



دوره



مکس ویرن

در هر لحظه و هر جا
شماره یک باشید



اَللّٰهُمَّ اَخْرِجْنِيْ مِنْ ظُلُمَاتِ الْوَهْمِ وَ اَكْرِمْنِيْ بِنُوْرِ الْفَهْمِ، اَللّٰهُمَّ افْتَحْ عَلَيْنَا اَبْوَابَ رَحْمَتِكَ،
وَ اَنْشُرْ عَلَيْنَا خَزَائِنَ عُلُوْمِكَ بِرَحْمَتِكَ يَا اَرْحَمَ الرَّاحِمِيْنَ

خدایا؛ برونم آر از تاریکی‌های وهم

و گرامیم دار به نور فهم. خدایا بگشا برویم درهای رحمت را و ببار برسرما خزینه‌های

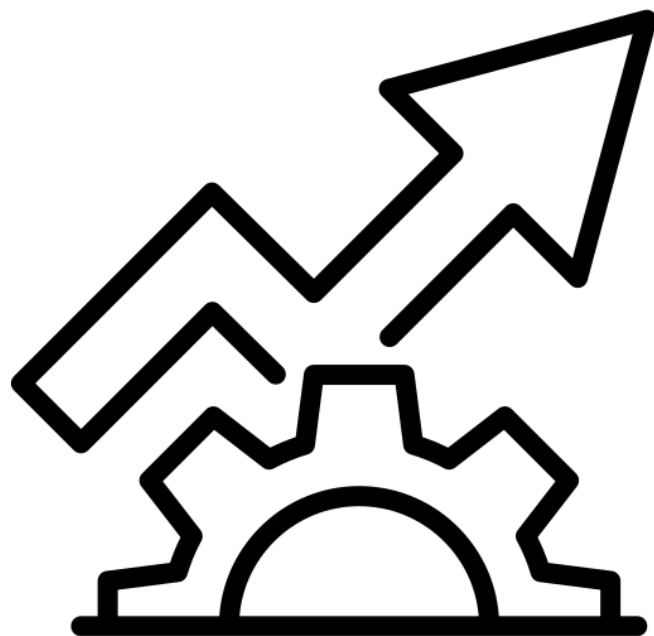
دانشت را به مهرت. ای مهربان‌ترین مهربان



راهکارهای جایگزین کاهش قیمت و ایجاد ارزش محصول

میزان ارزش خود را بشناسید





کدام یک از رقبا خدمات و محصول شونو از شما گران تر میدهند؟

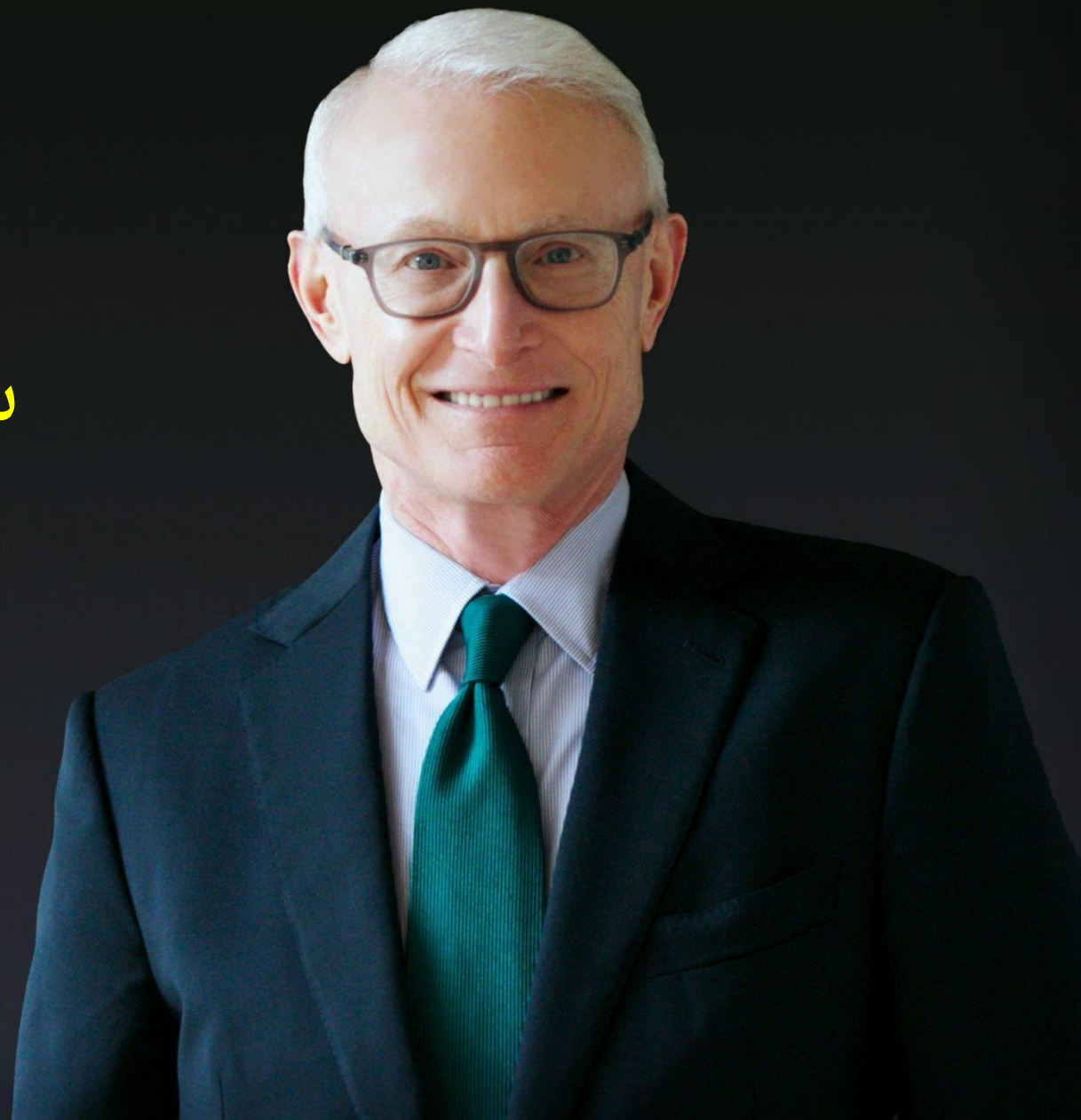
مردم همیشه به دنبال ارزان تر نیستند،

به دنبال ارزش بیشتر هستند



رقابت بر اساس قیمت
سریع ترین راه نابودی هست.

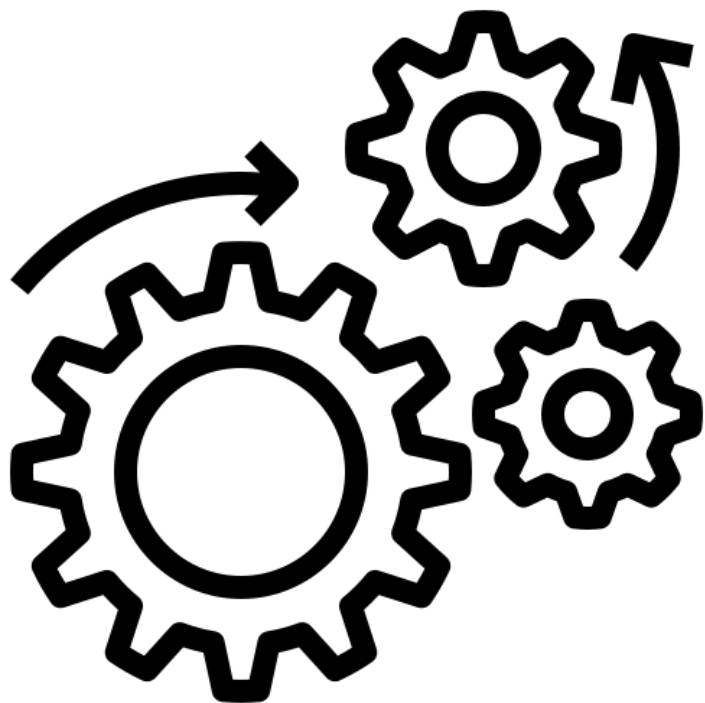
میشل پارتز





رابرت چالدینی در کتاب نفوذ:
رفتار شما مشتریان را شرطی میکند.

چرا تخفیف دادن خوب نیست؟!



❑ ارزش برند کاهش پیدا میکنه و ارزش محصول در ذهن مخاطب کم میشه...

❑ مشتری شرطی میشه...

❑ حاشیه سود نداریم...

❑ مشتری وفادار ندارید... محصول بخاطر تخفیف نه بخاطر ارزش

به جای تخفیف دادن و کاهش قیمت چکار کنیم؟

۱. افزودن خدمات یا هدیه رایگان

۲. افزایش کیفیت و ارائه گارنتی (تعداد روز مشخص شود)

۳. پلن های مختلف طراحی کنید (سادگی بسیار مهم)

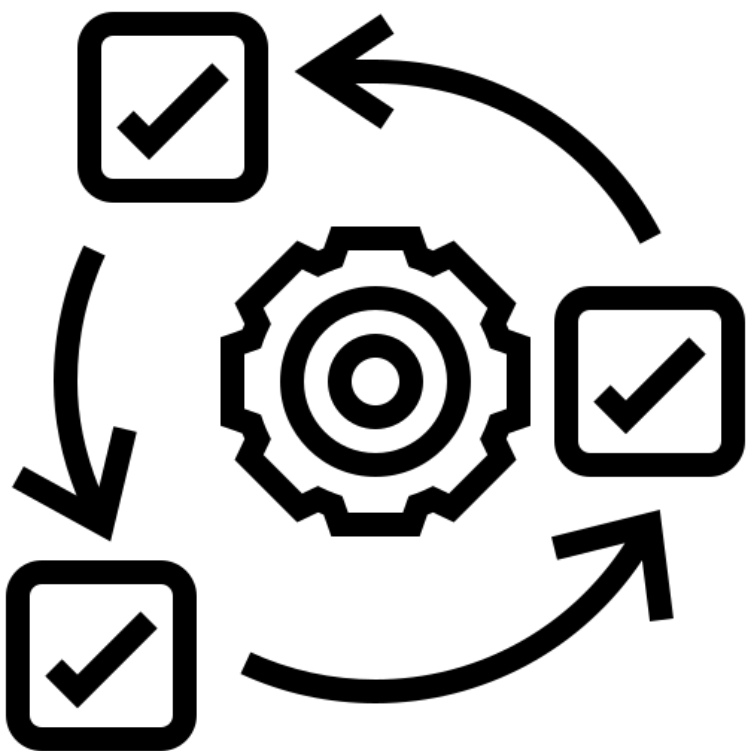
۴. پینشهاد پرداخت اقساطی یا شرایط ویژه (اسنپ پی و...)

۵. پینشهاد رد نشدنی و ایجاد محدودیت

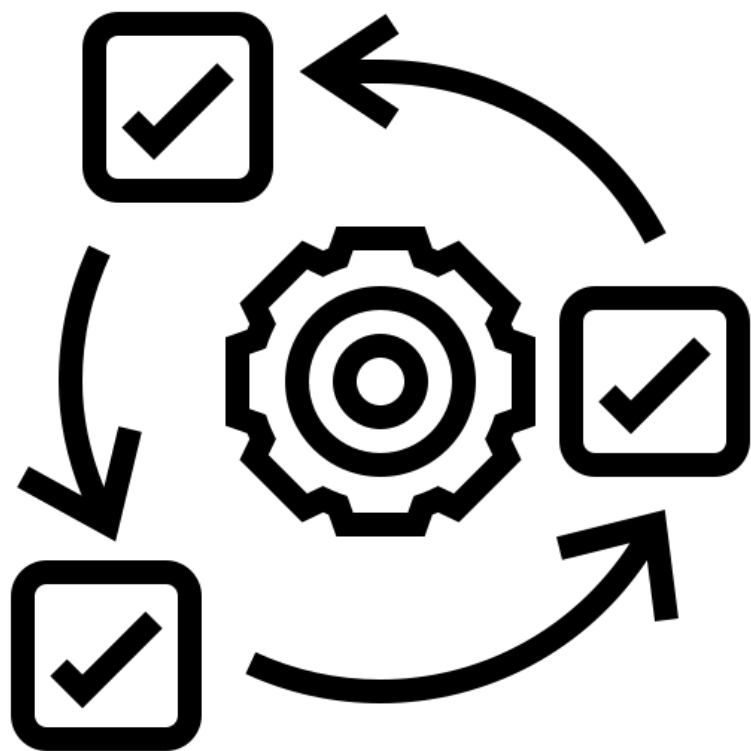
۶. بهبود تجربه خرید (ارائه نوشیدنی یا کنسول بازی و...) و خدمات پس از فروش

۷. ایجاد باندل و ترکیب چند محصول خاص

۸. فروش به گروه خاص و سفارشی کردن آن خدمت



به جای تخفیف دادن و کاهش قیمت چکار کنیم؟



۹. انتخاب محصول یا خدمتی که رقبا ندارند

۱۰. حمایت اجتماعی و ایجاد حس خوب

۱۱. بسته بندی خاص و لوکس بودن

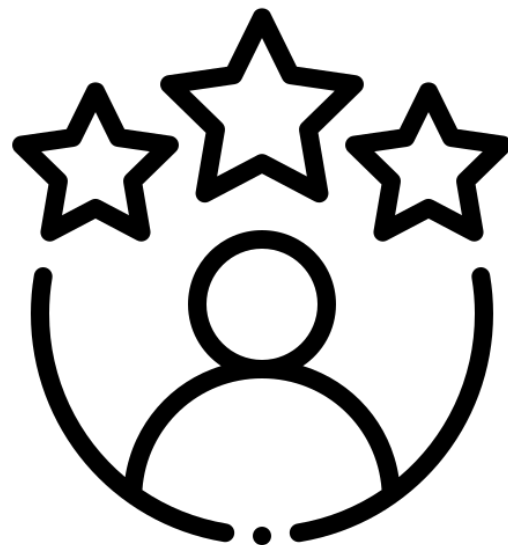
۲۱. تست رایگان یا دمو

۳۱. طراحی سیستم اشتراک و درآمد پایدار

۴۱. افزایش برندینگ (بیشتر دیده شدن)

۵۱. همکاری B2B

۶۱. نکات دیگه مکس ویژن مثل باشگاه مشتریان و داستان برند و مهارت فروش و...



فروش به مشتریان فعلی و وفادار



سه مورد از نکات بالا رو انتخاب کنید
و هر ماه **یک مورد** رو به **شکلی عالی** اجرا کنید.



بهترین و سریع‌ترین روش اجرا:
الگو گرفتن از رقبای صنعت خودتون و عملگرایی



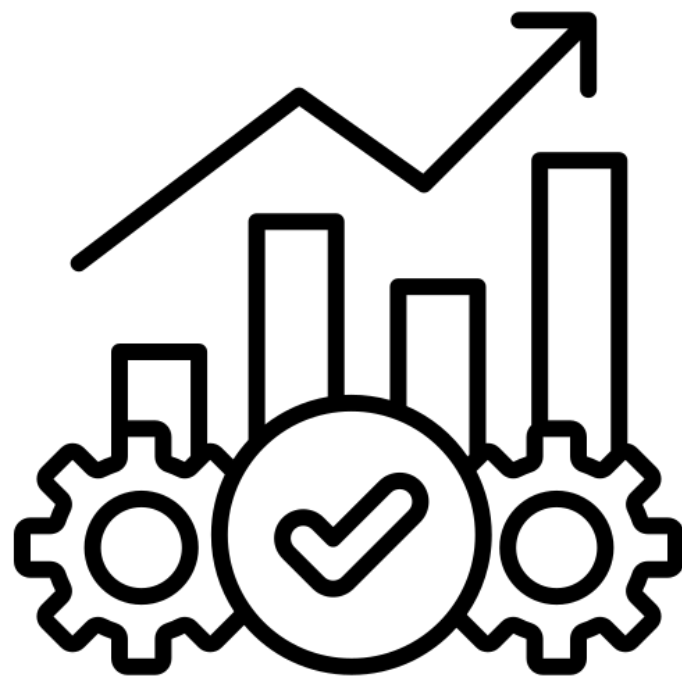
دوره



مکس وین

در هر لحظه و هر جا
شماره یک باشید





سیستم فروش:

ایجاد یک چرخه ساده و تکرار پذیر که بطور مداوم فروش را افزایش دهد.

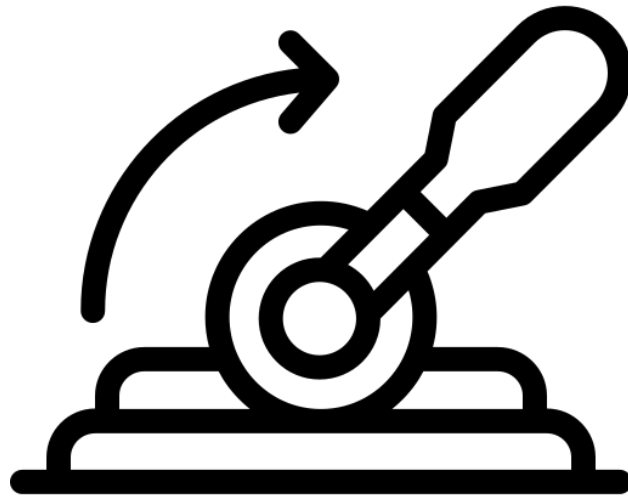
دعا کردن یا ساخت سیستم؟!



مشکل کسب وکارها اینه که نمیدونن
چجوری مشتری بسازند...

گرند کاردون





اهرم‌هایی که یک بار انرژی ساختن دارند
و در طول عمر آن کمک میکنند ما به ثروت بیشتر برسیم...

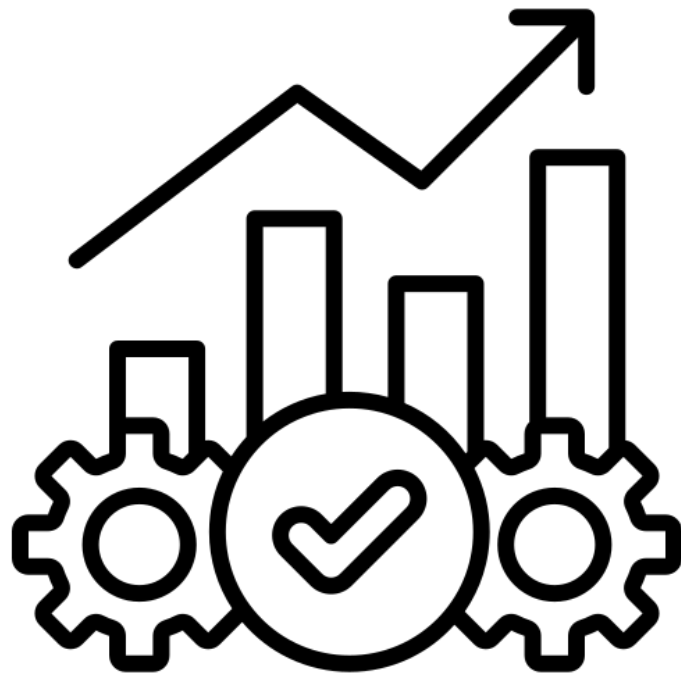


بهترین ایده با سیستم
ضعیف از بین میره

و

یک ایده معمولی با
سیستم خوب میتواند
به موفقیت برسد.

سیستم سازی فروش



(۱) برگزاری وبینار ماهانه

(۲) ارائه پیشنهاد رد نشدنی جدید در اول هر ماه

(۳) راه اندازی سیستم جذب مشتری اتوماتیک

(۴) ضبط ویدیوهای آموزشی کوتاه

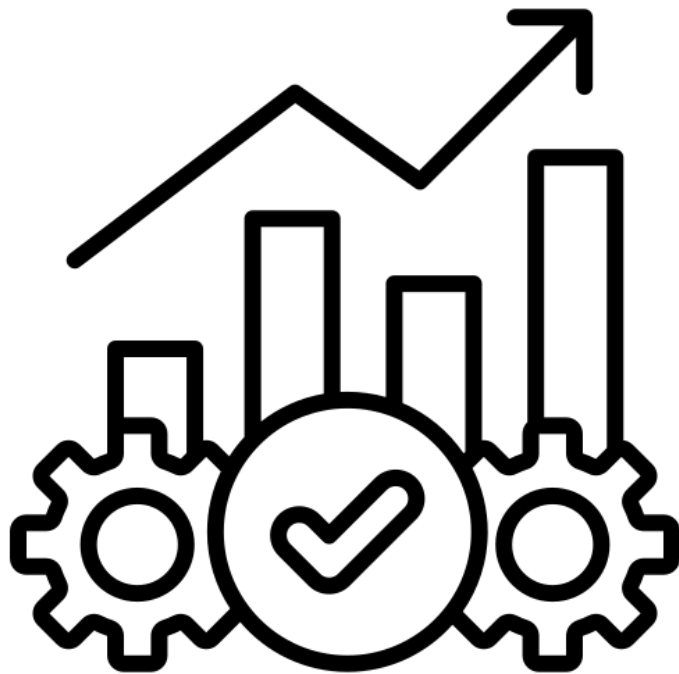
(۵) داشتن یک وبسایت سئو شده، کتاب، پیج و کانال

(۶) رفرال یا افیلِت مارکتینگ

(۷) اتوماسیون سازی فرآیندها

(۸) سیستم بودجه بندی تبلیغات (هرماه 10% از فروش کل برای تبلیغات) « برندینگ

سیستم سازی فروش



۹) رعایت اصل X10 و میکرو آفر

۱۰) پشتیبانی و خدمات پس از فروش عالی

۱۱) مسابقه عالی با قابلیت وایرال شدن

۲۱) باندلینگ

۳۱) ایجاد حس مالیکت قبل خرید

۴۱) سیستم اشتراک یا عضویت

۵۱) پیش فروشی

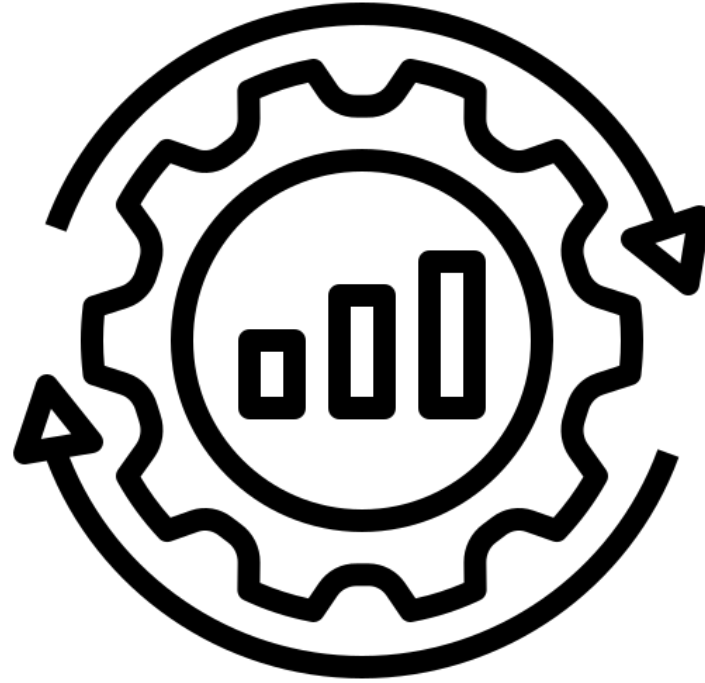
۶۱) ساخت تیم فروش و مارکتینگ



شروع به ساخت اهرم‌ها کنید و تا نگران آینده مالی خود نباشید...



هر ماه فقط روی یک مورد کار کنید و آن را تبدیل به یک
سیستم کنید.



یک فرآیند عالی و تکرار پذیر پربازده:

هر ماه یک جلسه مشاوره از متخصص در حیطه کسبو کار داشته باشید

دقیقا مثل چشم پزشکی



دوره



مکس وین

در هر لحظه و هر جا
شماره یک باشید





چقدر پول میخوام؟

چند تا چیز چند تومنی بفروشم؟

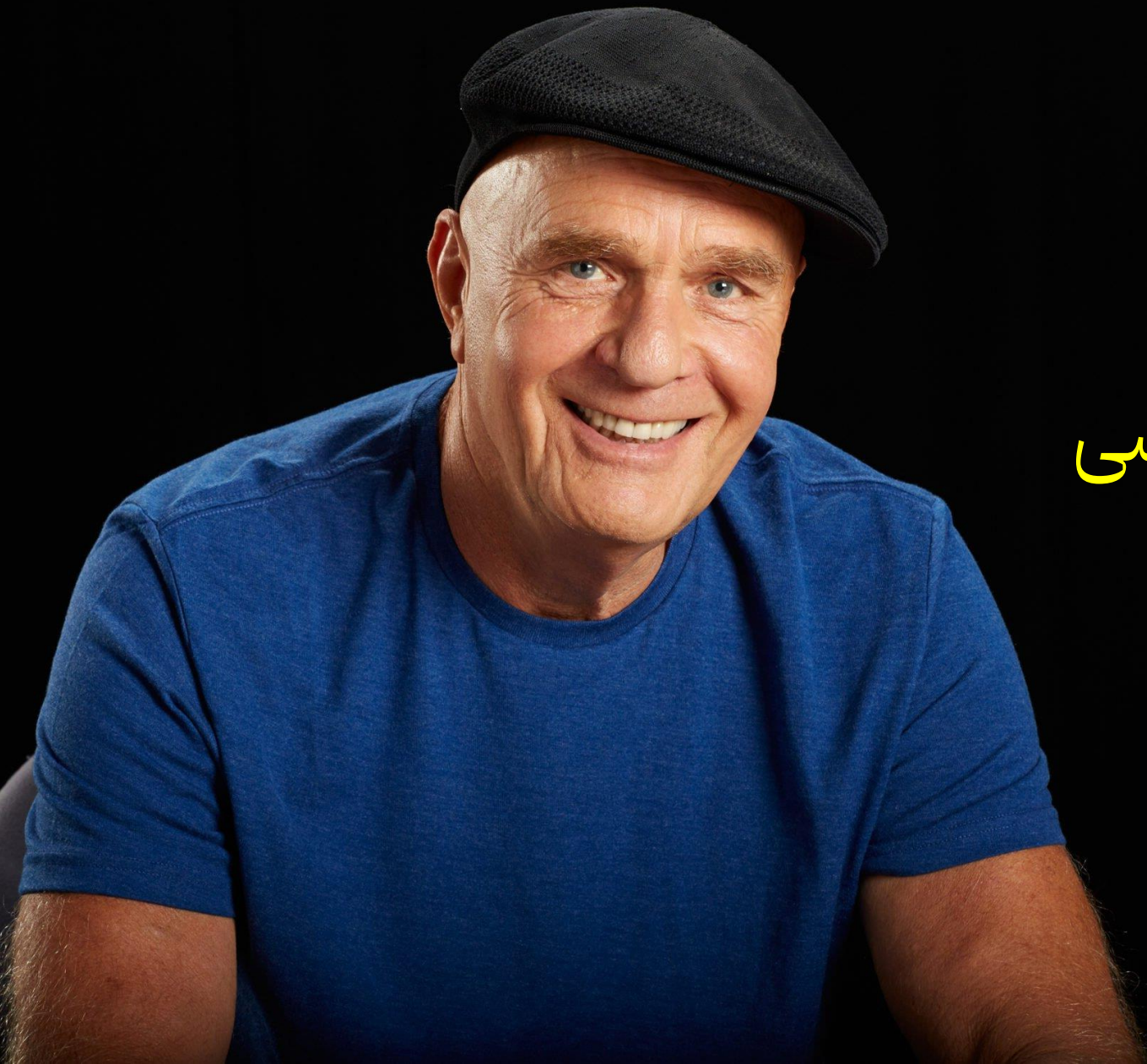


به جای گفتن «پولدار بشم»

بگو

دقیقا چقدر پول میخوام و

چجوری بهش برسم!



وین دایر:

اگر ندونی کجا میخوای بری

احتمالا هیچ وقت بهش نمیرسی



هر سال درآمد خودمونو مشخص کنیم تا دچار روزمرگی نشیم...



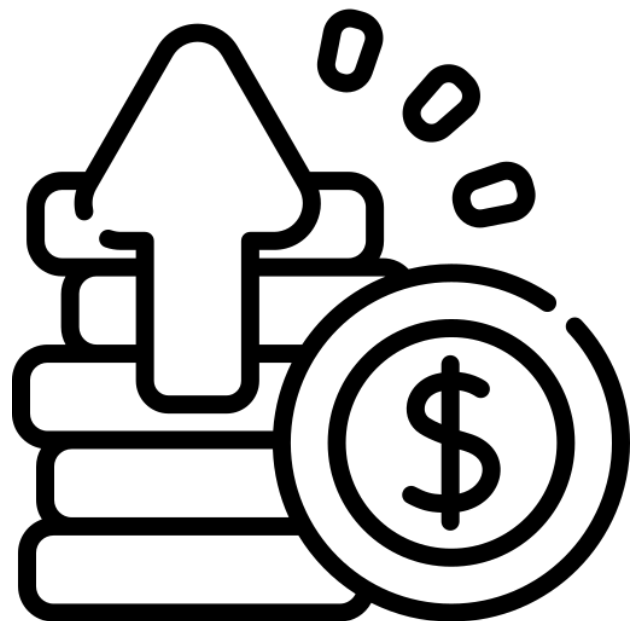
به جای پول درآوردن لحظه‌ای

یه کاری کنیم که

سیستم برامون پول بیاره



انقدر درگیر کارکردن میشیم که فرصت نمیکنیم، پول در بیاریم...



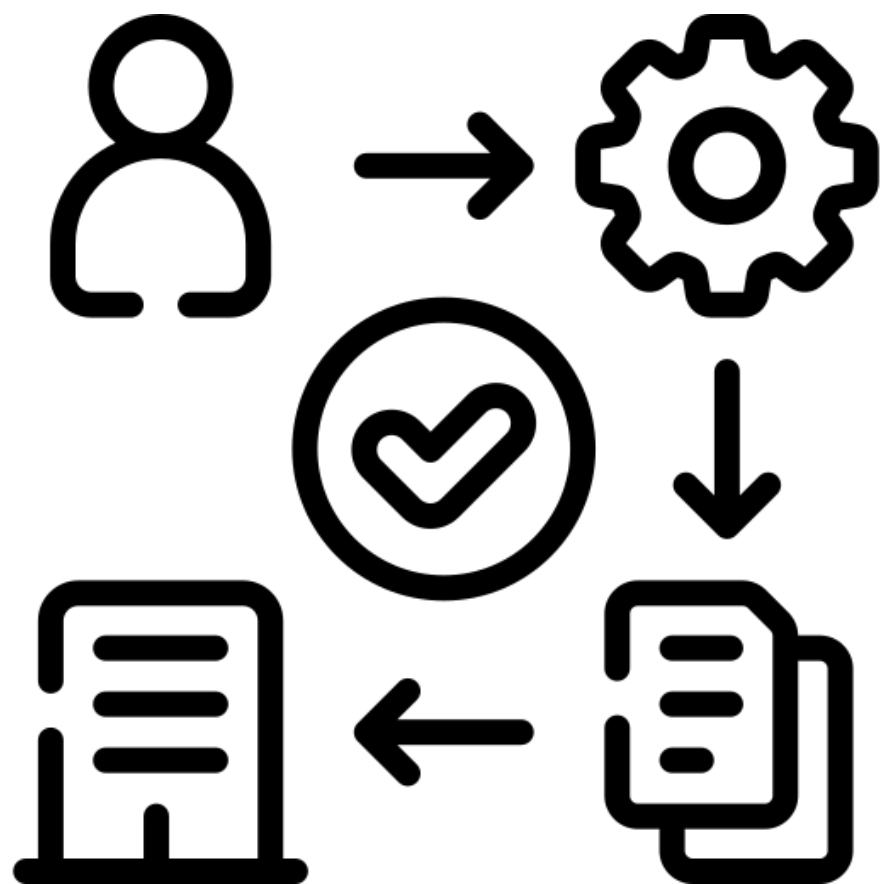
هر سال روی ۱۲ پروژه ارزشمند یا ۵۰ هدف کوتاه مدت کار کنید...



انتظار نداشته باش اوضاع خوب پیش بره

اما تو یاد بگیر که در هر اوضاعی خوب پیش بری

چند سوال برای شناخت بهتر خودتون



❑ در اکسپلور چه محتوایی بهم نشون داده میشه...

❑ چه زمان‌هایی ناخودآگاه میرم سراغ گوشی موبایل

❑ چه افکاری من رو خسته می‌کنند...

❑ تصورات ذهنیم چیا هستند؟

❑ از نظر دیگران چطور آدمی هستم؟

❑ چرا این فکر رو دارم؟

❑ چرا این رفتار رو انجام دادم؟

❑ علت نگرانی‌های من در طول روز چیه؟



روی شناختن خودتون وقت بذارید
و تارگت‌های خودتونو مشخص کنید.