



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

سوالات جلسه پنجم

- ❑ پیش نویس های کسب وکار چه مواردی هستند؟
- ❑ چرا باید پیش نویس ها مکتوب شوند؟
- ❑ برای شروع ایده و کسب وکار چگونه و از کجا شروع کنیم؟
- ❑ چگونه فروش و کسب وکار معنوی داشته باشیم؟





پایه اولیه کسب وکار



پیش نویس های کسب و کار

نکات مهمی که بهتره نوشته بشه

❑ فرهنگ

❑ استراتژی

❑ تعریف ها

❑ مرامنامه

❑ هدف ها

❑ قوانین

❑ منفعت مشتری ها و همکاران و خود

❑ شعار مجموعه

❑ ارزش ها

❑ چرایی حضور و...



در ابتدا به نمونه محرمانه ببینیم!

چرا نوشتن فرهنگ مهمه

❑ عدم ابهام در تصمیم گیری

❑ شفافیت و اعتماد

❑ عدم سوء تفاهم و استخدام افراد درست

❑ داشتن دید بلند مدت

❑ درآمد بیشتر

❑ رسیدن به دستاورد و موفقیت های بیشتر

❑ جدی بودن کسب و کار

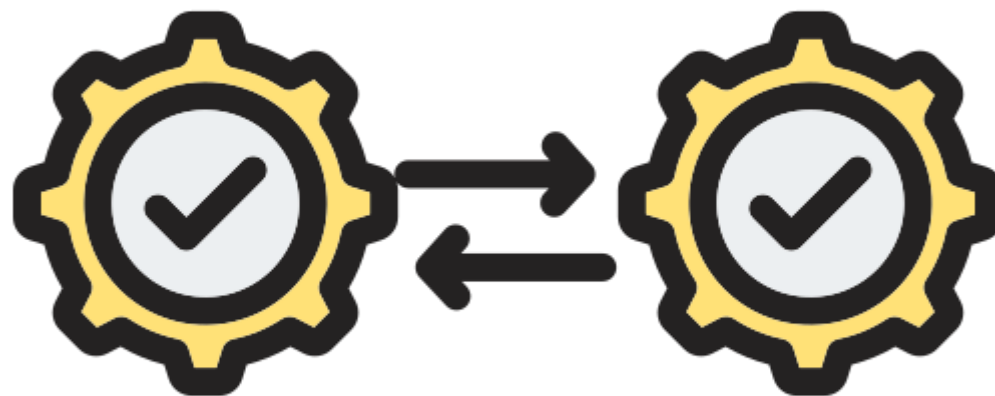
❑ آگاهی از چهارچوب ها

❑ خودت پای رسالت هستی

❑ چرایی وجود کسب و کار

❑ انسجام و همسویی

❑ تعلق نیروها به کارشون

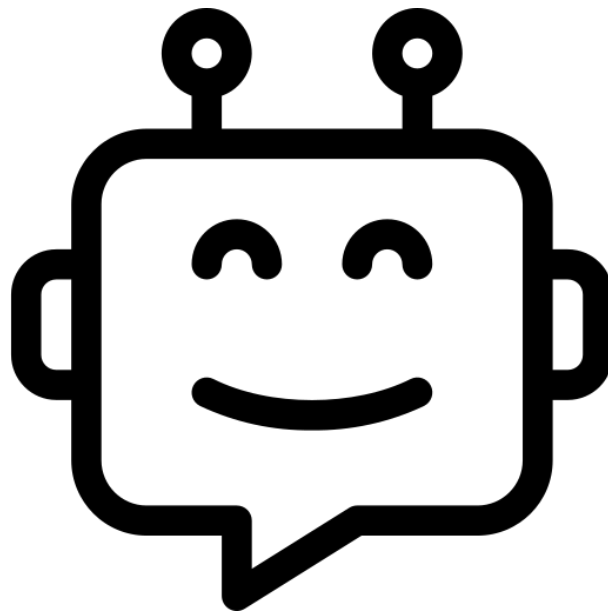


فرهنگ کسب و کار می‌تونه

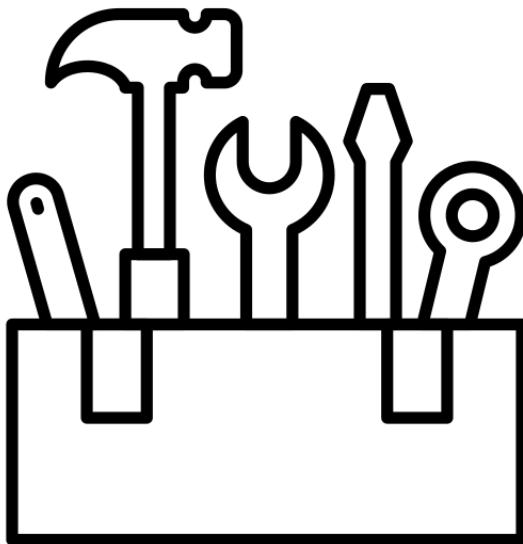
هر فصل یا هر سال تغییراتی داشته باشه

از همین الان شروع به نوشتن کنید...

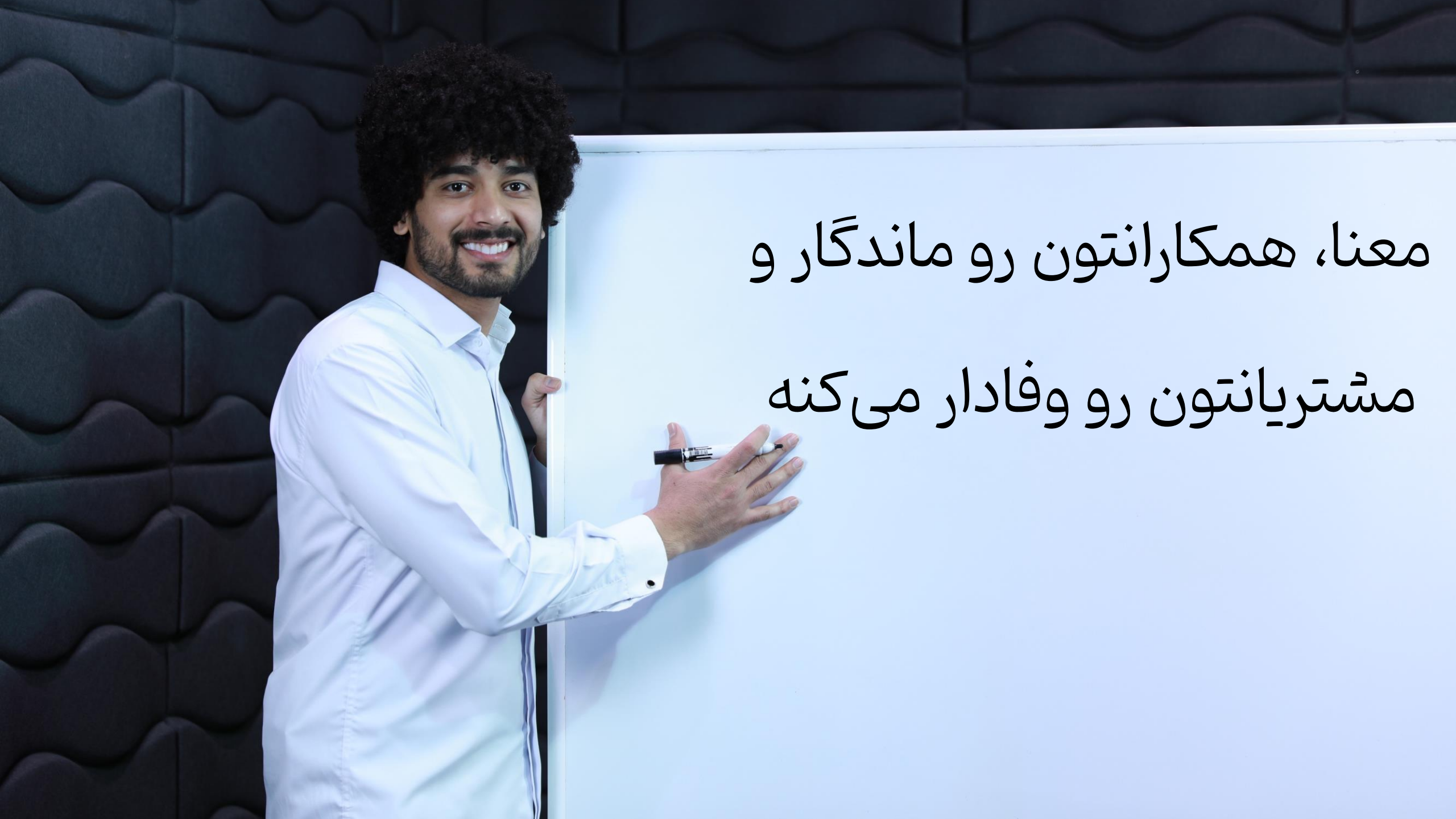




شما متن رو بنویسید و بدید به هوش مصنوعی تا ویراستاری کنه

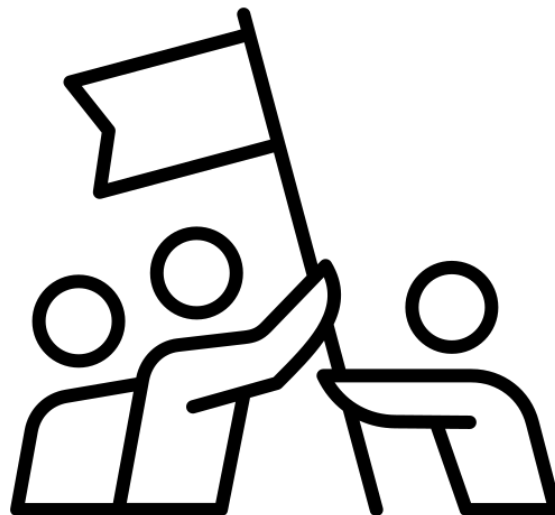


به بهترین شکل از ابزارها استفاده کنیم...



معنا، همکارانتون رو ماندگار و

مشتریانتون رو وفادار می‌کنه



مشتریان تون و همکارانتون به آگاهی برسند



انقدر این موضوع

مهمه که میتونید

در راستای اون

کتاب بنویسید.

هدف‌های مختلف ولی در راستای یک هدف





ما تا چه اندازه پاش وایسادیم.



حضرت به هر جایی رسید، ماموریت خودشو گفت



تمرکز روی ماموریت الهی

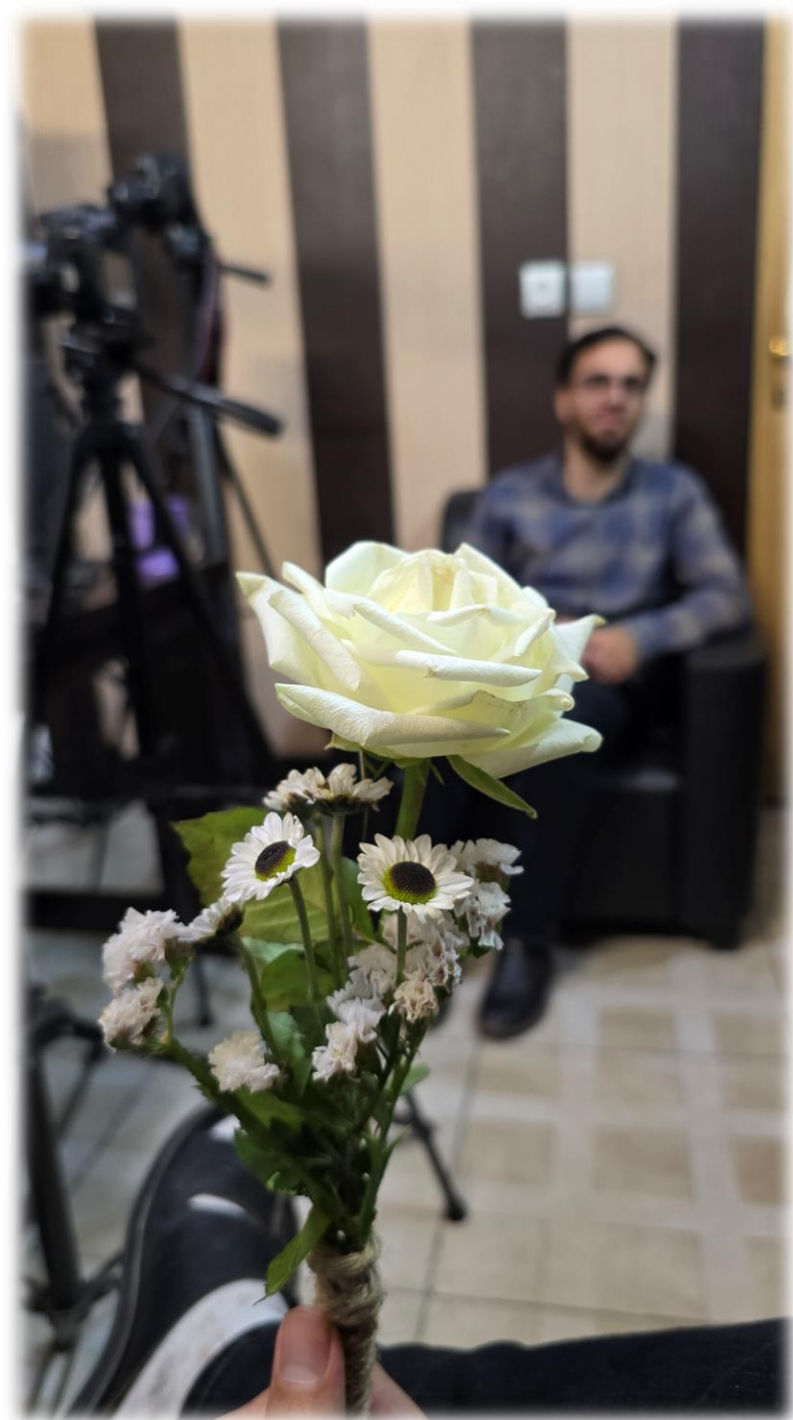




تفاوت شجاعت و شهامت

در مسیر پیشنهاد های عالی هست

هدف شما چیه...؟





فقط به نقطه رو میبینیم!



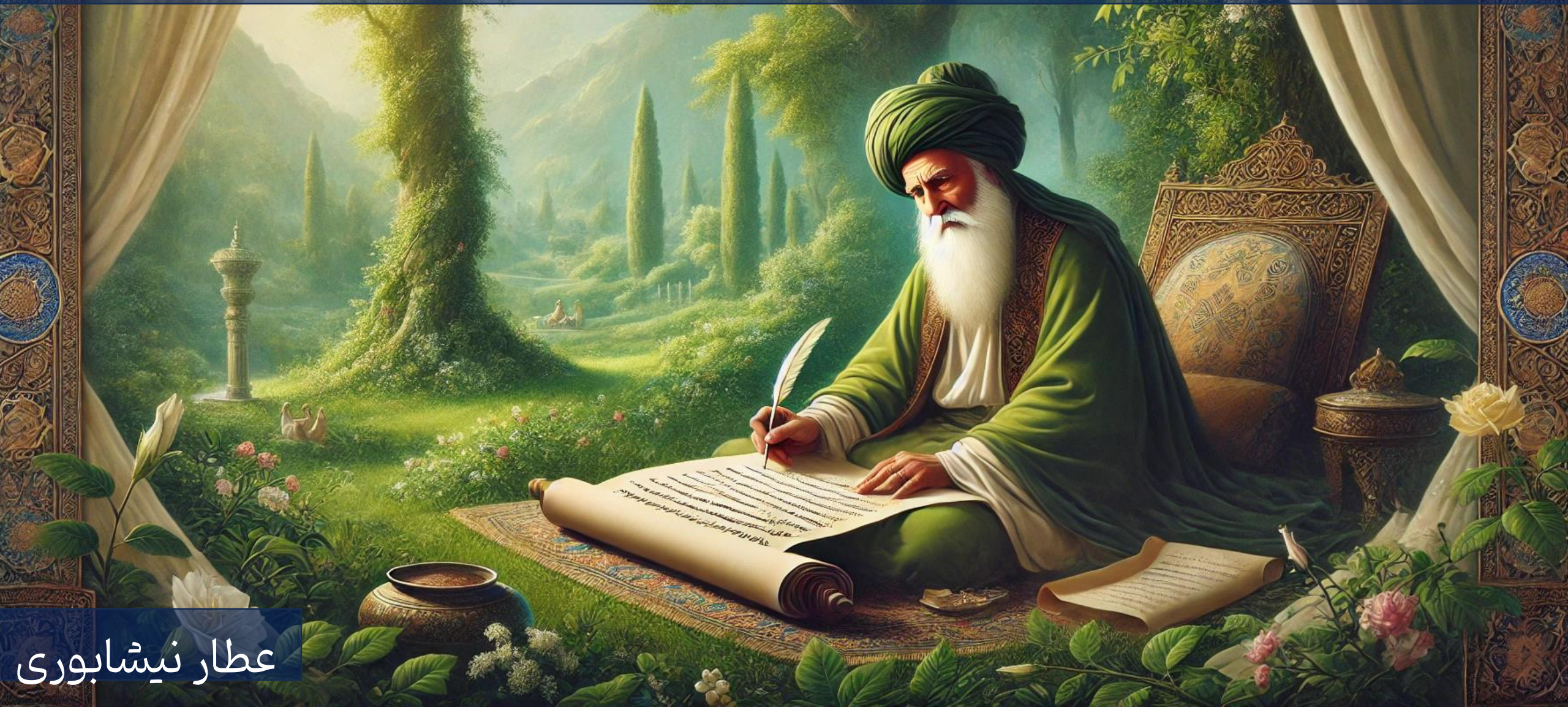
۵ موردی که از زندگی و کسب و کارتون می‌خواید چیه!؟



Where and how
to start?



گر مرد رهی میان خون باید رفت وز پای فتاده سرنگون باید رفت
تو پای به ره در نه و از هیچ می‌رس خود راه بگویدت که چون باید رفت





نقطه کنونی

استراتژی



نقطه دوست داشتنی



همین حالا به این فکر کنید که از کدام یک از مهارت‌هاتون میتونید پول در بیارید؟



پیش از هزینه کردن، از کسب و کارت درآمد داشته باش



اطمینان از جریان درآمدی



2024 EDITION

HOW TO START A **BUSINESS** WITHOUT ANY **MONEY**



**NEW CHAPTERS on AI
& Critical Business Models**

DAVID WHITE

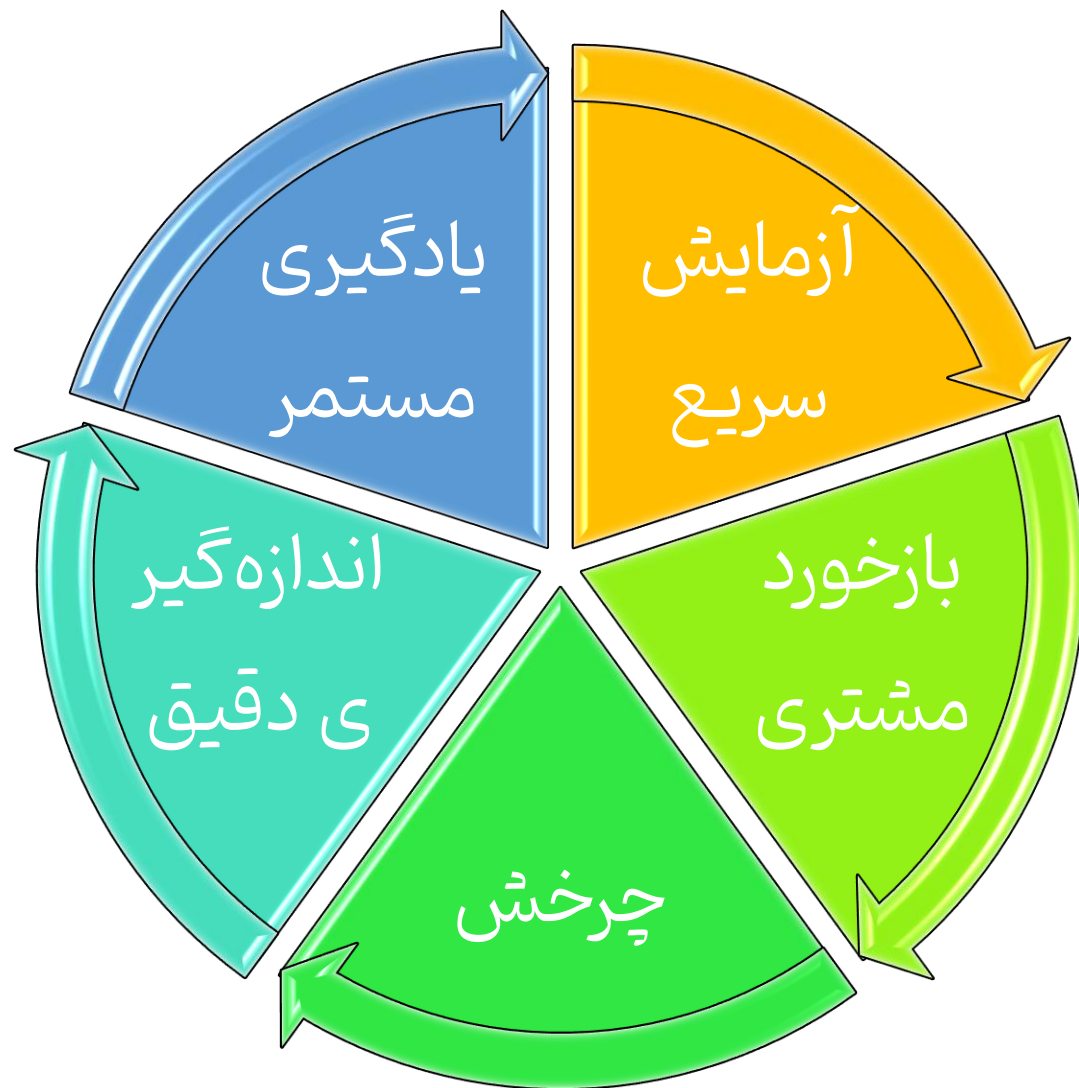
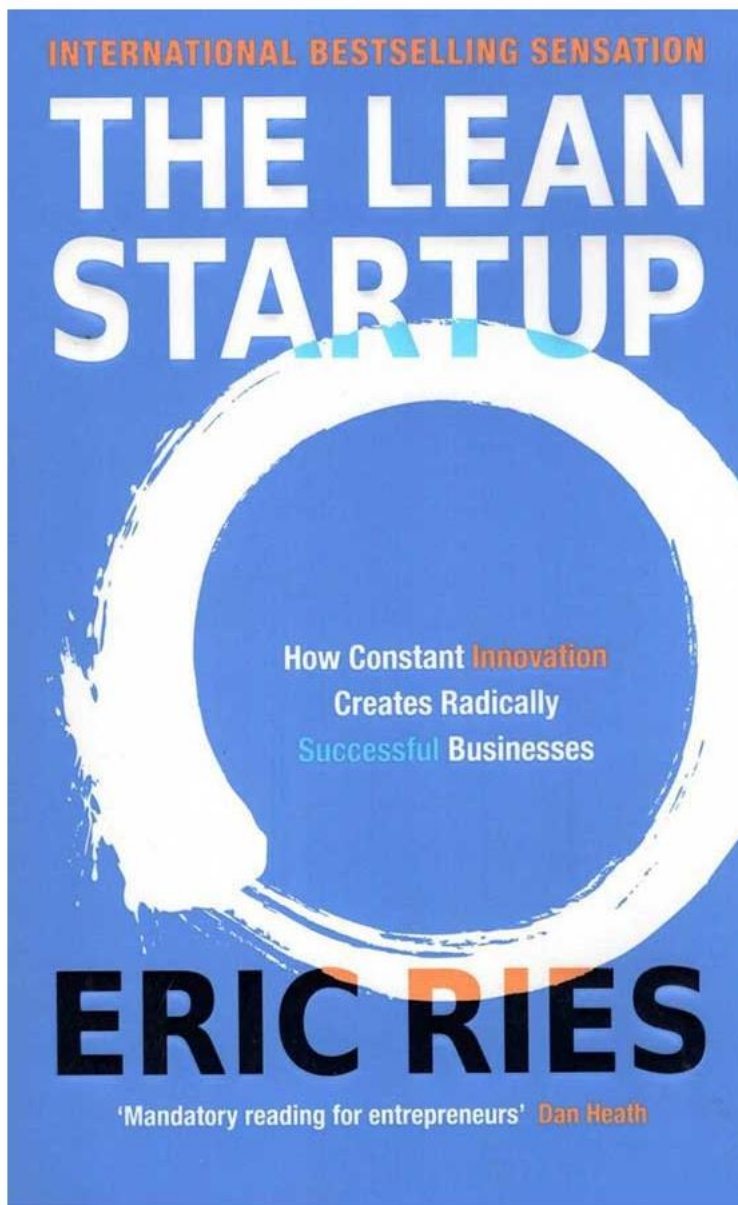


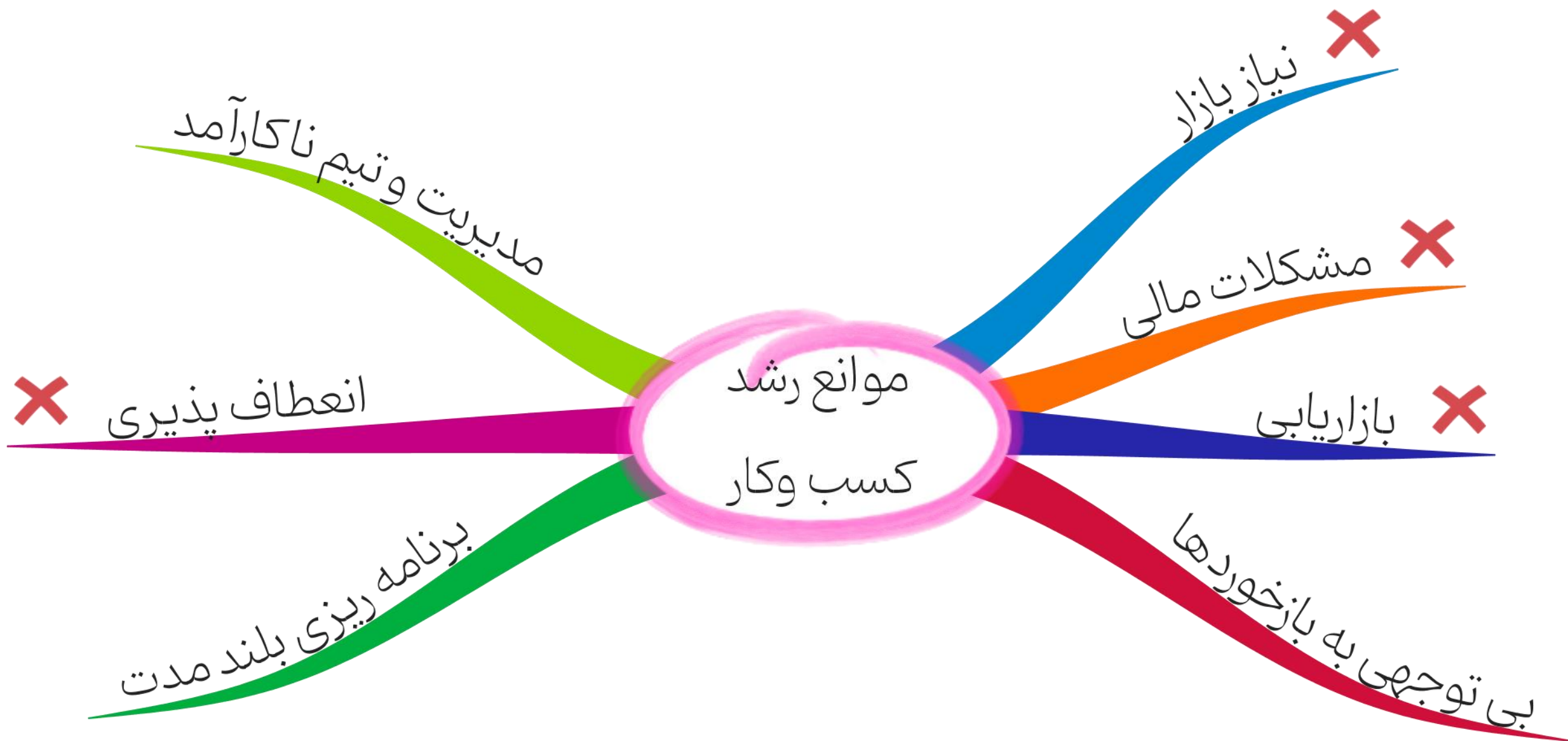


بروکری یا همون
خرید و فروش
از شغل های پردرآمد

با همین داشته هام چگونه بهترین باشم

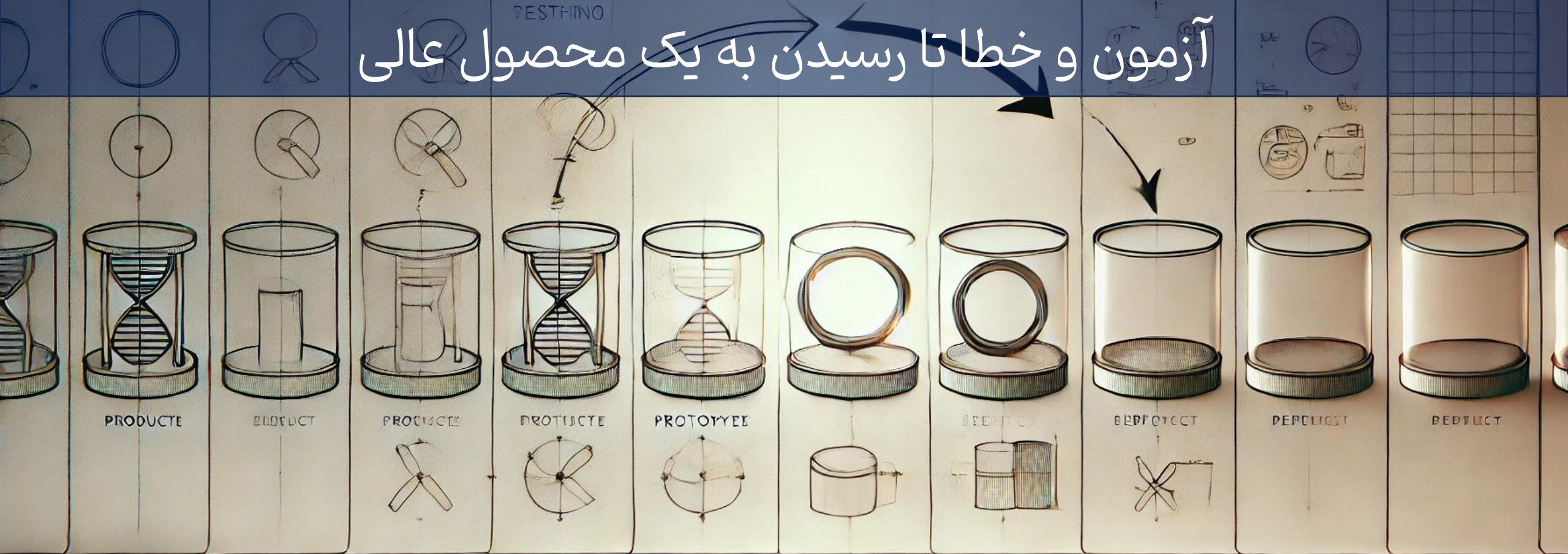






ساخت محصول در سریع‌ترین زمان ممکن و کمترین هزینه

آزمون و خطا تا رسیدن به یک محصول عالی



مثال‌هایی برای شروع کوچک

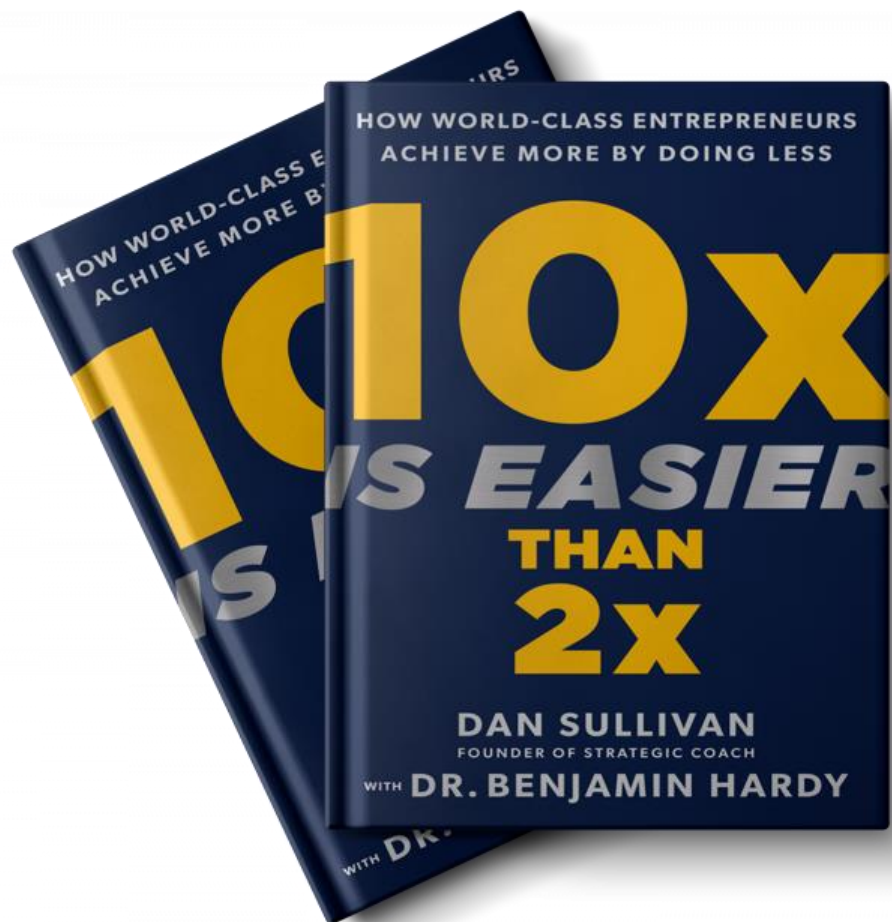
- ❑ رستوران « آشپز خانگی
- ❑ شرکت خدمات فضای سبز « نگهداری باغ ها
- ❑ تدریس « برگزاری کلاس آنلاین
- ❑ شرکت طراحی « انجام کارهای فریلنسری
- ❑ تولیدی « فروش کارهای خیاط همسایه



ضمانت بدید و مطمئن باشید که نتیجه میدهد

مدت زمان رسیدن به موفقیت در مکس ویژن

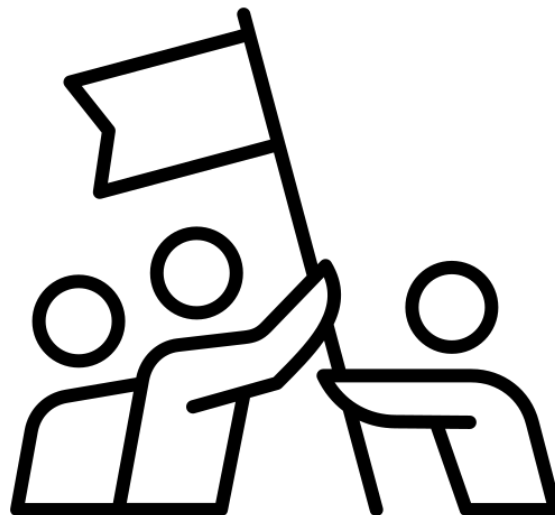




۱۰ برابر

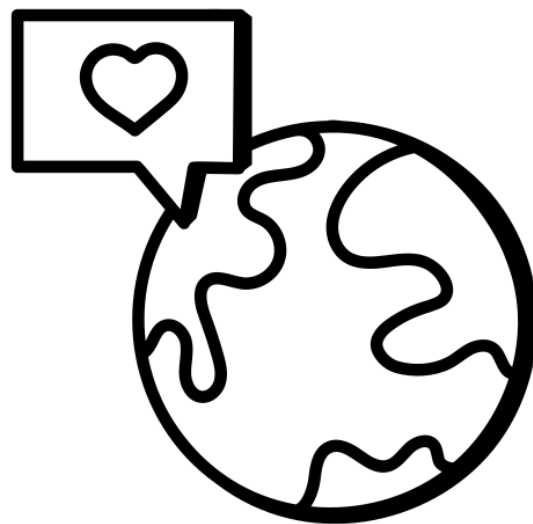
خیلی راحت‌تر از

۲ برابر!



انجام چند کار در یک کار

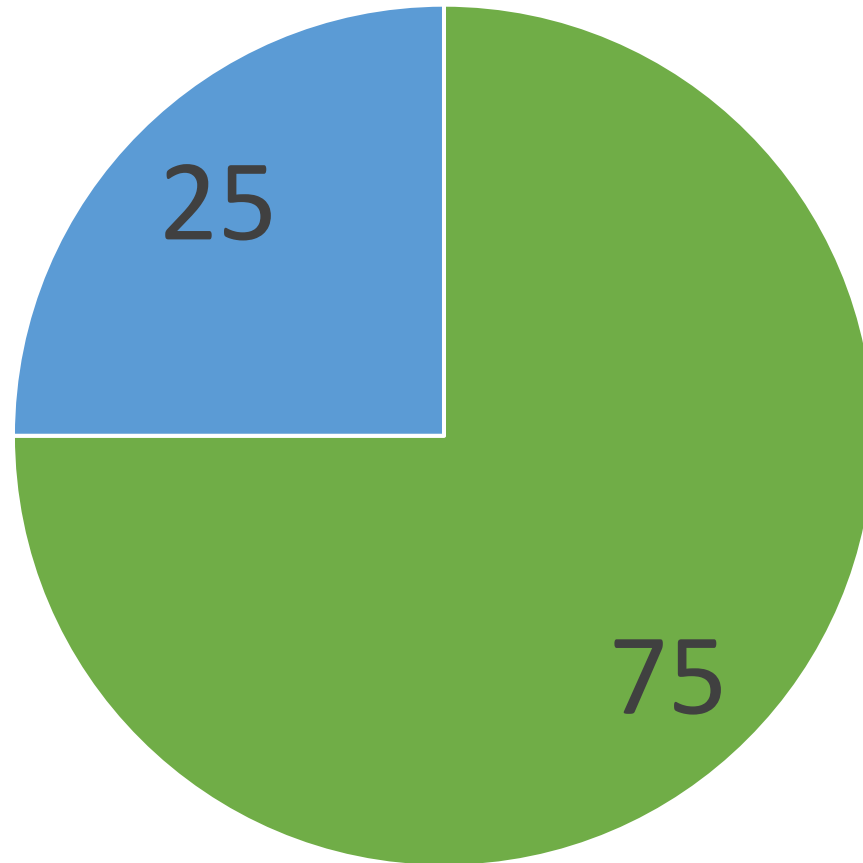




معنویت در فروش

توجه به نیازهای مشتری و خدمت به او

شرکت مشاوره اکسینچر تحقیقی روی ۲۵۰۰۰ نفر در ۲۲ کشور انجام داد





خدمتگزاری

سودآوری

بازخورد مشتری یعنی رشد و شکوفایی شما



❑ دوره نخبگان برنامه ریزی

❑ گروه مکس ویژن

❑ آپدیت دوره نخبگان

❑ ویدیو در اسپات پلیر

❑ کانال اختصاصی دوره ها

فروشنده خوب، مشاوره





در سیستم هستی، افراد بر اساس انرژی و ویژگی‌های مشابه
در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند.

بعد از فروش چه خدماتی میتونه
زندگی مخاطبین بهارمن رو بهتر کنه؟

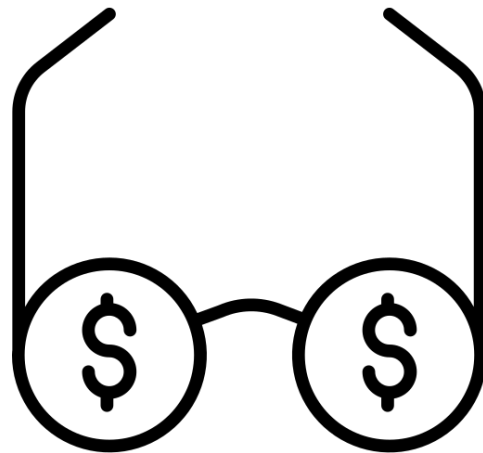




آیا از بهارمن خرید مجدد انجام داده اید. گوگل فرم



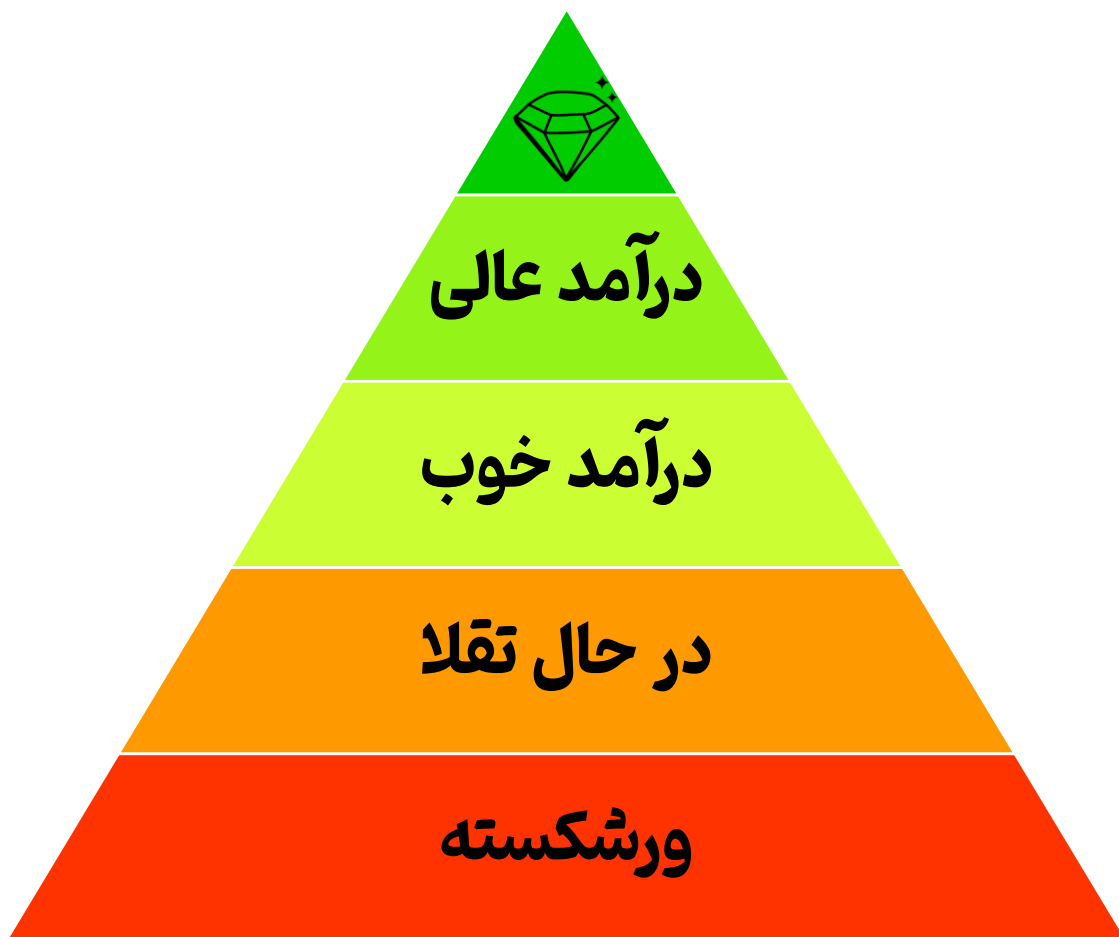
پیگیری رضایت مشتری پس از خرید



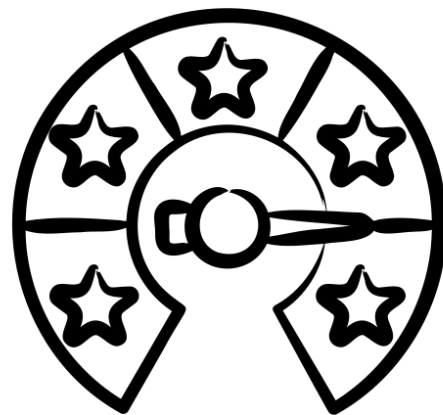
Word of Mouth

بهترین مدل تبلیغات

نکات مهم در فروش معنوی



۱. تغییر ذهنیت
۲. صداقت و شفافیت (به تمامی گفته‌ها عمل شود)
۳. احترام به مشتری (بدون تحمیل نظر)
۴. برطرف کردن مشکل او (گوش دادن فعال)
۵. همدلی و درک مشتری (نگاه از دید مشتری)
۶. ایجاد محیط آرام و دلنشین
۷. ارتباط بلند مدت (خدمات پس از فروش)
۸. داشتن فرهنگ سازمانی با رویکرد معنویت
۹. استفاده از بازخوردهای مشتریان
۱۰. توسعه تدریجی



برای درک نیاز مشتری نیاز هست سوال خوب بپرسیم و فعالانه گوش بدیم.



مدرس چهره شناسی اومد دفتر

و کلی تعریف کرد و من بهش گفتم

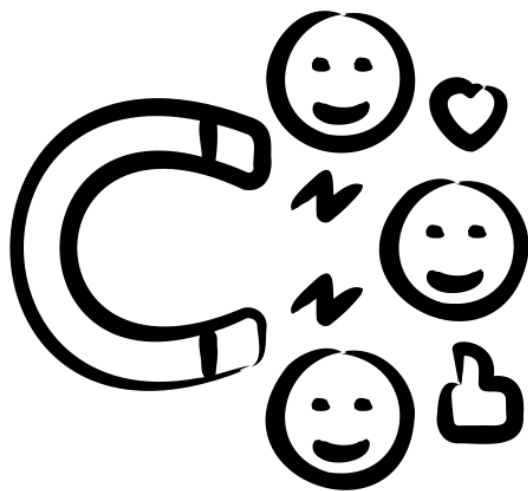
چه بازخوردی داری که بهم بدی!

طلافروشی حاج ناصر





انتظار نتایج سریع نداشته باشید
طبیعتا بلند مدت به خدا بیشتر نزدیک میشوید.



ذهنیت برتر:

موفقیت رو براساس میزان فروش در نظر نگیرید.

به میزان رضایت و خوشنودی مخاطب در نظر بگیرید.



BAHAREMAN
— EDUCATING HERE —

فرآیند نویسی:

همیشه در لحظه مناسب کار درست را پیوسته انجام بده

نوشتن شرح وظایف