سعید تقدسی