

ثروت بنفش

روشی کاربردی، زود بازده و تضمینی
برای کسب ثروت، بدون نیاز به سرمایه



علی جاوید
www.tadbirefarda.com

چگونه عشق و علاقه ام را به پول و ثروت
تبدیل کنم؟



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

تقدیم به تمام کسانی که در راه اعتلای خود

و دیگران صادقانه می کوشند



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر:

سر شناسه : علی جاوید

عنوان و پدید آورنده : ثروت بنفش : چگونه عشق و علاقه ام را به پول و ثروت تبدیل

کنم؟- علی جاوید

مشخصات نشر: تهران - گروه آموزشی و مشاوره ای تدبیر فردا

مشخصات ظاهری : ۳۴ صفحه - مصور- رنگی

در این کتاب روشی کاملا کاربردی و زود بازده برای تبدیل دانش و مهارتتان به پول

و ثروت را می آموزید.

شناسنامه اثر

ثروت بنفش : چگونه عشق و علاقه ام را به پول و ثروت تبدیل کنم؟

مؤلف : علی جاوید

ناشر : وب سایت گروه آموزشی و مشاوره ای تدبیر فردا

www.tadbirefarda.com

سال انتشار: بهمن ۱۳۹۵

تعداد صفحات : ۳۴

قیمت : رایگان - غیر قابل فروش



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



بازار نشر

این کتاب را حداقل با یک نفر به اشتراک بگذارید

www.tadbirefarda.com



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر :

فهرست مطالب

۶	پیشگفتار
	علی جاوید کیست؟ ثروت بنفش چیست؟
۸	داستان من
	ثروت بنفش من کجا بود و چگونه آن را یافتم؟
۱۹	شروع داستان شما
	چگونه عشق و علاقه ام را به ثروت تبدیل کنم؟ چه درآمدی می توانم بدست بیاورم؟ آینده کسب و کا من چگونه خواهد بود؟
۲۵	برای شروع چه کاری باید انجام دهم؟
	چگونه کسب و کارم را راه اندازی کنم؟ چگونه متخصص شوم؟ چه مهارت هایی باید داشته باشم؟ چگونه پول و ثروت کسب کنم؟
۳۳	پیشنهاد خیلی ویژه



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



پیش گفتار

آیا دوست دارید در مدت یک سال بدون سرمایه به درآمد بالایی دست پیدا کنید؟

این جمله شاید در نگاه اول فریبنده به نظر بیاید اما حقیقتی انکارنشده است. افراد زیادی هستند که در مدت کوتاهی به درآمدهای کلان دست پیدا کرده اند. هیچ معجزه ای هم در کار نبوده است فقط راه درستی را انتخاب کرده اند و توانایی حرکت در آن مسیر را بدست آورده اند، بهای آن را پرداخت کرده اند و موفق شده اند.

در این کتاب می خواهیم کسب و کاری را به شما معرفی کنم که حتی بدون سرمایه می توانید به درآمد بسیار بالا دست پیدا کنید. اما شاید از خود بپرسید من چه کسی هستم که از درآمد بالا حرف میزنم؟

علی جاوید کیست؟



من علی جاوید هستم مولف این کتاب، در واقع این کتاب بازگویی داستان زندگی من است و مطالبی که در این کتاب برای شما بازگو می کنم هنوز بوی تازگی در خاطرات من دارد. متأسفانه وجود کتاب های بسیار زیاد بدون پشتوانه تجربه و صرفاً بر اساس شنیده ها و آرزوها شاید اعتماد شما را به ادعاهای کسب درآمد بالا با مشکل مواجه کرده است. من در این کتاب قصد ندارم شما را با وعده های فریبنده آشنا کنم بلکه راهی را که در طول ۱۰ سال اخیر خودم رفته ام و با گوشت و پوست و استخوانم درک کرده ام را برای شما بازگو می کنم.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



علی جاوید کسی است که اکنون نه تنها ادعایی ندارد بلکه معتقد است بسیار از آنچه که باید باشد عقب تر است اما اگر دانش و مهارتی که امروز دارد را ۱۰ سال پیش داشت حتما در جایگاه بسیار بالاتری قرار می گرفت.

بسیاری از افراد که ثروت و افزایش درآمد تدریس می کنند خود در هزینه ها و مایحتاج اولیه زندگی درمانده اند، در همایش ها و کلاس های بسیاری از این به اصطلاح اساتید بارها شرکت کرده ام اما همواره این سوال برایم مطرح بوده است که این شخص که این همه می داند آیا خودش زندگی خوب و سرشار از نعمت و درآمدی دارد؟

در پاسخ به این سوال در بسیاری از موارد جواب منفی بدست می آوردم و از آنجایی که برایم بسیار اهمیت دارد وقتی چیزی را از کسی می خواهم یاد بگیرم بیشتر به دنبال آن هستم که آیا خودش عمل کرده است یا فقط از روی چند کتاب و یا تجارب دیگران مطالبش را مطرح می کند و هرگاه متوجه شده ام شخص تجربه ای ندارد و صرفا بدیهیات یا تجارب دیگران را بازگو می کند حرف هایش نیز در من بی اثر می شود.

و اعتقاد دارم اگر در مورد چیزی قرار است صحبت کنم بهتر است در آن زمینه تجارب قابل دفاعی داشته باشم و بعد زبان به سخن بگشایم.

در صفحات آینده داستان خودم را برایتان خواهم گفت و شما را با مسیری که طی کرده ام تا حدودی آشنا می کنم تا بدانید حرف هایی که برای شما میزنم خیالات و رویا نیست بلکه جزوی از خاطرات و زندگی من است.

ثروت بنفش چیست؟

در این کتاب قصد دارم شما را با مسیری که خودم در ده سال گذشته پیموده ام آشنا کنم، با کسب و کاری که می تواند شما را به جایگاه بالای اجتماعی و درآمدی برساند.

از این رو نام این کتاب و این کسب و کار را " **ثروت بنفش** " نامیده ام چون تفاوت هایی زیادی با کسب و کارهای معمولی دارد و تمایز خاصی با دیگر انواع ثروت آفرینی دارد که در ادامه به آنها می پردازیم.

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



داستان من

می خواهم گوشه هایی را از داستان زندگی ام را در چند پرده برایتان بازگو کنم تا هم با من بیشتر آشنا شوید و هم با مسیری که من پیموده ام و قرار است شما نیز این مسیر را بپیمایید آشنا شوید و با تجاربی که من داشته ام و در اختیار شما قرار می دهم نیازی نباشد چرخ را دوباره و صدمباره اختراع کنید و مسیر ده ساله ی من را شما در یک سال بروید و نتیجه ای که من گرفتم شما هم بگیرید.

پرده اول

داستان خجالتی بودن من

داستان اولی که می خواهم برایتان تعریف کنم مربوط می شود به زمانی که تازه می خواستم برای اولین بار به مدرسه بروم. حتما می دانید زمانی که برای شروع مدرسه ثبت نام کردید آزمایش هایی از شما گرفته اند و واکسن هایی برای سلامت شما تزریق می کنند. خاطرم هست زمانی کهها مرحوم پدرم به مرکز بهداشتی مراجعه کرده بودیم. در یکی از مراحل پزشک از من اسمم را پرسید و من نتوانستم جواب دهم. او بارها سوالم را تکرار کرد و من از شدت خجالت چنان قرمز شده بودم و دستپاچه، که گویی نام خود را نیز فراموش کرده بودم. پدرم از طرف من نام مراگفت اما پزشک گفت باید خودش اسمش را بگوید در غیر این صورت در پرونده اش می نویسم " لال ". و دوباره سوالم را تکرار کرد باز من نتوانستم جوابش را بدهم و پس از تهدید مجدد به اینکه در پرونده من لال درج خواهد شد و باید به مدارس استثنائی برم با هزاران فشار توانستن دهانم را بگشایم و بگویم: علی

این شروع خجالتی بودن من بود. در تمام دوران تحصیل با اینکه دانش آموز خوبی بودم اما همیشه در ارایه های شفاهی مشکل داشتم تا سال اول دانشگاه نیز اوضاع به همین منوال بود.

در جمع های خانوادگی نیز به انسانی کم حرف و بسیار مودب مشهور شده بودم و در کمتر جایی جرات اظهار نظر داشتم. همیشه از ترس اینکه مبدا جمله بدی بگویم، مبدا مرا مسخره کنند و ترس های دیگری از این دست باعث می شد تا توان صحبت در جمع را نداشته باشم.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.





پرده دوم

رهایی از خجالت

داستان دوم مربوط می شود به زمانی که من یک سال از دانشگاه را طی کرده بودم و تابستان بود و از طریق یکی از دوستان در گروهی مشغول به فعالیت شدم. کاری به من محول شده بود و باید تلاش می کردم محصولاتی را به فروش برسانم. این بار اول نبود که کار فروش انجام می دادم. از زمان کودکی بدلیل آنکه پدرک مغازه ای داشت کم و بیش با فروش و فروشندگی آشنا بودم. اما این بار شرایط فرق می کرد. محصول نا آشنا بود و متقاعد کردن مردم تلاش بسیار زیادی می طلبید. یک ماه تلاش من بی نتیجه بود و حتی یک مشتری هم نداشتم. اما در ماه دوم و سوم اوضاع تغییر کرد و تعداد زیادی مشتری جذب کردم و حتی تعدادی از علاقمندان را نیز دعوت به همکاری کردم. در ماه های بعد بدلیل آنکه در شهر دیگری در دانشگاه درس می خواندم آن کار را رها کردم.

درآمدی که از آن کار بدست آوردم برای یکی دو ماه کار بد نبود اما من چیز بسیار مهمتری بدست آورده بودم و آن توانایی صحبت کردن در مقابل جمع بود. در این دو سه ماه آن قدر از افراد مختلف جواب های منفی شنیده بودم اما کارم را باز ادامه داده بودم که مشکل تمام زندگی من به کلی حل شده بود. اکنون به راحتی در کلاس درس می توانستم کنفرانس های دانشجویی ارائه دهم و به جرأت می توانم بگویم تنها کسی بودم که برای ارائه های دانشجویی داوطلب می شدم. اکنون بر ترس خودم غلبه کرده بودم و تجربه سخنرانی در مقابل جمعیت ۲۰۰ نفری را نیز بدست آورده بودم.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



پرده سوم

داستان عشق و علاقه من

دقیقا به خاطر ندارم داستان از کجا شروع شد، اما تا بیاد درام علاقه شدیدی به مباحث متافیزیک، موفقیت و هیپنوتیزم داشته ام. خاطراتی که اکنون در ذهن دارم بر می گردد به سال هایی که داشن آموز کلاس اول و دوم راهنمایی بودم. در آن سال ها بیشتر دوستان من مشغول بازی و تفریح بودند، اما اصلی ترین علاقه من در آن زمان خواندن کتاب بود. آن هم کتاب هایی که حتی بسیاری از کلماتش را درک نمی کردم. یادم هست روزی یک کتاب در مورد هیپنوتیزم با خودم به مدرسه بودم و در زنگ های تفریح مطالعه می کردم که به اندازه ای قطور بود که نتوانسته بودک کتاب های خودم را همراهم به مدرسه ببرم و وقتی یکی از معلمان متوجه شد بسیار مرا شماتت کرد که این چه کاری است می کنی و اینها چیست می خوانی و ...

اما این سرزنش ها دلیلی نشد تا من از اینکار زده شوم بلکه بیشتر و بیشتر بر مطالعه این نوع کتابها اصرار داشتم. این داستان ادامه داشت و هر زمان کسی را می دیدم که اطلاعاتی بیشتر از من داشت از او اصرار می کردم تا چیزی به من بیاموزد. تا اینکه در سال سوم دانشگاه با شخصی آشنا شدم که مدرس هیپنوتیزم، یوگا و مدیتیشن بود و کلاس های مدیتیشن برگزار می کرد.

روزی اتفاقی در خوابگاه دانشگاه کلاس مدیتیشن ایشان برقرار بود، شاید تنها کسی بودم در آن جمع ۶۰- ۷۰ نفره که با این مفاهیم آشنا بودم و تجاربی داشتم. وقتی ایشان سوالاتی می پرسید تنها من بودم که پاسخ می دادم و این ها دلیلی شد تا بعد از کلاس بیشتر با ایشان صحبت کنم و وقتی متوجه شد اکثر کتاب های این حوزه را مطالعه کرده ام و اکثر اساتید این حوزه را می شناسم مرا به باشگاه یوگای خود دعوت کرد و در کلاس های مدیتیشن گروهی ایشان شرکت کردم. روزی بدون هیچ مقدمه ای از من درخواست کرد کلاس را بجای او اداره کنم و این درخواست را در جلوی جمع کلاس مطرح کرد و من هیچ چاره ای جز قبول کردن آن نداشتم.

صحبتم را با یک سوال مطرح کردم و پرسیدم علاقه دارید در مورد چه چیزی صحبت کنیم. این سوال پرسیدن دو دلیل داشت هم استرس خودم در مواجهه با آدم های ناشناس کاهش می یافت و هم موضوعی پیدا می کردم تا درباره آن صحبت کنم و هم با آن آدم های ناشناسی تعامل برقرار می کردم.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



موضوع صحبت کلاس قرار شد در مورد مدیریت ذهن و روش رسیدن به آرزوها و اهداف باشد. شروع اولین تدریس من بسیار سخت بود اما پایان آن بسیار خوشایند بود. زمانی که بعد از کلاس تعدادی از شرکت کنندگان از من پرسیدند کلاس های شما کجا برگزار می شوند.

تعدادی هم درخواست کردند تا کلاس های مشابه برایشان برگزار کنم، همین جلسه باعث شد تا از آن به بعد به عنوان مدرس مباحث موفقیت و رشد شخصی، قانون جذب و مباحث مشابه در کنار آن استاد عزیزم مشغول فعالیت شوم.

در آن زمان من ۲۰ ساله بودم و هر روز که تدریس می کردم احساس می کردم این همان کاری است که باید انجام بدهم.



پرده چهارم

فارغ التحصیلی و ورود به دنیای کار

مطالعات من و فعالیت هایی که در طول دوران تحصیل داشتم از من شخصیتی کارآفرین ساخته بود. هرگز علاقه نداشتم کارمند کسی باشم. (اگر چه مدت ها کارمند بودم). به محض اینکه مدرک لیسانس را گرفتم و در آزمون کارشناسی ارشد شرکت کردم با توجه به اینکه مشکل خدمت سربازی نداشتم به تهران آمدم و به

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



دنبال کار گشتم. برایم خیلی مهم نبود چه کاری را شروع کنم صرفاً می خواستم درآمدی داشته باشم تا کم کم بتوانم کسب و کار خودم را راه اندازی کنم.

چون رشته ی تحصیلی من حسابداری بود در مدت چند ماه چند موسسه حسابرسی را عوض کردم و در نهایت به سازمان حسابرسی رفتم و در آنجا به عنوان نیروی قراردادی مشغول فعالیت شدم و در کنار آن شروع کردم به تبلیغات و گفتن کارهایی در حوزه حسابداری و حسابرسی. و کارهایی را گرفتم و به کمک دوستانم انجام دادم، درآمد آن هم بد نبود. در همین زمان در کارشناسی ارشد با رتبه خوب در یکی از دانشگاه های تهران در رشته حسابداری پذیرفته شدم. اما هر روز که می گذشت و در کلاس ها شرکت می کردم و کارهای حسابداری و حسابرسی انجام میدادم بیشتر حس می کردم که راه من این نیست و این رشته و این حوزه به درد من نمی خورد. و حتی ترم اول را نیز به اتمام نرساندم و انصراف دادم. با اینکه بعد از فارغ التحصیلی و حتی قبل از آن هرگز بیکار نمانده بودم اما حس عمیقی به من می گفت کار تو تدریس و آموزش است. پس در کنار اینها شروع کردم به برگزاری کلاس های قانون جذب، مدیریت ذهن و موفقیت.

خیلی شروع این کار برایم سخت بود. در شهر تهران کسی را نمی شناختم و سرمایه ای برای راه اندازی کسب و کار نداشتم. جایی را نمی شناختم تابتونم کلاس هایم را دایر کنم. اما بعد از ماهها تلاش و رایزنی با آموزشگاههای مختلف موفق شدم اولین کلاسهایم را در تعدادی از سرای محلات برگزار کنم. بسیاری از کلاس هایم رایگان بود و هزینه ای دریافت نمی کردم.

در همین حال با یکی از دوستانم یک شرکت چند منظوره راه اندازی کردیم و با پس اندازی ۶ میلیون تومانی کارمان را شروع کردیم. در کمتر از سه ماه توانستیم کسب و کارمان را به خودی برسانیم. از کارهای حسابداری و حسابرسی گرفته تا نظافت منازل خشکشویی مبل و قالیشویی و...

۵ ماه اوضاع خوب پیش رفت تا اینکه اتفاقاتی افتاد که ورق برگشت و شریک من گول افرادی را خورده بود و اینها بدلیل اعتماد بیش از حد من و تفکیک نکردن کار و مسایل کاری از رفاقتان بود. و این شد که کسب و کار ما که اکنون روی دور سود آوری افتاده بود و ۵-۶ کارمند هم استخدام کرده بودم با شکست مواجه شد.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



خاطر من هست روزی که کسب و کار را واگذار کردم یک کوله پشتی از لباس ها و وسایلم داشتم آن را برداشتم و به سمت میدان انقلاب رفتم. بی هدف می چرخیدم و نمی دانستم کجا باید بروم. وقتی به خودم آمدم دیدم هوا تاریک شده و ساعت از ۹ شب گذشته است. این اولین بار بود احساس سرشکستگی و ورشکستگی می کردم. تازه یادم افتاد جایی هم ندارم که شب آنجا بمانم. شروع کردم به جستجوی مخاطبین تلفنم و پس از چندین تلاش ناموفقف توانستم یکی از دوستانم که دانشجوی دانشگاه علامه طباطبایی بود را پیدا کنم و پیش او در خوابگاهشان برم.

مدت ها طول کشید تا دوباره توانستم سرپا بایستم و انرژی ام را دوباره پیدا کنم.

پرده آخر

اتفاقات جدید

پس از آن اتفاقات به پیشنهاد یکی از دوستانم در آزمون استخدامی یک سازمان دولتی شرکت کردم و بعد از چند ماه در آنجا مشغول فعالیت شدم. با درآمد حاصل از آن شغل بدهی ها را کم کم پرداخت کردم و شروع کردم به راه اندازی کسب و کارهای جدید. در مدت سه سال ۳ کسب و کار مختلف را بدون هیچ سرمایه ای راه اندازی کردم و واگذار کرد. در هر کاری مشغول می شدم حس می کردم از این کار رضایت ندارم و آن را واگذار می کرد. در همین مدت دو کسب و کار دیگر را هم شروع کردم اما هیچ موفقیتی بدست نیاوردم.

با یکی از دوستانم یک شرکت آموزشی راه اندازی کردم اما در همان ابتدای راه به دلایلی نتوانستیم همکاری کنیم و شرکت در همان نطفه خفه شد. یک شرکت حسابداری با یکی از دوستان دیگرم راه انداختم اما از آنجا که از این کار خشک خیلی احساس رضایت نداشتم آن را نیز بدون آنکه عایدی یا موفقیتی داشته باشم واگذار کردم.

در کنار این ها همواره به دنبال علاقه اصلی خودم که آموزش ، تدریس و سخنرانی بود می گشتم و کتاب ها و دوره ها آموزشی را خریداری می کردم و همواره بخش اعظمی از درآمد من صرف خرید کتاب و دوره و همایش و سمینار می شد.

در این روزها مجدداً به دنبال ادامه تحصیل رفتم و در رشته مدیریت اجرایی (MBA) مشغول تحصیل شدم. در این سالها که مربوط می شود به سال های ۸۹ تا ۹۲ اتفاقات خوب و بد زیادی را تجربه کردم. غم



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



بزرگ از دست دادن یک خواهر و پدرم بر تمام مشکلات و سختی ها افزوده بود و اکنون سرپرستی خانواده ای چند نفره مشکلات را بیشتر از قبل بزرگ نشان می داد.

از سال هایی که دانشجوی بودم با اینترنت و قدرت آن آشنا بودم و در حد ساخت یک وبلاگ اطلاعات داشتم. زمانی که دوره لیسانس را به اتمام رساندم تمام کتاب ها و جزواتی که داشتم را در یک وبلاگ لیست کردم و در سایت های آگهی رایگان، آگهی کردم و در کمتر از دو روز با مبلغی خوب تمام آن کتاب ها را فروختم. این اولین بار بود با قدرت اینترنت آشنا شده بودم اما تا سال ۸۹ هرگز استفاده موثری از آن نکرده بودم. در این سال یک وبلاگ درست کردم و در مورد موفقیت، بازاریابی و... مطالبی را منتشر می کردم.

چه اتفاقی برای وبلاگ من افتاد؟

در این سال من هیچ اطلاعاتی در مورد بازاریابی اینترنتی نداشتم و تازه در رشته مدیریت اجرایی گرایش بازاریابی مشغول فعالیت شده بودم. اما تقریباً هر روز وبلاگم را بروزرسانی می کردم.

یک روز تلفنم زنگ خورد. شخصی از من نام و مشخصاتم را پرسید و گفت آیا می توانید برای کارکنان ما کلاس آموزشی برگزار کنید؟ من با کمال میل پذیرفتم، آنها از من برنامه درسی و مبلغ خواستند.

چند سوال در ذهنم مرا مشغول کرده بود:

- این ها از کجا شماره مرا پیدا کرده اند؟
- از کجا به این نتیجه رسیده اند که من توانایی تدریس دارم؟
- چه مبلغی باید پیشنهاد بدهم؟
- چه نوع برنامه ای باید طراحی کرده و پیشنهاد بدهم؟
- و سوالاتی از این دست....

در نهایت سرفصل هایی را تهیه کردم و برایشان فرستادم و در آن زمان در مورد مبلغ کلاس هیچ نمی دانستم و برای هر جلسه مبلغ ۲۰ هزار تومان را پیشنهاد دادم.

در نهایت با پیشنهاد من موافقت نشد و آن کار را از دست دادم. کنجکاو بودم جواب سوالاتم را پیدا کنم. بنابراین جسارت به خرج دادم و با مسئول مربوطه در آن شرکت تماس گرفتم و از او خواهش کردم جواب سوالات مرا بدهد.

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



جواب های ایشان تلنگر بزرگی برای من بود:

ایشان گفت ما در سایت گوگل مدرس بازاریابی و آموزش بازاریابی و آموزش موفقیت را جستجو کردیم و در هر سه مورد اولین سایت، سایت شما و اسم شما بود. و تصمیم گرفتیم از شما بهره بگیریم.

پرسیدم از کجا مطمئن شدید من چنین توانایی دارم؟ گفت از محتوای سایت (منظورش همان وبلاگم بود) و مطالبی که گذاشته بود و فیلم هایی که از خودتان گذاشته بودید.

گفتم با این حال چرا پیشنهاد مرا رد کردید؟ مگر قیمت بالایی پیشنهاد کرده بودم؟

جواب این سوال بسیار برای من تامل برانگیز بود، ایشان گفت اتفاقا دلیل قیمت شما پیشنهاد شما رد شد و آن هم قیمت بالا نبود بلکه قیمت پایین شما بود.

این داستان تلنگری برای من بود، تازه خودم متوجه شدم که بدلیل فیلم هایی که در اینترنت منتر کرده ام و بروزرسانی منظم وبلاگ، در صفحات جستجو در بسیاری از کلمات کلیدی در صدر نتایج هستم.

تلاشم را بیشتر و بیشتر کردم و روز به روز مشتریان من بیشتر می شدند. تعداد زیادی از آنها را از دست دادم چون نمی دانستم دقیقا چه می خواهند و باید چه مبلغی پیشنهاد بدهم و این آزمون و خطاها دو سال طول کشید تا به یک روند ثابت دست پیدا کنم.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



فعالیت بیشتر در اینترنت

تصمیم گرفتم فعالیت‌م را گسترش دهم و وبلاگم را به سایت تبدیل کنم. هیچ چیزی از طراحی سایت نمی‌دانستم، با شرکت‌های طراحی سایت تماس گرفتم. بالگی که برای طراحی سایت می‌شنیدم بسار برایم سنگین بود، مبالغی از ۲ تا ۲۹ میلیون تومان را شنیدم. اینجا بود که تصمیم گرفتم خودم طراحی سایت را یاد بگیرم. کم‌کم با سیستم‌های مدیریت محتوا آشنا شدم و حدود ۶ ماه شبانه روز کار کردم بسار آزمون و خطا کردم تا اینکه به دو سیستم تا حدود زیادی مسلط شدم. این سیستم‌ها نرم‌افزارهای متن‌بازی هستند که به رایگان در اختیار شماست و می‌توانید با حداقل هزینه وب‌سایتتان را راه‌اندازی کنید. دو مورد از محبوب‌ترین سیستم‌های مدیریت محتوا، **CMS** نامیده می‌شوند جوملا و وردپرس هستند که من باتلاش‌های زیاد و آزمون و خطاهای زیاد توانستم کار با آنها را یاد بگیرم. همین سایت تدبیر فردا که اکنون سایت اصلی ماست با وردپرس ساخته شده است.

راه‌اندازی سایت و اولین درآمد اینترنتی

در اواخر سال ۸۹ بود که بالاخره یک وب‌سایت بسیار ساده با سیستم جولا طراحی کردم. در آن زمان یک کتاب الکترونیک در مورد موفقیت نوشته بودم و کم‌کم بازاریابی اینترنتی، بازاریابی ویروسی و... را داشتم یاد می‌گرفتم. آن کتاب ۲۰ صفحه‌ای را در سایت‌م به فروش گذاشتم و قیمت آن را ۴۷۰۰ تومان گذاشته بودم. وقتی اولین پیامک واریزی را دیدم بسیار خوشحال شدم و فهمیدم ایندراآمدی است که من دوست دارم. صبح‌ها از خواب بیدار می‌شدم و وقتی گوشی‌ام را چک می‌کردم و چند پیامک واریز وجه می‌دیدم شادی و انرژی‌ام صدچندان می‌شد.

سایت‌های مختلفی راه‌اندازی کردم و هر چند ماه با یک اسم و یک برند کارم را شروع می‌کردم و به خاطر بعضی اتفاقات دوباره سایت جدیدی می‌ساختم و اسمی جدید. که این یکی از بزرگترین اشتباهات من بود.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می‌باشد.



چرا که اگر از ابتدا با یک نام و نشان و با یک سایت کارم را ادامه می دادم چه بسا اکنون از بسیاری از افراد جلوتر بودم و اکنون جایگاه بسیار بهتری داشتم.

اما دیگر راه را یاد گرفته بودم. شروع کردم به برگزاری دوره های آنلاین، کلاس های حضوری و بازاریابی اینترنتی برای کلاس ها و آموزش هایم.

مدت زیادی طول نکشید که اوضاع تغییر کرد، از شرکت ها و سازمان های مختلف برای مشاوره و آموزش و سخنرانی تماس می گرفتند و در طول سال های ۹۱ تاکنون با بیش از ۱۲۰ شرکت همکاری کرده ام.



اواخر سال ۹۰ اولین بار مدیر عامل یک سازمان بزرگ در شهر کرج با من تماس گرفت (آن زمان شماره موبایلم را در سایت گذاشته بودم و خودم پاسخگوی تمام تماس ها بودم) و از من درخواست کرد تا در مورد موضوع یکی از مقالاتی که بصورت کتاب الکترونیکی در اینترنت منتشر کرده بودم یک سخنرانی برای مدیران و کارکنانش داشته باشم. با کمال میل پذیرفتم و وقتی منشی ایشان جهت هماهنگی و پرداخت حق الزحمه با من تماس گرفت نمی دانستم برای دو ساعت سخنرانی چه مبلغی باید پیشنهاد بدهم ناخودآگاه کفتم یک میلیون و دیدم هیچ مخالفتی نشد. و آن سخنرانی با رضایت حداکثری شرکت کنندگان اجرا شد. در آن زمان درآمد من از شغل ثابتم ماهانه به یک میلیون تومان نمی رسید و این اتفاق بزرگ و خوشایندی بود.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



کم کم پیشنهادهای زیاد شد و در شرکت های مختلفی حضور پیدا کردم و به تدریس و مشاوره پرداختم. بعضی مواقع آنقدر پیشنهادهای زیاد بود که نمی رسیدم و به ناچار آنها را لغو می کردم. در طول این ۶ سال در کلاس های از کلاس های یکی دو نفره گرفته تا همایش های چند صد نفره و هزار و چند صد نفره بارها و بارها برگزار شده است و من به عنوان مدرس و سخنران در آن حضور داشته ام.

آری اکنون من ثروت بنفش خود را یافته ام.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



چگونه ثروت بنفش خود را بدست بیاوریم؟

هر کسی در هر جایگاهی که باشد می تواند یک ثروتمند بنفش بایف در اینجا منظورم از بنفش متمایز است. درآمد و ثروتی که از راه راه اندازی کسب و کار آموزش بدست می آورید یکی از شرافتمندانه ترین نوع ثروت هاست.

برای اینکه شما نیز وارد کسب و کار آموزش شوید و یک استاد پولساز بشوید لازم است توانایی ها و مهارت هایی داشته باشید.

در طول ده سال که من مشغول آزمون و خطا بودم متوجه شدم برای موفقیت در این کسب و کار حداقل مهارت های زیر را داشته باشم:

- ۱- رشد شخصی و توانایی غلبه بر مشکلات
- ۲- توانایی ایجاد ارتباطات موثر و صحبت در جمع
- ۳- مهارت های بازاریابی و فروش
- ۴- دانش و مهارت های حرفه ای تدریس موضوع

بعضی از دوستان همواره دلایل و بهانه هایی برای شروع نکردن دارند و با این بهانه ها درواقع خودشان را توجیه می کنند. (داشتن سرمایه بالا ، داشتن پارتی ، داشتن استعداد خاص ، کلاه گذاشتن بر سر مردم و... از دیدگاه های اشتباه این افراد است.)

اما همواره این را بدانید برای کسب موفقیت در هر زمینه ای به موارد زیر نیاز داریم:

- ۱- ایمان به خود و ایمان به توانایی های خود
- ۲- اعتماد به نفس و عت به نفس
- ۳- ایمان به هدف و داشتن دیدگاه روشن
- ۴- تلاش و پشتکار فراوان
- ۵- پرداخت کردن بهای موفقیت
- ۶- کسب آموزش ممتد و متوالی



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



اما داستان شما از کجا شروع می شود؟

خودتان می توانید تصمیم بگیرید که داستان زندگیتان چگونه پیش برود. آیا همینگونه که هست خوب است یا می خواهید تغییری در آن ایجاد کنید.

من به شما پیشنهاد می کنم به مسیری که در ۱۰ سال اخیر رفته ام بیاید و شما هم یک استاد پولساز بشوید.

شما می توانید با یادگیری یک تخصص یا یک مهارت و آموزش آن به دیگران با حداقل سرمایه و حداقل کار بهترین نتیجه را بگیرید و علاوه بر کسب درآمد چند ده میلیونیف جایگاه اجتماعی بالایی هم کسب کنید شاید باخود بگویید:

- ۱- من هیچ تخصصی و مهارتی ندارم.
 - ۲- من توانایی صحبت کردن در جمع را ندارم.
 - ۳- من پول و سرمایه کافی برای شروع کسب و کار ندارم.
 - ۴- در ایران جواب نمی دهد.
 - ۵- آخر مگر کسی حاضر است برای تخصص من پول بدهد.
 - ۶- این همه آموزش رایگان در اینترنت هست کسی دیگر برای آموزش پول پرداخت نمی کند.
- اگر این افکار و این نگرش ها را ندارید به شما تبریک می گویم اما حتی اگر یکی یا چند مورد از این نوع نگرش ها در ذهن شماست، اصلا نگران نباشید. برای تمام اینها راهکاری وجود دارد.

کسب و کار رویایی چیست؟

کسب و کار رویایی کسب و کار یک استاد پولساز است، کسب و کاری است که شما را به جایگاه بالایی در جامعه می رساند، همه ما وقتی از کسی چیزی یاد می گیریم معمولا اگر آموزش های او به درد ما خورده باشد برایش احترام بسیار زیادی قایل هستیم.

اگر شما هم کسب و کار رویایی خود را راه اندازی کنید و تبدیل به یک استاد پولساز شوید (این فرآیند حداقل یک تا سه سال طول می کشد) می توانید امتیازات زیادی بدست بیاورید از جمله :



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



- ۱- شان و مقام اجتماعی بالا در جامعه
- ۲- برخوردار از احترام بسیار بالا نزد دیگران
- ۳- می توانید مدیر عامل خودتان باشید و کسب و کار خودتان را داشته باشید
- ۴- درآمد شما روز به روز افزایش خواهد یافت
- ۵- در ازای ساعات کاری کمتر درآمد بالایی بدست خواهید آورد
- ۶- مشهور و معروف خواهید شد

تمام راه های بدست آوردن این موارد را در پیشنهاد بسار ویژه ای که در انتهای کتاب برایتان قرارداده ام به شما آموزش خواهیم داد.



این کسب و کار رویایی چه درآمدی دارد؟

هر کسب و کاری که بر پایه اصول درست بنا شود و به درستی اداره شود می تواند نتایج بسیار بزرگی به همراه داشته باشد. کسب و کار رویایی اساتید پولساز نیز از این قاعده مستثنی نیست. پس اگر شما با روش های علمی و امتحان شده کارتان را شروع کنید و بر اساس روش و اصول درست حرکت کنید می توانید در یک تا سه سال (که این مدت به میزان تلاش شما بستگی دارد) به یک استاد پولساز تبدیل شوید و در این صورت درآمد شما می تواند در هر ماه بالای ۱۰ میلیون تومان باشد.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



اجازه بدهید چند داستان از خودم را برایتان تعریف کنم.

۱- در سال ۹۱ من به عنوان مدرس بازاریابی بیمه در یک شرکت بیمه مشغول فعالیت بودم و هر ماه حداقل ۴ روز در آنجا کلاس داشتم و در آن زمان من برای هر روز حدود یک میلیون تومان دریافت می کردم. از سال ۹۰ تاکنون نیز پیوسته سخنرانی هایی در شرکت ها نقاط مختلف کشور دارم و حق الزحمه هر سخنرانی کمتر از یک میلیون تومان نبوده است. هر ماه نیز تعدادی مشاوره شخصی و مشاوره شرکتی دارم که ساعات مشاوره من در حال حاضر به ازای هر ساعت ۴۹۰ هزار تومان است و بطور متوسط هر ماه حداقل ۴ تا ۱۲ مشاوره دارم. آن زمان هزینه مشاوره هر ساعت من حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزار تومان بود.

اگر این موارد را جمع بزنید به مبلغ درآمد ماهانه بالای ۷ میلیون تومان در سال ۹۱ خواهیم رسید.

۲- سال ۹۴ در ابتدای دی ماه من یک سخنرانی داشتم که بابت آن سه میلیون تومان دریافت کردم. در آن زمان نیز در دو شرکت بیمه ای تدریس می کردم و در هر کدام حداقل دو روز حضور داشتم. که برای هر روز حداقل یک میلیون تومان در نظر بگیرید. در شب یلدا ما یک فروش ویژه در سایت مان گذاشتیم و فقط همان یک شب حدود ۳ میلیون تومان فروش داشتیم. که عمده آن محصولات دانلودی بود و این یعنی سود خالص.

اگر این موارد را جمع بزنید به مبالغ بالای ۱۰ میلیون تومان می رسیم.

۳- در سال گذشته ابتدای اسفند ماه تصمیم گرفتم یک دوره آنلاین طراحی کنم و در سایت برای فروش بگذارم اما چون مطمئن نبودم از این دوره استقبال می شود. قبل از اینکه کاری برای دوره انجام بدهم شروع به پیش فروش آن کردم و در همان شب اول ۹ نفر ثبت نام کردند (هزینه هر نفر ۳۹۰ هزار تومان بود) و صبح که حسابم را چک کردم متوجه شدم ۹ نفر هزینه را پرداخت کرده اند و این در حالی بود هنوز هیچ کاری انجام نداده بودم و مطمئن شدم از این دوره استقبال می شود و شروع کردم به تهیه و تولید آن و ظرف سه روز جلسه اول آن را برای ثبت نام کنندگان فرستادم و تا پایان اسفند تقریباً دوره را تکمیل کردم و درآمد همان یک دوره در تعطیلات عید (که من هم در مسافرت بودم) بالای ۸ میلیون تومان بود.

این موارد را ذکر نکردم تا از درآمدم بگویم بلکه این ها را به این دلیل بیان کردم تا دید روشنی از کسب و کار رویایی اساتید پولساز بدست بیاورید.

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



در هر کدام از موارد بالا فقط یک یا چند منبع درآمد ذکر شده است، حال شما درآمد فروش محصولات و دوره های سایت، فروش محصولات دانلودی، فروش کتاب، جلسات مشاوره، قراردادهای مشاوره بزرگ با شرکت ها، دوره های آنلاین تلگرامی، سخنرانی ها و تدریس در سایر شرکتها و... را نیز اضافه کنید.



نکته مهم

دقت داشته باشید دستیابی به این مرحله بدون تلاش مضاعف امکانپذیر نیست و علت آنکه من در ابتدای کتاب داستانهایی از زندگی خودم را برایتان بازگو کردم آن است که بدانید موفقیت بها دارد و باید بهاری آن را پرداخت کنید. اگر هم اکنون من هر ماه تدریس، سخنرانی و مشاوره دارم و سایت هایم (سایت تدبیر فردا یکی از سایت های من است) هر روز در حال رشد و درآمد زایی است دلیل آن است که حداقل ۱۰ سال برای آن زحمت کشیده ام. اما اگر اصول و تکنیک هایی که اکنون می دانم را در ۱۰ سال قبل می دانستم بسیار زودتر می توانستم به نتیجه دلخواهم برسم.

پس دقت داشته باشید برای رسیدن به اوج یک کسب و کار رویایی باید بسیار زحمت بکشید و سختی های مسیر را به جان بخرید.

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



شاید اینها امروز درست باشد اما معلوم نیست فردا چه اتفاقاتی می افتد؟

بله شاید شما درست بگویید. اما بیایید کمی به دور و برمان نگاه کنیم. چه کسب و کارهایی در حال از بین رفتن هستند؟ شاید در این روزها اگر در تهران ساکن باشید با پدیده ای به نام اسنپ یا تپسی آشنا هستید. اپلیکیشن های موبایلی که اط زریق آنها می توانید خودرو سفارش دهید و در ازای مبلغ کمتر (نسبت به آژانس ها) خدمات با کیفیت تری بدست بیاورید و ضمن آنکه رانندگانی مودب و محترم دارند سریعتر هم به مقصد می رسید. شاید بدانید که تاکسی تلفنی داران از این اپلیکیشن ها شکایت کرده اند. اما چه سود؟ آیا با تکنولوژی و نوآوری می توان مبارزه کرد؟

تکنولوژی تمام زندگی کا را تحت تاثیر قرار داده است و تمام کسب و کارهای سنتی باید چشم و گوش خود را باز کنند و خود به فکر استفاده از تکنولوژی باشند تا بلایی که سر آژانس ها آمد سر آنها نیاید.

اما در مورد کسب و کار رویایی اساتید پولساز این را به شما بگویم که این کسب و کار در تمام دنیا در حال رشد است و هر روز اساتید پولساز بیشتری متبلور می شوند. در کشور ما هم این روند رو به رشد است و اگر سریعتر اقدام کنید می توانید سریعتر به خیل عظیم اساتید پولساز پیوندید.

خوشبختانه در کشور ما افراد زیادی مشغول تدریس هستند و بسیاری از آنها حتی در دوره های مختلف هم شرکت کرده اند اما نتوانسته اند یک استاد پولساز شوند و این فرصتی است برای کسانی که بتوانند سریعتر خود را بالا بکشند و به عنوان یک استاد پولساز ظاهر شوند. استاد شدن کار ساده تری است نسبت به آنکه استاد پولسازی بشوید.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



برای شروع چه کاری باید انجام دهم؟

یادم هست اولین بار که کتابهای دوران لیسانسم را در اینترنت آگهی کردم چند نفر از دوستانم می گفتند امکان ندارد کسی اعتماد کند و پول به حسابت واریز کند. آن زمان اینترنت و پرداخت اینترنتی مثل امروز نبود، ده سال پیش خبری از درگاه آنلاین و... نبود. من در کنار لیست کتاب هایم شماره موبایل و شماره حسابم را قرار دادم. درست در همان روز اول ۳ نفر تماس گرفتند و در روز دوم نیز ۵-۶ نفر دیگر تماس گرفتند و خوب به یاد دارم که شخصی از اصفهان تماس گرفت شماره حساب مرا گرفت مبلغ را به اضافه هزینه پستی واریز کرد و فردای آن روز من هم کتابها را برایش پست کردم. همه ایم اتفاقا ساده برای بسیاری از افراد غیر قابل باور است.

برای شروع باید قدم های زیر را بردارید:

قدم اول: انتخاب موضوع

در هر زمینه ای که فکرت را بکنید می توانید به یک استاد پولساز تبدیل شوید. به مثال های زیر دقت کنید:

شاید شما با نرم افزار اکسل آشنا باشید اگر به شما بگویم که شخصی هست که ماهانه بیش از ۳۰ میلیون تومان از آموزش اکسل درآمد دارید چه می گوئید؟ بله دوستان همچنین شخصی واقعا وجود دارد.

یا اگر بگویم یک جوان ۱۷ ساله از طریق فروش نقشه های معماری، کتاب ها و آموزش های معماری درآمد ماهانه بالای ۵۰ میلیون تومان دارد و در مدت کمتر از ۳ سال میلیاردر شده است، آن هم در حالی که خودش استاد نشده است و تخصص آنچنانی هم کسب نکرده است بلکه یک استاد پولساز شده است. چه می گوئید؟

هیچ محدودیتی برای شروع فعالیت ندارید، موضوعات بسیار زیادی وجود دارد که می توانید در آنها متخصص شده و آن را به دیگران نیز آموزش دهید. در زیر به چند نمونه اشاره می کنم:

- تدریس
- استخدام



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



- سخنرانی و صحبت کردن در جمع

-

- رهایی از خجالت

- پاورپوینت ، فتوشاپ ، اکسل و انواع نرم افزار

- حسابداری

- مدیریت

- موفقیت و بهبود شخصی

- بازاریابی

- کسب و کار

- کسب و کار اینترنتی

- روش های افزایش اعتماد نفس

- انواع ورزش

- جوشکاری و انواع صنعت ها

- زبان انگلیسی

- خلاقیت

- استعدادیابی

- مشاوره

- روانشناسی

- انواع موسیقی و ساز

- تندخوانی

- تقویت حافظه

- استارتاپ

- مامایی

- بچه داری و خانه داری



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



- آشپزی
- انواع صنایع دستی
- فروش بیمه
- انواع فروش
- و صدها موضوع دیگر که با توجه به علاقه‌ی خود می‌توانید در آن زمینه کارتان را شروع کنید.

اگر هیچ تخصصی هم نداشته باشید کافیست بدانید به چه موضوعی علاقمند هستید، به شما خواهیم گفت چگونه می‌توانید متخصص آن حوزه بشوید.



قدم دوم: متخصص شوید

برای اینکه بتوانید بابت آموزش هایتان از مردم پول دریافت کنید و در عین حال آنها راضی هم باشند قطعاً باید چیزی به آنها بیافزایید و آنچه که به ایشان یاد می‌دهید باید کاربردی و به درد بخور باشد.

و برای این منظور باید متخصص باشید، منظور ما از تخصص داشتن مدرک دانشگاهی یا هر مدرک دیگری نیست بلکه منظورمان این است که آموزش‌های شما حرفه‌ای و کاربردی باشد. تا اینجای کتاب من

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می‌باشد.



نگفته ام که باید مدرک خاصی داشته باشید و قطعاً برای شروع کسب و کار رویایی به هیچ مدرکی نیاز ندارید. اما اگر مدرک مرتبط با فعالیت خود را داشته باشید خیلی خوب است.

اما نکته اینجاست من از زمانی که کارم را به عنوان مدرس و مشاور شروع کرده ام تاکنون بیش از ۱۲۰۰۰ نفر ساعت آموزش و سخنرانی داشته ام و با بیش از ۱۰۰ شرکت هم همکاری آموزشی و مشاوره ای داشته ام و تاکنون حتی یک مورد از من درخواست مدرک تحصیلی یا مدارک تخصصی دیگری نکرده اند. اگر چه من کارشناسی ارشد **MBA** گرفتم و بعدها هم در سال ۹۳ توانستم دوره عالی مدیریت **DBA** (دکتری حرفه ای مدیریت کسب و کار) را نیز سپری کنم و مدرک آن را نیز با نمره ممتاز کسب کنم.

برای اینکه متخصص شوید:

۱- حداقل ۵۰ کتاب برتر آن حوزه را باید تهیه کرده و بخوانید

۲- حداقل ۶ ماه تمرین مداوم داشته باشید

۳- از بهترین های آن حوزه در داخل و خارج از کشور الگوبرداری کنید

۴- یادگیری مداوم و مستمر

با طی کردن همین چهار مرحله می توانید به یک متخصص تمام عیار تبدیل شوید.

قدم سوم: در انظار ظاهر شوید

شما اکنون اگر قدم اول و دوم را درست طی کرده باشید باید قدم سوم را بردارید. برای اینکار باید خودتان را به عنوان یک متخصص حرفه ای معرفی کنید. افراد و وب سایت های بسیار زیادی هستند که در حوزه آموزش مشغول اند اما یا درآمدی ندارند یا درآمد آنها بسیار ناچیز است. علت آن است که آنها نمی دانند چگونه باید خود را معرفی کنند.

وب سایت خوب و داشتن استراتژی های حرفه ای برای جذب مخاطب و ارتباط و تعامل با آنها یکی از بهترین راه هاست و اگر دست و حرفه ای روی آن کار کنید نتیجه آن از تلویزیون و رادیو بسیار بهتر خواهد بود.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



در اینجا می‌خواهم داستانی را برایتان بازگو کنم:

چند سال قبل برای یک سمینار در یکی از شهرستان‌ها دعوت شدم و سخنرانی من در حدود یک ساعت بود. در زمان نهار با دو سخنران دیگر برنامه هم صحبت شدیم. در آن زمان من دانشجوی کارشناسی ارشد بودم و هیچ مدرکی نداشتم. آن دو بزرگوار هر دو استاد دانشگاه بودند. و مسلماً مدرک هر دوی آنها دکتری بود و مرتبه علمی هم داشتند. در خلال صحبت‌ها از میزان حق الزحمه برای این سخنرانی پرسیدند، خیلی عجیب و جالب بود میزان حق الزحمه من حداقل ۱۰ برابر حق الزحمه آن بزرگواران بود و این درحالی بود که من نه تنها مدرک آنها را نداشتم بلکه سن و سال من نیز نصف آنها بود و در عجب بودند چرا این گونه است. البته من نمی‌دانم آنها چه نتیجه‌گیری کردند اما نتیجه‌ی من روشن است وقتی شما به عنوان یک متخصص کاربردی معروف شوید پول‌های بیشتری را با رضایت به شما تقدیم می‌کنند.



قدم چهارم: کسب درآمد

به شیرین‌ترین بخش داستان می‌رسیم. برای آنکه آموزش‌های خود را بفروشیم باید بدانیم چه مدل‌های درآمدی داریم و از چه روش‌هایی می‌توانیم درآمد کسب کنیم. در زیر تعدادی از آنها را بیان می‌کنیم:



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می‌باشد.



- فروش محصولات دانلودی
- فروش محصولات فیزیکی
- فروش کتاب
- جلسات مشاوره
- مشاوره به شرکتهای
- کارگاه های حضوری
- کارگاه های غیر حضوری
- وبینار (سمینار های آنلاین)
- سمینار و همایش

باید روشن کنید در کدام مورد می توانید بهتر ظاهر شوید و بیشتر روی آن تمرکز کنید اما دقت داشته باشید باید همواره بیش از ۲ مدل کسب درآمد داشته باشید در غیر این صورت یک استاد پولساز نخواهید شد. شخصی ر می شناسم که سمینارهای موفقیت در سطح کشور برگزار می کند و هر رو در یک شهر سمینار دارد و معمولا سمینارهایش با ظرفیت کامل برگزار می شود. اما از نظر ر من او یک استاد پولساز نیست زیرا وقتی در اینترنت اسم او را جستجو می کنید یا اسم موسسه اش یا حتی عناوین دوره هایش را، معمولا چیزی دستگیرتان نمی شود. او وب سایت ندارد و ظاهرا اعتقادی هم به اینترنت ندارد. درست است که درآمد خوبی از سمینارهایش دارد اما اگر یک هفته بیمار شود تمام برنامه هایش تعطیل و درآمدزایی اش به صفر می رسد. یک استاد پولساز باید از منابع مختلف درآمد کسب کند.

ساید برایان تریسی را بشناسید؛ او یکی از پولسازترین اساتید دنیاستو چندی قبل در یک پرواز در داخا هواپیما دچار عارضه قلبی شد و در بیمارستان بستری شد. اما من هر روز بدون کوچکترین تغییر ایمیل های او را دریافت می کردم. تمام برنامه های آنلاین، فروش ها و... س جای خودش بود و فقط برنامه های حضوری او کنسل شده بود.

یک مثال :

فرض کنیم شما تخصص خود را کسب کرده اید و تعدادی محصول تولید کرده اید اگر:

روزانه ۴ محصول ۳۹ هزار تومانی

تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



روزانه دو محصول ۴۹ هزار تومانی

ماهانه ۲ کارگاه ۷۹ هزار تومانی ۱۵ نفره

ماهانه ۲ مشاوره ۳۰۰ هزار تومانی

داشته باشید درآمد یک ماه شما به شرح زیر در حدود ۱۰ میلیون تومان خواهد بود:

۲۷ روز * ۴ * ۳۹۰۰۰ = ۴,۲۱۲,۰۰۰ تومان

۲۷ روز * ۲ * ۴۹۰۰۰ = ۲,۶۴۶,۰۰۰ تومان

۲ کارگاه * ۱۵ نفر * ۷۹۰۰۰ = ۲,۳۷۰,۰۰۰ تومان

۲ مشاوره * ۳۰۰,۰۰۰ = ۶۰۰,۰۰۰ تومان



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



در کنار همه مواردی که مطرح شد من اعتقاد دارم اگر مشغول کاری باشید که درآمد چند میلیاردی هم داشته باشد اما عاشق آن کار نباشید از آن درآمد هم لذت نمی برید. زمانی که با اشتیاق تمام مشغول کار باشید خستگی برایتان معنی ندارد.

همین الان که مشغول نوشتن این کتاب هستم ساعت ۳ صبح است و من ساعت ۶ هم باید بیدار شوم و سر کارم بروم و روز قبل هم تا ساعت ۵ مشغول کار بوده ام و از ۵ تا الان که این کتاب را می نویسم مشغول مطالعه و تکمیل این کتاب هستم.

بله دوستان وقتی کاری را انجام می دهید که با تمام وجودتان عاشق اش هستید کار شما مثل تفریح است.

روزهایی که از محل کار قبلی که شغل ثابت من بود به خانه می رفتم بسیار خسته بودم و از فرط خستگی ناخودآگاه ساعتی می خوابیدم. اما روزهایی که از صبح تا شب کلاس و همایش و کارگاه دارم هنگام مراجعه به خانه نه تنها خسته نیستم بلکه انرژی بسار بیشتر بهم دارم.

و این از مزایای ثروت بنفش است.



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



و اما پیشنهاد خیلی ویژه

اگر می خواهید در مسیر راه اندازی کسب و کار رویایی یک استاد پولساز شوید پیشنهاد ویژه ای برای شما دارم.

در هر جایگاه و هر وضعیت درآمدی هستید تبدیل به یک استاد پولساز شوید.

برای شما در اردیبهشت ۹۶ یک سمینار بسیار ویژه تدارک دیده ایم. در این سمینار به شمار نقشه راه استاد پولساز شدن را آموزش می دهیم. به شما آموزش می دهیم با ۳ ساعت کار در روز به درآمد بالای ۱۰ میلیون تومان برسید.

برای مشاهده توضیحات و شرکت در این سمینار با تخفیف بسیار ویژه به لینک زیر در سایت تدبیر فردا مراجعه کنید

<http://tadbirefarda.com/seminar>

لطفا بهانه ها را کنار بریزید در این لحظه که این کتاب را می نویسم بیش از ۱۰۰ نفر ثبت نام کرده اند و بیشتر آنها در خارج از شهر تهران هستند پس بهانه هایی مانند دوری راه و... را کنار بگذارید و یک بار باری همیشه برای تغییر زندگیتان اقدام کنید.

در ضمن من این سمینار را بصورت ۱۰۰ درصد تضمین کرده ام.

منتظر دیدارتان هستم

علی جاوید

اسفند ۱۳۹۵



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



سمینار بزرگ

(استاد پولساز)

کسب و کار رویایی

درآمد بالای **“ده میلیون”** با روزی ۳ تا ۴ ساعت کار



متخصص شوید و با روزانه
۴ ساعت کار یک
استاد پولساز
شوید

کار آفرینی
و استقلال مالی
در کمتر از
یک سال

چگونه
در سه ماه
کسب و کاری راه اندازی
کرده و به سود
برسانیم؟

۱۹ روش کسب درآمد از تدریس و سخنرانی

۱۱ رازی که مدرسان ثروتمند افشا نمیکنند

چگونه یک کسب و کار اینترنتی پولساز راه اندازی کنیم؟

چگونه یک سخنران حرفه ای و ثروتمند شویم؟

چگونه با سخنرانی و مشاوره پولدار شویم؟

رازهای مخفی سخنرانان ثروتمند چیست؟



زمان:

اردیبهشت ۹۶

مکان:

ثبت نام آنلاین در لینک tadbirefarda.com/seminar

ثبت نام پیامکی با ارسال عدد ۹ به شماره: ۵۰۰۰۵۱۵۰۵۰



تمام حقوق این کتاب محفوظ و متعلق به علی جاوید و گروه تدبیر فردا می باشد.



abcBourse.ir



@abcBourse_ir

مرجع آموزش بورس



باز نشر: