



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 هفتم

❑ چگونه با استفاده از هوش مصنوعی از همین امروز ارزش آفرینی و پول در بیاوریم!

❑ داستان سرایی کسب و کار چیست و چگونه در کمترین زمان آن را بنویسیم؟!

❑ با چه ترفندهایی فروش خود را از همین امروز بیشتر کنیم؟

❑ قدم اول ساخت برند چیست؟

❑ چگونه یک پیشنهاد ارزشمند رد نشدنی برای کسب و کار خود داشته باشیم؟!



حواستون به دوره ویژن و خودارزیابی جفری یانگ هست؟



نمره‌ای که روی مقیاس 1 تا 10 به دست می‌آورید نشان می‌دهد که چقدر با این جمله «با من به عدالت رفتار می‌شود» موافق هستید. هرچه نمره شما بالاتر باشد احتمال بیشتری وجود دارد آنچه را در زندگی به دست می‌آورید به شکل بی‌طرفانه یا منطقی بپذیرید.



نمره‌ای که روی مقیاس 1 تا 10 به دست می‌آورید نشان می‌دهد که چقدر با این جمله «من ایمن هستم» موافق هستید. هر چه نمره شما بالاتر باشد، امنیت بیشتری احساس می‌کنید.





در باورهای مرکزی مسئله داشته باشیم، کارامون خوب پیش نمیره

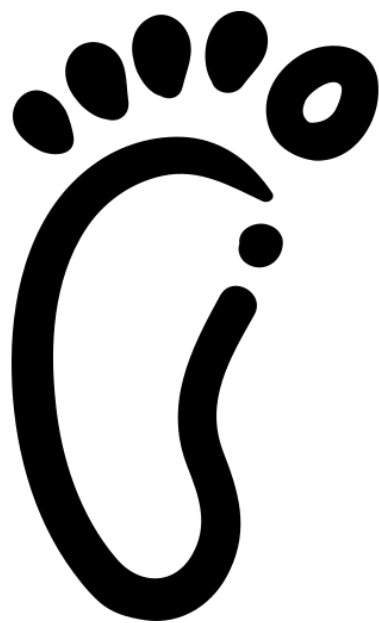
هیچ وقت از افراد بازنده، مشورت نگیرید



وَأَنْ لَّنِيسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى

و قطعاً برای انسان چیزی جز حاصل تلاش او نیست.

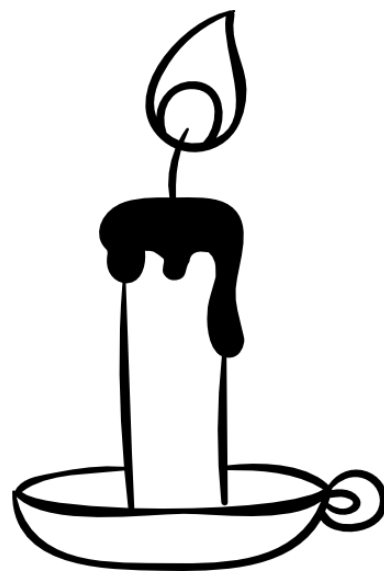
آیه ۳۹ سوره نجم



از زمین خوردن نترسیدیم و راه رفتن یاد گرفتیم!



سبک فکری شما چیه؟

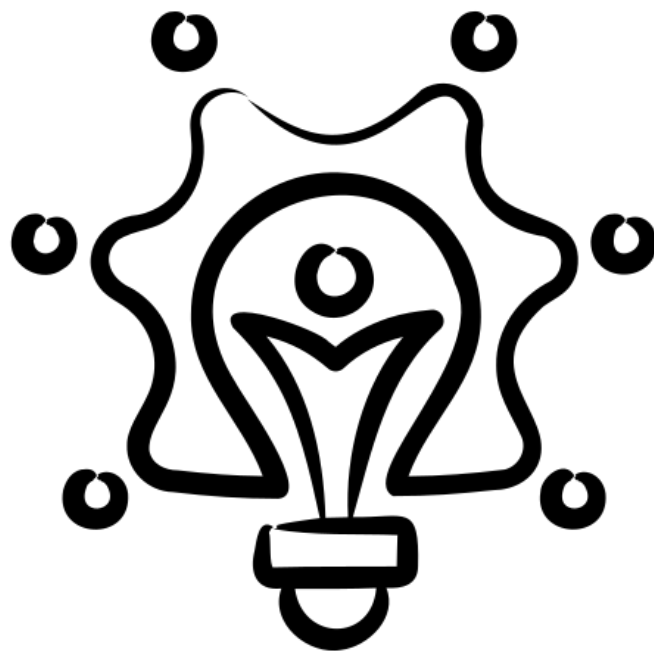


خدا به اندازه‌ای بهتون میده که آماده

از دست دادنش باشید

از خدا فقط خدارو بخوایم





موفق ترها چیزی می دانند که تو نمی دانی و کاری

می کنند که تو نمی کنی

ایده پول درآوردن جلسه هفتم!



اقدامی که دیروز به ذهنم رسید برای فروش بیشتر





تخصص‌ها

شخم زنی، هرس کردن، کاشت گل و گیاه، سمپاشی گیاه،
کوددهی و تعویض خاک، آبیاری زمین

نمایش ادامه...

چت **اطلاعات تماس**

III O >

۱۱:۰۸

این هم عکسش هست اگر بتونید پیدا کنید

۱۱:۰۹

این استوری ۵ روزه که گفتید هم اگر میشه درست کنید

۱۱:۱۰

فقط جسارتا باز هم بگم کاش قیمت این خدماتتون رو هم
میگفتید که من مدیون شما نباشم

۱۱:۱۱



۱۱:۱۸

محمد

م

منزلی ویلایی در دو طبقه، ورجان



۱۱:۱۲ ✓

shahrokh

استوری یا معرفی نامه ؟

آپارتمان (۸۰ متر کلید نخورده)



۱۱:۰۰ ✓

حسین.

دروود بزرگووار من در کنار شما هستم تا شما بهترین نت...

واحد دو خواب



۱۰:۵۹ ✓

محمد

سلام! من حسینی هستم این هم متن جدید آگهی ...

۱۳۰ متری دو خواب



۱۰:۵۶ ✓

ضیایی مشاور فروش

سلام! من حسینی هستم این هم متن جدید آگهی ...

تک واحدی جنوبی



۱۰:۵۰ ✓

منصور خجسته



فروش و بازاریابی

چرا فروش بازاریابی مهمه؟



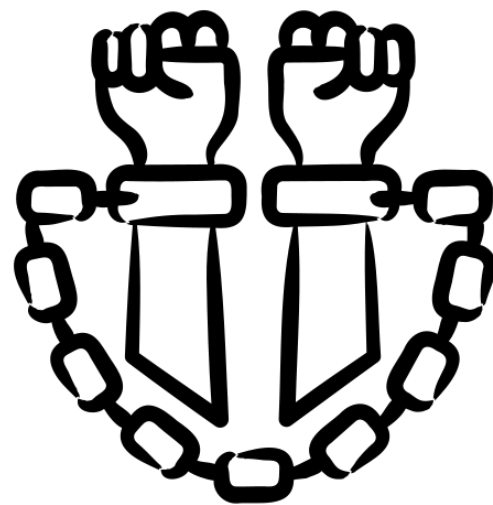
- ❑ مهارت مهم زندگی، هر جایی داریم میفروشیم!
- ❑ هیچ شغلی بدون فروش دوام نمی‌آورد!
- ❑ فروش یعنی پیدا کردن راه حل برای مشکلات دیگران
- ❑ چند فرد کار درست می‌شناسید که بخاطر دیده نشدن
- ❑ از فقر به موفقیت
- ❑ فروش یعنی قوی کردن دایره ارتباطی

خدا ۱۲۴ هزار پیامبر رو فرستاد برای بازاریابی ...





پیامبران کمپین های خیلی حرفه ای میداشتن!



تحمیل فروش در راستای خیر و ایجاد ارزش نیست!

إِنَّكَ لَا تَهْدِي مَنْ أَحْبَبْتَ وَلَكِنَّ اللَّهَ يَهْدِي مَنْ يَشَاءُ ۚ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

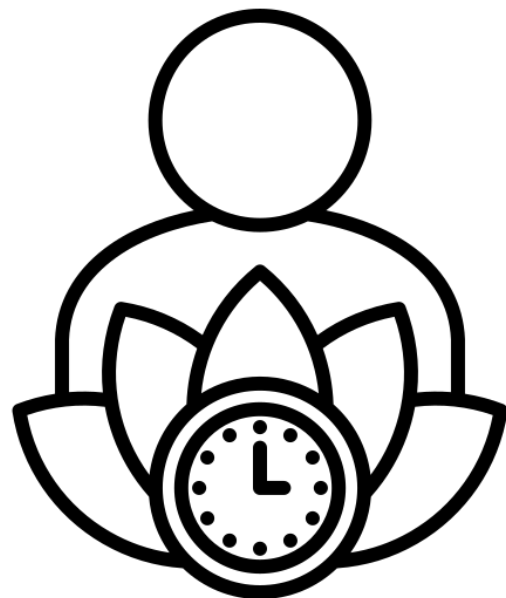
**تو نمی‌توانی هر که را دوست داری هدایت کنی، بلکه خداوند هر که را
بخواهد هدایت می‌کند و او به هدایت‌یافتگان داناتر است**



نیت خالص و عدم توجه به نتیجه

پیامبران بهترین
شومن بودند

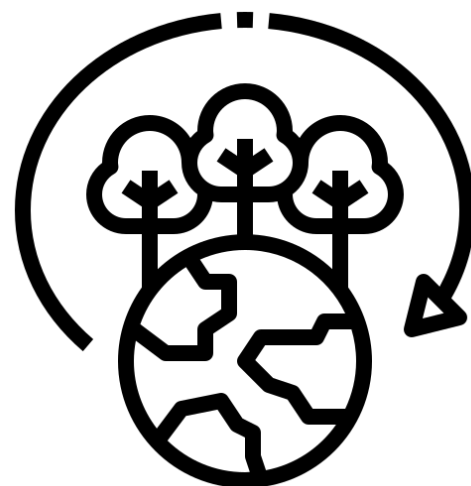




صبر و بردباری در رسیدن به نتیجه

اعتماد به رزق الهی حتی در سخت ترین شرایط

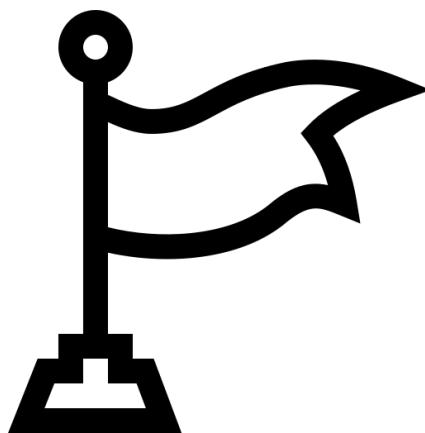




پیامبران به اصل فراوانی اعتقاد داشتند

رفتار در فروش و بیان داستان





همه پیامبران پای رسالت شون تا آخرین قطره خون وایسادن

عمیق شدن روی مواردی که امروز یاد گرفتیم!





DISCOVERY
JOURNEY

CUSTOMER JOURNEY

CUSTOMER

CUSTOMER

CUSTOMER

DISCOVERY

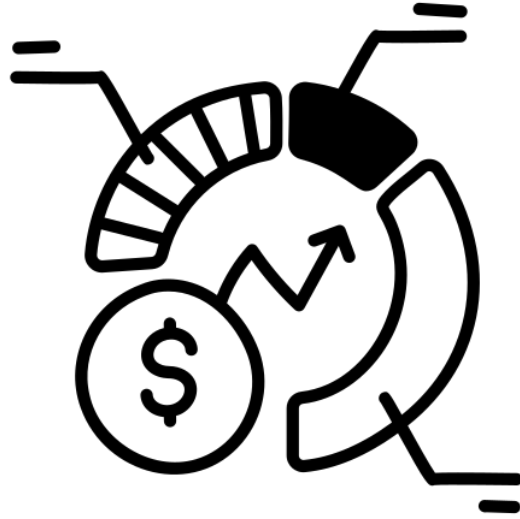
CERTANCE



کمپین چیست؟

کارهای پیوسته و متوالی با احتمال پذیرش بالا از سوی مخاطب

برای اقدام دلخواه ما

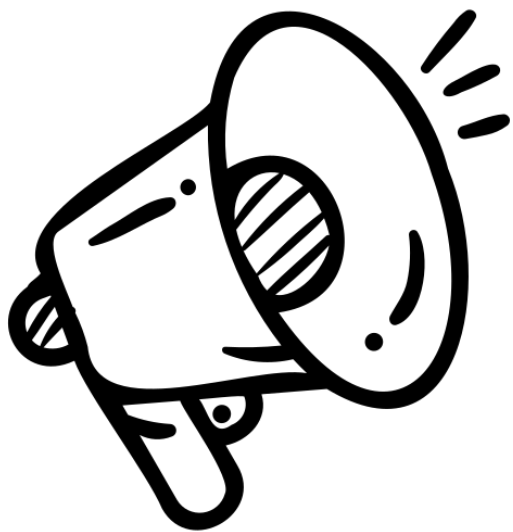


پذیرش پیشنهاد به میزان ریسک طرف مقابل بستگی دارد

زمان - انرژی - پول - اضطراب



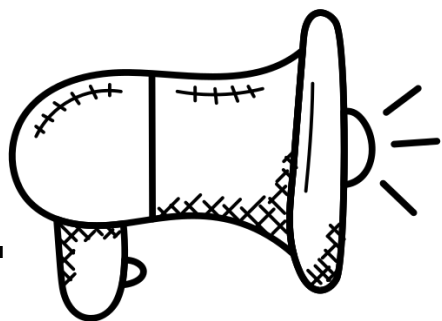
بازاریابی و فروش مثل ازدواج میمونه



چرا تبلیغات و کمپین جواب نمیده؟

دیده نشدن « جلب توجه نکردن » جذابیت پیشنهاد برای مخاطب « ریسک بالا

چرا تبلیغات و کمپین جواب نمیده؟

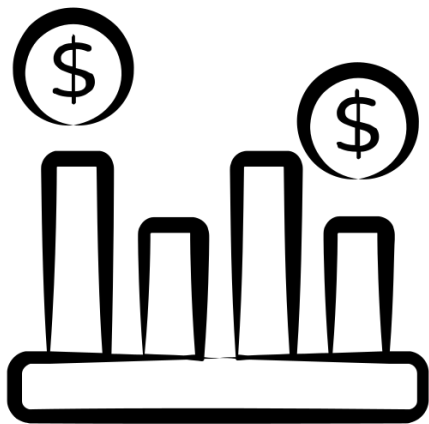


جلب توجه نکردن

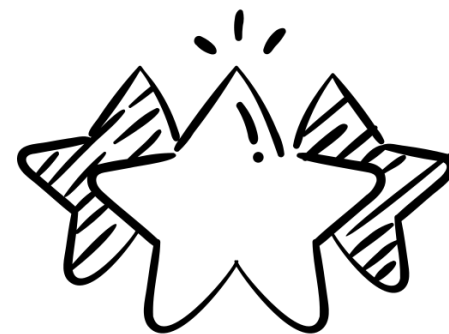


دیده نشدن

چرا تبلیغات و کمپین جواب نمیده؟



ریسک بالا



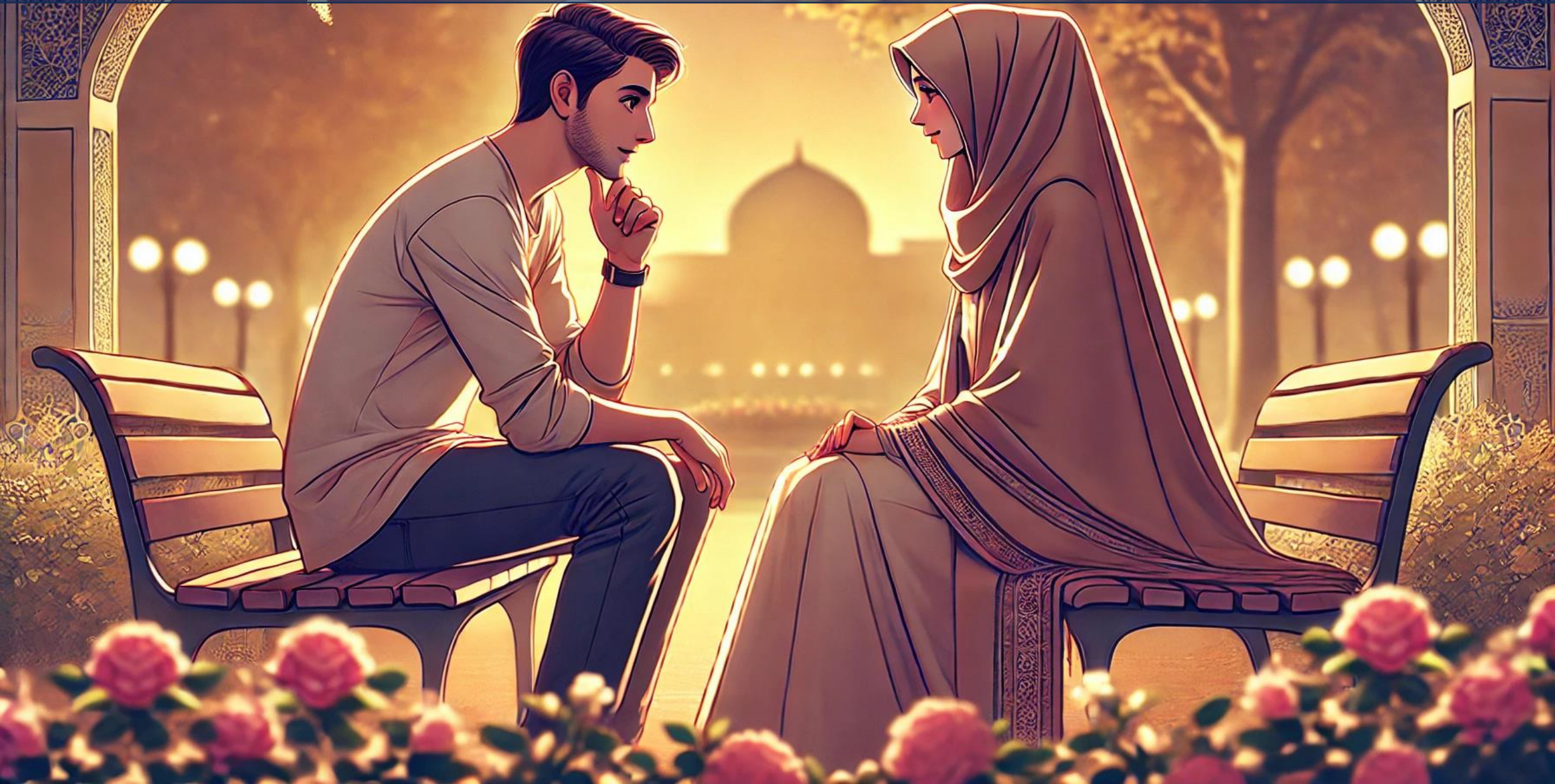
جذابیت پیشنهاد

برای مخاطب



در ذهن مخاطب چی میگذره؟

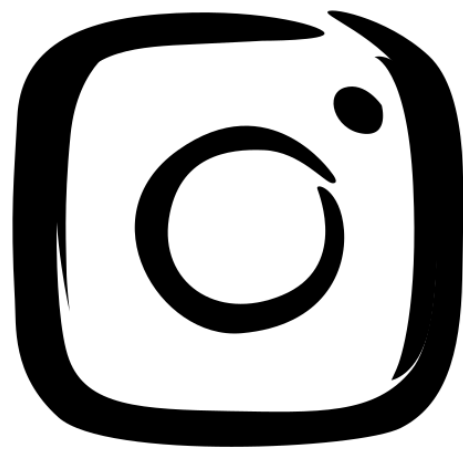
هر چقدر افراد بیشتر با شما وقت بذارن و صمیمی بشند بیشتر از شما بخرنند





مهم‌ترین اصل در فروش و بازاریابی

ارائه پیشنهاد، هنگامی که مشتری آماده شنیدن آن است



چرا هر پیج اینستاگرامی رو دنبال نمی‌کنیم؟

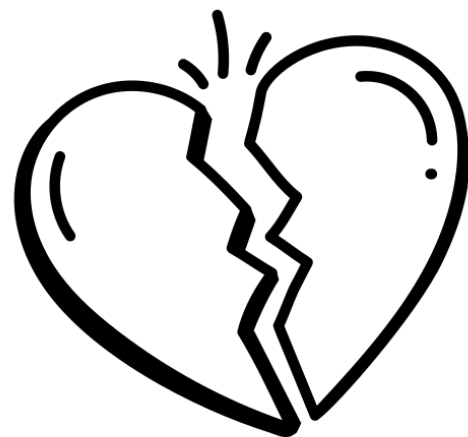


برای فروش به چه چیزی احتیاج داریم؟

علاقه + اعتماد



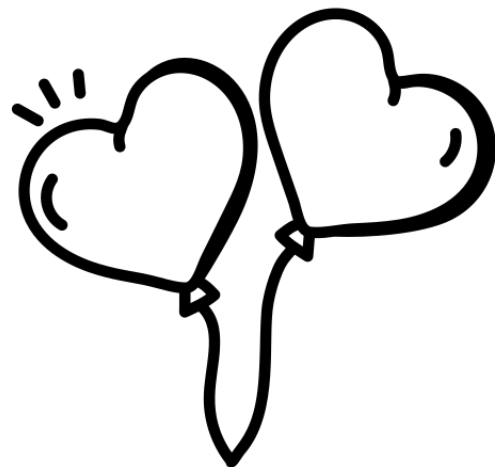
پس کمپین باید به
شکلی پیش رود که
علاقه و اعتماد را
بیشتر کند



چرا افراد با همدیگه ازدواج نمی‌کنند؟

اعتماد

علاقه



چگونه علاقه بیشتر می‌شود؟

لحن، ظاهر، خرج کردن، احترام، وقت گذاشتن، نحوه آماده سازی محصول و...



چگونه اعتماد بیشتر می‌شود؟

علم و دانش، صداقت، تیزحسی، خیرخواهی، آمار، میزان خریده‌ها، ارزش افزوده

پیشنهاد رد نشدنی چیست؟



☐ تخفیف

☐ جایزه کاربردی

☐ آسان ساز یادگیری

☐ اعتبار اجتماعی

☐ دسترسی به شما



ارزش پیشنهادی (معجزه شما چیست)



ارزش پیشنهادی به
جلسه اختصاصی
داشت ولی وقتی
هوش مصنوعی
هست دانش الکیه

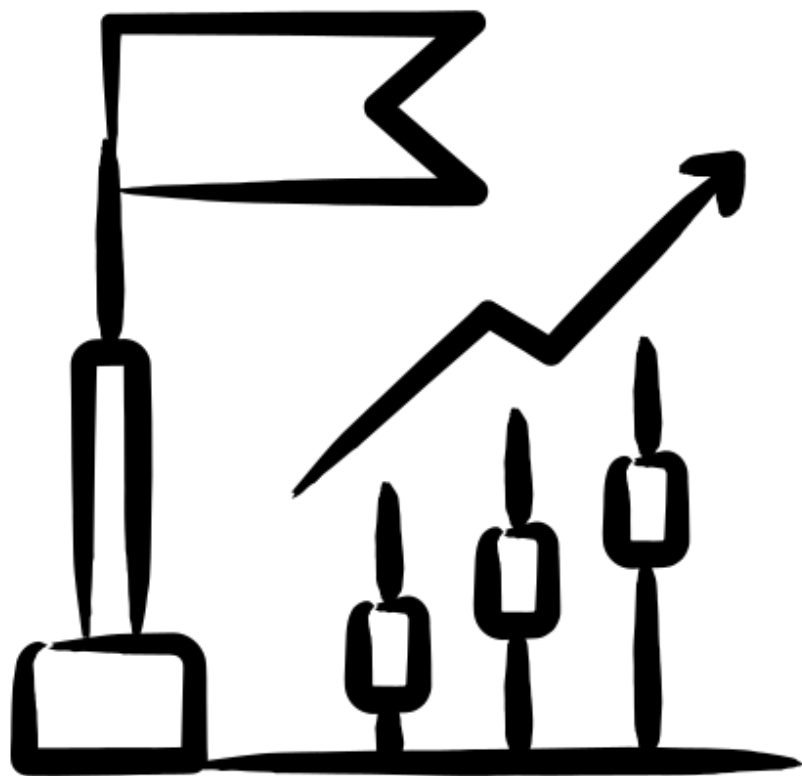


مغز برای خلق ایده هست نه نگهداری آن

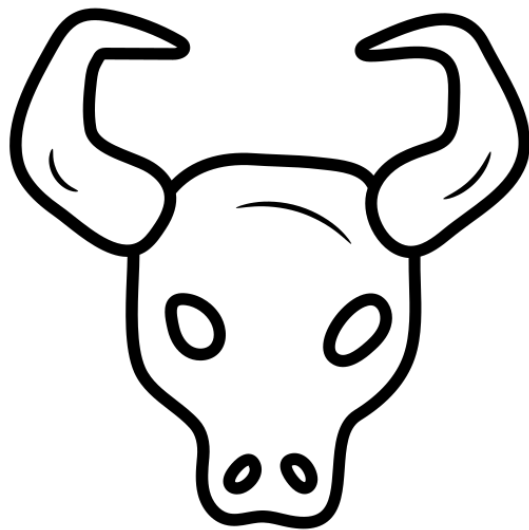
برای ارزش پیشنهادی، روی چه مواردی کار کنیم؟!

- سرعت و کاهش زمان تحویل
- تضمین کیفیت و گارانتی
- نوآوری و امکانات جدید
- امنیت و حفاظت از داده های شخصی
- راحتی استفاده و زندگی طرف
- حذف پیچیدگی و ساده بودن
- پشتیبانی قوی برای استفاده از محصول
- راهکار جامع برای حل بسیاری از مشکلات
- کاهش هزینه ها
- ارائه راهکارهای مقرون به صرفه
- پیگیری و پاسخ گویی خیلی سریع خدمات پس از فروش
- شهرت برند (اعتبار)
- تضمین طول عمر و کارایی
- چالش های اخلاقی که در جامعه هست
- پایداری و حفظ محیط زیست

یک محصول و یک پیشنهاد ویژه میتونه شمارو ثروتمند کنه



- ❑ موضوع محصول خودش باید بفروشه...
- ❑ مردم پس از خرید محصولات هنوز به دنبال نتیجه بهتر هستند.
- ❑ لازم نیست موضوع محصول جدید باشه



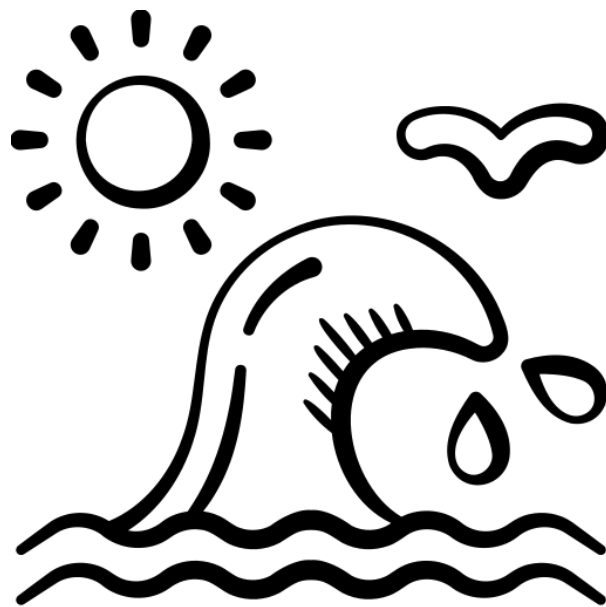
وجه تمایزی با سایر رقبا

داشته باشیم

احتمال رسیدن ✕ قول بزرگ

تلاش ✕ زمان



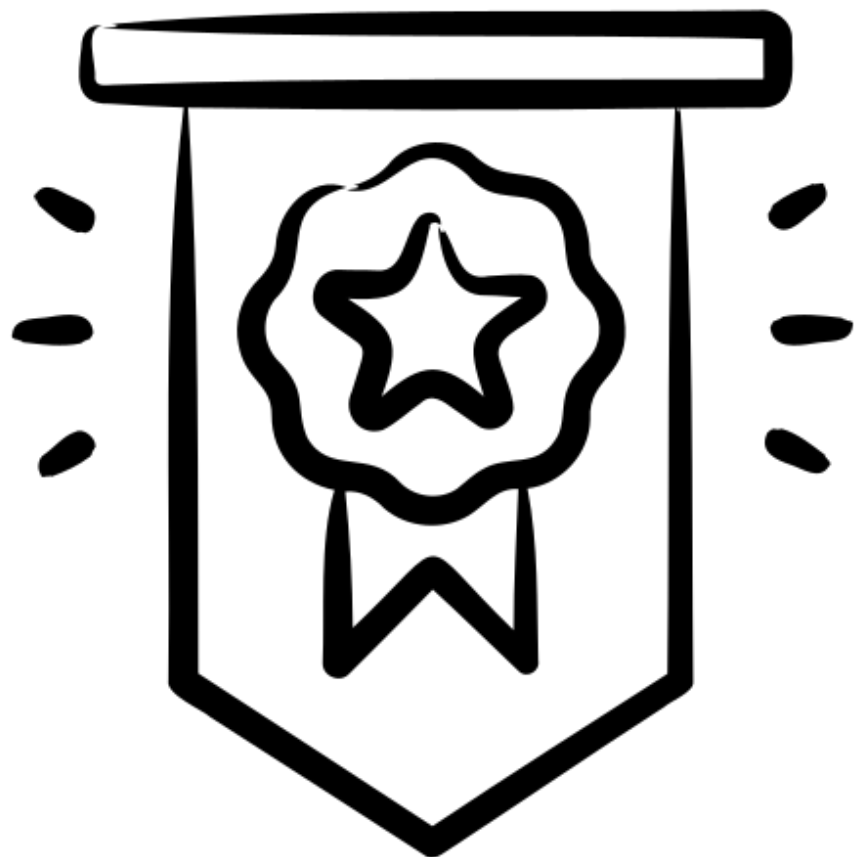


جایی فعالیت کنیم که

هنوز کسی واردش نشده



ارزش پیشنهادی شعار برندتون میتونه باشه...



❑ **ولوو:** برای زندگی ساخته شد

❑ **فراری:** هیچ چیز مشابه فراری نیست

❑ **اپل:** فکر متفاوت

❑ **تسلا:** به سوی آینده می‌رویم

❑ **اسپاتیفای:** صدای دنیا

❑ **نایک:** فقط انجامش بده

❑ **نتفلیکس:** تفریح در هر زمان، هر مکان

برند همون واژه ای هست که در ذهن مشتری‌های شما پدید می‌آید!

❑ آرایشگاه « زیبایی و اعتماد به نفس

❑ مدرس « تغییر

❑ شرکت ولوو « امنیت

❑ شرکت فراری « سرعت

❑ شرکت اپل « جایگاه اجتماعی

❑ شرکت‌های کنترل از راه دور « تنبلی

❑ گوش گیرهای طبی « رسیدن به دستاورد

❑ شرکت تسلا « انعطاف پذیری

❑ شرکت اسپاتیفای « تجربه موسیقی شخصی

❑ شرکت نایک « انگیزه و اعتماد به نفس

❑ رستوران « احترام

❑ فروشگاه اینترنتی « راحتی و تنبلی

❑ شرکت نت‌فلیکس « تفریح و سرگرمی

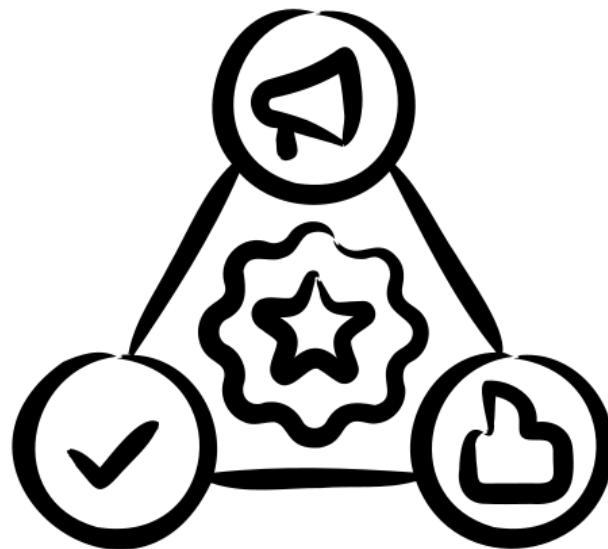
❑ بوتیک « سبک زندگی و اعتماد به نفس



آموزش از دیدگاه های مختلف در راستای بازی دنیا

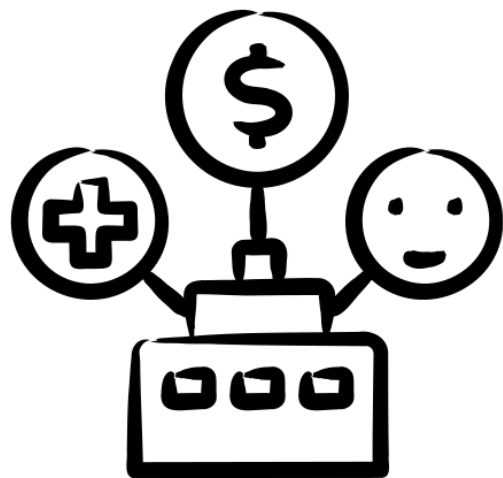


اگر موارد ارزشمندی جایگزین کنید مطمئناً فروش راحت‌تری دارید!



آیا واقعا ارزش پیشنهادی هست؟

بدون هزینه شروع کنید....!



ارزش پیشنهادی با توجه به پرسونای مخاطب

به خوبی ارائه دادن پیشنهاد از خود پیشنهاد مهم تره؟!



ره‌آورد مدیریت

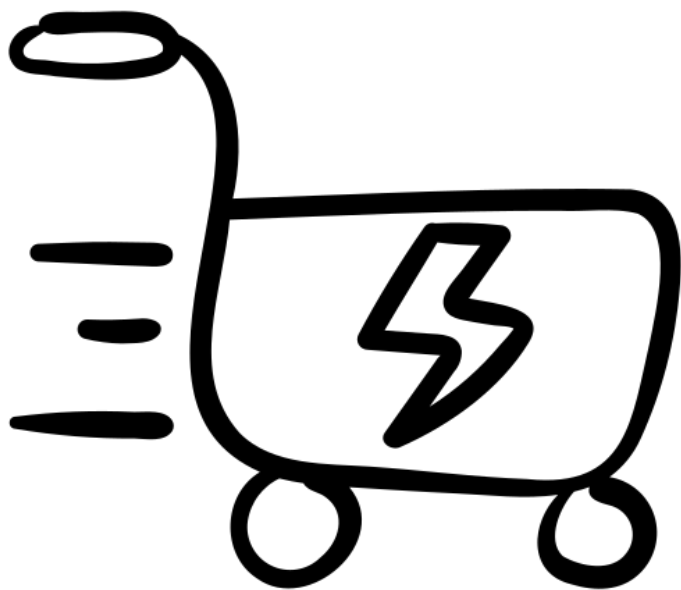
چگونه برنده‌ها ما را
شستشو مغزی می‌دهند



مارتین لیندستروم

ما با ارائه این خدمات، به {گروه هدف} کمک
می‌کنیم تا {نتیجه یا هدف مورد نظر} را به دست
آورند و به سمت موفقیت بیشتر پیش بروند.

چگونه حس فوریت در خرید ایجاد کنیم؟



- ☐ مهلت مانده تا تخفیف
- ☐ ظرفیت یا تعداد باقیمانده
- ☐ شروع شدن رویداد
- ☐ پاداش برای خرید مثلاً خرید بالای فلان تومان ...
- ☐ حس رقابت
- ☐ بخاطر فلان تاریخ ...
- ☐ افزایش قیمت محصول

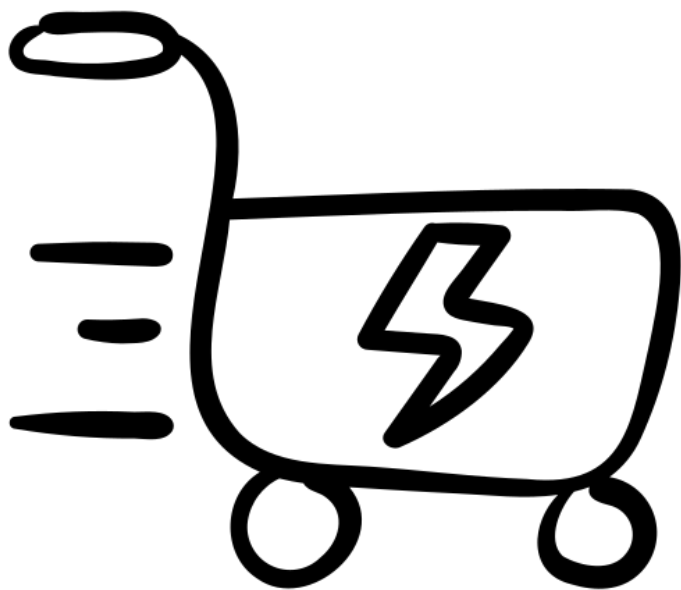


داستان سرایی در کسب و کار



داستان‌ها چه تأثیری در افزایش فروش دارند؟

چرا داستان کسب و کار شما مهمه؟



☐ قوی ترین روش متقاعد سازی

☐ پیام های مخفی زیاد داره

☐ مغز دوست داره و نگهش میداره

☐ جلب اعتماد و علاقه

☐ سبک زندگی و شخصیت

☐ راحت تر شدن موفقیت

شما داستانی را می‌سازید و در نهایت، آن داستان شما را می‌سازد



داستان زندگی امیرحسین حامدی

داستان های شما ، داستان های برتر ۸.۲۹k بازدید





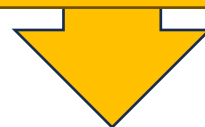
خدمات توسعه و پشتیبانی سایت های آموزشی

با سایت آموزشی معتبر و پرسود خود، آرامش داشته باشید. ما برای بهبود محتوا، سئو و مارکتینگ سایت شما، برنامه های منظم داریم و مخاطبین شما بهترین تجربه آموزش های شما را خواهند داشت.

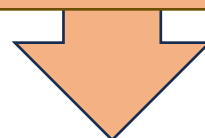
درخواست شروع همکاری

بعد از 3 ماه یک ساعت حرفه ای و درجه یک داشته باشید. به طوری که مشتریان شما بصورت اتوماتیک از شما خرید کنند.

کلید واژه های داستان خودتون رو بدید به هوش مصنوعی



داستان خروجی رو شاخ و برگ بدید و تکمیل کنید



دوباره به هوش مصنوعی بدید برای نهایی



ده ایده برای داستان سرایی کسب وکار



هندبوک داستان سرایی کسب وکار

سعی کنید در مذاکره و ارتباطات روزانه از داستان استفاده کنید





سلام دوستان عزیز،

خواستم تجربه‌ای که از شرکت در دوره "مکس ویژن" به دست آوردم را با شما به اشتراک بگذارم. این دوره واقعاً نقطه عطفی در زندگی من بود. با آموزش‌های عمیق و الهام‌بخش این دوره، نه تنها با مفاهیم عمیق‌تری از ارتباط با خداوند آشنا شدم، بلکه روش‌های عملی برای افزایش درآمد و بهره‌وری مالی را نیز یاد گرفتم.

استاد حامدی با صبر و دانش خود، نکات مهمی را با ما در میان گذاشتند که می‌توانند به هر یک از ما کمک کنند تا در مسیر مالی و تفکرات زندگی قدم برداریم. من از محتوای ارائه شده و همچنین ارتباط و تعامل با استاد لذت بردم.

اگر به دنبال رشد شخصی و مالی هستید، این دوره را به شدت پیشنهاد می‌کنم.

🌟 با آرزوی خوشبختی برای تمام عزیزانی که قصد رشد و ترقی را در زندگی شان دارند.

بدرود...

پاسخ



امیرحسین حامدی

(مدیریت)

۲۰۲۴/۱۱/۰۷

خدا روشکر که در این افتخار خدمتگزاری به شما دوستان عزیزم رو دارم.

ممنون از پیام پر مهر شما

پاسخ