



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



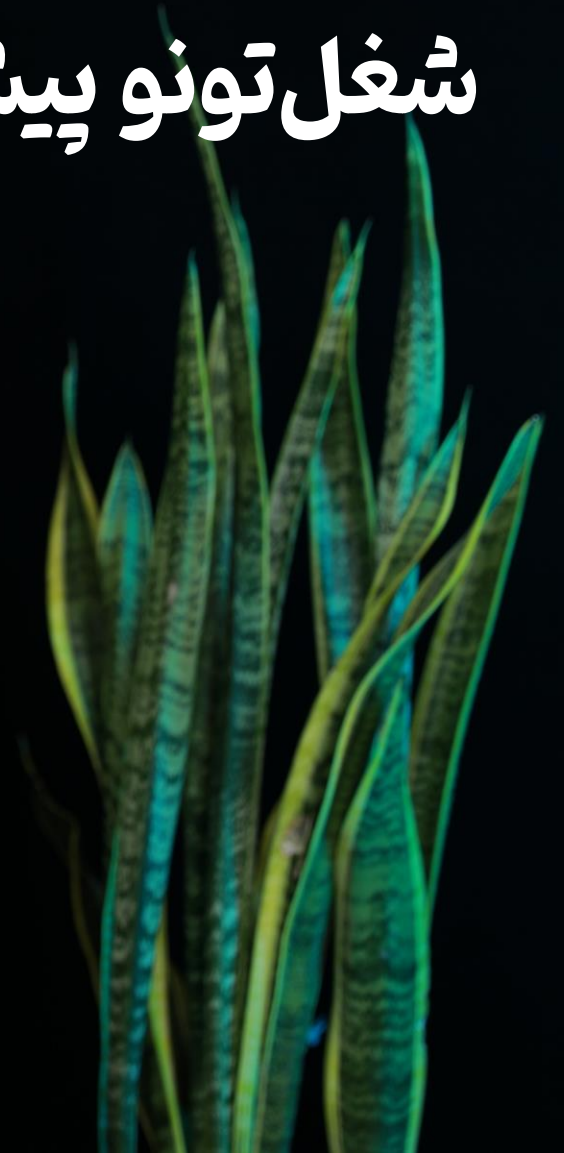
هنوز مطمئن به استعداد و علاقه مون نشدیم

خدا قدرت و توانایی اینو داره که در هر شرایطی زندگی شما رو بهتر کنه



با توجه به درد و رنج هاتون

شغل تونو پیش ببرید



اگر کمی فکر کنی مطمئنًا خدا معنای لحظه الانتوبه ذهنت میاره



بخشی از بازی این دنیا هم با خودته



۱۲ نکته برای بهبود و شروع کسبوکار

۱. وابسته فردی برای شروع نباشید

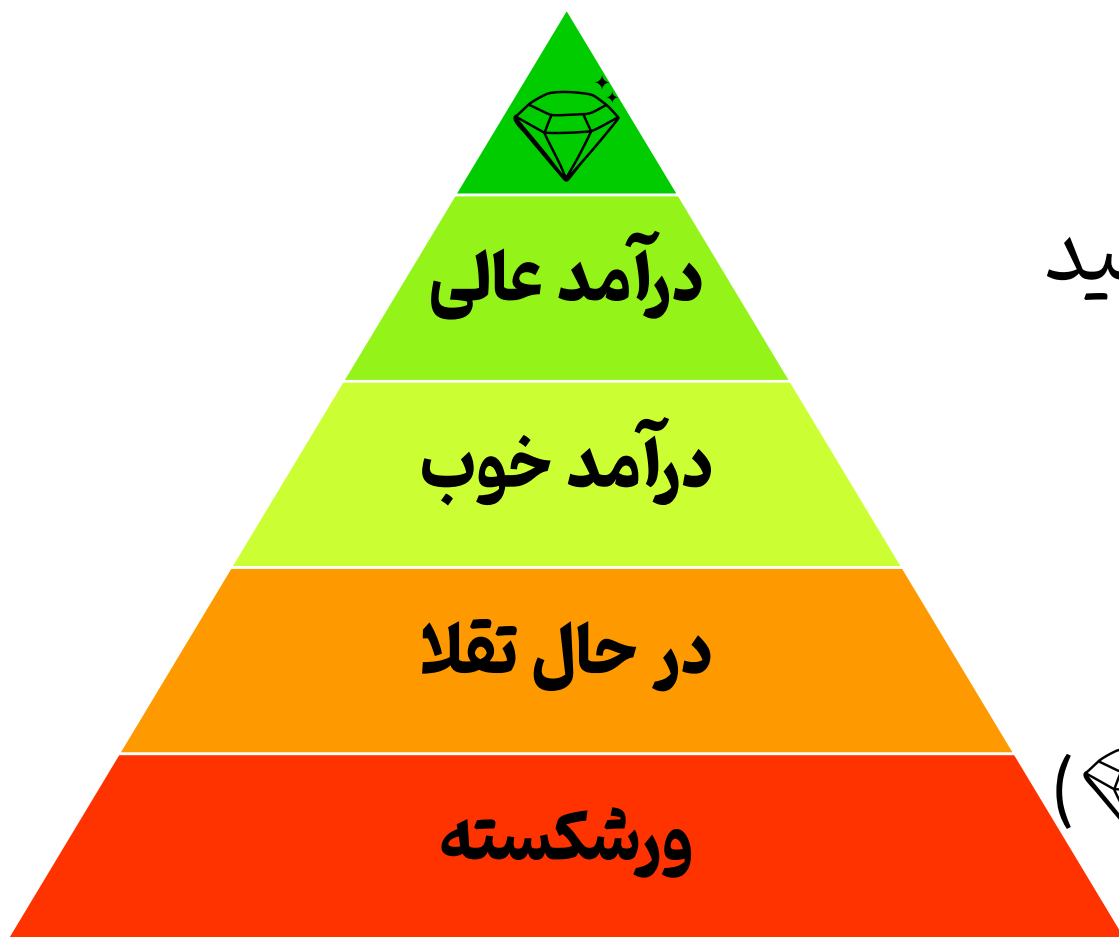
۲. وابسته دانشی برای شروع نباشید

۳. وابسته هیچ ایده ای برای شروع نباشید

۴. وابسته سرمایه اولیه نباشید

۵. وابسته زمان و افزایش سن نباشید

۶. وابسته به تایید دیگران نباشید (مگر )



۱۲ نکته برای بهبود و شروع کسب و کار

۷. وابسته کامل شدن نباشید

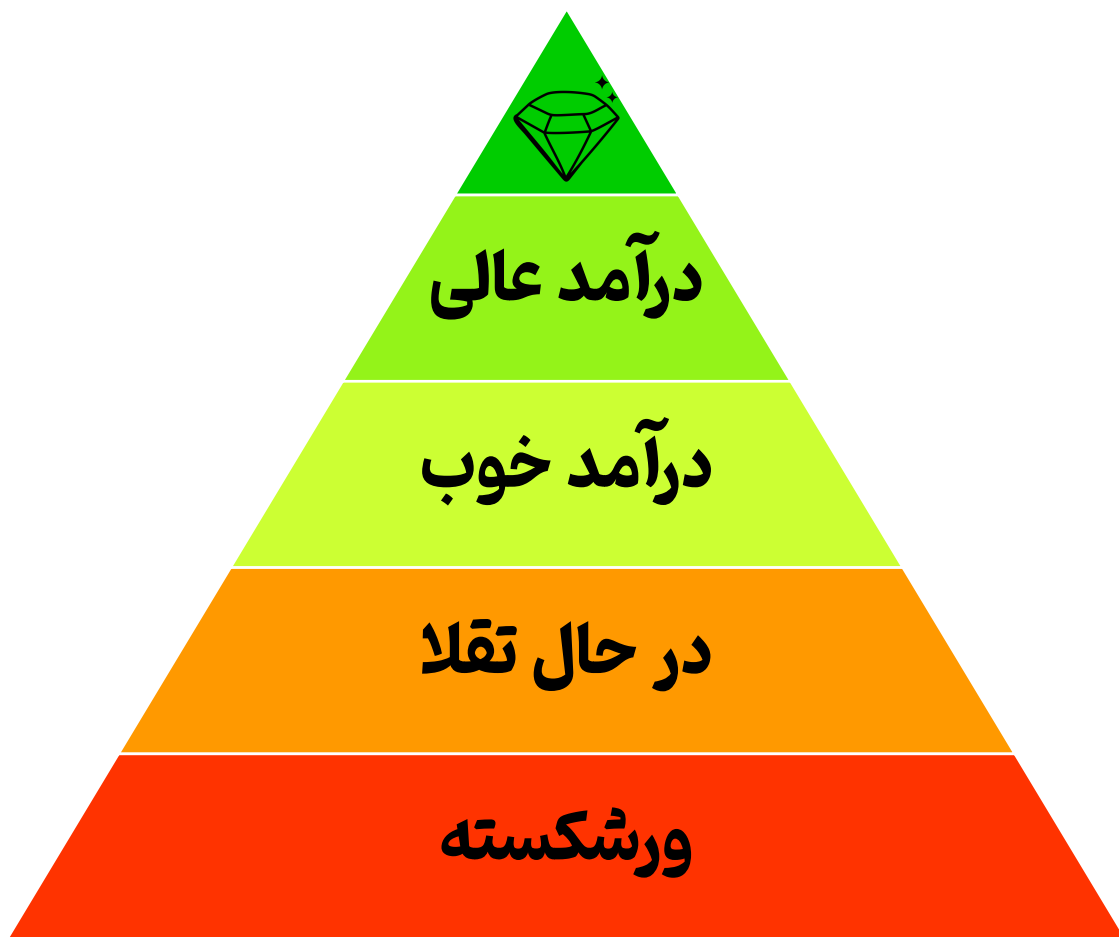
۸. وابسته به محیط یا جغرافیا نباشید

۹. وابسته به تیم نباشید

۱۰. وابسته به قاطعیت نباشید

۱۱. وابسته به نتیجه نباشید

۱۲. وابسته به تجهیزات نباشید



پیش بینی کسب و کار تا ۱۰ سال آینده و بعد تصمیم گیری



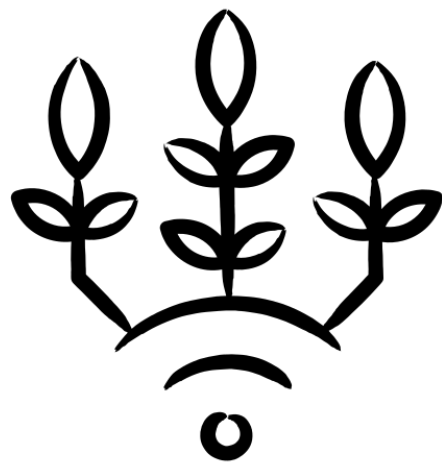


طرز فکر و سبک زندگی کارآفرینی



بعضی از نوآوران ایده کشورهای دیگره رو کی میکنن

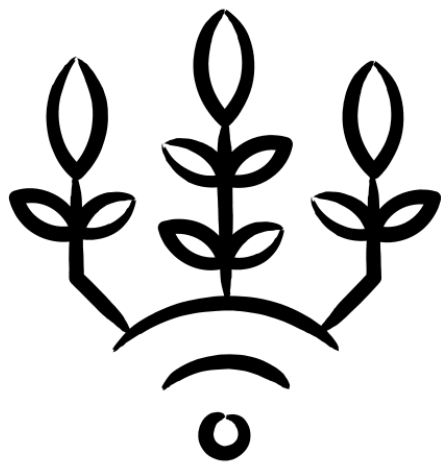




فهم نیاز مشتری و شناخت رقبا

برای ساخت محصول یا خدمت و فروش بهتر آن

مهم ترین دلایل تحقیقات بازار



۱. شناسایی مشتریان واقعی

۲. ارزیابی رقابت

۳. کاهش میزان ریسک

۴. بهبود استراتژی و درک چجوری پیش رفتن

۵. قیمت گذاری درست

۶. نقاط قوت و ضعف

۷. دستیابی به مشتریان جدید

۸. تست ایده و میزان صحت آن

۹. ارتباط بهتر با مشتریان

با تحقیقات بازار هوشمندانه پیش میریم



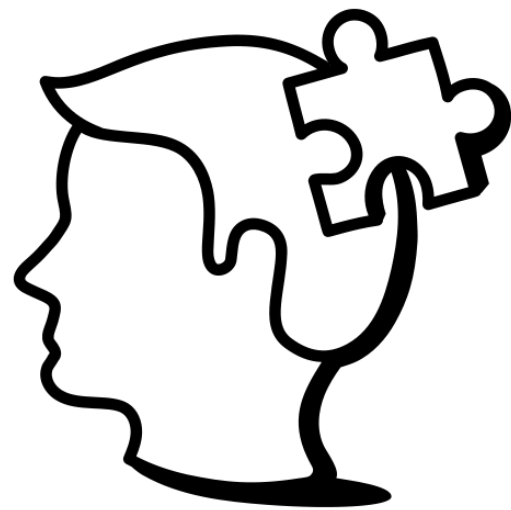


راه اندازی یه کسب وکار مثل بهارمن چقدر طول میکشه؟



شرکت آگاه

تحقیقات بازاریابی و میدانی



ما ایرانی ها جز نگر هستیم

تحليل مشتریان هدف

نیازها و مشکلات

پرسونای مخاطب

دهک درآمدی، فرهنگ، باور

تحليل مصرف کننده نهایی

تحليل متخصصان بازار

تحليل رقبا

تحليل قیمت گذاری

تحليل کانال های توزیع

شناسایی شرکا و همکاران

بررسی نظرات و بازخورد مشتریان

رقابت رقبا با رقبا

تحليل بازار

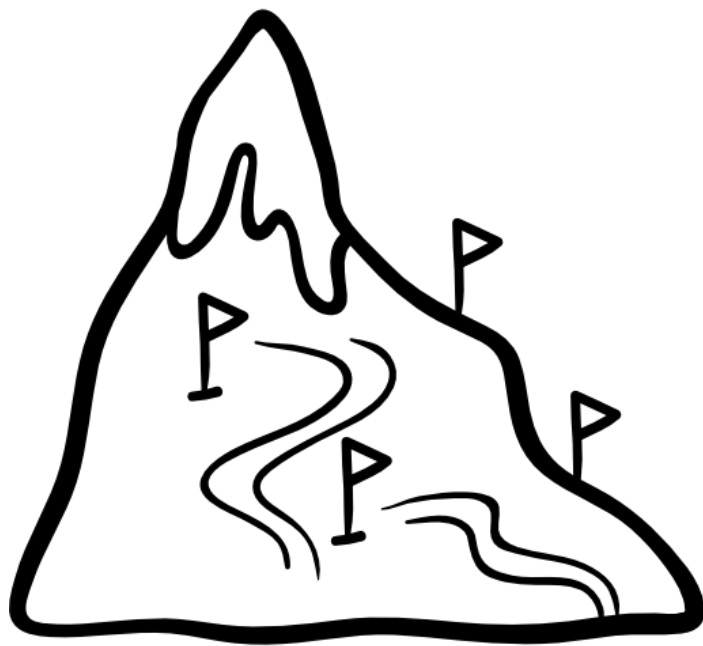
موانع ورود

تحليل روندها

تحليل پتانسیل رشد

تحليل قوانین و مقررات

تعیین حجم بازار



در صنعت شما رقابت چگونه هست؟

COKALA

PRODUCED IN
COKALA
A SODA
BOTTLE





محصولت خوب باشه خودش فروش میره

چند مثال کاربردی ساده برای تحقیق بازار

۱. مصاحبه با مشتریان قدیمی که دیگه خرید نمیکنن

۲. مشاهده نگاه و مسیر مشتریان در فروشگاه ها

۳. تنوع محصول در بازارهای تخصصی

۴. مشاهده رفتار مشتریان در وبسایت

۵. آزمون محصول برای نظر مشتری

۶. تحلیل داده فروش در منطقه

۷. فروش پخش مواد غذایی





گزارش های سالانه شرکت های پرداختی



در هر صنعتی گزارش هایی هست



خوندن نظر مشتریان پایین هر محصول

همکارم گفت که
میخواهم پشتکار و حل
مسئله یاد بدم و...



اقتصاد ایران مانند یک دمبل هست



زیر خط فقر

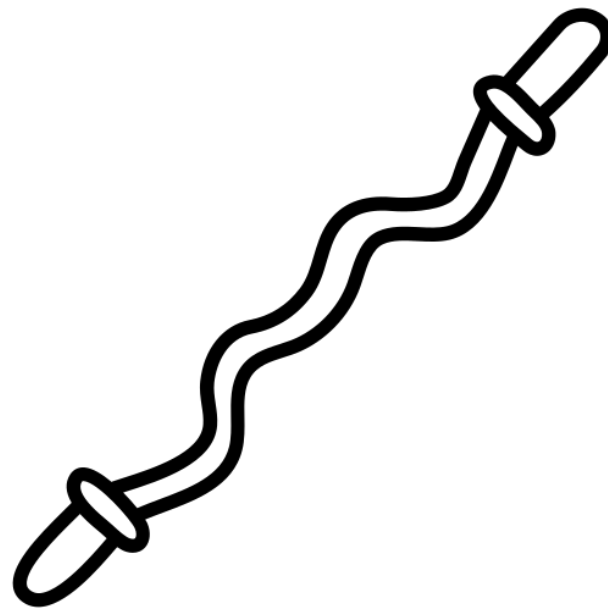
۳۰ تا ۳۵٪

طبقه متوسط

۴۰ تا ۵۰٪

ثروتمند

۵ تا ۱۵٪



وارد شغل هایی بشید که
یا برای قشر ثروتمند باشه
یا فروش انبوه باشه

☐ جواهرات سفارشی

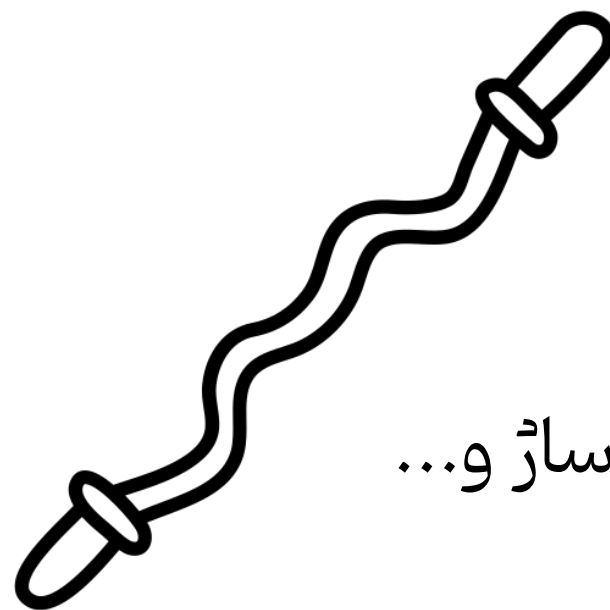
☐ سفرهای لوکس

☐ لباس های سفارشی

☐ خدمات VIP پوست و ماساژ و...

☐ رستوران های لوکس

☐ خدمات مشاوره سرمایه گذاری



☐ فروشگاه های تخفیفی

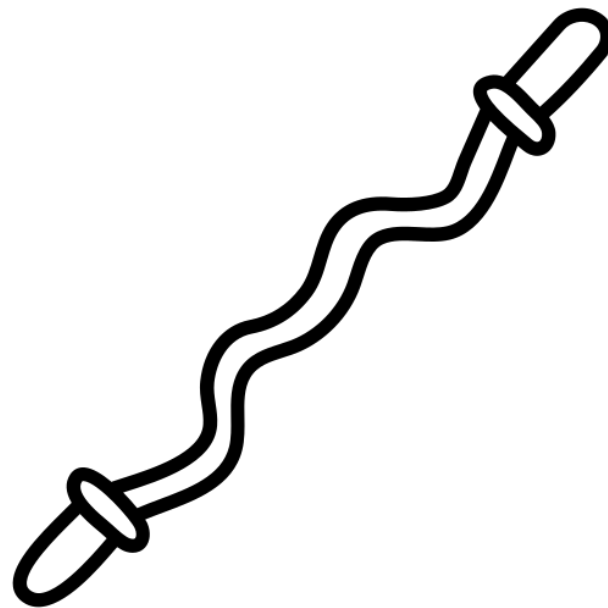
☐ تولید و فروش پوشاک ارزان

☐ فروش محصولات دست ۲

☐ پخش مواد غذایی اساسی

☐ کترینگ های خانگی

☐ خدمات حمل و نقل

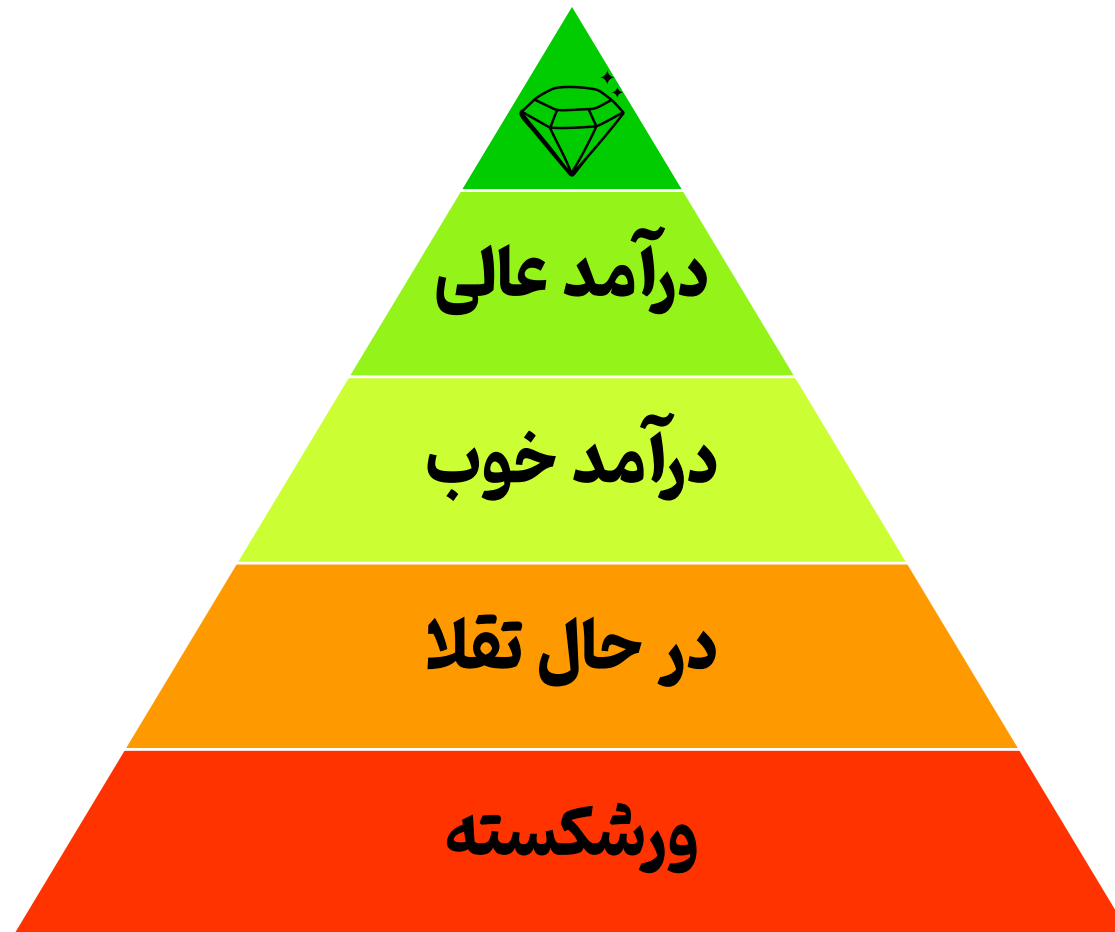


شغل های قبلی رو میتونید با توجه به ۴ مولفه شغل

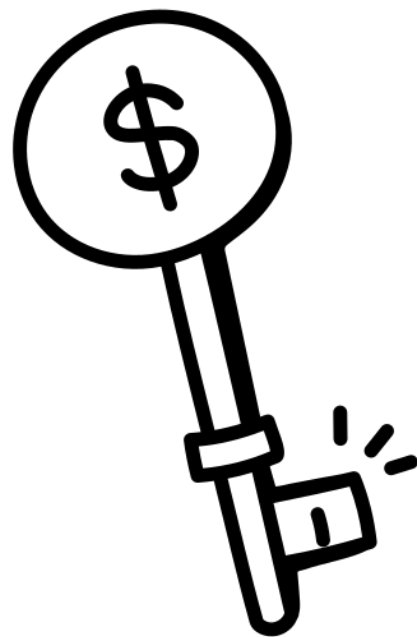
الهی پیش ببرید

ما سعی کردیم
برای همه اقشار
جامعه خدمت
ارائه کنیم





ریسکی نکنید که سرمایه اصلی تون رو از دست بدید



با سرمایه خیلی کم باید پول در بیاری



هندبوک

تحقیق

بازار



وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً

قرار نیست مشتریان و دیگران مثل تو فکر کنند



شما به اندازه محدودیت های ذهنی تون رشد میکنید

مغزتون درگیر تحقیق بازار میشه و شروع نمی‌کنید



۱۰ نکته برای کاهش ریسک



۱. حتما از ایده اولیه پول در بیارید
۲. آموزش های جلسه تحقیق بازار رو اجرا کنید
۳. مشورت از افراد درست و ساخت ارتباط عالی
۴. آموزش مداوم در مسیر و نوشتن بوم کسب و کار
۵. طراحی گاوبنفش در کسب و کار
۶. گام به گام پیش برید
۷. از هوش مصنوعی کمک بگیرید
۸. به هندبوک ها و چک لیست های بهارمن توجه کنید
۹. مدیریت مالی داشته باشید
۱۰. در ابتدا مدل های کسب درآمد از شغل تون رو بیشتر کنید و بعد قانون ۲۰/۸۰

تعریف شکست و ترس از شکست:

اگر کاری که ازش می‌ترسم رو شروع کنم، ۸۰ درصد برنده هستم.
چون راهکارهایی پیدا می‌کنم برای رشد بیشتر و دیگه از ترس نمی‌ترسم.
یعنی **فعلا** به نتیجه دلخواهم نرسیدم.

ولی انجام ندادن؛ یعنی با قطعیت به هیچی نمی‌رسم.

من با خدا از هیچی نمی‌ترسم و هیچ مشکلی حریف‌مون نمیشه....



بازی های مغز برای این که به کاری رو شروع نکنید





به دنبال ایده های خاص نباشید

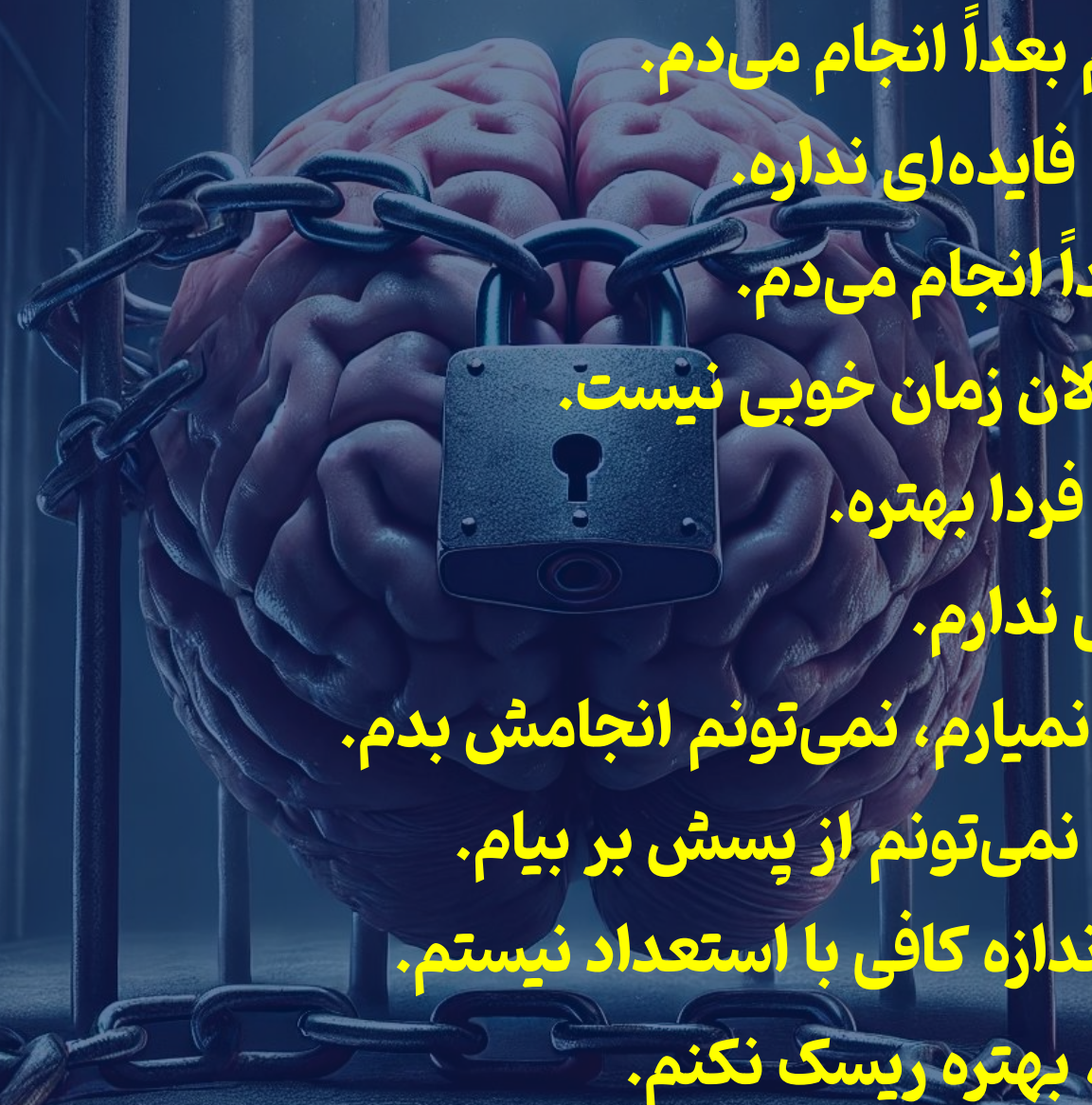
نواقص کسب و کارهای فعلی رو حل کنید

۳۰ بهانه و استدلال قوی

برای انجام ندادن کارها

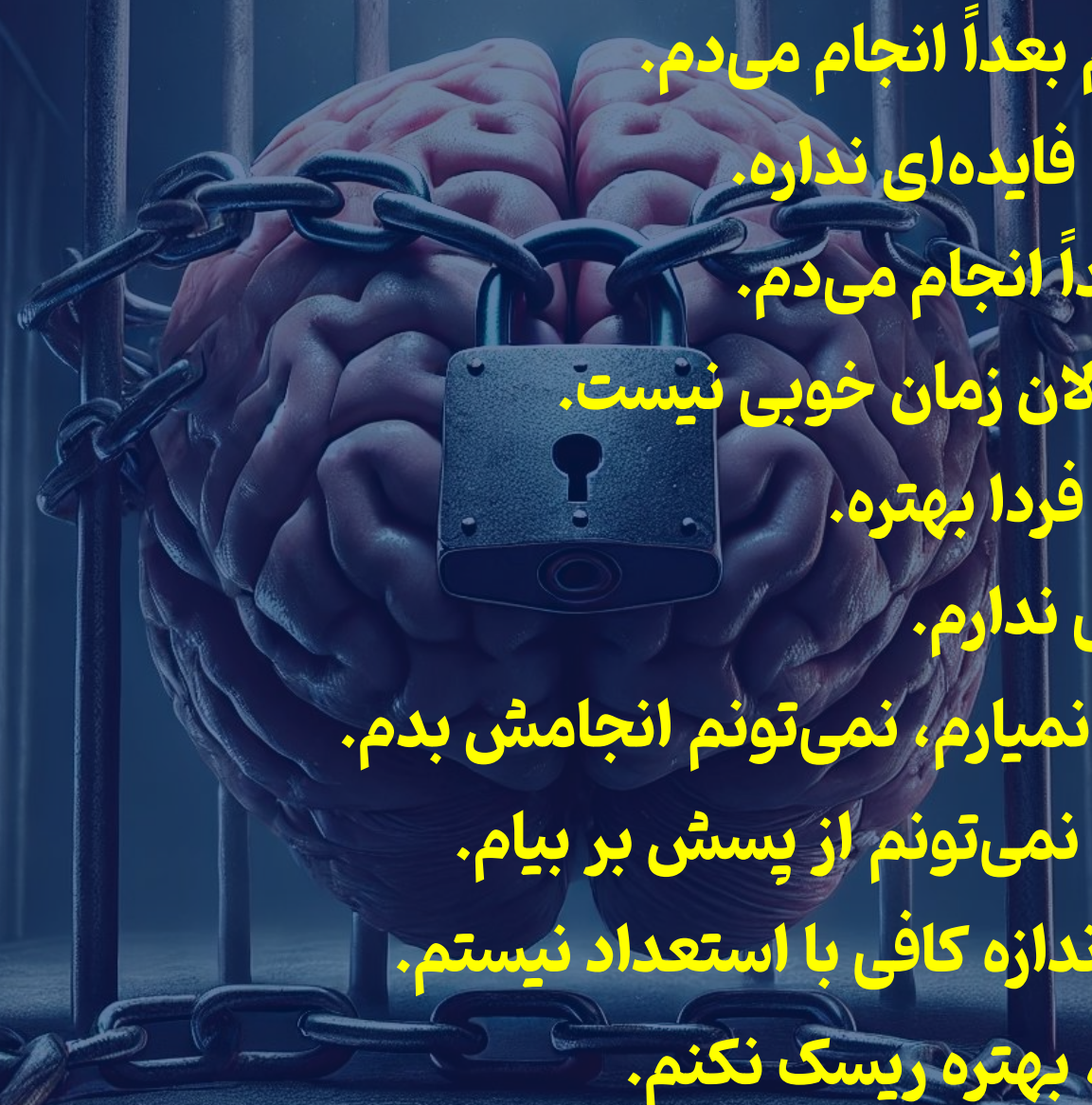


بازی های مغز برای این که به کاری رو شروع نکنید



۱. زود هست، وقت دارم بعداً انجام می‌دم.
۲. دیگه خیلی دیر شده، فایده‌ای نداره.
۳. الان انرژی ندارم، بعداً انجام می‌دم.
۴. من خیلی مشغولم، الان زمان خوبی نیست.
۵. امروز حوصله ندارم، فردا بهتره.
۶. به اندازه کافی آمادگی ندارم.
۷. من از این کار سر در نمی‌یارم، نمی‌تونم انجامش بدم.
۸. این کار خیلی سخته، نمی‌تونم از پیشش بر بیام.
۹. من برای این کار به اندازه کافی با استعداد نیستم.
۱۰. شاید شکست بخورم، بهتره ریسک نکنم.

بازی های مغز برای این که به کاری رو شروع نکنید



۱. زود هست، وقت دارم بعداً انجام می‌دم.
۲. دیگه خیلی دیر شده، فایده‌ای نداره.
۳. الان انرژی ندارم، بعداً انجام می‌دم.
۴. من خیلی مشغولم، الان زمان خوبی نیست.
۵. امروز حوصله ندارم، فردا بهتره.
۶. به اندازه کافی آمادگی ندارم.
۷. من از این کار سر در نمی‌یارم، نمی‌تونم انجامش بدم.
۸. این کار خیلی سخته، نمی‌تونم از پیشش بر بیام.
۹. من برای این کار به اندازه کافی با استعداد نیستم.
۱۰. شاید شکست بخورم، بهتره ریسک نکنم.

بازی های مغز برای این که به کاری رو شروع نکنید

۱۲. من باید اول کامل آماده بشم، نمی خوام نیمه کاره باشه.

۲۲. الان خیلی زود/دیر شده، زمان مناسبی نیست.

۳۲. چون فلانی این کار رو نکرده، منم نباید بکنم.

۴۲. شرایط من خاصه، بقیه راحت تر این کار رو می کنن.

۵۲. الان باید تمرکز رو روی کارهای مهم تری بگذارم.

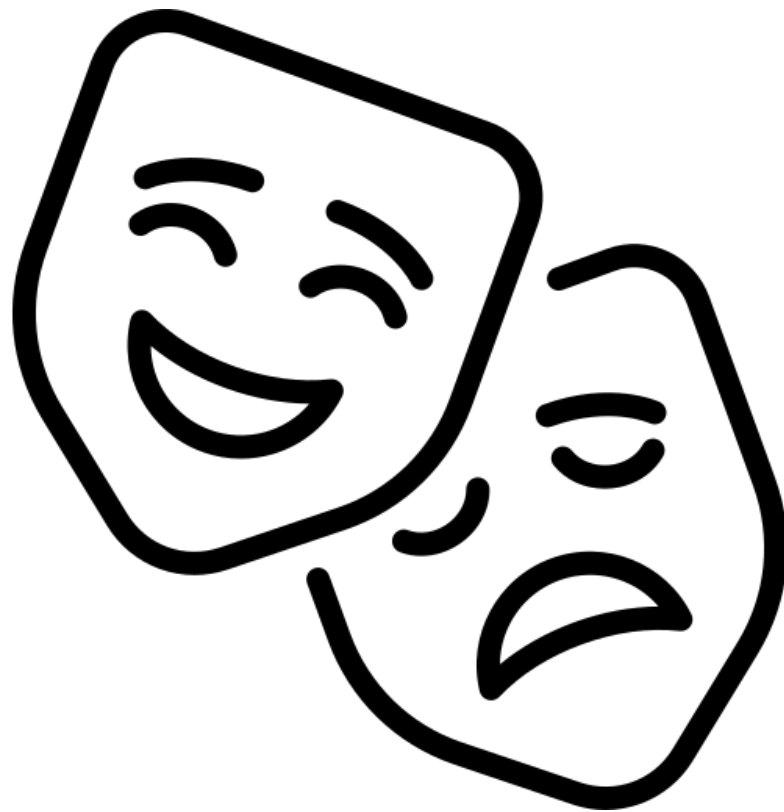
۶۲. این کار خیلی طول می کشه، نمی ارزه وقت بگذارم.

۷۲. الان بیشتر استراحت کنم، بعد کار کنم.

۸۲. باید منتظر الهام یا انگیزه باشم.

۹۲. دیگران بهتر از من می تونن انجامش بدن.

۰۳. اگه شکست بخورم، خیلی سخت می شه دوباره شروع کنم.



همه این موارد ترس هست

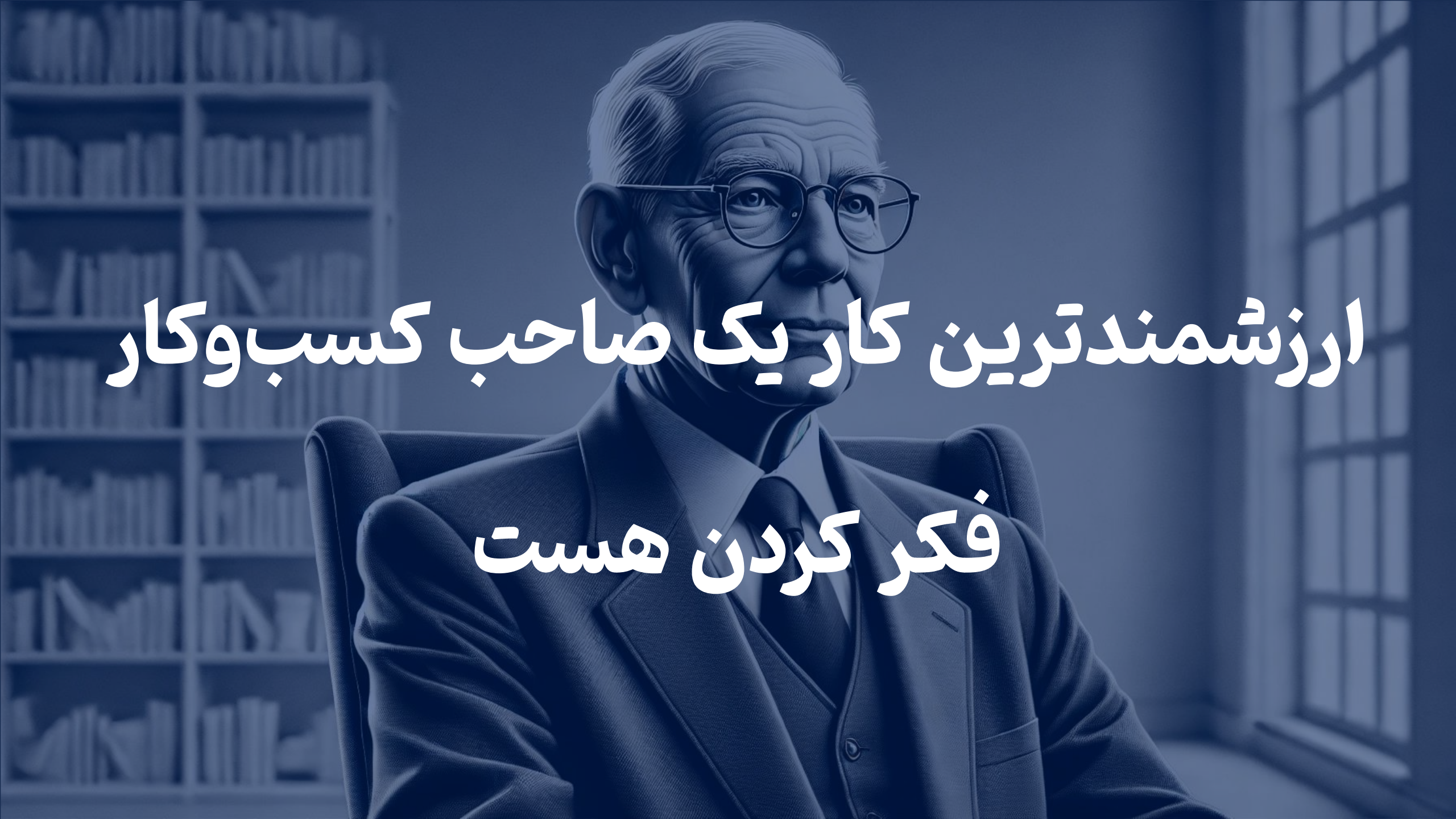
ایمان؟

فرصت ها و امکانات همیشه هستند و ما نمی بینیم





ببخشید تا مورد بخشایش خدا قرار بگیرید



ارزشمندترین کار یک صاحب کسب و کار

فکر کردن هست



سیستم سازی تفکر

بیل گیتس برای فکر کردن از شلوغی‌ها فرار میکرد.





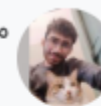
هر جایی حالت بد بود ببین تا چه اندازه روی نداشته‌هات

تمرکز کردی

چند ماه برای داشتن یک استاد خوب



محمد احسان کریمی 2024/09/09



سلام و درود

من به عنوان یه معلم که توی این دوره شرکت کردم باید بگم که هر فردی برای رسیدن به اوج شکوفایی و جایگاه واقعی نیاز داره که محتوای این دوره رو چندین و چند بار ببینه و روی خودش پیاده کنه و برای همین وظیفه خودم میدونم اول با استفاده از این دوره خودم رو بهتر بشناسم روی خودم کار کنم و بعد به دانش آموزانم کمک کنم که مسیر پیشرفت رو برای خودشون هموار تر کنن .

و در نهایت کلی از استاد حامدی عزیز تشکر کنم که تمامی این مطالعات و زحماتشون روی توی این دوره در دسترس ما قرار دادن 🙏❤️😊

پاسخ