



اینترنت بهترین مکان برای ثروتمند شدن

WWW.PROOMAG.COM

مسعود اسلام کیش | مدیر مجله آنلاین پروماگ | بهار ۹۷

فهرست :

- | | |
|---|------------|
| دروس کسب ثروت از اینترنت | ۱- فصل اول |
| نحوه راه اندازی کسب و کار آنلاین و ثروتمند شدن از طریق آن | ۲- فصل دوم |
| جلوگیری از شکست در کسب و کار اینترنتی | ۳- فصل سوم |

مقدمه

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

این رویا واقعیت دارد؟!!

برای داشتن یک زندگی معمولی باید صبح زود از رختخواب نرم و راحت خود جدا شوید ، در ترافیک سنگین خود را به دفتر کارتان که سالها در آنجا مانند یک پرنده در قفس زندانی شده اید برسانید و کارهای تکراری را برای بدست آوردن درآمد ناچیزی بطور مداوم انجام دهید ، آیا از زندگی خود با این شرایط لذت می برید ، فکر نمی کنید در حال خراب کردن بهترین زمانهای عمر خود برای بدست آوردن مبلغ محدودی پول هستید.

در عوض **زندگی بهتر** و زیبا باید اینگونه باشه که هر وقت دلتان خواست از خواب بیدار شوید و پس از میل کردن یک صبحانه مفصل در حالی که با کامپیوتر شخصی در حال کار کردن هستید و یک فنجان چای یا قهوه می نوشید پول سازی کنید و هر وقت خواستید بدون محدودیت به اتفاق خانواده و عزیزان خود به یک **تعطیلات بسیار شاد و مفرح** در هر نقطه از جهان بروید.

زندگی یا جهنم ؟!!!

همه ی ما تبلیغات مختلف و مطالب زیادی در مورد چگونه پولدار شوید و در عرض یکماه پول معادل یکسال کارکرد خود را بدست آورید را دیده و خوانده ایم ، واقعیت این تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

است که این تبلیغ ها و مطالب بیشتر جیب مالک برندها و صاحب کار را پر از پول می کنند و شما باید زندگی و وقت خود را صرف ایجاد ثروت برای دیگران کنید در حالی که خودتان پول بسیار کمی بدست می آورید. همه اینها کمی مضحک هستند و بیخود شما را امیدوار می کنند و پس از اینکه واقعاً به آن مبالغی که آنها به شما وعده داده بودند نمی رسید انگیزه خود را از دست می دهید و زندگی شما به یک جهنم تبدیل می شود.

شما یک احمق نیستید !! آنها واقعیت ها را نمی گویند واقعاً اینقدرها هم راحت نیست که آنها می گویند.

من هشت سال در **فضای اینترنت** مشغول بکار هستم واقعاً به شما می گویم اینترنت بهترین مکانی است که می توان از طریق آن **پولدار شد**. برای پولدار شدن از طریق اینترنت و راه اندازی کسب و کار اینترنتی نکاتی هست که افراد موفق این عرصه تا به حال به شما نگفته اند نه اینکه این نکات راز باشند بلکه کسی از آنها نخواسته که این **نکات ریز** را برای شما باز گو کنند.

زیرا مردم عادی می خواهند باور کنند که کسب درآمد اینترنتی راحت ، ساده و سرگرم

کننده است در حالی که اصلاً اینگونه نیست!!

فصل اول

دروس کسب ثروت از اینترنت

درس اول # شما نمی توانید فقط با صرف اوقات فراغت خود به نتیجه مطلوب برسید:
صرف نظر از اینکه شما در حال ایجاد یک **وبلاگ** ، **فروشگاه اینترنتی آنلاین** و یا **وب سایت آموزشی** هستید به این کار خود به دید یک **کسب و کار** نگاه نکنید ، این یک پروژه است
یک سرگرمی بدون دفتر ، بدون کارمند ، بدون بودجه و بدون مدل کسب کار این فقط برای
پر کردن اوقات فراغت شماست.

افرادی که در یک **کسب و کار آنلاین** موفق شده اند روزی که آن کار را شروع کرده اند هرگز
برای خود دفتر و یا کارمند استخدام نکرده اند. اما آنها از همان ابتدا به مسائل پیرامون کسب
و کار خود فکر کرده و تمام جوانب آن را بررسی نموده و مشابه هر کسب و کار دیگری در
مورد آن تحقیق کرده اند.

بگذارید یک مثال برای شما بیاورم فرض کنید در حال راه اندازی یک سیستم آنلاین
خدمات خشک شوئی هستید برای اولین بار سعی کنید با رفتن به مراکز و سایر کسب و
کارهای خشک شوئی تمام فوت و فن کار را یاد بگیرید چگونگی فرآیند کار خشک شوئی و

روش ها را بیاموزید. سپس کسب و کار آنلاین خشک شوئی را بر اساس آموخته ها راه اندازی کنید.

کارهای اصلی را خودتان انجام دهید و هر کجا دانش لازم را نداشتید آن را فرا بگیرید سعی کنید بهترین روش را برای انجام کارها بیابید ، پس از مدتی پول خوبی می توانید پس انداز کنید حالا با بخشی از آن پول و تجربه ی که در طول این مدت کسب کرده اید بازار خود را با تبلیغ گسترش دهید و از پتانسیل بازار خود استفاده کنید طولی نمی کشد که شما موفق خواهید شد.

به عبارت دیگر شما باید تمام فکر ، تلاش جدی و پشتکار خود را برای کسب و کارتان صرف کنید. شاید لازم باشد ماهها و یا چند سال این کار را انجام دهید ولی در نهایت **کسب و کار آنلاین** شما موفق می شود. این یک اصل برای شروع کسب و کار آنلاین و رسیدن به موفقیت و هدف است.

به هر دلیلی ذهنیت مردم در مورد **پولدار شدن** از طریق اینترنت با واقعیت متفاوت است آنها فکر می کنند از طریق اینترنت می توانند سریع ، آسان ، بی دردسر و بدون داشتن مهارت

پولدار شوند آنها به دنبال کار راحت و صرف زمان کم هستند نه کار سخت و طولانی. آنها می خواهند بازی کنند نمی خواهند در بازی پیروز شوند. آنها سعی می کنند سرمایه گذاری خود را از زمان و پول به حداقل برسانند نه سودآوری خود را به حداکثر برسانند.



من می خواهم با شما رو راست باشم:

کسب درآمد اینترنتی به اندازه سایر مشاغل و کسب و کارها سخت است نیاز به سرمایه در یک **کسب و کار اینترنتی** به مراتب از راه اندازی یک رستوران ، کارخانه و یا فروشگاه تجهیزات ساختمان کمتر است. در واقع شروع بکار کسب و کار اینترنتی راحت تر و آسان تر

است اما شما با یک رقابت جهانی مواجه هستید. شما باید بهتر ، دقیق تر و سریعتر از رقبا تنها در بازار محلی خود فعالیت کنید.

تنها نگرش صحیح این است که باید بپذیرید شما سالها وقت و سرمایه خود را صرف می کنید تا **کسب و کارتان** موفق شود و به درآمد اینترنتی عالی برسید و یا با کمال ناباوری نهایتاً شکست بخورد. اگر موفق شوید بدلیل نبوغ شما و استفاده از برخی تکنولوژیهای جادویی که پول را از درون کامپیوترتان بیرون می زند نخواهد بود.

بلکه بدلیل کار سخت، تفکر صحیح و مهارت است.

درس دوم # باهوش بودن کافی نیست:

همه ی ما داستان کلیشه ای موفقیت بعضی افراد را که گفته می شود تنها دلیل موفقیت آنها هوش بالایشان بوده را شنیده ایم این افراد یک فرصت مناسب را بدلیل هوش بالا شناسایی کرده و از آن بنحو احسن استفاده کرده و موفق شده اند. ولی اصل داستان تلاش شب و روز آنها برای تولید محصول یا پروژه و به ثمر نشاندن آن دیده نمی شود در واقع پس از تلاش و پشت کار زیاد بوده که آنها موفق شده اند.

فرمول موفقیت آنها اینگونه است:

هوش + شناسایی فرصت مناسب + کارسخت = موفقیت

و این یک داستان کلیشه ای زیبا است. که بسیاری از جزئیات مهم رسیدن به موفقیت در پشت آن پنهان شده است.

برای **کسب درآمد اینترنتی**، شما نیازمند هوش بالا ، شناسایی یک فرصت مناسب و کار سخت هستید همه ی این متغیرها کاملاً درست و دقیق هستند چیزی که هیچ کس نگفته وجود یک متغیر مهم و اساسی دیگر است که به اندازه ترکیب تمام پارمترهای دیگر مهم و تعیین کننده است ”مهارت” که فرمول موفقیت را به شکل زیر تکمیل می کند:

(هوش + شناسایی فرصت مناسب + کارسخت) X مهارت = موفقیت

این متغیر برای رسیدن به موفقیت آنقدر مهم است که به هیچ وجه نمی توان آن را نادیده گرفت....

مهارت مورد نیاز متناسب با فرصت مناسب است. اگر می خواهید یک **کسب و کار** در

زمینه گرافیک شروع کنید بهتر است یک طراح گرافیک خوب باشید. اگر می خواهید تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

فیسبوک بعدی را شروع کنید و دنیایی مجازی را دگرگون کنید باید یک برنامه نویس شگفت انگیز و عجیب غریب باشید. بهتر بگویم اگر می خواهید از فرصت ها به نحو احسن استفاده کنید و از افراد باهوش سبقت بگیرید مهارت خود را در زمینه کسب و کاری که می خواهید شروع کنید افزایش دهید و در آن بهترین شوید. با کسب **مهارت** در وقت و زمان شما نیز صرفه جویی خواهد شد و همیشه یک قدم از افراد باهوش جلوتر خواهید بود.



به عبارت دیگر شما باید یک نخبه باشید من تعریف دقیقی از افراد نخبه ندارم و نمی دانم میزان سنجش نخبگان چیست ، اما در اینجا برای درک اهمیت موضوع مجبورم برای آن سطحی مشخص کنم ، اگر در **مهارت** خودتان در بالاترین سطح جهانی و محلی قرار بگیرید تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

و جزء یک درصد افراد حرفه ای در آن مهارت باشید شما یک نخبه هستید !!! این ممکن است ترسناک باشد ولی در صورت داشتن یک استعداد طبیعی و علاقه به یک **مهارت** می توانید ظرف چند سال با کار و مطالعه دقیق در آن مهارت یک نخبه و خبره شوید.

درس سوم # تحصیلات همه چیز هست (و هیچ نیست):

بررسی زندگی افراد موفق در عرصه کسب درآمد اینترنتی و کارآفرینی مانند بیل گیتس ، استیو جابز و مارک زاکربرگ نشان می دهد که آنها تحصیلات را رها و ترک تحصیل نموده اند. پیترویل کارآفرین میلیاردی فناوری در کلاس آموزشی استارتاپ خود (کتاب صفر تا یک) به دانشجویانش کمک می کند تا نگاه و چشم اندازشان از مسیر متعارفی که معمولاً متخصصان آکادمیک و اساتید دانشگاهی ترسیم می کنند، فراتر برود و بتوانند به آینده ای وسیع تر بیندیشند. آیا آنها مخالف **آموزش و تحصیلات** بوده اند یا واقعیت چیز دیگری است ؟

اگر کمی عمیق تر نگاه کنید، خواهید دید که اکثر کارآفرینان طرفداران سرسخت تحصیلات و یادگیری هستند اما آنها همچنین معتقدند که سیستم های آموزشی در مقاطع مختلف و

دانشگاه اساساً ناقص هستند. آنها از یک مدل آموزشی و یادگیری که در آن دانشجویان فرضیه های خود را ارائه می کنند و سپس بر اساس فرضیات مطرح شده آزمایش انجام می دهند و این آزمایش ها تا زمانی که فرضیه اثبات نشود ادامه خواهند یافت حمایت می کنند در این نوع آموزش نه تنها یادگیری بلکه مهارت های دانشجو نیز بهبود می یابد.

به عبارت دیگر کارآفرینان یاد می گیرند چگونه به خود آموزش دهند نه با خواندن کتاب یا گوش دادن به معلم بلکه با مشاهده دقیق دنیایی اطراف خود و فکر کردن در مورد آنچه که می بینند و سپس آنگونه که خود می خواهند برداشت ها را تفسیر می کنند و مهارت خود را در آن زمینه افزایش می دهند. آنها به هیچ کسی وابسته نیستند که پیامد آن شکست باشد. آنها برای رسیدن به اهداف شان راه و روش کشف می کنند.

و این یک سبک یادگیری نیست اما در بسیاری مواقع جایگزینی هم برای آن وجود ندارد.

برای مثال برای کسب درآمد اینترنتی برنامه یا کتابی وجود ندارد که کلیه مطالب را مو به مو آموزش دهد و سپس با آموخته های آن بتوانید سالها از طریق اینترنت کسب درآمد کنید و هیچگاه چنین چیزی به وجود نخواهد آمد، زیرا اینترنت به سرعت در حال تکامل

است و هر روز پیشرفت می کند اگر کسی بخواهد برنامه آموزشی و کتابی تولید کند با گذشت زمان بیشتر آن بدرخور خواهد شد.

اما در اینجا یک استثنا وجود دارد : **مهارت ها** ، بسیاری از مهارت های لازم برای ایجاد یک کسب و کار آنلاین یا تغییر نمی کنند یا در صورت تغییر بر راحتی قابل انتقال هستند. برای مثال اگر شما یک زبان برنامه نویسی یاد بگیرید و در آن متخصص شوید بر راحتی و به آسانی می توانید خود را با تغییرات جدید آن زبان برنامه نویسی هماهنگ کنید.

شما می توانید خودتان معلم خودتان باشید برای مثال اگر در حال یاد گرفتن چگونگی نوشتن متن تبلیغات هستید بهتر است برای یادگیری سریعتر و مفیدتر از یک متخصص کپی رایت بخواهید تبلیغات شما را نقد کند.



در اینترنت کتابهای آموزشی ، وبینارهای آموزشی و شکل های زیادی از آموزش سنتی وجود دارد که شما می توانید از طریق آنها دوره های آموزشی مهارت های سبز را فرا بگیرید و سپس در دنیایی واقعی مهارت را بکار بگیرید و بصورت مداوم در حال یادگیری و افزایش توانایی خود در آن زمینه باشید تا به یک نخبه و خبره تبدیل شوید.

در حال حاضر مهارت هایی وجود دارد که تقاضا برای آنها بشدت زیاد است و برای دراز مدت بعنوان یک **مهارت** ارزشمند و مورد نیاز خواهند بود:

۱. **طراح گرافیک**

۲. **برنامه نویس**

۳. تولید کننده محتوا

۴. ترویج محتوا

۵. اتوماسیون بازاریابی

۶. سخنران عمومی

۷. مدیریت تبلیغات

۸. مدیریت رسانه های اجتماعی

۹. مدیریت پروژه

فریلنسرهای زیادی هستند که با داشتن یکی از مهارت های فوق و خیره بودن در آن سالانه چند پروژه آنلاین انجام می دهند و **درآمد بالایی** دارند آنها هر زمان که بخواهند کار می کنند و هر زمان که بخواهند بدون محدودیت به مسافرت می روند و زندگی شگفت انگیزی را تجربه می کنند.

درس چهارم # آیا شما واقعاً می خواهید آزادی داشته باشید:

براحتی می توان حدس زد که شما ایده ساخت یک **درآمد غیر فعال** که ماهیانه مبلغ

زیادی پول را به حساب بانکی شما واریز کند را دوست دارید؟

ایده برای شما **پول سازی** می کند در حالی که در رختخواب خود مشغول استراحت هستید

و یا براحتی و بدون محدودیت تصمیم می گیرید که به مسافرت بروید یا هر کار دیگری

انجام دهید پس یک ایده خوب = آزادی.

یک خبر خوب:

“در هشت سال گذشته من یک ماشین **پول سازی غیر فعال** ساخته ام که به من اجازه

می دهد به هر کجای دنیا که می خواهم بروم و یک زندگی لوکس و ایده آل داشته باشم

زندگی ای که رویایی بسیاری از مردم است. اما زمان زیادی طول کشید تا به این موفقیت

برسم ”. به نقل از گفتار یک کارآفرین موفق

برخلاف باور عمومی درآمد غیر فعال چیزی نیست که از هیچ پول سازی کند. برای ساختن

آن زمان لازم است و یک فرآیند پنج مرحله ای دارد:

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

۱. **مهارت ارزشمندی را یاد بگیرید** در دو نکته قبل در مورد این موضوع بطور مفصل

بحث کردیم. توصیه می کنم یکی از ۹ مهارتی که گفتم را از طریق کلاسهای آنلاین فرا بگیرید.

۲. **در آن مهارت تمرین و مطالعه کنید** تا زمانی که خبره شوید چون رقابت شدید

است پس سعی کنید جزء ۱ درصد بهترین آن مهارت شوید احتمالاً زمانی که شروع می کنید کارمند و یا فریلنسر هستید ، باید زمان مناسب را برای یادگیری مهارت اختصاص دهید.

۳. **کسب و کار خودتان را راه اندازی کنید** هنگامی که در مجموعه ای از مهارت ها

خبره شدید، احتمالاً این یک فرصت مناسب است که می توانید موفق شوید پس سریع دست بکار شوید و کارتان خودتان را شروع کنید طی چند سال آتی شما حتماً یک کارآفرین موفق خواهید شد.

۴. **جایگزین مناسبی برای خودتان قرار دهید** درآمد غیر فعال نتیجه تبدیل یک

ایده و یا پروژه است که بدون حضور شما بصورت خودکار برای شما پولسازی کند.

گاهی اوقات ممکن است با قراردادن یک کارمند جای خودتان این اتفاق رخ دهد یا یک نرم افزار اتوماتیک کارهای شما را انجام دهد و یا از طریق اینترنت و سیستم های آنلاین کارهای خود را از هر مکانی انجام دهید.

۵. **تداوم به روز رسانی و بهینه سازی سیستم** در اینجا یک خبر بد دارم و آن این

است که تمام کارهای غیرفعال بطور صد درصد منفعل نیستند یعنی شما باید برای تداوم و پایداری آن بصورت دوره ای یا هفتگی زمانی به کارتان اختصاص دهید. برای مثال خوب است در هفته ۴ ساعت وقت صرف به روز رسانی و بهبود کارتان کنید.

شفاف تر بگویم:

شما هیچگونه **درآمد غیرفعالی** را تا آخرین مرحله دریافت نخواهید کرد از مرحله شروع تا پایان ممکن است ۵ تا ۱۰ سال طول بکشد ولی بعضی افراد بوده اند که با پشتکار و تلاش این پنج مرحله را کمتر از ۵ سال نیز انجام داده اند. احتمالاً این گفته برخلاف پیش بینی و باور شما است. اما اگر می خواهید ثروتمند شوید این یک واقعیت است و باید با آن روبرو شوید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

اگر شما به دنبال آزادی کامل هستید شاید بعضی از مراحل بالا آزادی کامل برای شما به ارمغان نیاورند ولی اگر انعطاف پذیر باشید طی کردن آنها آسان تر می شود.

تفاوت در چیست؟

آزادی بدان معناست که شما هر روز صبح که از خواب بیدار می شوید هر کاری که دلتان می خواهد انجام دهید گلف بازی کنید ، پیاده روی کنید و یا به مسافرت بروید و یا نه در رختخواب بمانید و تمام روز را استراحت کنید. در آزادی کامل کنترل تمام جوانب زندگی بدست شماست.



از سوی دیگر انعطاف پذیری گونه ای از آزادی است که در آن کنترل بخشی از جوانب زندگی در دست شماست. شما هنوز باید کار کنید اما می توانید تصمیم بگیرید کی و کجا. برای مثال شما می توانید در مسافرت باشید و صبح یا عصر چند ساعت از وقتتان را صرف کارتان کنید.

چند پیشنهاد مهم :

در چند دوره آنلاین **مهارت** هایی که قبلاً گفتم شرکت کنید. مهارتی را انتخاب کنید که به آن علاقمند هستید این سرعت پیشرفت شما را افزایش می دهد. نمونه کارهای خود را به دوستان و خانواده نشان دهید و نقطه نظرات آنها را دریافت کنید. درخواست همکاری به شرکت ها و جاهایی که به **مهارت** شما نیاز دارند بفرستید و اعلام کنید که حاضر هستید بصورت آنلاین برای آنها کار انجام دهید. در ابتدا ممکن است درآمد خوبی نداشته باشید اما به مرور زمان و افزایش توانمندی شما در مهارت درآمدها هم افزایش می یابد و درخواست کار بیشتری دریافت می کنید. زمانی که درآمدها مطلوب شد کار روزمره خود را رها کنید و تمام زمان خود را بر روی افزایش توانمندی و یادگیری مهارت بگذارید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

درس پنجم # کاهش هزینه ها:

مشکل اصلی اکثر کسانی که می خواهند تازه وارد **دنیای کارآفرینی** شوند و یا کسب و کار آنلاین خودشان را در اینترنت راه اندازی کنند هزینه ها و مخارج زندگی است. این مشکل گاهی باعث می شود افراد منصرف شوند و هیچگاه دست به اقدام نزنند. خبر خوب اینکه **کسب و کار آنلاین** مکان نمی شناسد و شما می توانید در هر کجای دنیا که باشید به کسب و کار آنلاین مورد علاقه خود مشغول شوید.

۱. اگر در شهری زندگی می کنید که هزینه ها و مخارج در آن بسیار بالا و گران است برای چند سال به شهر دیگری که هزینه ها در آن پایین تر و ارزانتر است بروید و در آنجا زندگی کنید.

۲. مخارج ماهیانه خود را یادداشت کنید و هزینه های اضافی را آرام آرام کاهش دهید.

۳. بخشی از درآمد اولیه خود را پس انداز کنید و تا چند سال دست به آن نزنید. می

توانید پس از راه اندازی **کسب و کار آنلاین** خودتان از این پس انداز برای تبلیغ و

گسترش کارتان استفاده کنید.

۴. برای یادگیری و افزایش توانمندیتان در **مهارت** مورد علاقه و مورد نیاز کارتان حتماً

هزینه کنید. این مانند یک سرمایه گذاری است که بزودی سود زیادی برای شما

خواهد داشت.

انجام موارد فوق می تواند بسیاری از مشکلات مالی شما در ابتدای کار را مرتفع کند. به یاد

داشته باشید که این موارد برای چند سال بطول می انجامد و پس از **موفقیت** می توانید

یک زندگی آزاد را در بهترین و گران ترین جای جهان تجربه کنید .

فصل دوم

نحوه راه اندازی کسب و کار آنلاین و کسب درآمد اینترنتی از آن

در دروس فصل قبل چگونگی زمینه سازی مناسب برای راه اندازی **کسب و کار آنلاین** را

به شما گفتم. در مورد هوش ، مهارت و درآمد غیرفعال با شما صحبت کردم و اینکه توقع

شما از شروع کسب و کار آنلاین چیست انعطاف پذیرید و یا آزادی کامل می خواهید ؟

می دانم سوالی که ذهن شما را درگیر کرده اینست که برای کسب درآمد اینترنتی

چه کاری را باید شروع کنیم ؟

یک **وب سایت آموزش آنلاین** راه اندازی کنید ؟

یک **وبلاگ** بسازید؟

یا یک **فریلنسر** شوید ؟

گزینه های زیادی وجود دارد و حقیقت این است که همه ی آنها قابل اجرا هستند.

اما توصیه من به شما:

- مهارتی که را به آن علاقمند هستید و در آن استعداد دارید شناسایی کنید.

احتمالاً یک یا دو مورد از مهارت هایی که در مورد آنها صحبت کردیم مناسب

شما باشند.

- چند دوره آموزشی آنلاین مناسب مهارتی که انتخاب کرده اید بخرید و

یادگیری را شروع کنید.

- شروع به ارسال درخواست انجام کار بر اساس مهارتتان کنید. شاید در ابتدا

درخواست های شما رد شود اما نا امید نشوید و آنقدر ادامه دهید تا اولین

کار خود را بگیرید. اینجاست که شما اولین درآمد خود را تجربه خواهید

کرد.

- کسب و کار خود را با توجه به مهارتی که فرا گرفته اید در دنیای اینترنت

بصورت آنلاین راه اندازی کنید بدین صورت که از طریق یک سیستم

مدیریت محتوا مانند وردپرس یک وب سایت و یا یک وبلاگ برای خود راه

اندازی کنید در آنجا خدمات خود را بصورت آنلاین ارائه کنید.

از این طریق شما می توانید رشد کنید و توانمند شوید. شاید شما بتوانید کسب و کار خود

را با استخدام کارمند و راه اندازی یک دفتر شروع کنید یا بصورت فریلنسر شروع کنید هیچ

راهی درست یا غلط نیست ، این فقط دو شیوه متفاوت برای رسیدن به موفقیت است.



فصل سوم

جلوگیری از شکست در کسب و کار اینترنتی

کسب و کار موفق نتیجه انجام دادن و ندادن چند کار است که کارآفرینان موفق بخوبی آنها را تشخیص داده اند.

شکست در هر کاری بسیار تلخ و آزاردهنده است. بسیاری از کسب و کارها یا در شروع کار با شکست مواجه شده اند یا در نیمه راه ، اما هر شکستی در هر کاری دلایل خاصی دارد که بایستی با دقت مورد بررسی قرار گیرند تا در صورت امکان کسب و کار شکست خورده احیاء شود و یا در صورت عدم امکان احیاء در شروع کسب و کار آتی از وقوع آنها جلوگیری شود. قبول یک شکست در هر کاری و برگشت به نقطه اول باعث از بین رفتن انگیزه می شود قطعاً هر انسانی که کسب و کاری را آغاز می کند خارج از بحث شور و شوق و علاقه بحث کسب درآمد خوب و منفعت مالی مهمترین پارامتر انتخاب و تلاش در آن کسب و کار است. و در واقع کسب و کار موفق بایستی درآمد مالی خوبی داشته باشد.

اگر می خواهید در سیستم های کسب و کار نوین موفق شوید و به آزادی و استقلال مالی برسید بایستی یک کسب و کار آنلاین راه اندازی کنید. باید آنقدر تلاش کنید تا کسب و کار خود را برند کنید. تا در این عرصه موفق شوید.

صادقانه اگر به دنبال وقت مناسب برای راه اندازی کسب و کار آنلاین خود می گردید هیچگاه آن را پیدا نخواهید کرد زیرا دنیایی کسب و کار الکترونیک و ساخت کسب و کار آنلاین هر روز در حال رشد و تغییر است.

پس هم اینک دست بکار شوید و شروع کنید. دنیایی کسب و کار اینترنتی آغوش خود را برای کارآفرینان شجاع و فعال باز کرده تا میلیارد ها تومان ثروت را به سمت آنها روانه کند. و این بسیار هیجان انگیز است!!!

در این راه احتمال شکست هم موجود دارد و باید واقع بین بود!!!

اما برای جلوگیری از شکست کسب و کار آنلاین چه باید کرد ؟

پنج کاری که در صورت انجام آنها کسب و کار اینترنتی شما محکوم به شکست خواهد شد:

۱- نداشتن استراتژی و مدل کسب و کار منسجم (هیولای استراتژی)

هر هفته تاکتیک ها، استراتژی ها و مدل کسب و کار های جدید توسط اشخاص مختلف ارائه می شوند. آنها نتایجی وسوسه انگیزی را ارائه می کنند که به سادگی نمی توان از کنار

آنها گذشت بعضی از آنها مدعی هستند که با استراتژی آنها می توان ترافیک ، اعضا
خبرنامه و حتی سود یک سایت را ده برابر کرد و اینها برای کارآفرین بسیار جذاب هستند.

اما اینها واقعاً به نفع کارآفرین و کسب و کار او هستند یا به ضرر او!!

در اینجا چند مورد که هر روز یا هر هفته به شما پیشنهاد می شود را بیان می کنم:

- صد هزار دنبال کننده در اینستاگرام
- صد هزار ایمیل تبلیغاتی
- ۶ دوره آموزش آنلاین رایگان که کسب و کار شما را دگرگون می کند
- به یک نویسنده وبلاگ محبوب تبدیل شوید

از این دست پیشنهادات که هیچگاه به پایان نخواهد رسید.... و مدام دیگران برای
شما استراتژی ، تاکتیک و مدل کسب و کار پیشنهاد می دهند.

نتیجه آن می شود که **کارآفرین** تصمیم می گیرد کمی از هر کدام از این پیشنهادات را
امتحان کند و اینجاست که او درگیر پراکندگی می شود و استراتژی و مدل کسب و

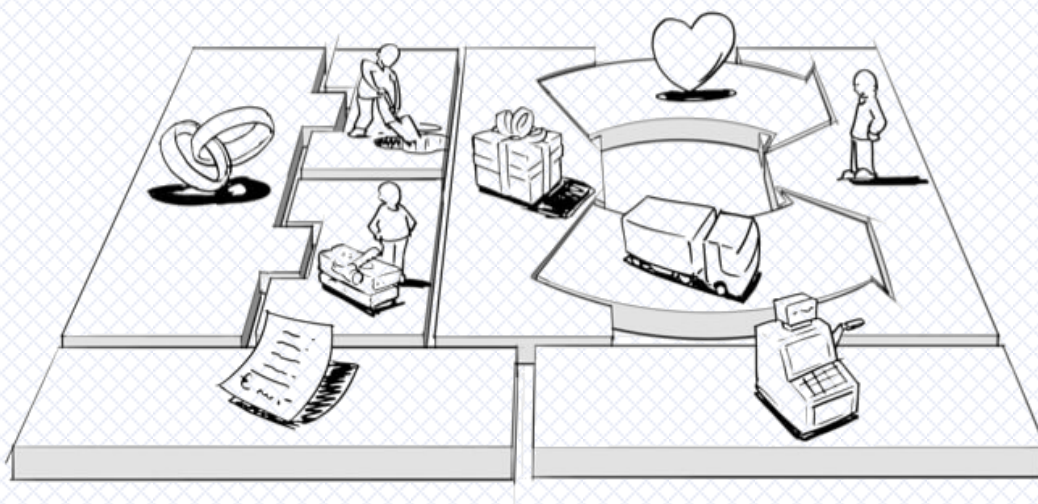
کار دیگران را که به او پیشنهاد شده می گیرد و کورکورانه آنها را با هم ترکیب می کند تا

شاید موفق شود !!! و از استراتژی اصلی و اولیه خود غافل می شود.

حالا او با این کارهایش یک هیولای خرابکار برای کسب و کارش بوجود آورده این هیولا می

تواند زمان ، سرمایه و کسب و کار او را نابود کند.

من اسم این هیولا را (هیولای استراتژی) می گذارم.



در اینجا چند مثال از این جانور قدرتمند برای شما می آورم:

- در حال افزایش لیست ایمیل و اعضاء خبرنامه سایت خود هستید و همزمان تصمیم

می گیرید که یک تبلیغ در تلگرام بدهید و به موازات آن تبلیغ اینستاگرام را هم

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

برای نتیجه بهتر می دهید و چند تاکتیک بازاریابی را همزمان با هم ترکیب می کنید

تا شاید موفق شوید!!!

- همانطور که بر روی **محتوای وبلاگ** و یا سایت خود کار می کنید تصمیم می گیرید

کمی از همه چیز را امتحان کنید : استفاده از تبلیغ در رسانه های اجتماعی ، خرید

ایمیل برای ارسال خبرنامه و استفاده از چند تاکتیک سئوی مخرب.

- در حال توسعه **وبلاگ** و سایت آموزشی خود هستید که به یکباره تصمیم می گیرید

از پینترس و یا از طریق وینار آموزشی و یا ایجاد نظر سنجی مخاطبان خود را

افزایش دهید.

بخش نهفته این کارهای دیوانه کننده اینست که شما در تمام مدت کارتان در حال

ترکیب آنها هستید و تلاش می کنید از طریق آنها مخاطب و یا ترافیک خود را

افزایش دهید و بعضی از آنها جواب هم می دهند.

اما دو مشکل اساسی وجود دارد:

۱. استراتژی موثر یک روش مشخص برای یک دلیل خاص است. شما معمولاً نمی

توانید مراحل کلیدی آن را تغییر دهید و یا حذف کنید بدون اینکه استراتژی شما

تغییر نکند. (در غیر اینصورت ، این یک استراتژی نیست فقط مجموعه ای از ایده

هاست) تغییر استراتژی و مدل کسب و کار اصلی = شکست کسب و کار.

۲. کارشناسان حرفه ای مخالف ترکیب کردن استراتژی ها و ایده های مختلف هستند،

آنها می گویند در ابتدا بایستی یک استراتژی خاص و مشخص برای کسب و کار

تعیین شود، سپس در مسیر آن حرکت کرد تا منجر به موفقیت شود. در طول این

مسیر بایستی از پراکندگی و ترکیب استراتژی ها پرهیز کرد. اگر در مسیر استراتژی

تهیه شده حرکت کنید روند رو به افزایش فوق العاده بالا و پایداری خواهید داشت.

در غیر اینصورت شکست خواهید خورد .

مقاومت کردن در برابر پیشنهادات وسوسه کننده و ماندن در مسیر استراتژی و

مدل کسب و کار اولیه مانند ماندن در مسیر صف یک بوفه است که رو به جلو

حرکت می کند و در نهایت شما را به خوارکی و غذاهای خوشمزه می رساند.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

“ممکن است در این اینجا بگویید که این کسب و کار من است و هر کار که بخواهم انجام

می دهم”!!!

شما حق دارید.

اما اگر آنچه از کسب و کار خود و مدل آن انتظار دارید موفقیت و رشد است. پس

به استراتژی و مدل اولیه آن پایبند باشید و در مسیر آن حرکت کنید تا موفق شوید.

می دانم که قبول آن آسان نیست ولی درست است.



بنابراین از یک مربی و کارشناس مدل کسب و کار و استراتژی بخواهید برای شما
یک استراتژی و مدل مناسب بر اساس نوع کسب و کارتان تهیه کند و خود را به
آن بسپارید تا موفق شوید.

۲- اصرار بر انجام همه ی کارها توسط خودتان.

می خواهیم همه کارها را خودمان انجام دهیم. ماشین تان نیاز به سرویس و تعمیر دوره ای

دارد تصمیم می گیرید که یک دوره آموزش مکانیکی ببینید و خودتان کارها را انجام دهید.

البته امیدوارم که شما از این دست آدم ها نباشید.

اما این یک رویکرد برای بسیاری از کارآفرینان در حوزه کسب و کار آنلاین در ایران است که می خواهند تمام کارها را خودشان انجام دهند.

هنگامی که کسب و کار ما نیاز به یک متخصص در زمینه یک مهارت خاص دارد خودمان دست بکار می شویم و ساعت ها وقت صرف خواندن مطالب اینترنتی و یا ده ها هزار تومان صرف خرید کتاب می کنیم و خودمان را در آنها غوطه ور می کنیم.

اما این یک روش درست نیست!!!

شما نمی توانید همه کارها را خودتان انجام دهید و انتظار داشته باشید که غرق نشوید.

توجه داشته باشید هر نوع مشکلی در کسب و کارتان به سادگی توسط خودتان قابل رفع نیست.

آیا شما در حال حاضر قادرید این اشتباهات را در کسب و کار خودتان شناسایی

کنید:

- ماها وقت خود را صرف یادگیری و فرا گرفتن آموزش چگونگی سفارشی سازی یک قالب سایت و یا یک پلاگین می کنید تا بتوانید یک قالب آماده و یا پلاگین بسیار پیچیده را به جای استفاده از یک قالب کاربر پسند بسیار سبک و استاندارد در سایتتان داشته باشید.
- شما نیاز به تهیه یک بنر تبلیغاتی دارید. وقت خود و هزینه زیادی را صرف یادگیری نرم افزارهای گرافیکی می کنید در حالی که می توانید با کمترین هزینه و در کوتاه ترین زمان ممکن یک بنر تبلیغاتی با کیفیت از یک متخصص اینکار تحویل بگیرید.
- می خواهید رتبه بهتری در جستجوی گوگل داشته باشید مغز خود را درگیر یادگیری تکنیک های پیچیده سئو می کنید در حالی که می توانید این کار را به یک متخصص این حوزه بسپارید.

○ به جای استفاده از سیستم های ارسال ایمیل انبوه شخصاً تلاش می کنید که ایمیل

هایتان را برای مشتریان و یا بازار هدف خود ارسال کنید.

و این لیست همچنان ادامه می یابد...

سه دلیل مشترک وجود دارد که باعث می شود بخواهید تمام کارها را خودتان انجام دهید:

۱. کنترل داشتن بر روی تمام کارها

۲. صرفه جوئی در بودجه

۳. نگرانی از به تعویق افتادن کارها

در ابتدا ممکن است به نظر برسد که یک کارآفرین جدید باید تمام مهارت های لازم را

بداند. اما به خاطر داشته باشید شما یک انسان هستید و اگر می خواهید موفق شوید نمی

توانید همزمان مدیرعامل ، مدیر بازاریابی ، تولید کننده محتوا و ارائه کننده خدمات به

مشتری را بعهده بگیرید.

اگر فکر می کنید که نمی توانید تقسیم کار کنید و پاره ای از امور کسب و کارتان را به متخصص آن واگذار کنید پس باید منتظر شکست کسب و کارتان باشید.



بنابراین دفعه بعد که وسوسه می شوید برای انجام کار مورد نیازتان با صرف هزینه و وقت در یک دوره آموزشی شرکت کنید از خود بپرسید که آیا می توانید با پول آن دوره آموزشی کار مورد نیاز را به متخصص آن واگذار کنید و وقت ذخیره شده را صرف توسعه و رشد کسب و کارتان کنید.

۳- همه چیز را بر اساس عواطف ، سلیق و علایق خود انتخاب می کنید.
یک سوال سریع : چه کسی باید بر روی وبلاگ و یا کسب و کار آنلاین شما تمرکز کند :

شما یا مخاطب تان ؟

پاسخ احتمالی شما ” مخاطب“

منظورم این است که اکثر وبلاگ نویسان گاهی برای خود می نویسند و نه برای مخاطب نکته جالب اینست که آنها وقتی زمان مناسب برای توسعه وبلاگ ، تولید محتوا و یا طراحی پیدا

می کنند شروع به نوشتن ترجیحات و عواطف شخصی می نمایند و خود را در مرکز توجه

قرار می دهند نه مخاطبشان را!!!

وقتی بعنوان یک غریبه با آنها صحبت می کنید متوجه می شوید که همه چیز را براساس

سلیقه و نظرات خود انتخاب کرده اند : نام برند ، طرح لوگو و نام سایتشان را بدون توجه به

اینکه **مخاطب** شان چه چیزی را می پسندد و به آن رغبت دارد.

منظور من:

آنها می دانید که باید برای رونق کسب و کارشان بر روی **مخاطبان** متمرکز شوند و تمام

وقت این را می شنوند. ولی در عمل کاری متفاوت انجام می دهند.

اما چرا اینگونه است ؟

خوب ، ساختن یک کسب و کار آنلاین یک فرآیند سخت و خسته کننده است

و مخاطب بسیاری از زحمات و تلاش مالک کسب و کار را که پشت پرده اتفاق می افتد را

نمی بیند و در ثانی آن کسب و کار خودش است و مختار است هرگونه که دوست دارد عمل کند .

آیا این دلایل برای اهمیت ندادن به مخاطب به اندازه کافی قانع کننده هستند!!!!؟؟؟



اگر شما یک نگاه به سایتتان بیندازید بازتابی از خودتان را در آن می بینید. ممکن است بعضی از دوستان و یا اعضاء خانواده به شما بگویند این کاملاً خودت هستی.

مشکل اینست که هیچ کدام از این ها مهم نیستند.

مهم انتظارات مخاطبان از سایت شما و محتوای آن است. حتی مهم تر از آن

اینکه مخاطبان باید محتوا و خدمت مورد نیاز خود را ببینند نه بازتاب شما را.

برای حل این مشکل اولین قدم این است که شما فکر کردن در مورد کسب و کار آنلاین تان

بعنوان یک پروژه شخصی را از سر بیرون کنید .

به یاد داشته باشید کسب و کار آنلاین شما آلبوم تصاویر و دفتر یادداشت شخصی

شما نیست.

در عوض به این فکر کنید که این کسب و کار برای مخاطبان خاص طراحی شده و قرار است

احتیاجات آنها را برآورده کند.

این چیزی است که مخاطب انتظار دارد و می خواهد.

****نکته:**

اشتباه نکنید من به شدت شما را تشویق می کنم که پیچیدگی شخصی خود را در تولید

محتوا و طراحی اعمال کنید. اما همزمان به مخاطب هم فکر کنید و انتظارات و خواسته

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

های آن را در تولید محتوا و طراحی سایت خود مد نظر قرار دهید. اگر نتوانید این کار را

انجام دهید شکست کسب و کار آنلاین شما حتمی است.

اگر در انتخاب قالب مناسب برای سایت تان مشکل دارید بهتر است از یک قالب که قبلاً

مورد استفاده قرار گرفته و مخاطبان با آن راحت هستند استفاده کنید و در صورت امکان

از یک طراح سایت نیز مشاوره بگیرید. اگر بین چند قالب مردد هستید حتماً

از مخاطبان خود بخواهید در نظر سنجی انتخاب قالب با شما همکاری کنند. این موضوع

باعث می شود تا اطمینان مخاطب به شما و کسب و کارتان بیشتر شود.

تولید محتوا:

○ در مورد محتوای مورد نظر خود از طریق وبلاگ ها ، انجمن ها و شبکه های اجتماعی

تحقیق کنید و سعی کنید از منابع معتبر استفاده کنید.

○ موضوعات مورد علاقه مخاطبین خود را انتخاب کنید . (نه فقط آنچه که برای شما

جذاب است)

○ با خوانندگان خود ارتباط برقرار کنید و سعی کنید نظرات آنها را بگیرید و در

بهبود محتوای خود از نظرات دریافت شده استفاده کنید .



همیشه مخاطبین خود را با احترام به انتظارات و خواسته هایشان حفظ کنید.
سعی نکنید نظرات ، سلايق و علايق خود را به آنها تحميل کنید. مخاطبين شما به شما اهميت نمي دهند آنها فقط به دنبال اين هستند كه ببينند شما چه كاري مي توانيد براي آنها انجام دهيد .

۴- الگو برداری از یک کسب و کار موفق (کپی کاری).

شما هوشمند هستید شما می دانید که سریعترین راه برای ساختن یک کسب و کار

آنلاین سودآور این است که به بازار ثروتمند یک کسب و کار موفق موجود ورود کنید.

بهترین نشانه از یک بازار سالم ، رشد کسب و کارهای دیگر در آن بازار است.

احتمالاً بعضی از این کسب و کارها مدل کسب و کارشان مشابه شما باشد و بعنوان یک

وبلاگ با جلب انبوهی از طرفداران و بازدیدکنندگان یک امپراتوری آنلاین به راه انداخته اند

و محصولات چند میلیون تومانی به فروش می رسانند.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

می خواهیم در مورد یک بازار اثبات شده صحبت کنم:

الگوبرداری از یک کسب و کار موفق بطور طبیعی باعث رسیدن به موفقیت می شود اما خطراتی در کپی برداری بسیار مشابه از مدل های کسب و کار مرجع وجود دارد. بارزترین آن این است که آنقدر مدل کسب و کار مشابه پیاده سازی می شود که دیگر نمی تواند افتراقی بین خود و کسب و کار مرجع ارائه دهد در این حالت مخاطبان ترجیح می دهند با همان اولی ادامه فعالیت بدهند. در نتیجه کسب و کار الگو برداری شده با شکست مواجه می شود.



به عبارت ساده تر چرا مخاطبین باید کار تقلیدی را انتخاب کنند در حالی که اصل

آن در دسترس است ؟

بنابراین اگر می خواهید از یک مدل کسب و کار موفق الگو برداری کنید باید در آن

خدمتی جدید و یا محتوای جدیدی ارائه دهید. تا بتوانید مخاطب جذب کنید و هرگز

فراموش نکنید که شما نیاز به یک تمایز قوی دارید چیزی که شما ، محصول و خدمتتان را

متمایز می کند.

به عبارت دیگر شما نیاز به یک پاسخ قوی برای این سوال دارید:

چرا مردم باید وبلاگ من را مطالعه کنند و یا محصول من را خریداری کنند در حالی که

مشابه آن قبلاً تاسیس شده و وجود دارد ؟

اما چگونه می توان اینکار را انجام داد ؟

امکانات متعددی وجود دارد ولی چند روش برجسته سازی در دریایی تشابه را بیان می

کنم:

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

۱. نگرش قوی داشته باشید، برای کارتان مبارزه کنید و سعی کنید خودتان برای آن

ارزش سازی کنید.

۲. قالب ها را تغییر دهید اگر وبلاگی که از آن الگو برداری می کنید مطالب بلندی دارد

و معمولاً بعضی مخاطبان حوصله خواندن آنها را ندارند. شما این مطالب را به فایل

صوتی تبدیل کنید و در وبلاگ تان قرار دهید.

۳. احیای یک روش کلاسیک و خسته کننده و ارتقاء آن و یا طراحی مجدد آن خدمت

و یا کسب و کار کلاسیک و تبدیل آن به یک کسب و کار مدرن و به روز.



باردیگر قهرمانان موفق خود را برانداز کنید و ببینید که چگونه موفق شده اند و از خود بپرسید که آیا می خواهید یک کارآفرین الگو بردار باشید یا یک کارآفرین خود ساخته و خلاق؟

۵- عدم فداکاری و کنار گذاشتن بعضی از کارهای غیر ضروری.

همه ی ما تبلیغات فروش دوره های آنلاین و یا ایمیل های تبلیغاتی مربوطه را مشاهده کرده

ایم ضمانت برگشت پول در صورت عدم رضایت از دوره آموزشی.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

”هر دوره آموزشی بایستی در عمل بکار گرفته شود. اگر صادقانه مایل به تلاش

نیستید پس آن دوره آموزشی بدردت شما نمی خورد”

پس قبل از خرید ببینید تا چه اندازه در استفاده از آن دوره آموزشی جدی هستید

تا بعد از خرید به دنبال گرفتن ضمانت برگشت نباشید.

همیشه افکار ما اینگونه است که به خود می گوئیم من آن دوره آموزشی را خریداری می

کنم و تمام مطالب آن را فرا می گیرم و از آن در کسب و کارم استفاده می کنم و با این

تفکر سریعاً به دنبال خریدن آن دوره آموزشی می رویم.

اما بعد چه می شود ...؟؟!! فراگیری آموزش در اواسط راه می شود یا خیلی خوشبینانه

آموزش به اتمام می رسد ولی پس از مدتی فراموش می شود.

هیچکس معنی واقعی “چگونه در عمل آن را بکار بگیریم” را به شما نمی گوید خوب

من معنی واقعی آن را بیان می کنم:

شما باید فداکاری کنید.

ساختن یک کسب و کار زمان ، پول و انرژی نیاز دارد. اگر جدی هستید پس باید چیزی را

فدا کنید. وقت گذاشتن بر روی کسب و کار در اوقات فراغت کاری از پیش نمی برد.

هیچ صاحب کسب و کار موفقی بدون فداکاری به موفقیت نرسیده (حداقل در اول کار).

فداکاری هایی که باید انجام دهید :

۱. کنار گذاشتن تلویزیون و دنبال کردن برنامه های آن

۲. کم کردن برخی از سرگرمی ها و در صورت امکان کنار گذاشتن آنها

۳. انجام کارهای کسب و کار تا پاسی از شب و تعطیلات آخر هفته

۴. کاهش رفتن به مهمانی و دعوت مهمان

۵. جلوگیری از گذارندن زمان با دوستان و رفقا

زمان خود را هدر ندهید و تا می توانید از زمان های خود برای کار روی کسب و کارتان

استفاده کنید.

لازم نیست فداکاری ها شما به یکباره و بی رحمانه اتفاق بیفتد شما می توانید بصورت تدریجی میزان آنها را کاهش دهید.

من از شما نمی خواهم که خانواده تان را رها کنید، زندگی خود را از بین ببرید، تمام تفریحات را کنار بگذارید ، و تبدیل به یک انسان مبهوت کسب و کار شوید.

در عین حال باید به آینده کسب و کارتان نگاه کنید و یک چشم انداز طولانی مدت برای آن ترسیم کنید و بر اساس آن زمان خود را برای انجام کارهای مورد نیاز برای رسیدن به آن چشم انداز تنظیم کنید.

پیشنهاد می کنیم یک لیست از کارهایی که در طول یک هفته انجام می دهید تهیه کنید و زمان هایی را که صرف آن می کنید را مشخص کنید حالا کارهایی را که می توانید *حذف کنید جدا کنید و زمان سایر کارها را در صورت امکان کاهش دهید و زمان ذخیره شده را برای کار روی کسب و کارتان اختصاص دهید.

*برای هر مورد از خود بپرسید این مهم تر است یا کسب و کارم اگر به این نتیجه رسیدید

که کسب و کارتان مهمتر است پس آن کار را حذف کنید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.

محل کار کردن بر روی کسب و کارتان را مشخص کنید یک اتاق با حداقل تجهیزات و بدور از هر گونه مزاحمتی عالی است.

من دقیقاً نمی توانم بگویم چه چیزهای دیگری را فدا کنید آن بستگی به زندگی شما دارد خودتان تصمیم بگیرید که با فدا کردن کدام کار می توانید روی کسب و کارتان بیشتر کار کنید پس آن را فدا کنید.



اما من می توانم به شما بگویم که بدون فداکاری، بدون تغییر اولویت های زندگی تان، کسب و کار رویایی خود را هرگز نمی توانید ایجاد کنید.

شکست را متوقف کنید و خود را در مسیر موفقیت قرار دهید.

بدون شک شروع یک کسب و کار آنلاین خطرناک است.

اما نگران نباشید با چشم باز حرکت کنید. با استفاده از درس های بالا اطمینان حاصل کنید که در مسیر درست قرار دارید.

موارد گفته شده به تنهایی شما را در برابر شکست بیمه نمی کنند اما این موارد شایع ترین ها هستند پس آنها را جدی بگیرید.

کسب درآمد اینترنتی و ثروتمند شدن از طریق آن پری دریایی

نیست که رسیدن به آن غیر ممکن باشد شما می توانید آن را انجام دهید و موفق شوید. شما فقط باید هوشمندانه با مهارتی که دارید و با داشتن انتظارات واقعی و انعطاف پذیر بسوی هدفتان حرکت کنید.



Telegram

WWW.PROOMAG.COM

با تشکر از شما به اطلاع می رساند ادامه مطالب مرتبط به این موضوع بصورت رایگان بزودی در مجله آنلاین پروماگ بخش آموزش منتشر خواهد شد.

تمامی حقوق مادی و معنوی این کتاب برای مجله آنلاین پروماگ محفوظ است.