

پولسازی در قرن ۲۱

شما هم می توانید پولدار شوید

کاری از مهندس سید محمد هادی طلوعی

بهار - ۱۳۹۳

کاملترین جزویه پولسازی و کسب درآمد برای کسانی که می خواهند از صفر و با سرمایه کم حتی بدون سرمایه شروع کرده و به ثروت برسند

اگر هتی (هزی یک ساعت) وقت فراغت دارید آن را به پول تبدیل کنید

زندگی تجربه ایست که فقط یک بار اتفاق می افتد.

تاکنون چقدر فرصتهای گرانبها را از دست داده اید؟ مگر نمی دانید زندگی تجربه ای است که تنها یکبار اتفاق می افتد؟ برخیزید و با تلاش و عزم راسخ زندگی تازه ای را شروع کنید. گذشته و آینده را فراموش کرده و به همین امروز بچسید.

شکست خوردن هرگز مایه شرمساری نیست بلکه شرمساری تنها از تلاش نکردن سرچشم میگیرد. ما انسانها زندگی نمی کنیم بلکه همواره در اندیشه زندگی کردن به سر

می برمیم!!!!

فردا از انجام ندادن چه کاری پشیمان خواهیم شد؟ چند سال بعد نسبت به انجام چه کاری پشیمان می شویم که همین الان آن را انجام نمی دهیم؟ پشیمانی علاجی ندارد ولی می توان به راحتی جلوی آن را گرفت و زمان این کار همین الان است.

چیزی که انسانها را بیش از هر چیزی در این عصر پریشان می کند مسئله بسیاری است. پول همه چیز نیست، پول خوشبختی نیست اما می تواند برایتان خوشبختی به ارمنان آورده و نحوه زندگی شما را تغییر دهد به همین دلیل است که امروزه هر کس به هر طریقی بتواند برای کسب پول تلاش می کند. اما نکته ای که خیلی ها از آن غافلند و یا آن را فراموش کرده اند این است که زمانه فرق کرده و خیلی از مشاغلی که روزی پر در آمد

بودند امروزه جزو مشاغل کم درآمدو نامتناسب با عصر حاضر می باشند.طبق آمار گرفته شده، مشاغلی که زیر ۴۰۰ هزار تومان در ماه در آمد دارند مشاغل ضعیف و افرادی که زیر ۴۰۰ تومان در ماه درآمد کسب می کنند در ایران فقیر حساب می شوند. حال خودتان حساب کنید که جزو کدام دسته از افراد هستید؟!!!

انسانها فراموش کرده اند که همراه با ظهور سالهای نوین، نیازهای انسانها نیز تغییر کرده و به همین نسبت نحوه کسب درآمد نیز تغییر خواهد کرد. پس شما دوست عزیز که این متن را مطالعه می نمایید باید بدانید که برای کسب ثروت باید کاری غیر از آنچه دیگران انجام می دهند انجام دهید.

از این دنیا پر از زیباییها لذت ببریم زیرا مال ماست و به ما تعلق دارد. خودتان را باور داشته باشید تا صاحب بهترین زندگی و امکانات شوید. اگر تسلیم مشکلات شوید چه چیزی عایدتان میشود؟ اگر بی امان به مشکلات بتازید چه چیز به دست خواهد آورد؟ آیا با هم فرق نخواهند داشت؟

این را فراموش نکنید که پول درآوردن هم مثل هر چیز دیگری یک فرمول دارد. (خصوصا در این زمانه) فرمولی که وقتی آن را فرا بگیرید و به نحو خوبی آن را اجرا کنید راه پولسازی بر شما هموار خواهد شد.
به امید موفقیت روز افرون برای شما.....

سید محمدزادی طلوعی
تابستان-۱۳۹۲

پولسازی از هر آنچه که در اختیار دارید...

در هر شرایطی که هستید با هر سرمایه ای با هر مهارتی پول بسازید.

در این قسمت به یک نگرش مدرن در حوزه پول آفرینی اشاره میشود که با آنچه تاکنون شنیده اید متفاوت است. در این قسمت یاد می گیرید که از همینی که هستید در آمد کسب کنید.

همه کسانی که بی محابا وارد بازار کار شدند و بعد از مدتی بدھی بالا آوردنده یک وجه مشترک دارند و آن این است که فکر می کنند انسان باید یک مسیر مشخص و معلوم درآمد آفرینی را بگیرد و در همان مسیر پیش رود !!! اما اینگونه نیست !!! شما باید به دنبال راه کسب درآمدی باشید که به درد آن نمیخورید یا به شما خورانده اند. اگر به دوروبرتان نگاهی بیاندازید متوجه می شوید که اکثر مردم به این دلیل که از کودکی کار خاصی را انجام داده اند و یا شغل پدرانشان این بوده است، دارند آن را انجام می دهند. این بزرگترین مانع در راه کسب درآمد زیاد و ثروتمند شدن است. (البته با این شیوه میتوان درآمدی کسب کرد و مخارج زندگی را تامین نمود اما نمی توان ثروتمند کرد)

برای اینکه شروع به پولسازی از همینی که هست بکنید باید بنشینید و بینید علاوه بر کاری که الان دارید انجام می دهید چه نیروها و منابعی در اختیار دارید که می توانید در زمینه های دیگر از آن استفاده کرده و درآمد کسب کنید؟

به احتمال زیاد الان بدون اینکه فکر کنید می پرسید چه زمینه هایی؟
این را بدانید که زمینه پول آفرینی هر فرد "همین الانی" است و بستگی به شرایط آن لحظه دارد.

کاغذ سفیدی بردارید و تواناییهای خود را روی آن بنویسید. میتوانید این موضوع را با چند نفر از دوستانتان در میان گذارید چون ممکن است آنها نیز تواناییهایی داشته باشند که بتوانید از آنها نیز استفاده کنید.

این سرمایه انسانی شماست که باید از آن استفاده کنید. انسانها کارهایی را که در آن مهارت دارند را بهتر انجام میدهند تا کاری که باید یاد بگیرند. وقتی که تواناییهای خود و دوستانتان را نوشتید ببینید که آیا از هیچ کدام از آنها میتوانید برای کسب درآمد استفاده کنید یا خیر؟!

حدس میزنیم که پاسخ شما "نه" می باشد اما مطمئن باشید که پس از اتمام این دوره کسب ثروت "نه" شما به "بله" تغییر خواهد کرد.

ناگفته نماند که بسیاری از مباحث این دوره به هم مربوط میباشند بنابراین برخی مواقع برای اینکه منظور من را بهتر درک نمایید باید مطالب را تا پایان بخوانید تا ذهن شما در مسیر درست قرار بگیرد و سپس با مطالعه مجدد این متن میتوانید منظور من را درک نموده و راههای جدید کسب درآمد را ببینید.

در قرن ۲۱ مجموعه افرادی موفق هستند که روز به روز توانمندیهای شخصی و محیطی خود را افزایش داده و در عین حال هر لحظه برای شکار هر فرصت شغلی پول آفرین آمده و گوش به زنگ باشند و بی جهت روی یک شیوه ثابت و خاص درآمد آفرینی قفل نکنند و اصرار نورزنند.

اگر هر کدام از شما با این نگرش به کار نگاه کنید خواهید دید که الان همان جایی که ایستاده اید در حقیقت میتواند مغازه و محل کسب درآمد شما باشد. کافیست به جای تمرکز روی فعالیت پولسازی خاص روی این نکته تاکید کنید که با آنچه دارید چه کاری همین الان از شما بر می آید؟

در حال حاضر برای موفقیت در بازار امروز شما باید خاصیت "چند کارگی" داشته باشید و به قول معروف آچار فرانسه باشد.

بنابراین همین الان جای خلوتی پیدا کنید و قلم و کاغذی مقابل خود بگذارید و بینید چه

منابعی (اعم از تجهیزاتی، تاسیساتی، نیروی انسانی) و **چه تواناییهایی** در اختیار دارید و در صورت لزوم از دوستان و آشنايان و... چه سرویسها و خدماتی را می‌توانید اجاره یا خرید نمایید؟

— به جای بهانه جویی و خردگرftن از همکاران و کارمندان خود و قضاوت در مورد اخلاق، رفتار، قیافه و دیدگاههای آنها، فکر کنید با همین تواناییهای همین الان چگونه می‌توان از طریق آنها سرمایه و پولی را ایجاد کرد.

خود را به حوزه درآمد سازی خاصی محدود نکنید و به یک زبان برای انجام هر کاری آماده باشید.

یکی از تاجران معروف می‌گوید:

شاید تا به حال ماهی پرورش نداده باشم اما اگر کسی به من سفارش پرورش ماهی بدهد آن را با کمال میل می‌پذیرم. به هر حال حتماً کسی در این شهر وجود دارد که ماهی پرورش دهد و من حداقل می‌توانم به عنوان پل واسطه بین او و مشتری قرار گیرم و از این طریق ۲۰ تا ۳۰ درصد کارمزد بگیرم بدون اینکه بخواهم کاری انجام دهم.

واقعاً حرف جالبی زده‌من گه خوش اومد

خدایی یه لمحله پوش خوب فکر کن!

روش‌های پول درآوردن و کسب درآمد در منزل

در این بخش کارها و خدماتی را که زنان خانه دارو مردان می‌توانند بدون خروج از منزل و بدون سرمایه(یا حداقل سرمایه) انجام دهند و با آن سود سرشاری را کسب کنند مورد بررسی قرار می‌دهم. با این روشهای می‌توانید اوغات فراغت خود را پر کنید و ماهیانه ۱/۵ تا چند میلیون تومان درآمد داشته باشید. (البته من در صفحات بعدی، راههای بسیار بهتری به شما معرفی خواهم کرد. اما این مبحث برای آشنا شدن ذهن شما به دیگر راههایی که دیگران ممکن است از آن ثروت کسب کنند بسیار لازم است. همانگونه که قبلاً هم گفتم ما برای کسب ثروت هنگفت ة فقط به یک ایده کوچک نیاز داریم و این مبحث یکی از مباحثی است که اگر شما پس از اتمام مطالعه این جزو-که چونگی یافتن و پرورش ایده پولسازی را فراگرفتید- دوباره آن را مطالعه کنید، ایده های خوبی را پیدا خواهید کرد. ضمناً لازم به ذکر است که که من شخصاً به مدت چند ماه از راهکارهایی که در این بخش ارائه خواهند شد استفاده نموده و موفق شدم مبلغ یک میلیون و هفتصد هزار تومان از آن به دست آورم

اینجویی با تعجب به من نگاه نکن

ادامه مطلب رو بخون...

بنابراین لطفاً هر چیزی که در این جزو مورد بحث قرار می‌گیرد را جدی بشمارید و سرسری از آن نگذرید چون شما برای کسب ثروت به آن نیاز خواهید داشت.)

اولین شغل‌هایی که در منزل و توسط خانم‌ها به خوبی و با درآمد بالا امکان‌پذیر است خدمات کامپیوتری است.

دنیای امروز و هزاره سوم، عصر کامپیوتر، اینترنت و ارتباطات است و شما می‌توانید از این راه پول‌های فراوانی کسب کنید.

دوسی اول

شما می‌توانید یک آگهی تحت عنوان "کلیه کارهای تایپی، تحقیق، جزوه‌ها و پایان نامه‌های دانشجویی پذیرفته می‌شود" را طراحی و چاپ کنید سپس آن را در چند دانشگاه و دانشکده و مدرسه نصب کنید و با خرید یک کامپیوتر و چاپگر(اگر می‌خواهید نقد خرید کنید می‌شود حدود ۵۰۰ هزار تومان و اگر می‌خواهید قسطی خریداری کنید می‌توانید با ماهی ۲۵ هزار تومان هر نوع کامپیوتری را که مایلید خرید کنید و دهها برابر پول قسط آن، درآمد کسب کنید) و با شرکت در یک دوره کلاس کامپیوتر(ماشین نویسی و گرافیک) شروع به انجام این کار کنید.

سفارشات را می‌توانید تلفنی یا از طریق دوستان و آشنایان دریافت کنید. حتی می‌توانید با یکی از مراکز خدمات کامپیوتری قرارداد بیندید و کلیه کارهای تایپی آنان را انجام دهید. مطمئن باشید پس از مدتی آنقدر سفارش کار به شما خواهد داد که مجبور می‌شوید خیلی از آنها را رد کنید. با انجام این کار روزانه ۲۰ تا ۳۰ هزار تومان سود خالص خواهید داشت که با این وجود ماهیانه ۶۰۰ تا ۹۰۰ هزار تومان سود خالص خواهید داشت و تنها ۲۵ هزار تومان آن را بابت قسط کامپیوتر می‌پردازید.

برای جلب مشتری بیشتر به دستورات زیر عمل کنید:

۱_ کارهایتان را با ۳۰ درصد تخفیف انجام دهید.

۲_ همراه با اتمام هر جزوی یک هدیه به رسم یادبود به سفارش دهنده بدهید.

این هدیه حتی می‌تواند یک هدیه تبلیغاتی هم باشد. مثل یک خودکار، جاسوئیچی، تقویم و پوستر که روی آن تبلیغ و آگهی چاپ شده است.

۳_ به مجلات و روزنامه‌ها نامه بنویسید و از آنها بخواهید کارهای تایپی خود را به شما بدهند و حداقل دستمزد را به آنان بدهید.

۴_ در پایان کارهای تایپی خود، نام، نشانی و تلفن خود را به صورت ریز چاپ کنید.

۵_ سعی کنید حتی المقدور هیچگونه غلط املای نداشته باشید.

۶_ به کسانی که مشتری دائمی شما می‌شوند تخفیف ویژه بدهید.

(این اولین راهی بود که من در راه ثروتمند شدن انجام دادم و سود بزرگی که از آن به دست آوردم، آشنا شدن به کامپیوتر و اینترنت بود. همانگونه که بura خواهید دید همین کامپیوتر و اینترنت بود که مرا ثروتمند ساخت. شما را هم ثروتمند خواهر ساخت.)

روشی دوم: کارمند در منزل

شما می‌توانید با مراجعه به موسسات، شرکتها، مجلات و روزنامه‌هایی که تقاضای تایپیست یا ماشین نویس دارند از آنها بخواهید که شما را استخدام کنند و به آنها بگویید که شما در منزل خود کارهای آنها را انجام داده و قبل از موعد مقرر به آنها تحويل خواهید داد. مطمئناً خیلی از شرکتها و موسسات پیشنهاد شما را قبول خواهند کرد چون در اینصورت شما از کامپیوتر شخصی خود استفاده خواهید کرد و خرج ایاب و ذهاب و ناهار هم ندارید بعلاوه شرکت جهت استخدام شما نیاز به جای بزرگتر و یا بیمه کردن

شما ندارد .

روش سوم: طراحی و گرافیک با کامپیوتر

ابتدا در یک دوره حرفه ای آموزش گرافیک شرکت کنید و سپس در منزل خود اقدام به این کار کنید و آگهی ، جلد مجله و کتاب و ... طراحی کنید . همچنین میتوانید روی عکسها قدمی و فرسوده کار کنید و به صورت حرفه ای به این کار بسیار پردازید .

جالب است بدانید آن هزینه گرافیک و چاپ یک عکس قدیمی حدود ۸۰۰۰ تومان میباشد . اگر شما در طول روز پنج سفارش هم داشته باشید روزانه ۴۰ هزار تومان درآمد کسب خواهد کرد که میشود ماهی یک میلیون و دویست هزار تومان ، البته هزینه هایی هم خواهد داشت ولی بیشتر از دویست هزار تومان نمیشود .

روش چهارم: میکس کامپیوترا

با تهیه نرم افزارهای مربوط به میکس کامپیوترا ، خیلی راحت در منزل خودتان فیلمهای عروسی ، جشنها و ... را میکس کنید ، صداگذاری کنید ، به آنها جلوه های ویژه بدهید و از این راه درآمد های هنگفت کسب کنید . آیا میدانید تمام کسانی که به این کار مشغولند ماهیانه بیش از یک میلیون تومان سود خالص دارند !! پس بجنید ،

روش پنجم: تبدیل فیلم ویدئو به سی دی

این شغل هم که در خانه میتوان آن را آنجام داد یکی از پول سازترین مشاغل کامپیوتری است.

کافیست شما یک آگاهی بدھید که ما فیلمهای ویدئویی شما را در سریعترین زمان و با کمترین هزینه تبدیل به سی دی میکنیم !!

آن وقت کافیست پول پارو کنید . چون هزینه این کار حدودا ۳۰۰۰ تومان است (که البته شما میتوانید حتی نصف این قیمت را بگیرید تا مشتری شما زیاد شود). شما برای این کار علاوه بر کامپیوتر فقط یک دستگاه ویدئو و یک عدد کارت شکار تصویر نیاز دارید.

روش ششم: خرید فیلمهای فارجی ، سانسور و زیرنویس گردن آنها

این هم یکی از روشهای کسب درآمد جدید است . اگر شما به فیلم علاقه داشته باشید احتمالا فیلمهای زیادی در بازار مشاهده نموده اید که با زیرنویس به فروش می رسند . این کار خیلی ساده است. با استفاده از یک نرم افزار مخصوص می توانید هر چیزی را روی فیلم ها زیرنویس کنید. همچنین فیلم ها را سانسور کرده تا از نظر فرهنگی نیز به مشکلی بر نخورد.

و اما...

روش هفتم: ایجادیک web-site (مخازه (وی اینترنت))؛ پرسودترین شغل ها!

حاضرجهان

در مورد آن همین بس که ثروتمندترین مرد جهان و همینطور ثروتمندترین مرد ایران از این راه به این ثروتهای هنگفت رسیده اند.

برای احداث مغازه روی اینترنت احتیاج به خروج از منزل ندارید و فقط به یک کامپیوتر و اینترنت نیاز دارید.

در این مورد بعداً مفصلًا صحبت خواهیم کرد.

روش هشتم: عکاسی دیجیتال کامپیوترا

با خرید یک عدد دوربین دیجیتالی و اتصال به کامپیوتر میتوانید از یک شخص ۱۰ تا ۲۰ تا عکس بگیرید و سپس تمام آنها را به وسیله کامپیوتر به وی نشان داده و از او بخواهید بهترین آن را برای چاپ انتخاب کند و با منظمه دلخواه پشت عکس، آن را چاپ کنید. مطمئناً بابت این کار پول زیادی به شما خواهند داد.

روش نهم:

کارهایی همچون ویرایش،صفحه آرایی،و....

روش دهم: ترجمه به وسیله کامپیوترا

توسط یک دیکشنری قوی می توانید هر نوع متن انگلیسی یا هر زبانی را سریع ترجمه نمایید. حتی می توانید کتابهای پر فروش را به زبان فارسی ترجمه کرده و منتشر نمایید.

روشی بازده‌های سرگشی به مغازه‌های اینترنتی موسسات و شرکتها

بسیاری از شرکتها به یک منشی خانم جهت مدیریت شبکه و سایتها و طراحی روز به روز صفحات وب و رتبه و فتق نامه های الکترونیکی و هزاران کار کامپیوتری دیگر نیاز دارند که هر دختر خانم جوانی با یک دیپلم و یک دوره آموزشی کوتاه مدت بوسیله یک خط تلفن و یک کامپیوتر میتواند در منزل خود این امور را انجام دهد.

واما روش‌هایی که احتیاجی به کامپیوتر ندارند:

روشی دوازدهم: منشی شرکت یا موسسه در منزل

می توانید یک آگهی به صفحه نیازمندیهای یک روزنامه بدهید. به این عنوان که حاضرید در منزل به سوالات و تلفنهای ارباب رجوع پاسخ دهید و باست این کار با احتساب تلفنهای ارباب رجوع حقوق خوبی را می توانید دریافت کنید. بسیاری از شرکتها این نوع منشی را می پسندند زیرا:

۱_ احتیاجی به خط تلفن زیادتر ندارند.

۲_ احتیاجی به جای وسیع تر ندارند.

۳_ و....

روش سیزدهم: سرمایه گذاری

سرمایه گذاری در پروژه های بزرگ و بهره گیری از سود معاملات و دادوستدهای بانکی به جنسیت سپرده گذار بستگی ندارد. در حال حاضر بسیاری از مردان و زنان از طریق سرمایه گذاری در ساخت خانه و یا تولید محصول از بهره صحیح پول خود استفاده می کنند. زنان نیز می توانند به جای خرید و ابار کردن طلا، معادل پول خود را وارد بازار کنند و در سود چرخش این پول شریک شوند.

روش چهاردهم:

یکی از پر درآمدترین مشاغل جهان، تولید و انتشار فیلم با استفاده از کامپیوترهای شخصی و خانگی هستند که می توان با کمک ابزارهای سهل الاستفاده کامپیوترا در خانه، به درآمدهای کلانی دست یافت. که در این مورد بیشتر صحبت خواهیم کرد.

فیلم سازی در خانه پول ساز ترین روش کسب درآمد در قرن ۲۱

در این قسمت با بیانی ساده برایتان خواهیم گفت که فقط با کمی تأمل و تدبیر در نیازهای تفریحی و سرگرمی جامعه می‌توان با کمک ابزارهای حیرت آور اما ساده و سهل الاستفاده کامپیوتروی به درآمدهای کلانی دست یافت که پدران ما حتی خواب آن را هم نمی‌دیدند.

در این بخش به معرفی یکی از پردرآمدترین مشاغل در سطح جهان یعنی تولید و انتشار فیلم با استفاده از کامپیوتراهای خانگی می‌پردازیم و در مقابل چشمان حیرت زده خیل عظیم بیکاران، به زبان ساده برایتان خواهیم گفت که فقط با **کمی تأمل در نیازهای تفریحی و سرگرمی جامعه**(این جمله را برای اینده سازی به یاد داشته باشید) می‌توان با کمک ابزارهای حیرت آور اما سهل الاستفاده کامپیوتروی به درآمدهای کلانی دست یافت.

در حقیقت تنوع مشاغل و فرصت‌های درآمدسازی در حرفه فیلم سازی خانگی با کامپیوتراهای شخصی به قدری زیاد است که به جرات می‌توان گفت که هر انسانی حداقل می‌تواند به عنوان شغل دوم (در منزل و در کنار خانواده) به این کار مبادرت ورزد و به درآمدی بسیار بیشتر از شغل اول خود دست یابد.

برای اینکه تصویری از فرصت‌های شغلی یک فیلم ساز خانگی داشته باشیم باید تعدادی از آنها را با هم مرور کنیم. شما می‌توانید بسته به توانایی، علاقه و محیط زندگی خود، یک یا تعدادی از آنها را انتخاب کنید و با کمترین هزینه، بیشترین سود ممکن را به دست آورید.

۱_ ساده ترین شغل پردرآمدی که در حال حاضر هزاران نفر در گوش و کنار دنیا بخصوص

کشور خودمان ایران به آن مشغولند، تبدیل فیلمهای ویدئویی به صورت دیجیتال روی سی دی است. کل سرمایه گذاری لازم برای این کار، یک دستگاه پخش ویدئو معمولی، یک کامپیوتر معمولی، و یک عدد کارت شکار تصویر معمولی است که قیمت کارت شکار از ۱۲۰ تا ۳۰۰ هزار تومان متفاوت است. یعنی در مجموع برای کسی که میخواهد از صفر شروع کند با سرمایه ای حدود ۵۰۰ تا ۷۰۰ هزار تومان می‌توان مجموعه ساخت افزارهای لازم را تهیه کرد و با تهیه نرم افزارهای موردنیاز، کار را شروع کرد.

جالب است که بدانید قیمت انتقال نوار ویدئو به سی دی ساعتی ۱۰۰۰ تا ۳۰۰۰ تومان است که تمام کار به صورت اتوماتیک توسط دستگاه انجام می‌گیرد.

این کار به خصوص در شهرستانهای کوچک و روستاهای بسیار پردرآمد است، بویژه آنکه در حال حاضر قیمت دستگاههای پخش وی سی دی بسیار ارزان شده است و تقریباً در تمام منازل جای گرفته است.

با فراهم آوردن این امکانات و با ۵۰۰ تا ۷۰۰ هزار تومان سرمایه می‌توانید به این کار پردرآمد بپردازید و نگران مشتری هم نباشید. می‌توانید یک آگهی در نیازمندیهای روزنامه بگذارید:

«تبدیل فیلم ویدئویی به CD با کمترین قیمت»

وشماره تلفن خود را هم زیر آن بنویسید.

با این کار می‌توانید روزانه تا ۵۰ هزار تومان درآمد کسب کنید.

۲_ اگر کارت شکار تصویر را خریده و مدتی با آن کار کرده باشید خواهید دید که هر روز تعداد زیادی به شما مراجعه می‌کنند و از شما می‌خواهند تا فیلم ویدئویی مراسم عروسی یا جشنها را که به شکل ساده وابتدایی هستند به فرم فیلمهای باکلاس ویدئویی درآورید و به آنها افکت و جلوه‌های ویژه بدهید و روی این فیلمها موزیک و صدا

بگذارید. این کار که به اسم میکس در بازار شهرت دارد با یک کامپیوتر معمولی و مجموعه ابزارهای نرم افزاری، به راحتی (والبته با صرف کمی وقت و حوصله) عملی است.

شما می توانید پس از گرفتن سفارش، فیلمهای عروسی را روی وی سی دی، صد اگذاری و موزیک گذاری کنید و بسته به ذوق و سلیقه خودتان آنها را چنان بپرورانید که عروس و داماد لاقل صد بار آن را به دوست و آشنا شان دهند و هنر شما را به رخ آنها بکشند. بد نیست بدانید که در حال حاضر افکتهای از قبل آماده شده در بازار موجود می باشد و شما می توانید فقط با ساختن یک الگو، آنرا برای تمام فیلمهای سفارشی به کار ببرید. کمی آگهی های تبلیغاتی روزنامه ها و مغازه ها را بخوانید تا بینید تعداد کسانی که از این فرصت شغلی کسب درآمد می کنند کم نیستند و این تعداد زیاد حکایت از تقاضای بسیار بالای موجود در بازار دارد.

۳_ شما می توانید به کارهای خلاقانه دست بزنید و از این راه، حرفه فیلم سازی خود را انحصاری کنید. برای مثال می توانید یک اسکنر ۳۰ هزار تومانی نیز بخرید و با آن تمام عکسهای قدیمی و جدید آلبومهای عکس را به صورت فیلم درآورید و روی سی دی ذخیره کنید. به این ترتیب شما به عنوان مبتکر تبدیل آلبومهای بی روح و بی صدا به آلبومهای متحرک و موزیکال می توانید کسب درآمد کنید.

۴_ در کاربردی دیگر می توانید اقدام به تهیه فیلمهای روز خارجی و سانسور قسمتهاي نامناسب و سپس کپی مجدد فیلم سانسور شده (به اسم فیلمهای خانوادگی) روی وی سی دی و آن را به بازار عرضه کنید. اگر به نظر شما این کار شدنی نیست باید بگوییم یکی از دوستان من از این راه به ثروت خوبی رسیده است.

در مثالی دیگر افرادی را می شناسیم که با حداقل سرمایه قابل تصور، آخرین نسخه فیلمهای سینمایی مطرح در جهان را روی وی سی دی ضبط می کنند و سپس با به دست

آوردن متن فیلمنامه انگلیسی (رایگان از روی اینترنت و یا خرید اینترنتی) و ترجمه این متن (با کمک ابزارهای کامپیوتری) روی فیلمها زیرنویس فارسی می‌گذارند و این فیلمها را به صورت وی سی دی روانه بازار می‌سازند. با مراجعت به بازار می‌توانید تعداد بسیاری از این قبیل فیلمهای زیرنویس دار (مناسب برای تقویت زبان!!) را ببینید.

پایان بخش اول... حکایت همچنان باقیست

فصل دوم

کسب درآمد از اینترنت

در دنیای اینترنت با استفاده از یک معازه روی اینترنت(وب سایت) می توانید به خوبی کسب ثروت کرد. در این دنیا لازم نیست برای جلب نظر مشتری وقت و هزینه صرف کنید. کافیست یک وب سایت روی اینترنت ایجاد کنید و در آن خدمات و محصولات خود را به متلاطیان و مشتریان عرضه کنید. این خدمات و محصولات می توانند هر چیزی باشند. یعنی هر چیزی که بتوان فروخت. از اندیشه گرفته تا موتور یک هواپیمای بوئینگ را می توان روی اینترنت عرضه کرد و فروخت به شرطی که یک وب سایت(معازه روی اینترنت) خاص خود داشته باشد که بتوانید محصولات خود را آنچه عرضه کنید. معازه سازی روی اینترنت یک شغل بسیار پردرآمد و پولساز است و بسیاری از کسانی که در جستجوی یافتن شغلی بی دردسر و پردرآمد هستند، معازه سازی روی اینترنت جزو اولین مشاغلی است که آنها انتخاب می کنند. به محض اینکه شما بتوانید یک وب سایت برای خود دست و پا کنید و ویترین معازه خود را آنچه برای عرضه در اختیار دارید آراییش دهید، باید به کمک منابعی که می توانند شما را به مشتریان عرضه کنند به فروش خود اقدام کنید. (البته اگر محصول یا خدمات شما مشتری پسند باشد خود مشتری با کمک

موتورهای جستجو گر شما را پیدا می کنند.)

در حقیقت شما با داشتن یک مغازه روی اینترنت می توانید مطمئن باشید که در فضای اطلاعاتی جاری در جهان گوشه ای را برای پهن کردن بساط خود در اختیار دارید و می توانید از این فضا برای فروش و کسب ثروت استفاده کنید. جالب اینجاست که شمادر مغازه خود می توانید هر چیزی را عرضه کنید، این چیز می تواند تصویر معلم کلاس اول شما باشد و یا صدای وانت سبزی فروش محله اتان. این چیز می تواند یک خبر دروغ باشد و یا یک گزارش لحظه به لحظه یک حادثه داغ و پر طرفدار. شما می توانید دوربین چندهزار تومانی ارزان قیمتی را به کامپیوتر خود وصل کرده و تصویر زنده ولحظه به لحظه خیابان روبه روی منزل خود را در ویترین مغازه خود بگذارید. جالب اینجاست که هر کسی که وارد اینترنت می شود می تواند این صحنه را تماشا کند. حال این فرد می تواند یک دختر ایتالیایی باشد یا یک مرد سیاه پوستی که در بستر مرگ قرار دارد و یا حتی خود شما در شهری دیگر. شما حتی می توانید راس ساعت مشخصی روی سایت خود فیلم یا موسیقی پخش کنید و یا حتی برای تمام عالم سخنرانی کنید. این خدمات را هم می توانید به رایگان انجام دهید و یا اینکه از بابت آنها پول بگیرید. پولی که طبعاً بسیار کمتر از هزینه های متعارف است. مثلاً قیمت تماشای هر روز یک فیلم در ساعت معین از طریق پرده سینمایی موجود در مغازه شما می تواند سالی هزار تومان باشد. این رقم شاید بسیار ناچیز باشد ولی فراموش نکنید که تعداد مشتریان اینترنت خیلی بیشتر از تعداد متعارف است و چه بسا با ارائه محصول و خدمات خوب بتوانید در سال نزدیک به ده هزار نفر را به سوی خود جلب کنید. اکنون عدد ده هزار را در هزار ضرب کنید. می بینید که می شود ده میلیون تومان!! و دیگر این رقم برای یکسال کم نیست بلکه حداقل هفت برابر حقوق خیلی از کارگران حال حاضر ایران است!! و این فقط به ازای یک سرویس روی اینترنت

است.(يعنى شما می توانید غير از اين،سرويشهای دیگری نيز ارائه دهيد) خوب...حتما علاقه مند شده ايد که هر چه زودتر برای خود (وطبيعتا به اسم خود) يك وب سایت داير كنيد.اينجاست که از سرقفلی مغازه ها روی اينترنت شايد کمی يکه بخوريد.قيمتها متفاوتند.برای فقط ثبت نام مغازه از شما حدود ۷ تا ۱۰ هزار تومان طلب می شود.بعد بسته به فضایي که روی اينترنت می خواهيد،قيمتها به صورت تصاعدی بالا می روند،اگر ۲۰ مگا بايت می خواهيد باید ۱۰ تومان اضافه بدهيدوآخر ۵۰ مگا بايت بخواهيد باید ۴۰ هزار تومان برای يك سال بپردازيد.طبيعي است که شما نيز مثل هر مغازه داری دوست داريد مغازه اتان جادار و بزرگ باشد.هر چه فضای بيشتری در اختيار داشته باشيد،مي توانيد اطلاعات و محصولات بيشتری را دم دست داشته باشيد و خدمات بيشتری را ارائه دهيد.

شاید این مبالغ برای شرکتها و موسسات بزرگ چیزی نباشداما برای کسانی که الان پولدار نیستند ولی استعداد و رویای پولدار شدن را دارند يك ریال هم يك ریال است.تاژه این اول کار است و چیدن محصولات در ويترین مغازه های اينترنتی هم برای خود هزینه هایی دارد و خيلي ها در حال حاضر در گوش و کنار ايران از اين راه درآمد کسب می کنند.چیدن محصولات در مغازه،در واقع نوشتن و تولید صفحات وب يا وب پیچ نويسی است که اين روزها به هر جا سرک می کشيدیک نفر مشغول وب پیچ نويسی است.فردي را می شناسیم که دیپلم را هم به زور گرفته است ولی به کمک ابزارهای آماده و سهل الاستفاده تولید صفحات وب،درحال حاضر ماهیانه نزدیک به دو میلیون تومان (يعنى بيشتر از يك پژشك معمولی) درآمد دارد.فرض می گيريم که شما بتوانيد مغازه اي را به نام خود ثبت واجاره نمایيد.چیدن محصولات و نوشتن اعلاميه و برگه های راهنمای مشتری به غرفه های مختلف یعنی وب پیچ نویسی نیز برای خود هزینه هایی دارد.قیمت نوشتن

صفحه اول وب از چهل هزار تومان شروع می شود و تا دویست هزار تومان هم بسته به زیبایی و تاثیرگذاری و جمع و جور بودن صفحه تغییر میکند. و معمولاً از پنج هزار تومان شروع شده و به حدود صد هزار تومان هم می رسد.

البته ناگفته نماند که نوشتمن یک صفحه وب ساده به راحتی آب خوردن است و اگر شما با اینترنت و نحوه ایجاد وب - سایت شخصی اطلاعی ندارید من در همین جزو نحوه ایجاد آن را مو به مو برایتان تشریح خواهم کرد.

البته شاید اول کار به سبب کمی تجربه ویترین زیبایی درست نشود. ولی بدینیست بدانید که خیلی از مغازه‌های بزرگ و پر مشتری روی اینترنت یک ویترین فوق العاده ساده وابتدایی دارند و علتش هم این است که آنها هدف‌شان گول زدن مشتری نیست بلکه آنقدر محصولات و خدماتشان ارزش دارد که مشتری همین که توانسته وارد مغازه آنها شود کلی هم خوشحال و ممنون است.

فرض کنیم شما توانسته اید یک وب سایت به اسم خود ثبت کنید و با استفاده از راهنماییهای همین جزو و توانسته اید وب سایت خود را طراحی (design) کنید. اکنون باید این صفحات را به وب سایت خود منتقل کنید و ویترین و قفسه‌های خود را از آنها پر کنید. بد نیست بدانید که برای همین کار (که بعداً می‌گوییم چقدر ساده است) عده‌ای دارند همین الان روزی هزاران تومان پول می‌گیرند.

طبعی است که شما دوست دارید هر چند یکبار آرایش ویترین و قفسه‌ها را به هم بزنید و سرویس و محصول جدید را عرضه کنید. طبیعتاً این مساله هم برای شما هزینه دارد و باید دوباره برای نوشتمن صفحات وب جدید و حمل آنها به وب سایت خود پول مجزایی را پرداخت کنید.

شاید دیگر از ایجاد یک مغازه روی اینترنت منصرف شده اید و با خود می‌گویید که مغازه

داری روی اینترنت به دردسرش نمی ارزد و آدم باید هر چه پول درمی آورد برای آن خرج کند.

اما برای شما خبر خوبی داریم.

و آن اینست که خودتان می توانید با حداقل هزینه (مثلا هزار تومان) یک مغازه وسیع واز همه مهمتر مجانی !! بله کاملا مجانی و رایگان، به اسم خود روی اینترنت دایر کنید و خودتان شخصا با کامپیوتر خانگی خودتان، برای مغازه خودتان هر جور وب پیچی که دوست دارید بنویسید و از داخل منزل و بدون اینکه ریالی پول تاکسی و آزانس بدھید در کسری از ثانیه !! تمام صفحات دست نویس خودتان را به وب خود منتقل کنید و آن را در معرض دید جهانیان قرار دهید !!

تعجب می کنید نه؟! حق هم دارید.

علتش هم اینست که به این موضوع ظریف فکر نکرده اید که اینترنت قرار نیست یک فن آوری پیچیده و موفق انسانی و فقط در انحصار افراد خاصی باشد.

همه ابزارهای ثبت مغازه، نوشتن صفحات وب، انتقال اجناس از دنیای فیزیکی به دنیای اینترنت و وب خود، کنترل و نظارت مشتریانی که به این مغازه سرک می کشند و جنس می خرند، جلب مشتری و تشویق مشتری و.... همگی به قیمت بسیار ارزان در بازار موجود می باشد و فقط تیازمند این است که یکی زحمت بکشد و اینها را جمع آوری کند و این زنجیره را از اول تا آخر به زبان ساده شرح دهد. شما بعد از آن به طور معجزه آسانی می توانید به دوستان و آشنایان و همکاران و خلاصه هر کس به اینترنت حساسیت دارد بگویید حاضرید تا برای آنها بسیار ارزان تراز آنچه تصورش را بکنند روی اینترنت مغازه دایر کنید و برای آنها از هر گوشه جهان مشتری جذب نمایید. این حداقل کاراست و شما می توانید با ارائه محصولات و خدمات خود روی اینترنت، با حداقل هزینه قابل تصور به حداقل منفعت

دست یابید.

در حقیقت نکته کلیدی این است که این روش و آغاز این زنجیره درآمدسازی خارق العاده، استفاده از پاساژهای رایگانی است که صاحبان آنها فقط در قبال چسباندن تبلیغاتی یک شرکت حاضرند "مغازه ای رایگان در اختیار شما قرار دهنند". شما کافیست به دفتر فروش این پاساژهای اینترنتی مراجعه کنید و فرم ویژه ای را پر و کلید مغازه خود را تحويل بگیرید. مغازه ای که همه چیزش مال شماست و تا ابد هم مال شما خواهد بود به این شرط که تابلوی تبلیغاتی سردرآنرا دست نزیند. تابلویی که روی آن تبلیغات مجاز یک شرکت خودروسازی یا هر چیز دیگری پخش می شود.

تبلیغات جذابی که خیلی موقع نه تنها بد نیستند بلکه به مغازه شما جلوه هم می دهند. با توجه به ابزارهای نرم افزاری تولید و انتشار صفحات وب عملا هر دانش آموز دیبرستانی می تواند فقط با داشتن یک ارتباط ارزان با اینترنت، برای خود، پدر، مادر، همکلاسی و حتی همکاران و... وب سایت بسازد و هر اسم دلخواهی را که دوست داشته باشد روی این مغازه ها بگذارد. با این ابزارها او می تواند یک فضای چند صد مگابایتی روی اینترنت داشته باشد و این فضا به عنوان یک آرشیو برای نگهداری و عرضه پرونده های متنی، صوتی، تصویری و... خود استفاده کند و یا آنها را در قبال دریافت مبلغی به دیگران بفروشد. دانشجویی را می شناسم که روی این صفحات رایگان، حل تمرینهای درسها ترم پیش را ریخته و در قبال دریافت مبلغ ناچیزی به عنوان ورودی، آنها را به دانشجویان ترم قبل دانشگاه خود وکلیه دانشگاههای سطح کشور می فروشد. این دانشجو نیازی به وام دانشجویی ندارد و نه تنها پول دفتر و کتاب خود را در می آورد بلکه برای پدر و مادرش هم پول می فرستد!! او با تیمی که دور خود جمع کرده است تکالیف درسها را حل می کند و آنها را به قیمت ارزان در اختیار دانشجویان عاشق حل تمرینهای آماده قرار می دهد.

حتما می توانید تصور کنید که استادان و معلمها جزو مشتریان پروریا قرص این دانشجوی زرنگ و پول آفرین هستند.

با توجه به بازار بکر پر درآمدی که از طریق مغازه سازی روی اینترنت در حال حاضر در کشور وجوددارد و نظر به اینکه فقط با یک کامپیوتر معمولی می توان همه این کارها را نجام داد، لذا یکی از بهترین راههای کسب درآمد و ثروت در حال حاضر، مغازه روی اینترنت می باشد. توصیه من به شما این است که حتما از این روش پر درآمد و بی دردسر استفاده کنید. (این مبحث از وب سایت برای مبتدیان نوشته شده بود. توضیحات بیشتر و تخصصی تر در رابطه با نحوه ایجاد وب سایت مانند : domain , design, upload files, get back up و نحوه بازار سازی و تبلیغات برای وب سایت ، بعدا در همین جزوی به صورت کامل آموزش داده خواهد شد. زیرا این یکی از روشهای فوق العاده پولساز است اگر به خوبی از آن استفاده شود)

کسب درآمد در منزل

ساختن وسایل کوچک با سودبلا

یکی از راههای بسیار پردرآمد پولسازی درمنزل، ساختن وسایل کوچک و به ظاهر بی ارزش و فروش آن به عمدۀ فروشها است. آیا واقعاً شما فکر می‌کنید وسایل مورد نیاز ما باید حتماً در کارخانه‌ها ساخته شوند؟ خیر... چنین نیست. خیلی از مردم به عنوان شغل دوم (که گاهی از شغل اول بسیار پردرآمدتر نیز می‌باشد!!) و حتی خیلی از خانمهای خانه دار در منزل خود مشغول ساخت این وسایل کوچک می‌باشند و آنرا با سود بسیار بالایی (نسبت به سرمایه و انرژی مورد نیاز) می‌فروشند.

نگاهی به اطرافیان خود بیاندازید و هر چیزی را که می‌بینید به دقت در ساختار آن دقت کنید و بینید از چه قسمتها بای تشكیل شده است و کدام قسمت را می‌توان در منزل تهیه کرد و مابقی قسمتها را می‌توان با سفارش به تعداد زیاد با کمترین قیمت ممکن از کارخانه‌ها خریداری کرد. سپس شروع به ساختن کنید و آن را در بسته بندیهای بسیار زیبا (متاسفانه در اقتصاد کنونی ایران بیشتر بسته بندی ارزش دارد تا خود جنس و این یک نکته کلیدی فروش محصول می‌باشد) قراردهید و آنرا به ۵ تا ۱۰ برابر قیمت اصلی که برای شما تمام شده است بفروشید.

این چیزهای کوچک و به ظاهر پیش پا افتاده، خیلی ها را به شرکت‌های کلان رسانیده است. باور کنید چیزهایی مثل عروسک، فندک برقی، لوازم التحریر، دفترچه یادداشت، چراغ مطالعه، انواع جاسوئیچی، وسایل آرایش (مثلاً می‌توانید از هر نوع شانه پلاستیکی به تعداد فراوان خریداری کنید که در این صورت تا یک سوم قیمت اصلی را به شما تخفیف می-

دهند. سپس از هر نوع یک عدد را داخل یک بسته بندی لوکس قرار دهید و روی هر بسته که برای شما مثلا ۲۰۰ تومان تمام شده است ۶۰۰ تا ۷۰۰ تومان سود ببرید.)شاید این حروفها شاید برای شما حتی خنده دار باشد اما باور کنید سودهای بسیار کلان و هنگفت از این راههای بسیار کم هزینه و قابل انجام در منزل نصیب شما خواهد شد.

به عنوان مثال شما می توانید در مورد همین بسته های آرایش خیلی راحت و با صرف یکی دو ساعت وقت روزانه و با احتساب ۶۰۰ تومان برای هر بسته، روزانه ۳۰۰۰۰۰ تومان درآمد کسب کنید!!!

عالی است!!! اما ممکن است بگویید چطور می توانیم این همه را بفروشیم و ممکن است روی دستمان بماند. قبله در مورد بسته بندی به شما گفتم و باز هم تاکید می کنم که هر چقدر بسته بندی شما لوکس تر باشد قیمت بالاتر و فروش راحت تر است، نه هر چقدر جنس شما بهتر باشد. چون خیلی از ما فقط به ظاهر و بسته بندی محصول نگاه می کنیم تا به خود آن محصول. بنابراین اگر شما ۵ شانه پلاستیکی از ۵ نوع را به تعداد هر کدام ۲۰۰ عدد خریداری کردید و هر کدام ۳۰ تومان برای شما تمام شد برای آنها گرانترین بسته را خریداری کنید؛ یعنی یک جعبه شیشه ای خوش رنگ با یک برچسب بسیار زیبا که اگر ۲ برابر قیمت خود شانه ها هم باشد اشکالی ندارد و باعث می شود که قیمت بسته ها بالاتر رود و هر مغازه داری هم با دیدن بسته بندی زیبا، آنرا به تعداد زیاد خواهد خرید.

توجه داشته باشید که حتی اگر مغازه دار هم بداند که جنس شما زیاد هم مرغوب نیست باز هم از شما می خرد؛ به خاطر بسته بندی زیبا و فروش خوب آن.

نکته دیگر که باعث می شود عمدۀ فروشها و مغازه دارها یک محصول را از شما خریداری کنند درصد تخفیف فروش بالاست؛ یعنی باید بیشترین سود ممکن را برایشان

داشته باشد. مثلاً اگر قیمت شانه ها با بسته بندی ۳۰۰ تومان در باید و شما بخواهید روی هر بسته ۳۰۰ تومان سود خالص داشته باشید باید قیمت روی هر بسته را ۱۲۰۰ تومان قرار دهید تا فروشنده‌گان با مشاهده سود بالا ترغیب به خرید شوند آنهم به تعداد بالا که با این خرید عملاً سود شما هم بالا خواهد رفت. و اگر روزانه ۵۰۰ عدد را، حتی با سود ۳۰۰ تومان بفروشید باز هم روزانه ۱۵۰ هزار تومان درآمد خواهید داشت و در یک ماه می‌توانید ۴/۵ میلیون تومان درآمد کسب کنید!!!

برای تحقق این مهم شما باید هر چند وقت یکبار محصول تولیدی جدیدی بسازید تا بتوانید باز هم فروش خوبی داشته باشید. خیلی از اسباب بازیها، وسائل آشپزخانه، وسائل تزیینی از همین نوع هستند. که با کمترین هزینه و وقت می‌توان آنها را درست کردو به قیمت بسیار خوبی فروخت. دختری را می‌شناسم که با یک روش ابتکاری و جالب درآمد زیادی را برای خود درست کرده بود؛ بدون اینکه از منزل خارج شود!! وی روی شیشه‌های ساده طرحهای زیبا می‌کشید و رنگ آمیزی می‌کرد (از روی یک الگو) و سپس آنرا در یک قاب چوبی یا آلومینیومی قرار می‌داد و سپس چند عدد لامپ رنگی کوچک، چند قطعه سیم و شاسی پشت تابلو نصب می‌کرد. با یک دوشاخه اتصال به برق، این تابلو هنگام روشن شدن بسیار زیبا و جذاب بود و چشم هر بیننده‌ای را خیره می‌کرد و سپس آنها را بسته بندی می‌کرد و با یک تخفیف خوب به یکی از عمدۀ فروشان وسائل تزیینی می‌فروخت. حال اگر خود شما چنین تابلویی را در مغازه‌ها بینید حاضرید به قیمت ۱۰ تا ۱۲ هزار تومان آن را خریداری کنید درحالی که قیمت کل وسائل به کاررفته در آن با بسته بندی از حداقل ۳۰۰۰ تومان تجاوز نمی‌کند. اگر شما روی هر بسته ۵۰۰۰ تومان سود ببرید با درست کردن تنها ۱۰ نمونه در روز، روزانه ۵۰ هزار تومان و ماهیانه ۱/۵ میلیون تومان سود خالص (بدون سرمایه، بدون مغازه و کارگاه) خواهید داشت. (من خودم ۳

ماهمواد پلاستیکی در منزل تولید میکردم و سپس می فروختم و به این ترتیب اولین موجودی ، وارد حساب بانکی من می گردید!!!)

ابتکار داشته باشید...

دستان عزیز، زندگی را زیاد سخت نگیرید... پول درآوردن خیلی راحت است !!!، حتی راحت تر از آب خوردن، حتی اگر تمام دستورالعملهای موجود در این جزو را مطالعه کردید و هیچ کدام را نپسندید باز هم نا امید نشوید. فقط کافیست کمی ابتکار و نو آوری به خرج دهید و آنگاه موفقیت را با تمام وجود در آغوش بگیرید.

همیشه به دنبال طرحها و ایده های نو باشید(در این مورد بسیار بیشتر صحبت خواهیم کرد چون راز ثروتمند شدن، داشتن یک ایده نو است) و یا با انجام کارهایی که خیلی ها آن را پیش پا افتاده می دانند پول بسازید. معمولا از قدیم این جمله زیر گوشتان هست: "پرا بیکاری؟ برو یه ها استفاده شو، یه مغازه باز کن، برو شاگردی کن، تحمیر کاری، پیدای و... و ما معمولا کار کردن را در اینها می بینیم در حالیکه اگر این جزو را به طور کامل مطالعه کنید(خصوصا در مطالعه بار دوم) و کمی هم ابتکار به خرج دهید با راههای پولسازی شگفت آوری مواجه خواهید شد که می توانید با کمترین هزینه و سرمایه در منزل خودتان و در جوار خانواده با انجام آنها در آمدهای هنگفتی برای خود ایجاد کرده و ارزشندگی لذت ببرید.

در اینجا یک مثال خیلی ساده برایتان عرض می کنم:
اگر شما به لوازم التحریری ها رفته باشید می دانید یک مدادپاک کن متوسط حدودا ۵۰ تومان، یک مدادتراش ۵۰ تومان، یک مداد ۱۰۰ تومان، یک جامدادی ۳۰۰ تومان، یک خط

کش ۱۰۰ تومان، یک مدادرنگی ۸۰۰ تومان، یک دفترچه ۲۰۰ تومان می باشد که مجموعاً می شود ۱۶۰۰ تومان. حال ما به شما یک پیشنهاد می دهم. به یک تولید کننده لوازم التحریر مراجعه کرده و قیمت عمدۀ این لوازم را سوال کنید. یک مدادپاک کن که فروش آن ۵۰ تومان است حداقل ۸ تومان قیمت دارد!!!

بله باور کنید و به همین ترتیب فرض کنیم کل این وسایل ۵۰۰ تومان در باید (البته اگر سفارش بالا داشته باشیم) شما می توانید از هر کدام ۱۰۰۰ عدد سفارش دهید که مجموعاً ۵۰۰۰۰ تومان باید هزینه کنید. خوب حالا حتماً می پرسید مگر می خواهیم مغازه لوازم التحریر باز کنیم؟ خیر... اشتباه نکنید. ما هدف دیگری داریم.

شما از هر کدام از وسایل ۱ عدد برداشته و یک مجموعه شامل: مداد، مداد پاک کن، خط کش، جا مدادی، دفتر، مداد رنگی و... و یا هر چیز دیگری تو این مایه ها !! تهیه می کنید و آن را در یک بسته بندی لوکس و بسیار زیبا قرار می دهید و اساس آن را بگذارید مثلاً "دانش آموز کلاس ۱۹۱" و با خط درشت و رنگی چاپ کنید و روی جعبه بچسبانید و برای آن قیمت مثلاً ۳۰۰۰ تومان بگذارید. این جعبه دانش آموز فروش بسیار بالایی به خصوص در اوایل مهر خواهد داشت و اگر شما بخواهید برای هر بسته ۱۰۰۰ تومان هم به عمدۀ فروش تخفیف بدھید (که با این تخفیف خوب مطمئناً آنها به تعداد زیاد از شما خریداری خواهند کرد) روی هر بسته ۱۵۰۰ تومان سود خالص خواهید داشت!!! و اگر روزی ۲۰۰ تا (فقط ۲۰۰ تا) از این بسته ها را بفروشید روزانه ۲۰۰۰۰ تومان یعنی ماهیانه ۶ میلیون سود خواهید داشت!!! و این در حالیست که هیچ پولی بابت کارگر، مغازه یا کارگاه نمی پردازید و هیچ سرمایه هنگفتی هم برای انجام کار لازم ندارید. باز هم تاکید می شود این جور وسایل وابزاری که می شود تهیه کرد یا حداقل بسته بندی کرد و به قیمت خوب فروخت زیادند، کافیست از امروز با چشم باز به هر چیز نگاه کنید و به هر چیزی که برخوردید

بلافاصله ساختار آن را بررسی کنید و بینیاز چه قسمتهايی تشکيل شده است، کدام قسمت قابل تهيه در منزل است و کدام نیست. آنهاي را که می توانيد خودتان تهيه کنيد و آنهاي را که نمی توانيد چطور واز کجا باید تهيه کرد و بعددست به کار شويد. مطمئن باشيد که باجرای اين دستورات به ظاهر ساده، زندگى شما دگرگون خواهد شدو كاميابي و موفقیت را برای هميشه درآغاز خواهيد گرفت. (اگر شما قبلا يكى از اين بسته هاي دانش آموز کلاس اول را خريده ايد باید بگم که خيلي ممنون. زيرا آن را من توليد کرده بودم و شما با خريد آن به ثروتمند شدن من هم کمک کرده ايد !!!)

يک مثال ديجر...

اگر شما به فروشگاههاي لوازم خانگي مراجعه کرده باشيد تعداد زيادي از بسته هاي بزرگ ولوکس را می بینيد که تنها چند ليوان و کاسه چيني درون آنها ودر يك چوب پنه بزرگ قراردارد. اين لوازم را که جزو لوازم کادوئي حساب می شود به راحتی، خود شما با قيمت زيادي می خريد، چرا؟ چون بسته بندی لوکس و زيبايي داردوبراي کادو مناسب است. در اينجا اگر همانطور که قبلا گفتيم کمی ابتکار به خرج دهيدوساختار اين بسته ها را بازرسی کنيد متوجه خواهيد شد که درست کردن آنها عملا هیچ کاري ندارد و با کمترین زحمت و مخارج می توان تعداد زيادي از اين بسته ها را درست کرد. برای اين کار شما می توانيد به يكى از توليدکنندگان لوازم چيني و شيشه مراجعه کرده واز آنها بخواهيد مثلًا ۵۰۰۰ کاسه چيني ارزان قيمت برای شما درست کنند که حداقل قيمت هر کدام ۳۰ تومان می شود (البته جنس ارزان)، سپس چوب پنه و جعبه زيبا را هم در تيراز زياد تهيه کنيد که فرض كنيم با توجه به تيراز بالاي شما يعني ۵۰۰۰ تا، جمعا چوب پنه و جعبه با طراحی زيبا ولوکس ۲۰۰ تومان می شود يعني هر بسته با ۵ عدد کاسه چيني می شود.

. ۳۵۰

چوب پنه باشد طوری ساخته شده باشد که بزرگ باشد و تنها ۵ فروختگی برای ۵ کاسه چینی داشته باشد و روی جلد، نقاشی های زیبا و ماندگار همراه با اسم انتخابی شما حک شده باشد. حال آنها را برای فروش آماده کنید. همانطور که قیمت اینجور چیزها را می دانید حداقل ۲ تا ۳ هزار تومان در بازار به فروش می رسد.

ما فرض می کیریم که با تخفیف فروشنده و هزینه های انجام شده روی هر بسته هزار تومان نصیب شما شود. با فروش این ۵۰۰۰ بسته ۵ میلیون سود خالص نصیب شما می شود. ممکن است بگویید حالات کی این ۵۰۰۰ بسته را آب کنیم.

اولاً این بسته ها اگر حتی در ۵ ماه هم به فروش رود باز هم شما ماهیانه یک میلیون درآمد کسب کرده اید. در ثانی به روشهایی که قبل از شدجهت فروش رجوع کنید که در اینجا باز به طور مختصر آنها را بازگو می نماییم:

۱_ به یک شرکت توزیعی مراجعه کرده و از آنها بخواهید در ازای دریافت درصدی از سود، محصول شما را برای شما توزیع کنند.

۲_ یک مغازه لوازم خانگی را به عنوان نماینده فروش محصول خود در شهرستان انتخاب کنید و ما بقی فروشنده را ملزم کنید که از نمایندگی، محصول خود را تهیه نمایند.

۳_ بسته بندی را هر چقدر می توانید زیباتر کنید.

۴_ درصد تخفیف را به فروشنده را زیادتر کنید.

۵_ از آنها به جای پول نقد، چک (سه ماهه یا بیشتر) بگیرید.

۶_ با چاپ یک آگهی، چند بازاریاب با تجربه را به همکاری فراخوانید و سپس با عقد یک قرارداد، درصدی از فروش محصول خود را به بازاریاب دهید تا محصولتان را برایتان بفروشد.

به یادداشته باشید که هدف ما از ارائه این مثالها صرفا انجام این کار نیست بلکه تنهایی

خواهیم مقصودمان را واضح تر به شما برسانیم و باز هم روی کلمه **ابتکار** تاکید می کنیم.

شما می توانید به محض اینکه محصول جدیدی وارد بازار شد به دنبال خدمات جانبی آن باشیدو از محبوبیت آن محصول تازه در نزد مشتریان استفاده کرده و خدمات جانبی آن را ارائه دهید. به عنوان مثال یک گوشی موبایل بسیار پیشرفته وارد ایران می شود و در مقطع زمانی کوتاه مورد توجه قرار می گیرد؛ شما می توانید با استفاده از ابتکار خود یک دفترچه ۵۰ یا ۶۰ صفحه ای راهنمای گوشی موبایل جدید تهیه کنید و با جلد بسیار زیبا و بسته بندی آن را به قیمت مثلا ۱۰۰۰ تومان بفروشید. در حالیکه برای شما بیشتر از ۱۰۰ تومان در نمی آیدو با چاپ و تکثیر از آن می توانید روی هر کدام ۹۰۰ تومان سود ببرید.!! امیدواریم شما از آن دسته افرادی باشید که با این چند مثال اصل مطلب را فهمیده باشید نه اینکه فکر کنید پولدار شدن یعنی درست کردن دفترچه موبایل و غیره.....

پایان فصل دوم...

اطلاعات تکمیلی درباره وب سایت

کاری از مهندس سید محمد هادی طلو عی

شما برای ایجاد مغازه روی اینترنت (همان وب سایت) و فروش محصولات خود به تمام دنیا نیاز به داشتن یکسری اطلاعات دارید که من در اینجا به بیان آنها میپردازم:

در مرحله نخست شما به یک اسم برای سایتتان نیاز دارید. اسم سایت را اصطلاحاً **دومین** می‌گویند. دومین شما میتواند هر جیزی باشد اما بهتر است در ارتباط با محصولی که قصد فروش آن را دارید باشد.
حال فرض کنیم شما قصد دارید یک سایت در مورد فیلم و با این نام داشته باشید: ایران فیلم. بنابراین دومین شما هست: **iranfilm**.

هر دومین باید دارای یک پسوند باشد. پسوندها عبارتند از:

.com
.net
.info
.biz
.ir

///////
که پسوند **.com** عمومیت بیشتری دارد بنابراین نهایتاً اسم سایت شما **iranfilm.com** خواهد بود.

برای ثبت دومین خود باید به سایتها مربوطه مراجعه نمایید.
سپس باید مقداری فضا در اینترنت برای سایتتان خریداری کنید که به این فضا **هاست** می گویند. برای شروع ۵۰ مگابایت کافیست. سپس باید سایتتان را طراحی و **host** کنید که اگر مبتدی هستید بهتر است این کار را به افراد خبره بسپارید.

پس از اتمام طراحی سایتتان، شما می توانید هر آنچه را که برای فروش در نظر گرفته اید را در آن قرار دهید.

روی خودتان وقت سرمایه گذاری کنید...

مهمنترین نوع سرمایه گذاری در عصر حاضر سرمایه گذاری روی خود است. که این به معنی افزایش اطلاعات و توانمندیهای خود می باشد.

فرض کنید هفته هاست دنبال یک شغل با درآمد متوسط می گردیدونا گهان یک نفر آشناز راه میرسد و به شما می گوید که اگر زبان عربی یا انگلیسی بلد باشید، او با شناختی که از شما دارد حاضر است شما را با همین مدرکی که دارید، به عنوان وکیل تام الاختیار خودش با درآمد عالی در یکی از کشورهای منطقه استخدام کند.

خوب به این پیشنهاد دقت کنید. شما فردی هستید که امین و درستکار شناخته شده اید و فرصت شغلی عالی برایتان فراهم شده است. اما فقط چون به زبان عربی مسلط نیستید، مجبورید این فرصت را از دست بدھید و آن را به شخص دیگری بسپارید. حال سوال اینست که آیا شما حق دارید کاینات را به خاطر بدشانسی خود مقصراً بدانید؟ معلوم است که نه!! شما می توانستید قبل از این، درسهای عربی و انگلیسی را جدی تر بگیرید و روی خودتان سرمایه گذاری بکنید و با استعداد و مهارت‌های بیشتری به استقبال شناس بروید. اما متأسفانه چون فکر می کردید بیکاری و تلف کردن وقت بهتر از یادگیری یک مهارت به ظاهر بی اهمیت است این کار را نجام نداده اید و این فرصت گرانقدر را از دست دادید. شما یکی از شانس‌های خود را از دست دادید فقط چون قبل از دیدن شناس، فکر می کردید که یادگیری بعضی مهارت‌ها فایده ای ندارد.

همین الان فکر کنید در روز چقدر وقت بیکار دارید و چقدر عمر خود را تلف می کنید. و این در حالیست که همین الان وضعیت مالی مساعدی ندارید و مثلاً به خاطر کسری درآمد

مجبورید قید خیلی چیزها را بزنید و خود و خانواده خود را از خیلی چیزها محروم کنید.
در طول شباهه روز انسانهای بیکار و افسرده زیادی را می بینیم که از سختی زندگی می
نالند و دایم روزگار کج مداررا مقصراً شرایط سخت زندگی خود می دانند. وقتی از آنها می
پرسیم که چرا از این فرصت بیکاری خود استفاده نمی کنند و مهارتی نمی آموزنند می
گویند: فایده ای ندارد. چرا بی جهت وقتمن! (تلف کنیم؟!!)

درست شیوه کشاورزی که دائم به معبد می رفت و از خدای معبد می خواست تا او را در
مسابقه بهترین کشاورز سال انتخاب کند و هرگز این اتفاق نمی افتاد. سرانجام روزی
خدای معبد به خواب او آمد و با خشم به او گفت که: آهای جوان !! تو لاقل محصولی
بکار و آنرا به میدان مسابقه ببر تا من بتوانم تو را به عنوان بهترین کشاورز سال اعلام کنم.
!! عین این مطلب نیز در مورد بسیاری که خود را طلبکار کاینات می دانند صادق است. آنها
انتظار دارند بدون هیچ تلاشی و سرمایه گذاری روی خودشان، به صورت اتفاقی و در بین
میلیونها انسان از سوی کاینات به عنوان بهترین انتخاب شوند و بهترین چیزها فقط نصیب
آنها شود. غافل از اینکه فرصتها و شانس‌های بزرگ زندگی اینطور نیست که هر آن گاهی به
صورت اتفاقی از مقابل ما عبور کنند و در حقیقت شانس و فرصت همیشه وجود دارد و این
ما هستیم که با ارتقا و تقویت استعدادها و توانمندیها و مهارتهای جسمی و روحی و ذهنی
خود، قدرت دیدن این فرصتها را به خودمان عطا می کنیم. به زبان ساده تر شانس‌ها و
فرصتهای عالی همیشه وجود دارند، اما به راحتی دیده نمی شوند و این ما هستیم که با
تقویت مهارتهای درونی، چشم خود را قوی می کنیم تا بتوانیم بیانی لازم برای دیدن این
فرصتها را پیدا کنیم.

برای این کار می توانید در سمینارها شرکت نموده و از نکات مهم آن نهایت استفاده را
بنمایید. استادان بزرگی همچون آنتونی رابینز، برایان تریسی و امثال آن در این دهه به

انسانها درس چگونه زیستن و موفقیت را می دهند با استفاده از تجربیات آنها شما می توانید با اطلاعات بیشتری که به دست می آورید روش‌های بهتر و مشمر ثمرتی را برای زندگی و افزایش ثروت به دست آورید. همچنین حضور در سمینارها این امکان را پدید می آورد که با افراد دیگر نیز ارتباط برقرار نموده و بتوانید به کمک آنها به اهدافتان دست پیدا کنید.

چه بسا در سمینار، مشتری جدید خود را پیدا کنید و یا اینکه شغل بهتری را پیدا کنید. حتی می توانید با چند تن از افرادی که در این سمینارها شرکت می کنند طرح دوستی ریخته و با هم تشکیل یک تیم را بدھید و یک مجموعه موفق برای پولسازی و خدمت به مردم پدید آورید.

در چنین سمینارهایی قبل از هر چیز باید اهداف خود را به یاد داشته باشید. دلیل شما برای حضور در این سمینار چیست و به دنبال چه هستید؟ حال باید هر چه را که در این سمینار در مورد هدف شما گفته می شود یادداشت کنید و بعد سر فرصت در مورد آنها فکر کنید تا به نتیجه ای که در نظر داشتید برسید.

همچنین می توانید سوالات و مشکلات خود را یادداشت نموده و وقتی که در سمینار به آن موضوع پرداخته شد جواب مورد نظر را زیر آن بنویسید. اگر در پایان سمینار متوجه شدید که هنوز پاسخ یک یا چند سوال خود را دریافت نکرده اید می توانید پس از سمینار از برگزارکننده سمینار به صورت شخصی بپرسید.

یادتان نرود که گرم گرفتن در چنین مجتمعی را از یاد نبرید. زیرا حسن عملده چنین مجالسی این است که اشخاص همپایه ای در آنجا حضور به هم می رسانند که مثل خود شخص حرفه ای و ممتاز هستند.

در سمینار به هیچ وجه نباید گوشه ای کز کرده و فقط دنبال کار خود باشید بلکه باید به

دبال رابطه سازی با دیگران نیز باشد در غیر این صورت فرق نوار آموزشی با سمینار در چیست؟ شما باید برای موفق شدن از تمامی عوامل رشد استفاده نمایید.

در پایان نیز باید بگوییم که شرکت در سمینارها باید از حد معقولش فراتر رود و شما باید پس از هر سمینار به دبال عملی کردن آنچه در سمینار فراگرفته اید باشد. حتی یک ایده را که در سمینار به ذهنستان خطرور کرد را باید دست کم بگیرید. شاید همان ایده باعث به نتیجه رسیدن شما شود.

یادتان باشد که در عصر کنونی آنچه که بیش از همه باعث پولسازی و ثروتمند شدن خیلی از افراد گردیده ایده های جدید در انجام کارها بوده نه انجام طرحهای قبلی.

چگونه پولدار شویم؟؟؟

برای پول یافتن و پولسازی لازم نیست که حتماً به یکسری شغل و کسب خاص و مشخص روی آورید بلکه باید به یکسری موارد دیگر نیز توجه کرد که بدون آن به هیچ عنوان نمی‌توان به ثروت رسید. این موارد به قرار زیر است:

۱_ ذهنیت

تفاوت یک انسان فقیر با یک انسان پولدار در لباس ظاهر و یا میزان موجودی حساب بانکی نیست. بلکه تفاوت اساسی در نحوه نگریستن آنها به دنیا و سرمایه و پول است. کافیست یک مرد ثروتمند و یک مرد فقیر را با شرایط یکسان در یک شهر غریب رها کنید و بعد از چند سال به سراغ آنها بروید. به احتمال ۹۵ درصد خواهید دید که مرد ثروتمند دوباره ثروتی به هم زده است و مرد فقیر همچنان فقیر است و مرد پولدار را خوش شانس و خوش اقبال می‌داند. حال اینکه ثروتمندی از روی شانس نیست و قواعدی دارد که در اینجا این قواعد را برایتان توضیح می‌دهیم.

روش اول: پولدار بودن و پولدار شدن نه تنها چیز بدی نیست که اتفاقاً بسیار

هم پسندیده است. آنچه فوب نیست پولدار شدن به قیمت بدتفتی و فقر دیگران و استفاده نامناسب از پول و ثروت است که بمثی جداست و ببطی به سرمایه دار بودن ندارد.

روش دوم: باید ذهنیت یک آدم پولدار را داشته و به مشابه یک آدم پولدار

(فتار گنید).

از این به بعد خودتان را در جامعه یک آدم پولدار ببینید که سوار بر یک اتوموبیل آخرین سیستم هستیدو در کنار خانواده، از زیباییهای زندگی سخن می گوییدو با آنها به دل طبیعت می رویدو آسایش و آرامش واقعی را در کنار خانواده تجربه می کنید. این رویاها و تجسمات، اساس و پایه پولدار شدن سریع می باشد.

تا می توانید رویای پولدار بودن و در اوج مکنت بودن خودتان را تجسم کنید و با تمام وجود به این رویا شاخ و برگ دهید و از آن لذت ببرید.

سوال مهم و تعیین کننده ای که انسانهای فقیر باید همیشه از خود بپرسند این است که وقتی پولدار شوند چه شکلی می شوند، چه جوری رفتار می کنند، چه جوری به دنیا نگاه می کنند، چه جوری با مشکلات برخورد می کنند، در مقابل اتفاقات روزمره چه واکنشی انجام می دهند و از همه مهمتر نسبت به فقر و نداری چه احساسی دارند؟

در واقع در یک کلام می توان گفت که **ثروتمند شدن نتیجه یک تفکر و تمسم ثروت جویانه و فقر نتیجه تفکر فقر جویانه** است. به همین دلیل اگر قصد دارید ثروتمند شوید و اتفاقا سریع هم به ثروت برسید لازم است که شب و روز وضعیت و حالت پولدار بودن خود را در آینده نزدیک تجسم و با تمام وجود احساس کنید. نرمی لباس فاخر را در تن خود از همین الان حس کنید و آسایش و رفاه منزل مجهر و وسیله نقلیه مدل بالا را در پوست و گوشت خود لمس کنید. این نوع تفکر به هیچ وجه گناه نیست و احمقانه و کودکانه نیز نخواهد بود.

ایده و راهکار: ثروتها بزرگ متعلق به ایده سازان و ایده پردازان بزرگ است.

ایده ای جدید ارائه بده و از این طریق منبع و منشایی جدید برای ثروت سازی خلق کن.

(در واقع این شعار من است)

شاید برای خیلی از انسانها ایده را "شرط الزامی به ثروت رسیدن دانستن"، سنگین جلوه کند ولی این واقعیتی است غیر قابل انکار که انسانهای خاصی آن را باور دارند از آن راه به ثروت و مکنت دست پیدا می کنند. کمی به اطراف خود دقیق شوید و بینید چگونه در یک حرفه ثابت، افراد صاحب ایده و نظر نو گوی سبقت را از بقیه می ربايند و در اندک مدت به هر چه می خواهند می رسند.

برای مثال به صنعت یخچال سازی توجه کنید. به نظر شما اولین کسی که به فکر ترکیب یخچال و فریزر و تولید محصولی بنام "یخچال فریزر" افتاد چه قدر سود کرد؟ ایده خیلی ساده به نظر می رسداما ما در همین کشور خودمان افرادی را می شناسیم که با این ایده به ظاهر کوچک توانسته اند در کمتر از یکسال به سرعت رشد کنند و فروش عالی داشته باشند و بازار یخچال فریزرهای خانگی را از آن خود کنند.

این را به یادداشته باشید که همیشه می توان وضعیت یا محصول یا سرویسی را بهبود داد. همیشه "ایده های بهبود" طرفدار دارند و عده زیادی حاضرند برای آن پول پردازنند.

شرط مهم و اساسی پولسازی در قرن ۲۱ که رقابت بیداد می کند و هر کس مترصد است تا با تقلید از دیگری به ثروت برسد و به زعم خود بازار را از آن خود کند توانایی خلق و دسترسی به ایده های جدید و بکر است و همین است که باعث می شود صاحب ایده یک گام جلو تراز بقیه باشد و سکه های مخفی شده در مسیر ایده جدید را پیدا کند.

فقط باید توجه داشت که یک ایده بکر هر چند برای شروع حرکت ثروت سازی ضروری است ولی دلیلی وجود ندارد که این ایده تا آخر کار ثابت و بدون تغییر بماند. ایده لازم نیست پیچیده باشد و اتفاقا همیشه در کنار ایده های ساده وابتكاری،ثروت بسی زحمت و زیادی نهفته است که از طریق کشف ایده های جدید و نو معمولا این ثروت به راحتی به دست نمی آید.

در نظر داشته باشید که انسانهای صاحب ایده و نظر نو همیشه و در هر مجموعه ای صاحب ارج و قرب هستند و بالاترین سود را از آن خود می کنند.

ایده ساز بیاندید...

اگر میخواهید هر لحظه زندگیتان گامی به سوی ثروت سازی باشد، یاد بگیرید که ایده سازی و نظریه پردازی را در خود نهادینه کنید. هر جا هستید در اطراف خود دقیق شوید و ببینید انسانهای موفق و ثروت ساز اطرافتان با توسل به چه ایده هایی به پول رسیده اند. جلوی هر مغازه ای که رسیدید بی خیال از کنار آن نگذرید، بلکه با خود فکر کنید که چرا صاحب مغازه این مکان خاص را انتخاب نموده است و چرا به این شغل روی آورده است؟ و چرا این محصولات مخصوص روى ویترین چیز شده است؟ به نحوه برخورد او با مشتری دقت کنید و به حساب و کتابهای او توجه نمایید. حتی یک لحظه هم بیکار نمایید و در مورد خود محصولات نیز تأمل کنید. با خود بیاندید چرا سازنده، این نوع بسته بندی خاص را انتخاب نموده است و... و شما اگر جای او بودید برای بهبود محصول و افزایش فروش چه می کردید؟ اگر در مجلس خانوادگی نشسته اید، افراد را با

هم مقایسه کنید و بینید راز ایده خلاقانه ای که اعضای ثروتمندتر خانواده را پولدار تر ساخته است چیست؟ به هر حال حتی یک لحظه هم بیکار نشینید و کاری کنید که جست و جو و کاوش و کشف ایده ها جزو یکی از عادات درونی ذهن و جسم شما گردد. آنچه می تواند شما را به ثروتی عظیم برساند، ایده ای است بکر و نو که باید در ذهن شما متولد شود و توسط شخص شما رشد کند و شاخ و برگ پیدا کند. ایده ها از این به بعد برای شما عزیزترین و محبوبترین چیزهای زندگی خواهند بود. وقتی کسی راجع به چیزی نظر می دهد این شما هستید که هوشیارتر از همه (حتی خود صاحب ایده) به تک تک کلمات و حرکات و نگاههای او دقیق می شوید و از دل جملات او ایده های طلایی و پولساز خود را استخراج می کنید!!.

ایده، آغاز حرکت سرمایه سازی شماست و درست شبیه جرقه های استارت ماشین است که اگر این جرقه ها نباشد ماشین روش نخواهد شد و حرکتی صورت نخواهد گرفت. در واقع ایده آغازگر حرکت است. حرکت به سوی پولسازی.

مهم نیست که یک فرد چقدر پول دارد یا چه میزان ثروت را به ارث برده است. اگر این فرد فاقد ثروت ایده سازی و ایده پردازی باشد و بدتر از آن هیچ احترامی برای ایده های طلایی دیگران قایل نباشد، مسلم بدانید که دراندک مدتی تمام سرمایه اش را بر باد خواهد داد.

البته به یادداشته باشید که ایده خشک و خالی هم هیچ ارزشی ندارد. ایده باید خیلی زود جدی گرفته شود و زیر ذره بین ذهن قرار گیرد و تا می تواند شاخ و برگ داده شود و از دل آن زنجیره ای از ایده های جدید متولد شود.

اگر همین الان ایده ای در ذهستان نقش بست به آن بی اعتمنا نباشد. همین که این ایده توانسته از اعمق ضمیر باطن تن به بالا صعود کند و خودش را به سطح ضمیر هشیار شما

برساندو در قالب طرح وایده ای گنگ اما شدنی جلوه کند، همین ویژگی دلیل آن است که باید جدی گرفته شودونکته ای مهم در دل آن است. اگر به عنوان مثال در محله ای متوسط زندگی می کنید و قصد ثروت سازی و سرمایه سازی را دارید، بلا فاصله ذهستان را به سراغ بنگاه املاک و اتوموبیل و... نفرستید. به جای آن به ایده های تازه و عجیبی که دایم به ذهستان خطور می کند توجه کنید و در مورد آنها تأمل نمایید. فراموش نکنید که راه پولسازی برای هر شخص بستگی به شخصیت و تواناییهای او و همینطور شرایط محیطی او دارد. به همین دلیل اگر در صف نانوایی می بینید که بیشتر از حد طبیعی منتظر مانده اید و یا کیفیت نانها مناسب نیست و بلا فاصله ایده ایجاد یک نانوایی مدرن به ذهستان خطور کرد به این فکر نخنید. در واقع دلیلی ندارد که شما خودتان در راس عملیات خمیر مالی و پخت نان قرار گیرید. شما می توانید سرمایه گذاری لازم برای کسب مجوز واحدات نانوایی را به عهده گیرید و عده ای دیگر را برای کار در نانوایی خود استخدام کنید.

ایده های عجیبی مثل "آموزش انگلیسی در خواب" و امثال آن شاید در نظر اول خیلی ابتدایی و غیرممکن جلوه می کردد اما صاحبان این ایده ها توانستند با پافشاری و تأمل دقیق روی ایده اصلی و ایده های فرعی حاصل از آن به ثروتهای چند میلیونی برسند. ثروتی که در گام اول تصورش هم برای آنها غیر ممکن بود.

راجع به ایده های خود می توانید با صدای بلند صحبت کنید و نظر بقیه را راجع به آن بپرسید. نگران دزدیده شدن ایده خود نباشد.. شما همیشه یک گام از دیگران جلوتیرید و این نه به خاطر داشتن ایده بلکه به سبب یافتن مهارت ایده سازی و ایده پروری است. برای طرح ایده خود و برای اینکه دیگران ایده شما را دخالت در کار خود تصور نکنند و آنرا توهینی به خود نشمارند، به صورت سوالی ایده خود را مطرح کنید. مثلا: به نظر

شما اگر در مجموعه خود این (...ایده خودتان...) را به کار ببریم چه اتفاقی می‌افتد؟ یا فکر نمی‌کنید هزینه‌ها کمتر شوند اگر این ایده (...ایده خودتان...) اجرا شود؟

پیاده سازی و اجرای ایده:

به محض اینکه ایده جدیدی به ذهنتان راه یافت، درنگ نکنید و بلا فاصله به جستجوی راهی برای پیاده سازی و اجرای آن ایده بگردید. فراموش نکنید که هر ایده پشت سر خود هزاران ایده دیگر خواهد داشت که آن ایده‌ها وقتی ظاهر می‌شوند که ایده پیشراول اجرا شود و امتحان خود را پس دهد.

کسانی که ایده‌ای گرانبها به ذهن‌شان میرسانند از ترس انتقاد یا لورفتن آنرا مخفی می‌کنند، نمی‌دانند که با این کار اصولاً روح حیات را از ایده خود می‌گیرند و آن را توسط خود به قتل می‌رسانند. همیشه به یاد داشته باشید که اگر ایده‌ای توسط شما انجام نشود مطمئناً پس از مدتی شاهد انجام آن توسط دیگران خواهد بود.

ایده باید جاری شود و توسط دیگران مورد نقد و بررسی قرار گیرد. فراموش نکنید که وقتی دیگران ایده شما را نقد می‌کنند در واقع از یک لحظه به طور مجانی برای شما کار می‌کنند و تمام جوانب ایده شما را مورد بررسی قرار می‌دهند و آن را صیقل می‌دهند. ایده خود را بلا فاصله و بی درنگ اجرا کنید و نتایج آن را با دقت زیر ذره بین خود و معتقدین قرار دهید. از یاد نبرید که ایده کامل وجود نداردو یا خیلی کم پیدا می‌شود.

هر گز متظر زمان کامل شدن ایده‌ای نمانید. به خاطر داشته باشید که حتی لازم نیست ایده شما در ابتدا کار کند فقط کافیست که ایده نقطه آغاز باشد. یادتان باشد که بدون آغاز، ثروتی نیز در میان نخواهد بود.

هیچ وقت از جواب ندادن یک ایده سرخورده نشوید بلکه بلافصله و سریع به سراغ ایده بعدی بروید. هر ایده چه موفق و چه ناموفق فقط گامی است به سوی جلو برای خلق ثروت جدید. این جمله را به خاطر بسپارید و با شجاعت و جسارت تمام به دنبال راهی برای اجرا و عملی ساختن ایده های خلاقانه خود بگردید.

یک انسان سرمایه ساز یک فصیصیه فیلی مهم دارد و آن این است که او در هر جایی که باشد همیشه پیش فود این سوال را مطرح می کند که چه سرمایه پنهانی را از همین فرصتی که الان در اختیاره هست می توانم بیدرون بکشم؟

سید محمد امادی طلوعی
تیرستان ۱۳۹۳

یک راه میان برو جهت ثروتمند شدن

مهند سید محمد هادی طلوعی

تابستان ۱۳۹۳

روشی استثنایی جهت کسب درآمد سریع، آسان و مطمئن

در این قسمت قصد دارم یک طرح جالب و استثنایی که با آن می توانید بیشترین درآمد ممکن را از کمترین سرمایه داشته باشید با شما در میان گذارم . اگر بگوییم این طرح تقریباً بدون سرمایه سودسرشاری را نصیب شما می کند اغراق نگفته ام !! با این شیوه ، شما قبل از اینکه کار و یا خدماتی را برای دیگران انجام دهید ، ابتدا پولتان را دریافت نموده و سپس آن کار را انجام می دهید . شما می توانید تعیین کنید که در چه زمینه ای به فعالیت پردازید و اینکه با ایرانی ها و سایتها ایرانی کار کنید یا با غیر ایرانی !!! این روش بهترین روش در راه ثروتمند شدن بدون سرمایه است و بازده بسیار بالایی دارد . در واقع پتانسیل درآمدی این روش واقعاً استثنایی است .

در این شیوه ، پیش بینی می شود که پس از انجام مقدمات کار-درواقع پس از شروع کار - درآمد شما در ماه ۲ نخست کاریتان ماهیانه ۱۰۰,۰۰۰ تومان باشد و پس از ۲ ماه حداقل درآمدی که از این شیوه به دست خواهید آورد حداقل ۳۰۰ یا ۵۰۰ هزار تومان در ماه است . اما در مورد ماههای پنجم و ششم باید بگوییم که درآمدی که ممکن است از این شیوه به دست آورید غیر قابل توصیف می باشد . تجربه من و افراد دیگری که در ادامه مطلب با آنها آشنا خواهید شد به ما نشان داد که این روش ، خالق یک درآمد میلیونی در مدت یکسال است . درآمدی بسیار بیش از درآمد شغل اولتان (یا مشاغلی که می شناسید) .

نکته قابل توجه اینکه این شیوه به دلیل خصوصیت ذاتی خود (که در ادامه آن را توضیح خواهم داد) قادر است درآمدهای بیش از یک میلیون در ماه ایجاد کند (البته پس از ۴-۵ ماه کار با این روش) بدون اینکه مدت زمان کاری شما در روز افزایش یابد . !!! بنابراین توصیه می گردد این شیوه را حتماً در دستور کار خود قرار داده و به هیچ عنوان به سادگی آن را کنار نگذارید زیرا هرگز کاری بهتر از این پیدا نخواهید کرد .

لازم می دانم این نکته را یادآور گردم که در این شیوه ، شما هیچگونه نیازی به کلیک کردن بر روی آگهی های تبلیغاتی ، زیرمجموعه دیگری و یا بازاریابی سنتی ندارید.

روش:

قبل از آن بگذارید توضیحاتی را به شما عرضه نماییم.

در زندگی انسان سه انقلاب یا موج یا عصر وجود دارد که موج اول، عصر کشاورزی است و به این دلیل آن را انقلاب می نامند که باعث شد زندگی انسانها مسیر دیگری به خود گیرد. در این موج، سرمایه گذاری بر روی زمین زراعی بود. یعنی هر کس زمین بیشتری داشت و میتوانست از آن برداشت کند حرف اول را می زد.

موج دوم موج صنعت بود که در پی اختراقات و ابداعات پی در پی ایجاد شد و باعث پدید آمدن عصر صنعت گردید. در این عصر دیگر حرف اول را زمین زراعی نمی زد بلکه چیزی که خیلی مهم بود سرمایه بود. در این موج همه به دنبال کارهایی بودند که پول بیشتری نصیبیشان می کرد که این کارها همان کارهایی هستند که در این زمانه اغلب انجام میشود.

اما پس از این ۲ انقلاب، انقلاب سومی هم پدید آمد که باعث شد کل زندگی انسان (از جمله روش کسب و کار و نحوه پول در آوردن) نیز تغییر کند و آن موج سوم بود به نام عصر الکترونیک. در این عصر دیگر حرف اول را زمین یا پول نمی زند بلکه چیزی که خیلی مهم است و می توان با آن به ثروت رسید اطلاعات است. به همین دلیل است که در این عصر، همه به دنبال کسب اطلاعات هستند و پدرها و مادرها هر گونه سختی را تحمل می کنند فقط به این خاطر که فرزندانشان درس بخوانند و بتوانند به کمک اطلاعاتی که به دست می آورند آینده خوبی برای خودشان بسازند.

لازم می دانم این نکته را یادآور گردم که در این شیوه ، شما هیچگونه نیازی به کلیک کردن بر روی آگهی های تبلیغاتی ، زیرمجموعه دیگری و یا بازاریابی سنتی ندارید.

روش:

قبل از آن بگذارید توضیحاتی را به شما عرضه نماییم.

در زندگی انسان سه انقلاب یا موج یا عصر وجود دارد که موج اول، عصر کشاورزی است و به این دلیل آن را انقلاب می نامند که باعث شد زندگی انسانها مسیر دیگری به خود گیرد. در این موج، سرمایه گذاری بر روی زمین زراعی بود. یعنی هر کس زمین بیشتری داشت و میتوانست از آن برداشت کند حرف اول را می زد.

موج دوم موج صنعت بود که در پی اختراقات و ابداعات پی در پی ایجاد شد و باعث پدید آمدن عصر صنعت گردید. در این عصر دیگر حرف اول را زمین زراعی نمی زد بلکه چیزی که خیلی مهم بود سرمایه بود. در این موج همه به دنبال کارهایی بودند که پول بیشتری نصیبیشان می کرد که این کارها همان کارهایی هستند که در این زمانه اغلب انجام میشود.

اما پس از این ۲ انقلاب، انقلاب سومی هم پدید آمد که باعث شد کل زندگی انسان (از جمله روش کسب و کار و نحوه پول در آوردن) نیز تغییر کند و آن موج سوم بود به نام عصر الکترونیک. در این عصر دیگر حرف اول را زمین یا پول نمی زند بلکه چیزی که خیلی مهم است و می توان با آن به ثروت رسید اطلاعات است. به همین دلیل است که در این عصر، همه به دنبال کسب اطلاعات هستند و پدرها و مادرها هر گونه سختی را تحمل می کنند فقط به این خاطر که فرزندانشان درس بخوانند و بتوانند به کمک اطلاعاتی که به دست می آورند آینده خوبی برای خودشان بسازند.

پس به این نتیجه رسیدیم که هم اکنون در موج سوم قرار داریم و در این موج برای کسب ثروت فراوان باید اطلاعات آن را داشته باشیم. در واقع در این موج پولسازی و ثروت اندوزی امکان ندارد مگر به دو شیوه:

- ۱_پول و سرمایه اولیه را داشته باشید و بتوانید به خرید و فروش ویا تجارت پیردازید.(کارهایی که در عصر صنعت رواج دارند)
- ۲_اطلاعات خود را در یک یا چند زمینه افزایش داده و سپس از طریق فروش و انتقال آن به دیگران به درآمد هنگفتی برسید.

خوب حالا ببینیم چگونه میتوان با کمترین هزینه، بیشترین درآمد را از طریق فروش (منظورم فروش اجناس فیزیکی نیست بلکه منظورم فروش اطلاعات است) اطلاعات در قرن ۲۱ به دست آورد؟!! البته به یاد داشته باشید که مافقط به چند مورد اشاره می کنیم و شما باید با اطلاعاتی که از این بخش به دست می آورید وبا توجه به مطالبی که در مورد ایده گفته شده با استفاده از توانمندیهای خود این مورد پولساز را عملی کنید.

بر روی این نکته پافشاری می کنم که ما الان در عصر الکترونیک و ارتباطات قرار داریم و چیزی که در این عصر حرف اول را می زند اطلاعات و دانستنیهای شمامست نه مقدار سرمایه و موجودی بانکی شما. من همین الان که در حال تایپ این سطور هستم ، ۳ ایده پولساز دیگر هم در سر دارم که مطمئن هستم از هر کدام از این ایده ها لااقل ۵۰ تا ۷۰ میلیون تومان در چند ماه اول پتانسیل درآمد سازی دارند و بعد از ماههای اولیه این پتانسیل ، حداقل به ۳ برابر افزایش خواهد یافت.
بنابراین لطفا به این بخش خوب دقت کنید.

برای فروش اطلاعات شما باید نیازهای مردم را شناسایی کنید و در صدد رفع آن باشید. یعنی همین الان ببینید نیازهای اکثریت مردم چیست؟ لاغری، زیبایی و اندام آراسته، قبول شدن در کنکور، موقیت در کسب و کار و تجارت، کسب درآمد و ثروت، ترک اعتیاد، اتوموبیل، موبایل و منزل، آرامش در زندگی و صدها چیز دیگر... که شما باید آنها را پیدا کنید و سپس طبق دستورات زیر عمل کنید.

به عنوان مثال نیاز آرامش در زندگی را انتخاب می کنیم:

آنچه مسلم است اینکه بشر امروز در همه زمینه ها پیشرفتهای قابل توجهی کرده است به جز ایجاد آرامش برای خانواده ها، یعنی هر چه بشر به سمت دنیای ماشینی پیش می رود مشغله های فکری او نیز بیشتر می شود. خوب !! پس تمام اطلاعات، تحقیقات و مطالعاتی که در زمینه آرامش وجود دارد را جمع آوری کنید، نتیجه گیری کرده و به صورت یک جزویه درآورید. حال باید این کار ارزشمند خود را به مردم معرفی کنید. (نحوه این معرفی و شناسایی و بازاریابی برای محصولتان را نیز بعدا توضیح خواهم داد)

نکته مهم در فروش اطلاعات این است که آنچه شما قصد فروش آن را دارید باید واقعی بوده و در ضمن مورد نیاز و توجه قشر بزرگی از جامعه باشد. به این صورت شما دارای بازار بسیار بزرگی جهت ارائه و فروش محصول خود (که در اینجا دانستنیهای شمامست) خواهید بود.

در پایان از شما می خواهم فقط به دنبال ایده های نو باشید و بعد طبق دستورات عمل کنید.

به یاد داشته باشید که هیشه نوآوری و ابداعات هرچند کوچک است که باعث جذب مردم میگردد و زمانی که مردم به چیزی جذب گردند برای آن پول هم می دهند و به این

ترتیب شما به ثروت هنگفتی می رسید. پس آخرین توصیه من به شما این است که از همین الان بنشینید و ببینید در کدام یک از چیزهایی که در اطراحتان می بینید می توان یک تغییر_هر چند جزیی_ به وجود آورد و اشتیاق مردم را برای به دست آوردن آن افزایش داد....این است (مز_پولسازی و سب_ثروت در موضع سووه)!!!!

سید محمد هادی طلوعی

مبتكر روش های نوین کسب درآمد از اینترنت

از همین ذره کم شروع کنید...

در دنیای فعلی تجارت، بیشمار شرکت بیلیون دلاری وجود دارد که چند سال پیش فقط با یک نفر شروع به کار کرد. یک نفری که در سر یک رویای بزرگ می‌پروراند و از یک کار کوچک شروع کرد.

در اصل هر کسی می‌تواند از یک کار کوچک شروع کند و رشد نماید. "زمینه کاری" تفاوتی ندارد. می‌خواهد تجارت باشد یا هر کار دیگر. درست به همین دلیل که شما از یک کار کوچک شروع کرده‌اید، محدودیتی نیز روی مقدار مسافت و انتهای مسیری که می‌توانید طی کنید وجود ندارد. شروع با یک کار کوچک به مراتب بهتر از این است که هرگز شروع نکنید. اگر کاری در ابتدا برای شما گنج است قدر مسلم در همان قدم اول به انجام نمی‌رسد، اما این دلیل نمی‌شود که تسلیم شوید.

بخش کوچکی از آن کار را در دست بگیرید. همیشه در همین اکنون زندگیتان چیزی وجود دارد که می‌توانید آن را انجام دهید. با انجام آن کار کوچک شما آماده برداشتن گامهای بعدی می‌شوید. فردا چیز دیگری برای افزودن به آن وجود دارد. و در پس فردا بی که زیاد هم دور نیست شما به مقصد خواهید رسید.

چیزهای خوب همیشه به زمان نیاز دارند. اگر آرزوهایی بزرگ در سر می‌پرورانید، با شوق و شکیابی به سمت آن حرکت کنید و مطمئن باشید که به زودی به آن خواهید رسید. در واقع میخواهم این را به شما بگویم که وقتی همین الان است.... معطل نکنید.... مگر همین الان چه اشکالی دارد که دست روی دست گذاشته اید و منتظر بعده هستید؟ آیا هیچ کاری هست که بتوانید آن را همین الان انجام دهید و با آن کسب ثروت کنید؟ معطل نکنید و آن را همین الان انجام دهید.

راز موفقیت شما...

روزی در یک کارخانه پلاستیک سازی کارگر کم سوادی که فقط یک هفته از ورودش به کارخانه می گذشت موفق شد با ترکیب مواد اسقاطی و بی ارزش کارخانه، محصولی جدید تولید و به بازار عرضه کند و اختراع آن را به نام خود ثبت کند. یکماه بعد تعداد زیادی از صاحبان دیگر، علاقه خود را به خرید دانش فنی اختراعی آن کارگر بیسجاد ابراز داشتند و سه ماه بعد آن کارگر کم سواد توانست از طریق فروش و تکمیل اختراع خود پول کافی جهت خرید بزرگترین کارخانه آن منطقه را به دست آورد و یکسال بعد، آن کارگر کم سواد یک شهرک صنعتی شامل تعداد زیادی کارخانه ساخت که در هر کدام از آنها تعداد زیادی کارگر و کارشناس و متخصص مشغول کار بودند.

روزی یکی از مهندسین کارخانه پلاستیک سازی به سراغ کارگر کم سواد قدیمی که حالا سرمایه دار بزرگ به شمار می آمد رفت و از او علت موفقیتش را پرسید. او جواب داد: شما توسط خودتان کور شده بودید و نمی توانستید ثروت و موفقیت را در چند قدمی خود ببینید. شما احساس می کردید همه چیز را می دانید و گمان می کردید دانش شما اسلحه ای است که با آن می توانید همه چیز اطراف خود را توضیح دهید و درک کنید. من وقتی وارد کارخانه شدم از خودم پرسیدم :

آن چیز (وشنی) که بقیه به فاطر (وشنای) و موضوع بیش از مدلش دیگران نمی توانند ببینند گذاه است؟

دو روز بعد از ورودم، جوابم را در انبار اسقاط پیدا کردم. بعد به خود گفتم این همه کارگر و مهندس را چگونه می توانم به کار بگیرم تا هم به آنها سود برسانم و هم خودم رشد کنم؟ بعد به فکر تولید محصولی افتادم که با استفاده از مواد اسقاط قابل ساخت باشد. دیری

نیاید که فهمیدم آنچه که باعث کور شدن کارشناسان و خبره های با سواد شده بود واژه **اسقاط** است. این کلمه را با کلمه **عالی** عوض کردم و بعد دیدم که ناگهان همه چیز عوض شد. از آن به بعدش را حتی خودم هم نفهمیدم. فقط دیدم درست جلوی چشمان همه، چیزی گرانبها را پیدا کردم. اسم خودم را روی آن گذاشتیم و هیچ کس اعتراضی نکرد. آن چیز آشکار اما پنهان از دیدگان، مرا ثروتمند ساخت. من موفقیت خود را مدیون کور نبودن خودم می دانم.

آدمها معمولاً تمايل دارند که آنچه را که انتظارش را دارند تجربه کنند، مشاهده و تجربه کنند و این یعنی انتظارات شما بر اساس چیزهایی است که قبلاً رخ داده اند و چیزهایی که قبلاً آموخته اید. این همان چیزی است که مانع دیدن هر چیز جدیدی می شود. اغلب اوقات بهترین راه برای مشاهده واقعی چیزهایی است که به طور موقت چیزهایی که راجع به آن می دانیم را از یاد ببریم. این به ما کمک می کند تا آنچه را که واقعاً وجود دارد را ببینیم.

اجازه نده که دانشت تو را کور کند. ذهن‌ت را باز نگه دار و هر تلاشی را که از دستت بر می آید برای دیدن واضح و روشن آنچه مقابله وجود دارد انجام بده. این (از **موفقیت توصیت**).

فراموش کنید که:

اگر می‌فواهید پولدار شوید اول باید یاد بگیرید که چطور پول درآورده چگونه با

به کارانداشت مخز... اندیشه "برای پول درآوردن، پول لازم است" اندیشه افراد ساده

لوح است. اگر می‌خواهید پول به دست آورید و ثروتمند شوید، طرز تفکر خود را تغییر

دهید. با به کار انداختن مغزتان می‌توانید در مدت خیلی کوتاهتری نسبت به دیگران

شرایط مالی خود را تغییر دهید و من در این راستا برای شما بهترین متده را گردآوری نموده

ام و شما با استفاده از این متده می‌توانید شروع به پولسازی برای خود بکنید.

اکثر مردم صبح از خواب بر می‌خیزند و برای کسب پول روانه کارهایشان می‌شوند، آنان

وقت ندارند به این مطلب بیاندیشند که آیا راه حل دیگری هم هست؟ و به این ترتیب

روزها یکی پس از دیگری از راه میرسند بدون اینکه افراد پیشرفت قابل توجهی کرده

باشند. در خیلی از موارد اوضاع از این نیز بدتر است. آنان پس از چندین ماه کار و تلاش

هنوز نتوانسته اند که حتی بدھی های خود را بپردازند.

شما باید تفاوت میان یک دارایی و یک بدھی را بدانیدواز این پس به خرید دارایی ها

بپردازید. (این قسمت از کتاب پدرپولدار، پدرفقیر نوشته رابرت کیوساکی اقتباس شده

است) پولدارها دارایی می‌اندوزند حال آنکه بی پولها واقشار متوسط، برای خود بدھی می

خرند و به اشتباه فکر می‌کنند که دارایی است. پس ببینیم که دارایی چیست؟

دارایی یا موجودی، پولی است که وارد میب شما می شود.

آدم احمق هر چقدر در می‌آورد، باز هم جیش خالیست. یکی از دوستانم جمله ای داشت

که بارها وبارها آن را برای مردمی که مفروض بودند تکرار می‌کرد "به مخف اینکه

متوجه می شوید دارید پیش پای فود گودالی هفر می کنید هفاری را متوقف کنید."

شروع به خریدن دارایی های حقیقی کنید نه بدھی و خرده ریزهای غیر ضروری که درست پس از خرید، ارزش واقعی خود را ازدست می دهند.

می پرسید من چه نوع دارایی هایی را پیشنهاد می کنیم؟

۱_ کاری که نیاز به حضور شخص شما نداشته باشد. شما مالک آن هستید اما توسط شخص دیگری انجام می شود.

۲_ سهام

۳_ اوراق قرضه

۴_ املاک و مستغلات درآمدزا

۵_ و هر چیز دیگری که دارای ارزش باشد یا تولید درآمدوارزش می کند.

شغل روزمره خود را حفظ کنید اما به دنبال یک کار یا کاسبی شخصی هم باشید. (که در این جزو روش این کار کاملا برای شما توضیح داده شد). وقتی برای شرکت یا دولتی کار می کنید در حقیقت دارید آنها را پولدار می کنید نه خودتان را.

مهمترین مهارت‌های تخصصی، مهارت فروش و شناخت بازار (بازاریابی) است. این امر، توانایی فروش نامیده می شود. **شما باید با توجه به نیاز بازار شروع به کار کنید.** دوران دوچار کسانی است که شجاعانه پیش می روند. افکار پوپولیستی و قدیمی بزرگترین بدھی مردم است. خیلی از افراد تمام موقعیت‌های خوب را می بینند اما پولی ندارند. غافل از اینکه هیچ وقت پولی نخواهند داشت. بعضی نیز اصلاً نفهمیده اند چه موقعیت خوبی گیرشان آمده است اما یکسال بعد متوجه اش شده اند و فقط می توانند برایش حسرت بخورند که چطور دیگران پولدار شده اند و آنها هنوز در خانه اول هستند. مسئله مهم اینست که شما در حل مشکلات مالی تا چه حد خلاقیت دارید؟

توصیه های بحث پولدار شدن:

- ۱_ پس انداز را از جوانی شروع کنید و این را جزو برنامه های دائمی زندگیتان قرار دهید. دست کم ۱۰ درصد حقوقتان را پس انداز کنید و هر چه می توانید سهام بخرید.
- ۲_ مشاور مالی بگیرید چون خودتان نمی دانید چه کنید.
- ۳_ در خرج کردن محتاط باشید.
- ۴_ به توصیه دوستان توجه نکنید و همیشه برای خرج کردن از مشاور مالی کمک بگیرید. در خرج کردن همیشه به اینکه آن چیز بدھی است یا دارایی توجه داشته باشد و اگر دارایی بود خرید یا خرج را انجام دهید در غیر این صورت خرج نکنید بهتر است.
- ۵_ بیش از امکاناتتان خرج نکنید. اصلاً چشم و هم چشمی نکنید.
- ۶_ برای درازمدت برنامه ریزی کنید نه برای کوتاه مدت و زود گذر.
- ۷_ هر روز سهام معامله نکنید. به صرف اینکه قیمت سهام پایین آمده فوراً پولتان را از بازار سهام بیرون نکشید.
- ۸_ پولهایتان را زیاد جا به جا نکنید و دست از سر آن بردارید. تا جایی که می توانید پس انداز کنید.
- ۹_ تا جایی که می توانید در مورد مسایل مالی اطلاعات کسب کنید و بعد از اینکه مورد سرمایه گذاری را انتخاب کردید به آن بچسید.
- ۱۰_ سعی کنید برای خرید خانه از وام بانکی دراز مدت استفاده کنید. به جای پول خودتان از پول دیگری استفاده کنید.
- ۱۱_ پس انداز کردن خوب است اما زمانی با آن پولدار می شوید که با آن سرمایه گذاری کنید و از آن سود ببرید. پس خیلی زود در این مورد به تحقیق بپردازید و یک جای

مطمئن برای سرمایه گذاری پیدا کنید. حواستان باشد که سرمایه گذاریتان باید متنوع باشد.

۱۲_ از خریدن چیزهای غیر ضروری خودداری کنید. باید نیازهایتان را از خواسته هایتان جدا کنید.

۱۳_ دل به دریا بزنید و به محض گرفتن حقوق آن را پس انداز کنید. وقتی پولی را نبینید انگار آن را اصلا نداشته اید و دیگر آن را خرج نمی کنید.

۱۴_ پولی را که ندارید خرج نکنید و الکی چک نکشید. مراقب باشید که جلوی پایتان گودال حفر نکنید. چون کشیدن چک به امید اینکه یه جوری پاس می شود و یا خریدن بدھی به مانند کندن خندق جلوی پای خودتان است.

۱۵_ عجله را از خود دور کنید. دستیابی به موقعيت و شروط یک شبے حاصل نمی شود. (این گفته را از من نشینیده بگیرید چون در قرن ۲۱ هر چیزی امکانپذیر می باشد !!)

۱۶_ اهدافتان را در زندگی مشخص کنید. مثلا در زمینه مالی باید بدانید که چقدر پول می خواهید . روزانه، ماهیانه و سالیانه چقدر؟ و سپس برای آن برنامه ریزی کنید.

۱۷_ از مشکلات نترسید و هرگز به عقب نگاه نکنید. تمام پلهای پشت سرتان را خراب کنید و بدانید که یک راه بیشتر ندارید و آن پولدارشدن است. و شما به هر زحمتی که هست _ البته نه به هر قیمتی _ باید ثروتمند شوید.

۱۸_ بیشتر از آنچه پول دریافت می کنید خدمات ارائه دهید.

اگر اینگونه رفتار کنید پس از مدتی مشتریان شما بیشتر خواهند شد (زیرا همگان دوست دارند بیشتر از پولی که می دهند چیزی را بگیرند) به این ترتیب آنها شما یا خدماتتان را به دوستانشان پیشنهاد می کنند و شما دارای مشتریان بیشتری خواهید شد. اگر هم در شرکتی کارمند باشید با کار بیشتر می توانید نظر مساعد مافوقتان را به خود جلب کنید و کم کم راه ترقی را طی کنید.

۱۹_ از تجمل و اسراف بپرهیزید. حتی می توانید خرچهای اضافی خود را کم کنید . مثلا اگر هفته ای دو بار شام را بیرون صرف می کنید می توانید آن را به هفته ای یک بار و یا هر ۱۰ روز یکبار برسانید. در کنار آن مصرف سیگار خود را_اگر سیگاری هستید_ به نصف تقلیل دهید. (و به همین ترتیب مخارج بیهوده زندگیتان را کاهش دهید). حال حساب کنید که با این وجود چقدر در سال جلو می افتید. سپس باید این مبالغ را در یک جای مطمئن سرمایه گذاری کنید. حال ببینید با این کم کردن هزینه و سرمایه گذاری آن، در سال بعد چقدر جلو می افتید؟؟!! در سال بعد چطور؟ به یاد داشته باشید که آینده هر کس به عمل امروز او بستگی دارد.

معرفی سایت های معتبر آموزشی کسب درآمد از اینترنت

در این مقاله چند سایت جالب و منحصر به فرد را که به آموزش‌های نوین کسب درآمد و موفقیتهای شغلی و مالی اختصاص دارند به شما معرفی می‌کنم . با مراجعه به این سایتها با دنیایی از تحول و نوآوری و پول سازی مواجه خواهید شد که تک تک آنها میتوانند زندگی شما را برای همیشه عوض کنند .

سایت شماره (۱)

www.Collegegrad.com

سایت بسیار جالبی است! و منحصرا" به مقوله موفقیت شغلی می پردازد. جزئی ترین مسائل شغلی از دید تیزبین این سایت پنهان نمانده است.

چگونگی یافتن یک شغل مناسب، نحوه مصاحبه برای یک شغل جدید و چگونگی تعیین حقوق از جمله بخشهای این سایت است؛ این سایت امتیاز بالایی در نظرسنجی رضایت از سایت، حاصل کرده است و آشکار است تمام عوامل سایت در جهت یافتن شغلی مناسب برای شما تلاش میکند. مطمئن هستم با مراجعه به این سایت دست خالی بر نخواهید گشت. اگر به دنبال شغل میگردید حتما" سری به این سایت بزنید.

سایت شماره (۲)

www.success.com

این سایت مرجع کاملی در زمینه موفقیت است. با **Link** های فراوان و آدرس سایتها

مربوط. در صورت عضویت در این سایت هر روز مقالاتی برای افزایش کارایی تان به آدرس **E-mail** شما ارسال خواهد شد؛ عضویت در این سایت رایگان است.

سایت شماره (۳)

www.websuccesscentral.com

ترنی سیمور، مؤسس این سایت هدف خود را کمک کردن به افراد برای کسب درآمد در وب ذکر کده است. اگر کمی به کامپیوتر علاقه مندید میتوانید با راهنمایی های رایگان این سایت یک سایت فروش(مغازه روی اینترنت) راه اندازی کنید تا احتمالاً "در آینده نزدیک در زمرة افراد پولدار قرار بگیرید. در توصیف این راه کسب درآمد، همین بس که ثروتمند ترین مرد جهان "بیل گیتس" و ثروتمند ترین مرد ایران "پیر امیدیار" از این راه به درآمدهای کلان و نامحدود (!!) دست پیدا کرده اند!

سایت شماره (۴)

www.prenhall.com

این سایت پرینتند به مسائلی همچون مهارت‌های شغلی، تحصیلی و مالی اختصاص یافته است. بخش جذاب ((موفقیت در دنیای واقعی)) شامل شرح حال زندگی برخی از افراد موفق و ثروتمند است به طور کلی در این سایت سعی شده به سوالاتی از این دست پاسخ داده شود:

چگونه درآمد کسب کنیم؟ چگونه میتوانید مطمئن شوید که بهترین شغلها کدامند؟ و ...

وام

چرا باید وام بگیریم؟

چگونه باید وام بگیریم؟

نظر شما در مورد وام چیست؟ آیا شما هم از آندهسته از افراد هستید که فکر می کنند وام گرفتن یا قرض کردن بد است و راه به جایی نمی برد؟

آیا مثل خیلیها مایلید فقط با پول خودتان کار کنید و از بدھکار بودن می ترسید یا اینکه دوست دارید با سرمایه بانک کار کنید و سپس به تدریج قسط خود را پردازید؟ اگر از دسته دوم هستید به شما تبریک می گوییم زیرا در این عصر اگر بخواهید فقط با پول خودتان کار کنید و برای انجام کارهایتان قرض یا وام نگیرید مجبورید که همیشه با آنچه دارید بسازید وقتی هم که پولتان جور شد می بینید که طرح شما را چند روز قبل کس دیگری انجام داده و یابه دلیل افزایش تورم باز هم به پول بیشتری نیاز دارید و به این ترتیب شما یک درآمد میلیونی را از دست داده اید.

اگر بتوانید یک وام بگیرید و آن را به کار اندازید (مثلا خرید و فروش کرده یا به کسی بسپارید تا با آن کار کند) می توانید از این وام به بهترین نحو ممکن استفاده کرده، سود خود را بردارید و اصل پول را به بانک برگردانید.

به عنوان مثال اگر شما یک وام ۲۰ میلیون تومانی بگیرید می توانید سالانه در بازار آزاد حداقل ۱۰ میلیون تومان سود خالص به دست آورید و از این سود تنها ۳ تا ۴ میلیون از

آن را به بانک می پردازید و به این ترتیب سالیانه حداقل ۶ میلیون تومان نصیب خود کنید. البته شما نباید بدون برنامه ریزی به این کار دست بزنید بلکه به یک برنامه ریزی خوب نیاز دارد.

یک درس مهم برای تمام افرادی که می خواهند پولدار شوند وجود دارد و آن این است که با پس انداز کردن نمی توان پولدار شد بلکه باید سرمایه گذاری کرد. به عبارت دیگر پرداخت بدھی به معنای پولدارشدن نیست.

کسی را می شناسم که یک وام ۲۰ میلیون تومانی از امارات گرفته بود و آن را در یکی از بانکهای ایران سپرده یکساله کرده بود. شاید بپرسید که این کار چه نفعی برای او دارد.... آنطور که این دوست برایم توضیح داد سود بانکی در کشور امارات ۱۰٪ است (دقیقاً مقدار آن را یاد نمی‌کنم) و سود بانکی در ایران ۱۷٪ . بنابراین این آدم زرنگ برونو انجام دادن هیچ کاری ماهیانه ۷٪ سود خالص و بدون دردرس دریافت می‌کند. !!!

شاید الان با خود می گویید که من نمی توانم از امارات وام بگیرم.... من هم میدانم که شما نمی توانید این کار را انجام دهید این فقط جهت مثال عرض شد.

اصلًا آیا شما به وام گرفتن عقیله دارید؟ پس توصیه می کنم به داستان یکی از اقوام نزدیک من گوش کنید:

این پسر فرزند اول یک خانواده ۶ نفری است و ۲۵ سال دارد. از یک خانواده متوسط، پدر کارمند (بهتر است بگوییم کارگر)، مادر خانه دار. داراییهای این فرد (اسمش را

احسان می گذاریم). داراییهای احسان خلاصه می شد به یک موتور ۴۰۰ هزار تومانی که البته ۲ تا قسطش هنوز مانده بود. شغلش هم کارگری در یک شرکت بود. آنطور که خورش می گوید پس اندازی هم نداشت (من آنروزها را به خوبی به یاد دارم چون فقط ۴ سال از آن تاریخ می گذرد).

یک روز مثل خیلی از آدمهای دیگه از زندگیش خسته شد و به فکر چاره ای برای زندگیش افتاد. او فکر های بزرگی در سرش برای ثروتمند شدن داشت اما تمام آنها برای به اجرا درآمدن به پول نیاز داشتند، آنهم به پول زیاد نه به یکی دو میلیون. اما یک ایده زندگیش را دگرگون کرد. دوست داریدشما هم بشنوید؟

احسان به فکر خرید یک مغازه در یکی از بهترین خیابانهای شهر افتاده بود. قیمت این مغازه ۶۰ میلیون تومان بود. او میدانست به این مغازه چه کار باید کرد. طبق برآورد او، او به سادگی می توانست پس از خرید مغازه ماهیانه ۴۰۰ تا ۶۰۰ هزار تومان درآمد کسب کند (لطفا از الان به این فکر کنید که اگر شما به جای احسان بودید با این مغازه چگونه می توانستید ماهیانه ۴۰۰ تا ۶۰۰ هزار تومان درآمد کسب کنید؟)

بنابراین احسان تمام مشکلات را حل کرده بود و فقط یک مشکل کوچک وجود داشت و آن این بود که احسان نمیدانست ۶۰ میلیون تومان را از کجا باید به دست آورد !!!
تنها راه نجات گرفتن وام بود. طبق تحقیقات احسان، اگر می توانست یک سند ملکی پیدا کند می توانست به کمک آن ۱۰ میلیون تومان وام بگیرد (اما این خیلی کم بود) بنابراین ابتدا به سراغ پدرش رفت و بعد از ۳ ماه پافشاری موفق شد رضایت پدر را برای گرو گذاشتن سند منزل (جهت گرفتن وام) حاصل کند. در همین ۳ ماه، احسان موفق

شد دو نفر از اقوام با نفوذ (که دارای حساب بانکی معتبر نزد بانکها بودند) را با خود همراه کند (البته پس از فاش کردن مو به موی نقشه اش به آنها و به دست آوردن اطمینان آنها به خود). همین باعث شد تا بانک با دادن ۳۰ میلیون تومان وام به ازای هر سند ملکی موافقت کند. اکنون احسان نیمی از راه را طی کرده بود (یعنی یک سند داشت که با آن می توانست ۳۰ میلیون وام بگیرد) اما هنوز ۳۰ میلیون کم داشت. برای این مشکل هم چاره ای اندیشید و موفق شد در ازای دادن ۳۰ درصد از سود خود به یکی از دوستانش، سند منزل دوستش را برای گرفتن وام به بانک عرضه کند. ۴ ماه بعد وام احسان تصویب شد و او پس از ۲۰ روز یک مغازه در همان خیابانی که قبلاً گفتیم به قیمت ۵۷ میلیون تومان خرید و ۳ میلیون تومان هم برای چند قسط اولیه بانک کنار گذاشت. تقریباً یکماه بعد از خرید مغازه توانست برنامه اش را برای کسب درآمد به انجام رساند و یکماه بعد از آن او اولین درآمد خود را ۵۹۰ هزار تومان میشد دریافت داشت.

حال شما دوست عزیز، فکر می کنید احسان آن مغازه را برای چه کاری در نظر گرفته بود؟

بهتر است خودم بگویم :**برای اجاره دادن !!!**

بله... درست شنیدید. احسان آنرا به یک نفر رهن داد به این صورت که ۲ میلیون پول نقد و ماهیانه ۵۹۰ هزار تومان اجاره دریافت می کرد.

یازده ماه بعد که عید نوروز فرارسیده بود من دیدم که این شاگرد کارخانه ای دیروز، با اولین اتوموبیل شخصی خود به دیدن پدر من که بزرگ فامیل بود آمد. **یک زاتیای ۲۴ میلیون تومانی**

بعد از مدتی احسان باز با استفاده از سند مغازه ای که خریده بود یک وام دیگر گرفت و یک مغازه دیگر در همان خیابان خرید. و بعد باز مغازه بعدی . مدتی بعد قیمت زمین افزایش یافت (همه می دانیم که سرمایه گذاری روی زمین بهترین سود را دارد برای همین هم احسان تصمیم به خرید مغازه داشت) و اکنون ارزش هر کدام از مغازه هایش به بیش از ۱۵۰ میلیون تومان میرسد!!!!

الآن ۴ سال از آن تاریخ می گذرد و و احسان به یکی از بانفوذترین و پولدارترین افراد فامیل تبدیل شده که به قول پدرم ، همه به او احترام می گذارند چون شروتش را از راه حلال و با فکر خورش به دست آورده است.

بعدها از احسان شنیدم که ایده خرید مغازه در آن خیابان و اجاره دادن آن را از یکی از همکارانش در شرکتی که قبلا کار می کرد شنیده بوده است. وقتی ازش شنیدم که حالا آن فرد چه کار می کند؟ گفت : فکر کنم الان دیگه بازنشست شده باشه، چون او مردی نبود که ایده اش را عملی کند !!!

خوب دوستان ، منظور من را از ایده درک کردید؟ متوجه شدید که چگونه احسان ۲۵ ساله در عرض ۴ سال میلیاردر شد؟ حال سوال من این است: چرا من و شما این کار را انجام ندهیم؟ چرا پدر و برادران من بعدا با الگو گرفتن از احسان این کار را انجام ندادند؟ چرا دیگر افراد فامیل آن را انجام نمی دهند؟ حتی همین الان؟

روزی این سوال را از پدرم پرسیدم. گفتم:

شما که سند منزل دارید و با آن می توانید تا سقف ۲۰ میلیون هم وام بگیرید (حتی با کمک احسان شاید تا سقف ۳۰ یا ۴۰ میلیون). اعتبار هم که دارید. احسان هم که در خرید یک زمین مناسب می تونه به شما کمک کنه پس چرا دست دست میکنید؟
اما جواب پدرم همیشه یه چیز بود: باید فکر کنم.

و الان پس از گذشت ۴ سال هنوز به نتیجه نرسیده است برای همین بود که مجبور شدم خودم دست به اقدام بزنم که به لطف خدا نتیجه بسیار خوبی هم گرفتم.

ابتكاري دير... اين داستان را خخا بخوانيد

پیکسلی یک شیوه تبلیغات تحت وب با شرایطی جدید جهت محاسبه قیمت است که در آن قیمت هر آگهی تبلیغاتی بنا بر اندازه آن محاسبه می گرداین روش تبلیغات در ربع چهارم سال ۲۰۰۵ میلادی زمانی که الکس شودانش آموز انگلیسی سایت خود یعنی صفحه خانگی یک میلیون دلاریرا راه اندازی نمود شهرت پیدا کرد.
او در این وب سایت سعی داشت تبلیغ کنندگان کالا و خدمات را مقاعده کند هر یکه تبلیغات خود را بر اساس اندازه ای که آگهی ها از حجم کلی صفحه اصلی سایت او

اشغال می کنند بپردازند. کل فضای موجود در صفحه اصلی سایت الکس به یک میلیون پیکسل تقسیم و با قیمتی معادل ۱ دلار برای هر پیکسل به فروش گذاشته شد او در مدتی کمتر از ۵ ماه موفق شد تمام یک میلیون پیکسل تبلیغاتی سایت خود به فروش رسانده و درآمدی بیش از یک میلیون دلار از این راه کسب کند. را جذابیت سایت الکس به حدی رسید که پیکسلهای آخر سایت خود را از طریق مزايدة به فروش رساند. آخرین ۱۰۰۰ پیکسل این سایت در سایت حراجی به قیمت ۳۸۰۰۰ دلار به فروش رفت در حالیکه قیمت واقعی آن ۱۰۰۰ دلار بیشتر نبود. او مجموعاً توانست ۱۰۳۷۱۰۰ دلار از سایت خود درآمد کسب کند. پروژه وی در تاریخ ۲۶ آگوست ۲۰۰۵ شروع و در ۱۱ ژانویه ۲۰۰۶ با فروش آخرین ۱۰۰۰ پیکسل در حراجی به اتمام رسید.

این درآمد کلان در این مدت کوتاه کافی بود تا خبر این موفقیت در تمام دنیا پراکنده شده و تبلیغات پیکسلی را به گزینه جذابی برای عموم کسانی که با تجارت اینترنتی سر و کار داشتند تبدیل نماید. بعد از این اتفاق سایتهاي پیکسلی بسیار سراسر دنیا ایجاد و شروع به ارائه خدمات نمودند که اگرچه در نوع طراحی و کیفیت خدماتی که ارائه می نمودند بعضاً تفاوت‌هایی با هم داشتند ولی همگی آنها بالا استثنای از یک ویژگی سایت الکس پیروی نمودند.

ویژگی مورد نظر این بود که کمترین فضای قابل فروش در تمام سایتهاي پیکسلی از ابتدا تا کنون ۱۰۰ پیکسل است که اصطلاحاً یک بلوک نامیده می شود. منطق انتخاب این اندازه در این است که در فضایی کوچکتر از ۱۰۰ پیکسل عالمانمی توان تصویرگویایی را به نمایش گذاشت.

ذکر این توضیح نیز لازم است که هر کدام از تبلیغ کنندگان با خرید آگهی

پیکسلی تبلیغاتی بر روی سایت الکس مجاز بودند تبلیغات خود را به صورت مادام العمر (تا زمانی که سایت برپا باشد که ۵ سال اول آن تضمین شده) در آن فضا قرار دهند به صورتی که هیچ آگهی دیگری در هیچ زمانی جایگزین آگهی آنها نگردد علاوه بر سایتهاي پیکسلی جدید، ایده الکس تئو برنامه نویسان را نیز به جنبش ودادشت تا در مدت کوتاهی برنامه های آماده ای را جهت راه اندازی یک سایت پیکسلی ارائه کنند. با استفاده از این برنامه ها هر شخصی به راحتی می توانست بدون داشتن کمترین اطلاعات فنی درباره برنامه نویسی و طراحی سایت برای خود یک سایت پیکسلی راه اندازی و با استفاده از سیستم های پرداخت آن لاین مانند از آن کسب درآمد نماید بدون اینکه نیاز به صرف کمترین زمانی در طول شباهه روز برای آن داشته باشد .

الکس تئو ساکن شهرستان ویلشاير واقع در جنوب کشور انگلستان، زمانی موفق به اجرایی کردن این ایده گردید که ۲۱ سال بیشتر نداشت. او در دانشگاه قبول شده بود و در پی یافتن راهی برای فراهم کردن هزینه های سنگین شهریه دانشگاهش می گشت که این ایده به ذهنش رسید الکس اولین پیکسلهای سایت خود را به دوستان و نزدیکان خود فروخت و از این طریق به گسترش کار خود می پرداخت تا این که ایده جذاب وی مورد توجه سایتها و خبرگزاری ها قرار گرفت و ظرف مدتی کوتاه چنان شهرتی پیدا نمود که الکس موفق شد هزینه لازم برای ۳ سال تحصیلش را در کمتر از یکماه فراهم نماید اگر به بخش رسانه هایی که اخبار سایت او را پوشش داده اند سری بزند می بینید که حجم مطالب درباره این ایده به قدری زیاد است که الکس مجبور به تفکیک آنها براساس نام کشورها شده است اما واقعیت این است که همانطور که برخی رسانه ها و خبرگزاری ها نیز به آن اشاره نموده اند، الکس تئو موفق به بنیانگذاری سبکی

در تبلیغات اینترنتی شده است که شاید تا به این حد فراگیر شدن آن را حتی خود او نیز پیش بینی نمی کرد جذابیت ایده الکس به حدی رسید که شرکت بزرگی چون گوگل نیز به آن واکنش نشان داده و اگرچه هنوز پروژه ای بر این اساس را آغاز نکرده ولی به صورت رسمی علاقه خود را در این خصوص اظهار و احتمال اینکه این ایده را با همکاری شخص الکس ثرو در تجارت عظیم خود دخالت دهد اعلام نموده است این ایده ، یک نمونه دیگر از ایده های پولساز است. امیدوارم تا به اینجا متوجه نوع ایده های پولساز شده باشید. آیا این دانش آموز کار خاصی انجام داده بود؟ نه.... فقط یک ایده داشت و آن را تا آخر دنبال کرد.

حالا متوجه شدید که چگونه می توان در مدت یکسال ، بیش از ۱۰۰ میلیون تومان به دست آورد؟ آیا متوجه قدرت ایده شدید؟ آیا ایده الکس خیلی ساده نبود؟ شما ممکن است در یک زمینه دیگر از زندگی تجربه و مهارت داشته باشید . بنابراین بنشینید و کمی فکر کنید تا یک ایده خوب به فکرتان برسد. یادتان باشد که لازم نیست چیزی را اختراع کنید بلکه فقط کافیست در چیزهایی که در اطرافتان وجود دارد بیشتر دقیق شوید . بسیاری از کسانیکه یک شبیه پولدار شدند چیز جدیدی را اختراع نکردند بلکه عیوب چیزهایی را که از مدت‌ها پیش وجود داشته است را رفع نموده و باعث جلب توجه دیگران و نهایتا باعث ثروتمند شدن خود گردیدند.

از کجا و چگونه شروع کنیم؟؟؟

اکنون وقت عمل فرارسیده است و شما باید اقدام کنید . یک اقدام موثر جهت کسب ثروت و ایجاد یک درآمد میلیونی.اگر شما هنوز گیج هستید و نمی دانید که چگونه باید شروع کنید من در اینجا قدم به قدم با شما همراه خواهم بود تا بتوانید از یکی از راههایی که من شخصا از آن ثروتی قابل توجه به دست آوردم استفاده کنید سپس شما می توانید در کنار آن به تدریج ایده های خود را عملی کنید.

قدم اول:

در قدم اول فرض را برابر این می گیریم که شما مطالب این جزو را کاملا متوجه شده اید و به لزوم داشتن یک ایده مناسب جهت ثروتمند شدن پی برده اید.

قدم دوم:

حال شما به یک ایده جهت ثروتمند شدن نیاز دارید.این ایده میتواند هر چیزی و یا در هر موردی باشد. فقط به یاد داشته باشید که این ایده باید مورد نیاز مردم یا فشر خاصی از جامعه باشد تا شما برای فروش ایده خود به مشکل برسخورید.

من نمی دانم که شما در چه زمینه ای اطلاعات یا تخصص دارید برای همین به ایده **معروف آموزش زبان انگلیسی در خواب** برمی گردیم و فرض را برابر این می گیریم که شما مبتکر این طرح یا ایده بوده و یا راه حلی در راستای بهبود این روش دارید که فکر می کنید ممکن است مورد توجه قرار گیرد.

بنابراین شما هم اکنون صاحب ایده آموزش زبان انگلیسی در خواب هستید.

گام سوم:

اطلاعات مورد نیاز در این زمینه و روش‌های آموزش در خواب را در یک سی دی یا جزوه جمع آوری کنید و همچنین شکل ظاهری آن را نیز به طرز مناسبی بیاراید. سپس باید به فکر ایجاد بازار مناسب برای خود و محصولات باشید. در مرحله نخست می‌توانید با درج آگهی در روزنامه و مجلات به تبلیغ کالای خود پیردازید.

برای این کار یک آگهی در روزنامه می‌گذارید و مردم را به خرید این اطلاعات ترغیب می‌کنید. جمله آگهی خود را طوری انتخاب کنید که نظر همه را به خود جلب کند مثلاً:
آموزش زبان انگلیسی به سادگی زبان مادری
بدون مراجعه به آموزشگاه

و بعد هم شماره تلفن خود را بنویسید. حال باید متظر بمانید تا به شما تلفن شود و سپس طوری صحبت می‌کنید و مردم را متوجه این نیاز می‌کنید که بلاfaciale نسبت به خرید این مجموعه اقدام کنند. اگر بتوانید از میان انبوه تلفنهایی که به شما زده می‌شود روزی فقط ۲۰ جزو بفروشید و روی هر جزو حداقل ۵۰۰۰ تومان سود ببرید می‌شود روزی حداقل ۱۰۰۰۰۰ تومان، یعنی درآمدی معادل ماهیانه ۳ میلیون تومان!!! و این در حالیست که هیچ سرمایه‌ای برای این کار ندارید و حتی چندان وقت شما را هم نمی‌گیرد... بله ... تعجب نکنید.... همین الان هم که شما با تردید به این کار و ارقام نگاه می‌کنید خیلی از افراد به این کار مشغولند و دارند از این کار درآمد فراوانی کسب می‌کنند. اگر آگهی ای را طراحی کردید و جواب نداد اصلاً دلخور نشوید و این کار را ادامه

دهید(می توانید آگهی بهتری به چاپ رسانید) و مطمئن باشید روی این روش پول درآوردن می توانید حساب کنید. فقط باید ایده های نو پیدا کنید تا موفق شوید.

مثال می توانید اطلاعات کامل و جامعی در مورد انواع اتومبیل شامل(قیمت، قدرت، قطعات، میزان رضایت مردم، شرایط گارانتی، عمر مفید، چگونگی تعمیر و دهها مورد دیگر) تهیه کنید و به صورت یک جزوی یا سی دی درآورید و با طراحی یک آگهی خوب در صفحه خرید و فروش وسایل نقلیه قرار دهید. حال اگر از بین صدها نفر که روزانه اقدام به خرید خودرو می کنند فقط ۱۰ نفر این محصول شما را خریداری کنند و روی هر کدام ۳۰۰۰ تومان سود ببرید می شود روزی ۳۰۰ هزار تومان و ماهیانه ۹۰۰ هزار تومان.

برای آگهی خود می توانید بنویسید:

هرگز اتومبیل نخرید...

بدون مشورت با ما

و بعد از آنکه حس کنگرایی مردم را بر انگیختید در پشت تلفن به طور کامل به معرفی محصول خود می پردازید.

ضمنا در نیازمندیهای روزنامه های مختلف هم میتوانید آگهی بدهید. یادتان باشد که آگهی شما باید سراسر کشور ایران را پوشش دهد تا حیطه مشتریان شما نیز افزایش یابد.

گام چهارم:

قرار شد برای جذب مشتری در روزنامه ها آگهی بدھید زیرا محصول شما هر چقدر هم که خوب و کارا باشد وقتی که مشتری از وجود آن مطلع نباشد قرار نیست پولی را نصیب

شما سازد. در واقع تبلیغات یکی از مهمترین بخش‌های کار است.

شما با تبلیغ محصولتان در روزنامه‌ها و مجلات باعث می‌شوید که روزانه میلیونها نفر با محصول شما آشنا شوند. باید یک حساب کنیم:

اگر شما به عنوان مثال در نیازمندی‌های همشهری برای محصولتان تبلیغات کنید و فرض کنیم که روزانه ۱ میلیون نفر از سراسر ایران این روزنامه را مطالعه کنند(که البته خیلی بیشتر از این است) به این ترتیب شما موفق شده اید محصولتان را به ۱ میلیون نفر معرفی کنید. حال فرض را براي این می‌گيريم که فقط ۱۰۰ هزار نفر(۱۰ درصد از اين ۱ میلیون نفر) به محصول شما علاقه نشان دهند و باز فرض کنیم که فقط ۱۰ هزار نفر(۱۰ درصد از اين ۱۰۰ هزار نفر)برای خرید محصول شما به شما تلفن نموده و از شما خرید کنند. به این صورت اگر قیمت محصول شما فقط ۵ هزار تومان باشد ، شما به سادگی ، پنجاه میلیون تومان درآمد کسب خواهید کرد !!! باور نمی کنید؟

باور کنید چون من دارم این را به شما می گویم من تجربه کرده ام.

به نظرتان چه مدت طول می کشد تا ۱۰ هزار نفر برای خرید محصولتان یه شما تلفن کنند؟ یکماه؟ دو ماه یا یکسال؟ حتی اگر یکسال هم بشود باز شما با استفاده از یک محصول ، پنجاه میلیون تومان در یک سال کسب خواهید کرد. (تجربه من می گوید اگر محصول خود را به خوبی انتخاب کرده باشید و تبلیغات خود را به صورت حرفة ای طراحی کرده باشید این مبلغ را در ۳-۴ ماه به دست خواهید آورد).

شما همچنین می توانید ۲ یا ۳ محصول را به بازار معرفی کنید (که از بابت هر کدام پنجاه میلیون تومان سود خواهید کرد) و همچنین میتوانید تبلیغات خود را چندین مرتبه به چاپ برسانید تا تعداد مشترین شما به شدت افزایش یابد (زیرا بسیاری از مردم پس از دیدن حداقل ۳ مرتبه، به آگهی ها توجه نشان می دهند).

گام پنجم:

در گام قبل به لزوم تبلیغات اشاره کردم و به شما پیشنهاد دادم که از روزنامه‌ها و مجلات برای تبلیغ محصول خود استفاده کنید. همچنین به پتانسیل درآمدی آن هم اشاره کردم اما برای این نوع تبلیغات شما یه کمی سرمایه اولیه دارید (برای درج آگهی در روزنامه‌ها) اما در این گام قصد دارم نحوه ای دیگر از تبلیغات را که تقریباً به هیچ هزینه‌ای از جانب شما نیاز ندارد و پتانسیل بسیار بیشتری برای معرفی محصولات شما به مردم دارد را به شما معرفی کنم. اسم این روش **ایمیل مارکتینگ** است.

قبل اعرض کردم که اینترنت دنیای بسیار وسیعی از کاربران است که هر کدام به دلایلی با آن در ارتباطند. در حال حاضر ۷ میلیارد نفر در سراسر دنیا به اینترنت متصل بوده و با آن در ارتباطند. اگر شما بتوانید محصولی را ارائه کنید که برای این قشر از مردم مفید واقع شود میدانید چه ثروت هنگفتی در انتظار شما خواهد بود؟

من کسی را می‌شناسم که با ارتباط با ایرانیهای خارج از کشور (از طریق ایمیل این افراد) شروع به ارائه یکسری خدمات به اقوام این افراد در ایران کرد و در مقابل از آنها دستمزد دریافت می‌کرد. این فرد در مدت یکسال مبلغی بالغ بر ۱۰ میلیون دلار (۱۰۰ میلیارد تومان) درآمد کسب کرد. بنابراین توصیه من به شما این است که این بازار را جدی بگیرید و قسمت عمده کار خود را بر روی آن استوار کنید.

من در پروژه قبلی خود از ۳ میلیون ایمیل ایرانی برای معرفی محصول جدید خود استفاده کردم و تقریباً ۱ میلیون نفر از آنها این محصول را از من خریداری کردند و یه این طریق هم نیاز آنها به این محصول (در واقع به این اطلاعات) از بین رفت و هم من به ثروت

بینظیری دست یافتم که مجبور شدم برای سپردن آن به بانک آن را به نام افراد خانواده ام تقسیم کنم تا باعث ایجاد شک و شبه در میان کارمندان بانک نگردد. !!!

حالا باید چه کرد؟؟؟

کاری که شما باید انجام دهید این است که مقدار قابل توجهی از آدرس الکترونیک (ایمیل) افرادی که در اینترنت فعال هستند را جمع آوری کنید. البته متوجه شده ام که اخیراً برخی افراد اقدام به فروش این ایمیلها از طریق اینترنت نموده اند (مثلاً ادعا می‌کنند که ۵ یا ۱۰ یا ۲۰ میلیون ایمیل در اختیار دارند و آن را به مبلغ ۵۰ هزار تومان یا بیشتر به فروش میرسانند که البته بعضی از این افراد کلاهبردار هستند و اصلاً چنین ایمیلهایی در اختیار ندارند و یا اینکه ایمیلها یا شان ساختنی یا باطل شده و غیر فعال (invalid) هستند بنابراین لطفاً اگر قصد خرید چنین ایمیلهایی ره دارید از منابع مطمئن خرید نمایید).

پس از جمع آوری ایمیلها که بهتر است کمتر از ۳ یا ۵ میلیون نباشد شما باید اقدام به فرستادن ایمیلهایی به این ایمیلها نمایید و در آن به معرفی محصول خود پپردازید و در پایان شماره تلفن و یا ایمیل خود را اعلام دارید تا اگر گیرنده تمایل به خرید داشته باشد بتواند با شما تماس بگیرد (جدا تاکید میکنم از فرستادن اسپم خودداری فرمایید).

البته بهتر است که شما قبل از ارسال ایمیلهای تبلیغاتی، یک وب سایت شخصی برای خود تهیه کرده باشید و در ایمیلهایی که برای معرفی محصول خود به دیگران می‌فرستید لینک مربوط به سایت خود را قرار دهید تا آنها بتوانند به راحتی کلیه اطلاعات لازم را

درمورد محصولتان در سایتتان به دست آورند.

برای ایجاد وب سایت شخصی ، لطفا به قسمت مربوطه مراجعه نمایید. به یاد داشته باشید که ایجاد یک بازار بزرگ با مشتریان زیاد، تنها چیزی است که شما برای ثروتمند شدن نیاز دارید و این نیاز را یک وب سایت خوب و ایمیل مارکتینگ به راحتی حل می کند.

گام ششم:

در گام ششم شما فقط باید هر روز ایمیل خود را چک کرده و به آنها جواب دهید و یا به پیامهای کوتاه و تلفنیایی که در رابطه با محصولتان به شما زده میشود جواب داده و از ثروتی که به دست می آورید شگفت زده شوید.

سخن پامانی

خوب دوستان عزیز...هم اکنون زمان عمل فرا رسیده است. شما با مطالعه این جزو
گرانقدر، اطلاعات ارزشمندی را به دست آوردید که هر کدام از آنها می تواند زندگی
وشرایط مالی شما را به شدت دگرگون کرده و شما را به سمت ثروت‌های بزرگ هدایت
کند. بنابراین دست به کار شوید.

توصیه من به شما این است که یکبار دیگر و سر فرصت این جزو را مطالعه کنید و بعد
 ساعتی را با خود خلوت کنید و ببینید که شما خودتان مایلید که کدام شیوه را برای
رسیدن به ثروت انجام دهید؟ سپس تمنا می کنیم دست دست کردن را کنار گذاشته و
سریع دست به اقدام بزنید. فرصتها چون ابر بهار می گذرند و شما باید نهایت استفاده را از
آن ببرید.

تا زمانیکه شما نسبت به انجام دستورات این جزو بی اعتماد باشید هرگز ثروتمند نخواهید
شد.

آرزومند موظف شما...
سید محمد هادی طوعی