

**۲۱ راز طلایی**  
**که قبل از راه اندازی کسب و کار خود باید بدانید**

**به روش برایان تریسی**



**برگرفته از کتاب :**  
**۲۱ روش برای اینکه**  
**کسب و کار موفق**  
**خودتان را به راه بیندازد**

**مؤلف: فرشاد عطایی**



این فایل رایگان مخصوص افرادی است که می خواهند کسب و کار خود را هر چه سریع تر راه اندازی کنند.



۲۱ روش بسیار ساده و فوق العاده کارآمد از آقای برایان تریسی؛  
برای راه اندازی کسب و کار خود می توانید استفاده کنید و  
اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را بردارید!



این اثر، خلاصه ی کتاب برایان تریسی است که فقط برای سرعت بخشیدن به کار شما تهیه شده تا سریع تر کسب و کار خود را راه اندازی کنید.



## ۱- تصمیم بگیرید دقیقاً چه میخواهید.

کاسبان موفق، شدیداً هدف گرا هستند، دقیقاً می دانند چه می خواهند و هر روز برای رسیدن به هدف هایشان تلاش می کنند.

- ✓ اول تصمیم بگیرید دقیقن چی میخواید؛ بعد با مشخص کردن زمان یادداشت کنید.
- ✓ کارهایی که باید انجام بدهید تا به اهداف برسید را بنویسید و اولویت بندی کنید.
- ✓ به سرعت اقدام کنید . (کار غیر مرتبط به اهدافتون رو انجام ندین).
- ✓ هر روز کارهایی انجام بدهید که باعث نزدیک تر شدن به اهدافتان شود.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۲- تعیین کنید آیا کارآفرینی برای شما مناسب است یا نه؟

فقط حدود ۵٪ از مردم مناسب این هستند که کار و کاسبی خودشان را راه اندازی کنند  
انگیزه ی اصلی برای کارآفرین پول نیست، بلکه آزادی است.

باید مهم ترین هدف شما در زندگی رسیدن به خوشبختی باشد.

برای موفقیت در کارآفرینی، اشتیاق شما برای آزادی شخصی و کنترل خود باید آن قدر  
زیاد باشد که بر تمام فداکاری ها و سختی هایی که با آن روبرو می شوید غلبه کند.

### ۲ عنصر اصلی در کارآفرینی:

۱- اجرات پذیرش خطری بزرگ در مورد پول و وقت تان.

۲- استقامت کافی برای تحمل ماه ها و سال ها

سختی تا رسیدن به موفقیت.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



### ۳- کاری را انتخاب کنید که برای تان مناسب باشد.

راه اندازی یک کار و کاسبی مانند ازدواج است. باید همخوانی زیادی میان شخصیت شما و نوع کاری که می خواهید واردش شوید، وجود داشته باشد.

برخی افراد در یک کار شکست می خورند، اما در کار دیگری به موفقیت بزرگی می رسند، چون برای این جور کار مناسب نبوده اند اما برای کار دیگری مناسب بوده اند.

به یاد داشته باشید، همیشه در صورتی بیشترین موفقیت را کسب می کنید که کاری که انجام بدهید که واقعاً دوست دارید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۴- مشتری خود را به روشنی بشناسید.

مهم ترین سؤال اساسی در بازاریابی و برنامه ریزی فروش این است: مشتری من کیست؟ دلیل اصلی شکست کسب و کارها، ناتوانایی در ارائه پاسخی کاملاً روشن به این سؤال است.

مشتری شما دقیقاً چه کسی است؟

ویژگی های او را با جزئیات بیان کنید.

چندساله است؟

چه نوع تحصیلاتی دارد؟

درآمدش چقدر است؟

شغلش چیست؟

نگرش و باورهایش چیست؟

و...

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۵- قبل از این که پولی خرج کنید، بازاریابی سریع و ارزان انجام دهید.

وقت و انرژی صرف کنید تا قبل از عرضه ی محصول به بازار، مطمئن شوید که مردم آن را خواهند خرید یا نه.

سود حاصل از بازاریابی دقیق، بیش از ده برابر پول یا وقتی خواهد بود که از این راه صرفه جویی کرده یا به دست می آورید. این تکلیف شماست.

مثل یک پروژه ی تحقیقاتی با آن برخورد کنید. مجلات تخصصی تجارت، مقاله ها و داستان های مربوط به کسب و کار، صنعت و حرفه تان را مطالعه کنید.

از دوستان، خانواده و آشنایان بخواهید درباره ی ایده تان اطلاعات

و ایده بدهند. به ویژه به سراغ مشتریان احتمالی محصول

یا خدمت تان بروید و بپرسید که آیا آن را از شما

می خرند یا نه.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!





## ۶- حساب شده به سمت کارتتان بروید.

بعضی از سؤالات اساسی در هر کسب و کاری در همین بخش قرار می گیرد و باید خودتان این سؤالات را جواب بدهید.

۱- چیزی که می فروشید، دقیقاً چه کاری برای مشتری تان انجام می دهد؟

۲- چه نیازی از مشتری تان برآورده می کند که در حال حاضر با محصول یا خدمات دیگر برآورده نمی شود؟

۳- مردم عموماً خواهان اعتبار، تحسین، مقبولیت، اعتماد به نفس،

لذت و راحتی هستند. محصول شما کدام یک از این نیازها

را برآورده می سازد؟

توانایی شما در شناسایی دقیق حوزه ی

رقابت تان در واقع تعیین کننده ی

تمام کارهایی است که در ایجاد

کسب و کار موفق تان

انجام می دهید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!

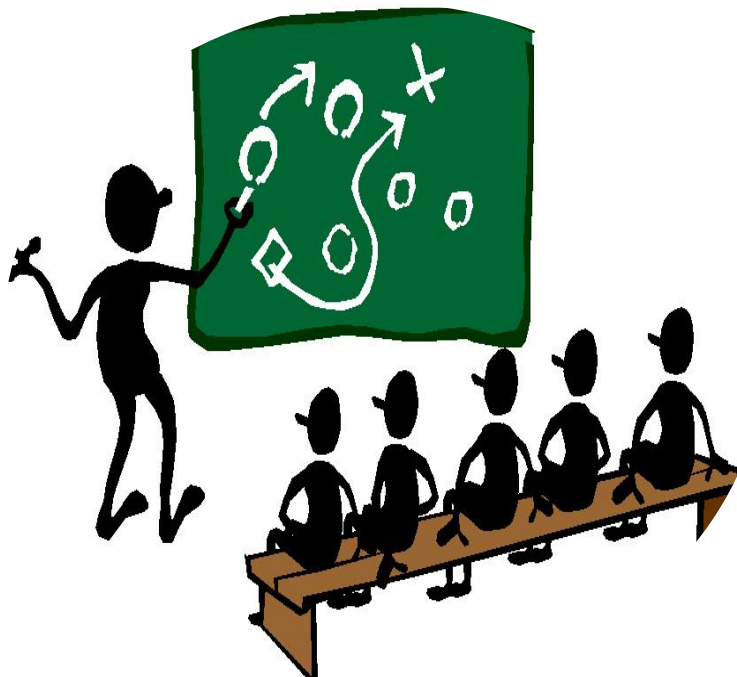


## ۷- قبل از شروع ، یک برنامه ی کسب و کار کامل تهیه کنید.

خوبی تهیه ی برنامه ی کسب و کار این است که شما را مجبور می کند همه ی قسمت های کار را بررسی کنید. (محصولات و خدمات ارائه شده، سود، منابعی که نیاز هست، امکانات و شرایط و تجهیزاتی که موجود هست) وقتی برنامه ی کسب و کارتان را طراحی کردید و از آن پرینت گرفتید، تا جایی که می توانید آن را به افراد باتجربه نشان بدهید.

از این برنامه، به عنوان قطب نمایی در دریای پرتلاطم پیش روی تان استفاده خواهید کرد.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۸- هر کاری که ممکن است، انجام دهید تا موفقیت کسب و کارتان تضمین شود.

(چند نیاز اساسی وجود دارد که باید بررسی شود تا موفقیت کسب و کارتان تضمین شود:)

بر اساس بررسی های انجام شده روی ده ها هزار کسب و کار موفق، نیازهایی وجود دارد که اگر این نیازها را برآورده کنید، موفقیت کارتان را تضمین می کنید.

اولین نیاز این است که محصول یا خدمات تان کاملاً مناسب خواسته و نیاز بازار فعلی باشد. این احتمالاً مهمترین اصل موفقیت است.

دومین نیاز این است که قبل از شروع هر کاری، یک برنامه ی کسب و کار تهیه کنید.

سومین نیاز: قبل از هر تبلیغاتی، تحلیل کاملی از بازار انجام دهید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۹- از اشتباهاتی که منجر به شکست تجاری می شود، خودداری کنید.

اولین دلیل شکست تجاری: نداشتن یک سمت و سوی کاری است. این مسئله به صورت عدم توانایی در **تعیین اهداف** مشخص برای هر بخش از کار بروز می کند.

دومین دلیل شایع شکست تجاری، بی صبری یا تلاش برای به دست آوردن چیزهای زیادی در زمان خیلی کوتاه است.

سومین دلیل شکست تجاری: طمع، تلاش برای قیمت گذاری بالا، پولدار شدن سریع و فروش مقدار زیادی از محصول یا خدمت تان بدون اینکه در بازار اعتبار کسب کرده باشید.

چهارمین دلیل شکست: کنترل ضعیف هزینه هاست که نشانه ی

آن خرج کردن بیش از حد به خصوص در ابتدای کار است.

پنجمین دلیل شکست: کیفیت پایین محصول

ششمین دلیل شکست: سرمایه در

گردش ناکافی است.

هفتمین دلیل:

فروش ناکافی

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۰- هدف کسب و کارتان را همواره به یاد داشته باشید.

هدف اصلی یک کسب و کار، ایجاد و حفظ مشتری است.

سؤال های کلیدی در مورد راهبرد کسب و کار عبارتند از :

۱- شما واقعاً در چه کسب و کاری هستید؟

۲- رسالت شما چیست؟

۳- اگر کار شما از هر نظر ایده آل بود، چگونه به نظر می آمد؟

مردم در مورد کسب و کار شما چگونه صحبت می کردند؟

فروش تان در چه سطحی بود؟ و ...

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۱- روی پنج ((میم)) بازاریابی تمرکز کنید.

بازاریابی موفق پنج مؤلفه دارد:

۱- محصول: آیا محصول ارائه شده نیاز بازار است؟ آیا حاضرند بخرند؟

۲- مبلغ: مبلغ مناسب کدام است؟ آیا سودآور است؟

۳- مکان: آیا مکان بهتری برای فروش یا ارائه ی خدمت وجود دارد؟

۴- معرفی: برای محصولتان چگونه تبلیغ و بازاریابی می کنید؟

آیا تبلیغات تان مؤثر است؟

۵- موقعیت یابی: مهمترین بخش فروش است.

موقعیت شما یعنی این که مشتری در دل

و فکرش چه دیدگاهی در مورد

محصول یا خدمات شما

دارد؟

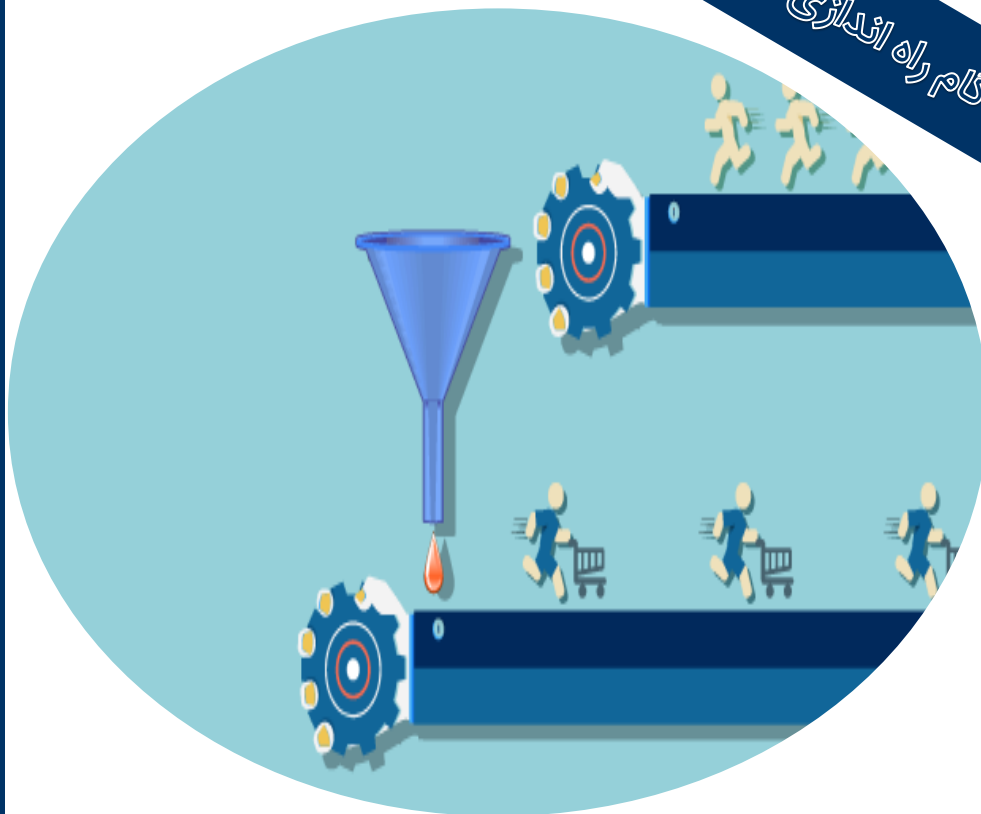
اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۲- با توجه کامل بر فروش تمرکز کنید.

در ایجاد و راه اندازی کسب و کارتان، فروش از هر چیز دیگری مهم تر است. فروش منبع نقدینگی است و نقدینگی هم برای بقای شرکت ضروری است. کلید فروش محصول یا خدمات در این است که یک معرفی محصول حرفه ای آماده کرده و بعد هر روز این محصول را به بیشترین تعداد ممکن از افراد ارائه کنید. اون قدر روی فروش تمرکز کنید که دیگر از پس جواب دادن (به مشتری) برنیاید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



### ۱۳- به طور مداوم محصول یا خدمات تان را تبلیغ کنید.

کسب و کار بدون تبلیغات مثل این است که در تاریکی به کسی علامت بدهید، در حالی که فقط خودتان می دانید چه کاری می کنید.

باید به طور مداوم تبلیغ و معرفی کنید؛ البته این کار را باید با دوراندیشی انجام دهید.

در ابتدای کار، بهترین روش تبلیغ فروش، معرفی نفر به نفر است که ابتدا نامه، فکس و ایمیل فرستاده می شود و با تماس تلفنی پی گیری می شود و سپس ملاقات رو در رو با مشتری انجام می شود.

تبلیغات موفق سه کلید دارد:

۱- امتحان کنید.

۲- امتحان کنید.

۳- امتحان کنید.

قانون این است: تبلیغات خلاق باعث

فروش می شود. همین.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!





## ۱۴- برای افزایش فروش تان از اینترنت استفاده کنید.

تا چند سال دیگر دست کم نصف فروش ها در آمریکا یا روی اینترنت انجام می شود یا توسط اینترنت تسهیل می شود.

یک وب سایت شامل اطلاعات محصول و خدمات تان ایجاد کنید. روی تمام اقلام تان آدرس اینترنتی تان را درج کنید. در وب سایت تان یک آدرس ایمیل داشته باشید تا مشتری ها بتوانند از طریق آن با شما ارتباط برقرار کرده، سوالات شان را بپرسند.

وب سایت تان را به طور منظم به روز کنید.

به مشتریان ایمیل بفرستید و آن ها را از محصول یا خدمات ویژه تان مطلع کنید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



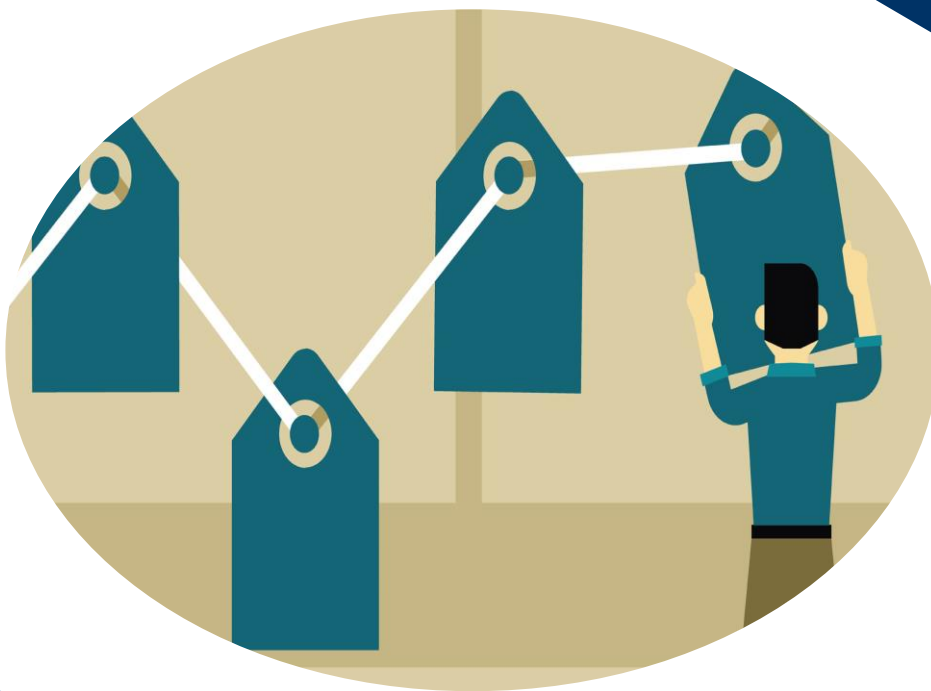
## ۱۵- از اصل ((راهرو)) استفاده کنید.

وقتی کارآفرین های موفق کارشان را راه اندازی کردند، در امتداد مسیری به راه افتادند که به آن راهرو می گویند. هنگامی که در راهروی زندگی کاری پیش رفتند ، از هر دو طرف درهایی باز شد که آن ها را به سوی امکان ها و فرصت های جدید راهنمایی کرد. تکلیف تان را انجام دهید. برنامه های تان را بنویسید و در جهت هدف های تان دست به کار شوید. بقیه ی چیز ها خودشان رو به راه می شوند.

اگر قبل از این که شروع کنید، منتظر بمانید تا موفقیت قطعی شود،

تا ابد منتظر خواهید بود.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۶- پولی را که لازم دارید تهیه کنید.

بهترین سیاست در راه اندازی و ایجاد کسب و کار موفق خودتان، این است که کوچک شروع کنید . پر قدرت بفروشید و با سرمایه گذاری مجدد، سود در کارتان رشد کنید. به این کار ((خوداتکایی)) می گویند که آرام تر رشد می کنید اما رشدتان بر پایه ی کار سخت و جریان پیوسته ای از نقدینگی استوار است.

وقتی خود اتکا هستید، به نظر می آید بسیار زرنگ تر و سریع تر از زمانی می شوید که با پول زیاد شروع می کردید.

به هر روش که سرمایه ی کارتان را تهیه کنید،

باید همواره مراقب باشید که چقدر پول دارید

و چقدر پول لازم دارید.

هیچ وقت نگذارید

پول تان تمام شود.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۷- از تکنولوژی بهره ببرید.

ما در عصر تکنولوژی به سر می بریم. به روش های زیادی می توانید از تکنولوژی بهره ببرید تا بهتر، سریع تر ارزان تر و آسان تر به مشتری خدمت کنید. می توانید از تکنولوژی برای برقراری ارتباط و پاسخ سریع تر به مشتریان بالقوه و بالفعل استفاده کنید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۸- از هر لحظه وقت خود بهره ببرید.

وقت شما، ارزشمندترین سرمایه ی شما و تنها چیزی است که واقعاً برای فروش دارید. در هر کاری از **قانون هشتاد بیست** استفاده کنید.

این قانون می گوید: ۸۰٪ از نتایج شما از ۲۰٪ از فعالیت های تان نشأت می گیرد یک تکنیک ساده ی ۵ قدمی وجود دارد:

۱- هر روز با یک فهرست از فعالیت های تان شروع کنید که شب قبل تنظیم شده است.

۲- لیست را بر اساس اولویت ها تنظیم کنید.

۳- اولین (مهم ترین) فعالیت تان را، اولین کارتان انجام دهید.

۴- چند سؤال اساسی در مدیریت زمان است،

در طول روز از خودتان بپرسید. مثل: در این لحظه،

با ارزش ترین استفاده از وقت من چیست؟

۵- در خودتان احساس اضطرار و

تعصب نسبت به کار

ایجاد کنید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۱۹- خودتان را وقف یادگیری مادام العمر بکنید.

یادگیری مداوم کمترین نیاز برای موفقیت در حوزه ی کاری تان است.

یادگیری مداوم کلید ورود به قرن ۲۱ ام است.

برای این که در یک حوزه ی رقابتی به موفقیت بزرگی برسید، باید از نظر دانش و مهارت، جلوتر از رقیب تان باشید. تنها راهش این است که دانش و مهارت تان را به طور مداوم افزایش دهید.

امروزه پردرآمدترین افراد در کسب و کار، روزی ۲ تا ۳ ساعت در

زمینه ی کاری شان مطالعه می کنند.

اگر روزی یک ساعت در زمینه ی کاری تان مطالعه

کنید، معادل یک کتاب در هفته یا ۵۰

کتاب در سال است.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۲۰- به کندی استخدام و به سرعت اخراج کنید.

دست کم ۹۵ درصد موفقیت تان بستگی به کسانی دارد که استخدام می کنید تا برای تان کار کنند.

در واقع بهترین زمان برای اخراج یک فرد ، معمولاً زمانی است که برای اولین بار این فکر به ذهن تان می رسد.

یکی از دلایل شکست کسب و کارهای کوچک، ناتوانی در بیرون کردن یک شخص نالایق است، از ترس این که مبادا احساسات او لطمه بخورد. نگذارید این مسائل برای شما پیش بیاید.

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!



## ۲۱- از هفت راز موفقیت استفاده کنید. (به زبان خودمانی تیم اولین گام . کام)

هفت فعالیت کلیدی وجود دارد که می توانید انجام دهید تا به میزان زیادی، احتمال دستیابی به موفقیتی بزرگ در کار و زندگی تان را افزایش دهید:

۱- مشخص کنید دقیقن چی میخواید (اهداف) ، و یادداشت کنید و هر روز روی آن کار کنید.

۲- بهایی که برای رسیدن به موفقیت لازمه رو مشخص کنید و تصمیم قاطع بگیرید تا اونو بپردازید.

۳- ۱۰۰% مسئولیت زندگیتونو بپذیرید.

۴- نسبت به موفقیت تان تعهد ۱۰۰% داشته باشید. پل های پشت سرتون رو خراب کنید.

۵- آمادگی داشته باشید تا سخت کار کنید. بیشتر از انتظارات ظاهر شو و بیشتر از پولی که میگیری کار کن.

۶- از لحظه لحظه ی زندگیت بهره ببر و درست استفاده کن. تنها چیزی که برای فروش داری، زمانه.

۷- از برنامه هات با اراده و پشتکار پشتیبانی کن و تصمیم های

قطعی بگیر که هرگز تسلیم نشی. "خصلت پشتکار احتمالاً

مهم ترین خصلتی است که می توانید در

خودتان پرورش دهید تا موفقیت

نهایی تان را تضمین کنید."

اولین گام راه اندازی کسب و کار خود را با ما بردارید!

