

تجربه های طلایی



بمباران کلمات خ — — — — — وب!



جذب مشتری در دنیای آنلاین

آموزش رسیدن گام به گام به اهداف

شماره ۱۴ - شهریور ۱۳۹۱

ماهنامه و سایت «میلیاردرهای آینده ایران»
یک گروه غیرانتفاعی و مردمی می باشد و به
هیچ گروه و یا سازمانی وابسته نیست.

مدیر مسئول:

کامیار کاظمی

سر دبیر:

منصور دهنوی

ارتباط با مدیریت:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

پست الکترونیک:

kamiar.kazemi@gmail.com

سایت انجمن:

www.forum.unc-co.ir

همکاران این شماره:

هوشنگ قربانیان، مهدی نعیمی، کامیار کاظمی

طراحی جلد:

منصور دهنوی

صفحه آرایی:

منصور دهنوی

پذیرش آگهی انجمن و ماهنامه:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

صحت مقالات مورد
تأیید انجمن نیست
و قضاوت را به
خوانندگان واگذار
می کنیم.



در این شماره به شما می گوئیم که ...

شماره صفحه

- سرمقاله - بمباران کلمات خوب!

۲

چگونه با درآمد متوسط ثروتمند شویم؟

۳

بیمه عمر و سرمایه گذاری

۹

میشه منو راهنمایی کنید؟

۱۴

شغل های دوم سازمانی

۱۵

آموزش رسیدن گام به گام به اهداف

۲۰

جذب مشتری در دنیای آنلاین

۲۱

موفقیت در هر شغل

۳۳

کتاب با طعم عرقیات سنتی

۳۴

آیا بدون سرمایه می توانم درآمد کسب کنم

۴۲

- مطالب، لزوما نظر مدیران انجمن نیست.

- تحریریه در ویرایش مطالب آزاد است.

- نقل مطالب ماهنامه با ذکر مآخذ بلامانع است.

- مطالب دریافتی مسترد نخواهد شد.

- دوستان و علاقمندان جهت ارسال مطالب خود در

راستای موضوعات ماهنامه و انجمن لطفا فایل ها را

بصورت ورد و به آدرس اینترنتی:

unc.iran@yahoo.com ارسال نمایند.

بمباران کلمات خوب!



کامیار کاظمی

مدیریت

این روزها نشریات، سایت ها، کتاب ها و همایش های انگیزشی فراوان

است که در نودونه درصد آنها، کاربر را با کلمات زیبا و جملات

امیدبخش بمباران می کنند و مانند یک داروی موقت، نظر فرد را از

کلمات و عادات منفی خود باز می دارند.

اما کافایت که یک مشکل ایجاد شود تا کاربر دوباره به همان فرد منفی

و با اعتماد بنفس پایین تبدیل شود.

حتی بنده نیز در همایش هایم همیشه عنوان کرده ام که این حرف ها

مفید نخواهد بود مگر آنکه شما بر روی تک تک این کلمات فکر کنید

و عبارت مخصوص خود را به آن اضافه کنید تا این روند یادگیری کامل

شود و سپس قدم در راه عمل بگذارید.

بازهم برای مثال، همین ماهنامه پیش رو، همه این زحمات برای آنکه شما

به خود بیایید تا زمانی خوب و مناسب است که شما به عنوان خوانندگان

و استفاده کنندگان، فکر خود و اعتقادات خود را برای تکمیل فرآیند با

اشتراک گذارید.

پس از امروز یک نگاهی دیگر به کتاب هایی که در گذشته خوانده اید

بکنید و برای اولین قدم سعی کنید، هر پاراگراف که می خوانید یک

کلمه یا جمله را از فهم یا تجربه خود به حاشیه کتاب اضافه کنید.

پس از مدتی خواهید دید که دیگر جمله «این کتاب و فیلم ها و غیره

مفید نیست» را نخواهید شنید زیرا این داده ها و اطلاعات به خودی خود

معجزه ای برایتان نخواهد داشت مگر آنکه خود را شریک در تکمیل

فرآیند تولید و باز تولید دانش موجود بکنید.

بله ممکن است زحمتی دوباره باشد اما مطمئن باشید که ارزش این کار

باندازه آشنایی با خودتان و نگرش ها و تواناییهایتان خواهد بود.

یکی دیگر از مزایای تفکر در نظرات دیگران آن است که شما از یک

استفاده کننده تنها خارج شده و حداقل در آینده خواهید توانست در مراحل

حساس و مهم تصمیمی منطقی و بدور از احساساتی شدن داشته باشید و

همه اینها برای آن است که شما تصمیم گرفته اید فکر کنید و حتی در

درستی آنچه می شنوید و میخوانید شک کنید و مطمئن باشید که درست

است که گفته می شود: «از شک است که می توان به یقین رسید.»

شما حق دارید که به عنوان یک انسان که دارای هوش و فکر است، در مسائل تفکر

کرده و با تفکر خود می توانید تلنگری برای پیشرفت خود و حتی اطرافیان خود باشید.

مجله خبری «یک میلیارد در»: <http://unc-co.ir>

فروشگاه میلیاردرها: <http://shop.unc-co.ir>

منتظر نظرات و پیشنهادات شما هستیم.

برای استفاده از امکانات سایت «میلیاردرهای آینده ایران»
به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید...

www.forum.unc-co.ir

چگونه با درآمد متوسط ثروتمند شویم؟

نویسنده: مهدی نعیمی (عضوانجمن میلیاردرهای آینده ایران)

شکی نیست که همه می‌خواهند پولدار شوند؛ کتاب‌های زیادی در این باره نوشته شده، افراد بسیاری با ادعای اینکه می‌توانند راه‌های ثروتمند شدن سریع را به شما بیاموزند، کلاس‌هایی برگزار می‌کنند. در روزنامه‌ها و اطراف شما، افراد ثروتمندی نکته‌هایی برای پولدار شدن بیان می‌کنند و گروهی هم تضمین می‌دهند که می‌توانند شما را در مدت کوتاهی ثروتمند سازند. با وجود این، بیشتر این روش‌ها در دنیای

واقعی جواب گو نیستند و دلیلش این است که مهم‌ترین جزء فرایند ثروتمند شدن شما، خودتان هستید. بدون دانش عمیق، ریسک‌پذیری، انعطاف‌پذیری، اراده، زمان و... این توصیه‌ها و روش‌ها مسلماً راه به جایی نمی‌برند. در هر صورت ما هم در این مطلب قصد داریم چند نکته را برای ثروتمند شدن به شما گوشزد کنیم. اگر پولدار نشدید، بدانید تقصیر خودتان بوده است!

ثروتمند شدن از طریق یک حرفه
دانش آکادمیک فرا بگیرید:

حرفه آینده‌تان را درست انتخاب
کنید:

مهم نیست که دانش شما در رشته مورد نظر با تحصیل در مقطع دوره فوق‌لیسانس دانشگاه صنعتی شریف حاصل شده باشد یا اینکه از طریق ثبت نام در یک دوره آموزشی بدان دست یافته باشید بلکه باید دانش مطلوب کاری خود را در حد قابل قبولی داشته باشید. حتی مواردی که رویکرد کاملاً تئوریک دارند، در بعضی مواقع در پروژه‌های واقعی به کمک شما آمده و باعث تمایز شما از سایر همکارانتان می‌شود. در ضمن، هنگام استخدام نیز رزومه علمی شما تاثیر بهتری از سوابق نامعلوم و حتی غیرمعتبر کاری در نزد کارفرما خواهد داشت.

اگر اولویت اول شما کسب ثروت و زندگی راحت در آینده است، خیلی دنباله‌رو علاقه خود به رشته خاصی نباشید. به نتایج تحقیقاتی که در مورد متوسط درآمد مشاغل مختلف انجام شده، نگاه کنید تا ببینید در کدام رشته‌ها که به علایق شما نزدیک‌ترند، احتمال ثروتمند شدن بیشتر است. به طور مثال احتمال ثروتمند شدن شما در نقش یک مهندس مالی بیشتر از یک استاد دانشگاه خواهد بود.



هنگامی که
در مسیرتان
مانعی قرار
می‌گیرد
گریه را ختم
و تلاشی را
شروع کنید

شکست
فرصتی است
برای شروع
مجدد با
هوشیاری
بیشتر

تفکر انسان مثل چتر نجات است هنگامی کار است که باز باشد

مکان درستی را برای فعالیت شغلی انتخاب کنید:

به جایی بروید که شغل‌های بهتر و بیشتری وجود دارد. مثلاً به عنوان کارشناس مسائل مالی و بورس، زمینه کاری بهتر و امکان رشد بیشتری در تهران برای شما وجود خواهد داشت تا در یک شهرستان کوچک.

ابتدا شغلی برای کسب تجربه پیدا کنید:

تا می‌توانید برای جاهای مختلف درخواست کار بفرستید و مصاحبه بروید. هنگامی که کار مورد نظر را یافتید آن را نگه دارید و سعی کنید تجارب لازم برای موفقیت‌های آینده را کسب کنید. تا پیدا شدن یک کار مناسب نیز می‌توانید در یک شرکت معتبر کارآموزی کنید و تجربه کسب کنید.

شغل و کارفرمایان را تغییر دهید:

با این کار می‌توانید دستمزد خود را افزایش داده، تجارب کاری و غیرکاری مختلف به دست آورده و ریسک بیکاری آینده به دلیل تک بعدی بودن را کاهش دهید. از اینکه این کار را بارها انجام دهید واهمه نداشته باشید.

اگر شما کارمند با ارزشی باشید، حتی ممکن است کارفرمای فعلیتان برای نگه داشتن شما، افزایش حقوق و سایر مزایا را در نظر بگیرد. ممکن است وابستگی به شرایط فعلی، ترس از محیط و کار جدید یا وفاداری شغلی، شما را در این اقدام سست کند، اما به یاد داشته باشید برای پیشرفت باید مدام در حرکت باشید، بنابراین برای یافتن موقعیت‌های تازه گوش به زنگ باشید.

تجارت شخصی راه‌اندازی کنید:

بیشتر افراد موفق یک درآمد جانبی به جز حقوق ثابت ماهانه دارند که گاهی از این کارهای جانبی درآمد بیشتری عایدشان می‌شود. این کار تمرکز و وقت زیادی می‌طلبد و استرس زیادی به شما وارد می‌کند، اما بعد از چند وقت که به سوددهی رسید، شما می‌توانید نتیجه آن را ببینید. علاوه بر درآمد بیشتر، شما این مزیت را خواهید داشت که رئیس خود باشید و زمان‌های کاری خودتان را تنظیم کنید. پیشنهاد می‌کنیم پس از کسب تجربه در یک زمینه خاص و به دست آوردن دانش جنبه‌های مختلف آن، تجارت خود را شروع کنید.

ثروتمند شدن از طریق سرمایه گذاری

سرمایه گذاری کردن در تحصیل:

حتی اگر موفق نشدید از طریق کنکور وارد دانشگاه شوید، با هزینه شخصی به دانشگاه بروید. مطمئن باشید با انتخاب رشته صحیح بعدها چندبرابر هزینه سرمایه گذاری شده برای تحصیل خود را به دست خواهید آورد. برای مثال اگر شخصی که به تجارت علاقه‌مند است، مدرک «MBA» بگیرد، هزینه تحصیل خود رابعدها در کمتر از یک سال به دست خواهد آورد.

در بازارهای مالی سرمایه‌گذاری کنید:

بازارهای مالی محل مناسبی برای چند برابر کردن پول شما هستند. اگر خود را به دانش لازم مجهز کنید و فرد فرصت‌شناسی باشید قادر خواهید بود چند برابر درآمد سالانه خود را از این طریق به دست آورید. خرید سهام شرکت‌های معتبر و اوراق قرضه راهی مطمئن برای ایجاد درآمد فرعی است. برای افراد ریسک‌پذیرتر، سرمایه‌گذاری در بازار بورس، سود بیشتری به دنبال خواهد داشت.

در کنار این‌ها نباید از سرمایه‌گذاری روی طلا و ارز غافل شد. این بازارها در شرایط بحران‌های اقتصادی داخلی یا جهانی، به طرز شگفت‌آوری سودآوری دارند.

در مستغلات سرمایه‌گذاری کنید:

خرید املاک استیجاری یا زمین در مکان‌های رو به رشد، سرمایه‌گذاری است که شما همواره برنده آن خواهید بود. با توجه به افزایش جمعیت و در نتیجه بالا رفتن تقاضا برای مسکن و همچنین املاک تجاری، می‌توانید انتظار یک سود تضمین شده را داشته باشید. اگر فرد ریسک‌پذیری نیستید می‌توانید با خرید یک واحد استیجاری، نه تنها از افزایش سرمایه خود مطمئن شوید، بلکه از اجاره ماهانه آن استفاده کنید. اگر هم وقت و انرژی کافی دارید و به دنبال سود بالا هستید، پیشنهاد می‌شود به صورت فردی یا مشارکتی اقدام به ساخت‌وساز کنید.

وقت خود را سرمایه‌بدانید:

به جای اینکه چند ساعت در روز را به بطلات صرف کنید، سعی کنید برای کل روزتان برنامه‌ریزی داشته باشید. از هر زمانی برای یادگیری مطالبی مانند ساز و کارهای اقتصادی، عملکرد شرکت‌های بورس، مدل‌های ریاضی ساده و پیشرفته تحلیل مالی و... استفاده کنید.

به جای
انتقاد وقت
و انرژی
خود
را برای
سازندگی
مصرف کنید

وقتی
خداوند
دوری را
می‌بندد
دوری دیگر را
می‌گشاید
فقط باید
آن را
پیدا کرد

از خریدهایی که ارزش آن‌ها در آینده
پایین خواهد آمد، اجتناب کنید:

به طور مثال خرید یک ماشین گران قیمت، اقدام جالبی از لحاظ اقتصادی به شمار نمی‌آید، زیرا صرف‌نظر از میزان کاری که از آن می‌کشید، بعد از ۵ سال، ارزش آن به میزان زیادی افول خواهد کرد.

ثروتمند بمانید:

ثروتمند شدن سخت است، اما ثروتمند ماندن حتی از آن هم سخت‌تر است. دارایی شما همواره از بازار تأثیر می‌پذیرد و بازار هم که پستی و بلندی‌های خود را دارد. اگر شما در زمانی که بازار در شرایط خوبی به سر می‌برد، بی‌خیال باشید و استفاده حداکثر را نبرید، در زمان رکود محکوم به شکست و بازگشت به پله نخست خواهید بود. اگر ارتقایی در حقوق خود داشتید یا سهامتان سوددهی خوبی داشت، این مبلغ اضافه را پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری کنید، زیرا قریب به یقین با روزهای سخت مواجه خواهید شد.



ثروتمند شدن از طریق
پس‌انداز روزانه

چند حساب پس‌انداز باز کنید:

بهتر است هر فردی بیش از یک حساب پس‌انداز داشته باشد تا با ریختن مقداری از درآمد ماهانه در حساب‌های دیگر از خرج‌های اضافی جلوگیری کند. به طور مثال، بهتر است هر زمان که حقوق خود را دریافت کردید و همان ابتدا درصدی از پولتان را در حساب مخصوصی بریزید و کارت آن را همیشه در منزل نگه دارید. یک حساب مخصوص خرج منزل و یک حساب هم برای تفریحات ماهانه داشته باشید.

از پول خود برای افزایش آن کمک بگیرید! برایان تریسی می‌گوید برای ثروتمند شدن باید خرج شما کمتر از درآمدتان باشد و حتماً باید پس‌انداز کردن را بیاموزید!!! پول به سختی و کندی به دست می‌آید و به سرعت و گاهی به غفلت از کف می‌رود و شخص همچنان درگیر مشکلات مالی می‌ماند. به نظر شما اگر این روند برعکس شود، یعنی با سرعت خرگوش بیاید و مثل لاک پشت خرج شود چطور می‌شود؟

بودجه‌بندی کنید:

یک بودجه ماهانه که تمامی هزینه‌های اولیه شما را پوشش دهد، مقرر کرده و مقدار کمی را هم برای تفریح و سرگرمی کنار بگذارید. هیچگاه از این مقدار در خرج کردن فراتر نروید.

به ماشین و منزل سطح پایین رضایت
دهید اما قانع نباشید:

معمولاً انتظاری را که از یک منزل ویلایی دارید، یک آپارتمان هم برآورده می‌سازد. آپارتمان مسکونی را می‌توان با یک نفر دیگر شریک شد و به یک ماشین دست دوم رضایت داد. در یک کلام تجمل‌گرا نباشید. با این کار ماهانه مقدار زیادی پول پس‌انداز خواهید کرد تا اینکه روزی برسد که بتوانید بهترین منزل و ماشین را بخرید بدون اینکه چیزی از درآمدزایی شما کم شود.



باید
آن قدر
شکست
خورده تا
راه شکست
دادن را
آموخت

درون خود
را زیبا کنید،
تا شخصیت
درونی و
بیرونی شما
یکی شود.
«سقراط»

بیمه گذار می تواند از حساب سرمایه خود جهت مخارج تحصیلی فرزندان و یا برای تأمین هزینه های ضروری زندگی مانند جهیزیه و غیره برداشت نماید.

بیمه گذار همچنین می تواند به میزان معینی نسبت به سرمایه پس انداز خود از شرکت وام دریافت دارد و سود معین شده از طرف شرکت را متناسب با میزان وام متقبل شود. بیمه گذار نسبت به موجودی خود در حسابش می تواند بجای دریافت یکجای سرمایه، مشمول دریافت مستمری گردد.

ازدیاد سرمایه بیمه و یا پوشش سرمایه اضافی در صورت فوت ناشی از حادثه و یا معافیت از پرداخت حق بیمه در صورت از کار افتادگی نیز می تواند تحت پوشش قرار گیرد.



با بیمه عمر و سرمایه گذاری شما می توانید:

آینده خانواده خود را تأمین نمایید
سرمایه گذاری مناسب و سود آور را انتخاب کنید

هزینه های تحصیلی فرزندان را تأمین کنید
بیمه نامه را با توجه به پوشش های زیر مطابق دلخواه طراحی کنید
بیمه حوادث انفرادی

سرمایه اضافی بیمه عمر زمانی ساده
معافیت از پرداخت حق بیمه در صورت از کار افتادگی دائم

پرداخت هزینه های درمان امراض تحت پوشش مزایای بیمه عمر و سرمایه گذاری
برای هر یک از بیمه گذاران حساب ویژه ای نگهداری می شود

اختیار کامل در پرداخت حق بیمه و انتخاب سرمایه

بیمه گذار می تواند سرمایه بیمه خود را بدون پرداخت حق بیمه اضافی به هر میزان که مایل باشد تعدیل نماید مشروط بر آنکه میزان افزایش سرمایه از نظر اصول ریسک پذیری مورد قبول باشد.



بیمه عمر و سرمایه گذاری

نویسنده: مهدی نعیمی (عضوانجمن میلیاردرهای آینده ایران)

به اعتقاد ما بیمه عمر و سرمایه گذاری وسیله ای مناسب جهت کسب «آرامش خیال امروز» و «رفاه زمان بازنشستگی» و نیز «تأمین پشتوانه مالی بازماندگان» در غیبت سرپرست خانواده است. بیمه عمر و سرمایه گذاری قرارداد بیمه ای است که علاوه بر پرداخت سرمایه در صورت فوت بیمه شده به بازماندگان، امکانات فوق العاده و متنوع سرمایه گذاری را نیز فراهم می سازد. بیمه عمر و سرمایه گذاری چیست؟ بیمه عمر و سرمایه گذاری یکی از پرطرفدارترین بیمه های عمر در جهان است که با اضافه نمودن یک برنامه سرمایه گذاری سیستماتیک به بیمه عمر بلند مدت، روز به روز طرفداران بیشتری را در اکثر کشورها به خود جلب می نماید. در شرایط کنونی آیا می توان از تورم چشم پوشی کرد؟ چنانچه سرمایه بیمه های عمر متداول در حال حاضر برای خانواده تا حدودی کارگشا باشد آیا در آینده نیز پس از گذشت چند سال این مبلغ به اندازه امروز کارگشا خواهد بود؟ و این در حالیکه که با توجه به نرخ تورم بدیهی است که پاسخ منفی است.

خیلی ها تا
فقر نشوند
قدر پولشان
را نمی دانند،
بقیه با وقتشان
چنین اند.
«گوته»

هیچ گاه به اندازه زمانی که به خاطر آرمانی عالی شکست خورده اید به پیروزی نزدیک نبوده اید

تامین خاطر و آرامش خیال

همگی ما تصویری از آینده را تجسم می نماییم که در آن رفاه و امنیت مالی خانواده خویش که خواستی قلبی برای همه ماست درخشش می نماید. آنچه ما را در رسیدن به این هدف ناآرام می نماید حاصل دسترنج و تلاش ماست در طول سالیانی که پیش رو داریم. اگر این سالیان و آنچه حاصل گذر زمان است آن قدر که ما انتظار داریم به درازا نینجامد جبران آن با چه کسی است؟ بیمه عمر مناسب تصویری را که ما از آینده تجسم می نماییم جاودانه می نماید.

آسودگی و آرامش خاطر از رفاه و تامین خانواده ما حداقل حاصل آن است که خود به تنهایی از ارزش والایی برخوردار است. دسترسی فوری به پول نقد در شرایط ناگوار ماهیت نقدی بودن این سرمایه گذاری به همراه سرمایه بیمه عمر حائز اهمیت می نماید. بدون قید و بند های ناشی از ضوابط مالیاتی و انحصار وراثت سرمایه مذکور می تواند در تامین مخارج بازماندگان به گونه ای موثر راهگشا بوده و تا زمانیکه بازماندگان خود را با شرایط جدید وفق دهند به خوبی ایفای نقش نماید.

شرکت بیمه کارآفرین پس از دریافت اسناد و مدارک مورد نیاز و اطمینان از صحت آنها حداکثر ظرف مدت ده روز تعهدات خود را انجام خواهد داد. سرمایه بیمه عمر و سرمایه گذاری همواره به هر میزان از معافیت مالیاتی برخوردار است و مبلغ قابل پرداخت در صورت فوت به ذینفع شما تابع قانون ارث نخواهد بود.

تعیین ذینفع به سلیقه خود شما

در بیمه عمر و سرمایه گذاری شما شخصاً قادر هستید به انتخاب خود تعیین نمایید که چه کسانی و هر کدام به چه میزان می توانند از مزایای این بیمه نامه استفاده نمایند. حال اینکه در مورد سایر اموال و دارایی ها این امر تابع قانون انحصار وراثت می باشد.

تخصیص اندوخته حاصل از بیمه عمر به دیگری

در بیمه عمر و سرمایه گذاری شما می توانید اندوخته حاصل از سرمایه گذاری را بنابر میل خود و آنگونه که تمایل دارید به شخص دیگری تخصیص دهید.

معافیت مالیاتی

مطابق ماده ۱۳۶ قانون مالیات های مستقیم سرمایه بیمه عمر و نیز اندوخته حاصل از سرمایه گذاری های صورت گرفته، تماماً از پرداخت مالیات معاف می باشند.

نظر به ماده ۱۴۸ قانون مالیات های مستقیم بند (۲- ج) مبالغ پرداختی از بابت بیمه عمر می توانند جزو هزینه های قابل قبول مؤسسات از نظر مالیات به حساب آیند.

مزایای ویژه بیمه عمر

بیمه عمر و سرمایه گذاری کاملاً انعطاف پذیر بوده به گونه ای که منطبق بر شرایط و نیازهای شما طراحی گشته و در طی مدت اعتبار بیمه نامه می تواند همراه و همگون با نیازهای شما تغییر یابد بدون آنکه بر خلاف بیمه های عمر متداول نیازی به فسخ آن باشد. مزایای ویژه و منحصر این بیمه نامه عبارتند از:

انعطاف پذیری در نحوه پرداخت حق بیمه

- چنانچه بیمه شده در سررسید سالیانه بیمه عمر و سرمایه گذاری خویش به دلایلی قادر به پرداخت حق بیمه نبوده و نقدینگی کافی

بدین منظور در دسترس وی نباشد ، می تواند از اندوخته حاصل از سرمایه گذاری خویش به منظور پرداخت حق بیمه آن سال استفاده نماید.

- چنانچه بیمه شده تمایل به افزایش یا کاهش حق بیمه داشته باشد می تواند تغییرات مورد نظر خویش را اعمال نماید.

- بیمه شده قادر است که حق بیمه عمر و سرمایه گذاری را که پرداخت می نماید هر ساله تعدیل نماید. این امر دارای دو مزیت است :

۱- با تعدیل حق بیمه پرداختی می توان سرمایه اصلی بیمه عمر که همان سرمایه فوت می باشد را تعدیل نمود. تعدیل بدان معنی است که سرمایه بیمه عمر هر سال نسبت به سال های پیشین افزایش می یابد و با گذشت زمان و در نظر گرفتن تورم ارزش آن به روز نگاه داشته می شود.

۲- دیگر آنکه با تعدیل حق بیمه پرداختی به صورت مستمر اندوخته حاصل از سرمایه گذاری نیز پیشرفت مناسب تری داشته و به گونه ای قابل توجه افزایش خواهد یافت.

دست کم سه بار در روز چشمانتان را به آسمان بدوزید و به خدا بیندیشید. «نور من» وینسنت پیل»

میشه منو راهنمایی کنید؟

تجربه طلایی

یک تصمیم،
برای تغییر
یک
سرنوشت
کافی
است

جواب:

- ۱- هدف خود را مکتوب نمائید.
- ۲- ذهن خود را انباشته از ثروت کنید. (با جملات تاکیدی و باور و ایمان و تجسم خلاق)
- ۳- حرفه مورد نظر خود را مشخص نمائید.
- ۴- در رابطه با حرفه مطالعه کرده و در صورت امکان از چند محل بازدید کنید.
- ۵- برای سرمایه مورد نظر برنامه ریزی نمائید.
- ۶- راههای تبلیغ حرفه خود را مشخص کنید.
- ۷- برند قابل قبول در نظر بگیرید.

میشه منو راهنمایی کنید؟
چطوری میشه ملیناردر شد ؟
فقط کافست من عضو انجمن
باشم و یا کاردیگه ای هم باید
بکنم ؟



این در حالی است که اگر سرمایه بیمه عمر منتخب شما در حال حاضر برای خانواده تا حدودی کارگشا باشد با انتخاب نرخ تعدیل سرمایه فوت مناسب، در آینده نیز پس از گذشت چند سال این مبلغ به اندازه امروز کارگشا خواهد بود.

کاهش سرمایه بیمه عمر و یا تقلیل نرخ تعدیل

در صورتیکه بیمه شده تمایل به کاهش سرمایه بیمه عمر و یا تقلیل نرخ تعدیل سرمایه بیمه عمر داشته باشد در تدوین شرایط منطبق بر میل خویش مخیل خواهد بود. بیمه شده همچنین می تواند نرخ تعدیل سرمایه بیمه عمر را برابر صفر منظور نماید.



افزایش سرمایه اصلی بیمه عمر (سرمایه فوت)

این نکته حائز اهمیت است که گاهاً بدلیل وجود آمدن پاره ای از تغییرات در ساختار خانواده ایشان نیاز بیشتری به تامین مالی خواهند داشت، این امر می تواند به طور مثال به واسطه پیوستن عضوی جدید به اعضای خانواده ما تحقق یابد.

چنانچه بیمه شده به دلایلی مایل باشد خانواده خویش را از تامین مالی بیشتری برخوردار سازد می تواند سرمایه بیمه عمر خویش را افزایش دهد، بدون آنکه برخلاف دیگر بیمه های عمر نیازی به بازخرید بیمه نامه فعلی و اخذ قرارداد جدیدی باشد.

تعدیل سرمایه بیمه عمر

بیمه شده می تواند نرخ تعدیل سرمایه فوت بیمه عمر خویش را افزایش دهد. اهمیت افزایش نرخ تعدیل سالانه هنگامی آشکار می گردد که پیشرفت و رشد بیشتر سرمایه فوت بیمه عمر به منظور مقابله با تورم مد نظر باشد. پیشرفت همگون و مناسب سرمایه فوت بیمه عمر با تورم ارزش آن را همواره به روز نگاه می دارد.

به خاطر
سختی کارها
نیست که ما
جرات
نمی کنیم،
چون ما
جرات
نمی کنیم
کارها سخت
می شوند.
«سنگ»

بسیاری از
آرزوهایمان
را می‌توانیم
با نشان دادن
توانمندی
خویش به
آسانی به
دست آوریم



در مورد صرفه جویی در هزینه ها و افزایش کیفیت خدمات در ادامه بیشتر صحبت خواهیم کرد. اما باید بدانید که منظور از تمرکز بر اهداف اصلی سازمانی این است که یک سازمان انتظار دارد که با سپردن بخشی از امور خود که حتما جزء اهداف اصلی سازمان نیست بتواند بر روی کارها و اهداف اصلی خود تمرکز کند که نتیجه آن می‌تواند افزایش ظرفیت ها جهت استفاده بهتر و بیشتر از نیروها و پتانسیل های موجود در خود سازمان باشد.

نخست باید بدانیم که یک سازمان به چه دلایلی ممکن است خدمات خود را به افراد یا شرکت هایی در خارج از سازمان خود بسپارد و به طور معمول از این برون سپاری چه انتظاراتی را دارد.

صرفه جویی در هزینه، تمرکز بر اهداف اصلی سازمانی، افزایش کیفیت خدمات و محصولات مورد نیاز، افزایش ظرفیت ها جهت استفاده بهتر و بیشتر از جمله مهم ترین این اهداف هستند که یک سازمان انتظار برآوردن آنها را پس از انجام برون سپاری دارد.



شغل های دوم سازمانی

نویسنده: کامیار کاظمی (مدیر سایت ۰۰۰-۰۰-۰۰۰۰۰۰۰۰/۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰)
منتشر شده در ماهنامه خلاقیت

در مدتی که نگارش و انتشار سری مقالات شغل دوم، درآمد اول را آغاز کردم، همیشه با لطف عزیزان و سوالات و نظرات مختلف شان در مورد این موضوع مهم روبرو بوده ام که جا دارد در اینجا و به خاطر لطف بی اندازه اشان به بنده، دست همه این عزیزان را به گرمی بفشارم. اما باید گفته شود، یکی از مواردی که در این مدت از بنده و در مورد آن بسیار سوال شده است و شاید

برای آگاهی
از استعدادها
و محدودیت
هایتان، هیچ
کسی مناسب
تر از خودتان
نیست



دست به کار

شدن، ویژگی

همه انسان

های موفق

است. «آلبرت

هوبارد»

وظیفه اصلی دانشگاه، تعلیم و پرورش دانشجویان در محیطی با سطح علمی مناسب است و در مقابل ایاب و ذهاب دانشجویان و اساتید جزء اهداف اصلی یک دانشگاه محسوب نمی شود، این دانشگاه بجای آنکه نیرو و وقت خود را صرف این مقوله کند، سعی دارد تا با سپردن آن به افراد و سازمان های خارجی، بر روی کیفیت آموزش خود تمرکز نماید.

البته بهتر است که از این موضوع مطلع باشید که یک سازمان یا شرکت جهت برون سپاری خدمات خود ابتدا فرآیندهای کسب و کار را ارزیابی کرده و سپس به تحلیل نیازهای خود می پردازد و در نهایت اقدامات لازم را جهت یافتن و قرارداد با تامین کننده های بالقوه انجام می دهد.

پس در همین ابتدا واضح است که باید در جریان نیازهای عمده سازمانی که قصد برون سپاری در آن می رود، باشید. در میان این نیازهای عمده می توان از حمل و نقل و سرویس کارکنان، خرید مواد مصرفی اداری، تامین مواد غذایی و طبخ غذا جهت مصرف کارکنان به عنوان عمده ترین خدماتی که اکثر شرکت ها قصد استفاده از پتانسیل های خارجی را دارند نام برد، که در بیشتر شرکت ها و سازمان ها به صورت مشترک مورد توجه قرار می گیرند.

کاهش هزینه ها

در اولین انتظار سازمانی از موضوع برون سپاری، می توان به کاهش هزینه های یک سازمان و به اصطلاح صرفه جویی در آن سازمان، اشاره کرد. بنابراین در اولین فرصت باید از میزان هزینه هایی که تا کنون و با انجام آن شغل درون سازمان ایجاد می شده است، مطلع شوید، این کار می تواند با مراجعه به بخش های مشابه در سازمان ها و شرکت های مشابه و سپس محاسبه هزینه ها انجام گیرد.

در مرحله بعد، باید این مبلغ را با خدمات دهنده های بیرونی که بصورت مستقل آن خدمات را ارائه می دهند مقایسه کنید تا با کسر تفاوت حاصل شده، بتوانید پیشنهادی مناسب و حتی غیرقابل رقابت را ارائه دهید.

برای مثال یک دانشگاه می خواهد تا بخش ایاب و ذهاب اساتید خود را به خارج از مجموعه خود منتقل کند، انتظاری که از شما به عنوان فردی که دارای یک ماشین سواری هست، می رود این است که علاوه بر تعهد اخلاقی و حرفه ای به دانشگاه، بتوانید بیشترین کاهش هزینه ها را برای آن واحد دانشگاهی داشته باشید.

می توان گفت با داشتن این شرایط است که حتی یک دانشجوی دانشگاه یا یکی از اساتید و یا کارکنان که دارای ماشین سواری جهت ایاب و ذهاب است می تواند

با دریافت هزینه ای کمتر، این مسئولیت و شغل را قبول کند. این نوع خاص از شغل جزء آن دسته از مشاغل دومی است که کمترین تاثیر را بر روی روال عادی کاری شما خواهد داشت و حتی انتظار افزایش روابط عمومی در شغل نخست و در نهایت بالا رفتن بهره وری می رود.

کیفیت خدمات

افزایش کیفیت خدمات نیز دومین نکته ای است که در خدماتی که ارائه می دهید لازم است تا توجه ای ویژه به آن داشته باشید. به طور معمول مجبور خواهید بود تا برای پوشش شرط نخست در قبول این مشاغل که همان کاهش هزینه هاست کمی در مورد کاهش هزینه های خدماتی که ارائه می دهید تفکر کنید، اما باید توجه کنید که اگر کاهش هزینه ها برابر با کاهش کیفیت باشد به طور قطع، مرگ این خدمات را برای شما به دنبال خواهد داشت.

اگر شمایي که به کارکنان یک بانک خدمات صبحانه ارائه می دهید برای آنکه خدمات شما با کمترین هزینه به دست مشتری برسد از کیفیت مواد غذایی بکاهید مطمئنا دیگر خریدی از شما انجام نخواهد شد. شما ابتدا باید یک منو برای شش روز هفته جهت ارائه صبحانه به مشتریان خود اعلام کنید و هر روز نیز در این منوی پیشنهادی از مواد اولیه مناسب و قابل رقابت با سایر رقبا، استفاده نمایید.

یا در مثالی دیگر، خدمات سرویس مدارس از جمله مشاغلی است که شما با داشتن روابط و آشنایی با چند مدرسه، می توانید شغل دوم خود را شروع کنید. اما باید توجه داشته باشید در این شغل جهت اعتماد خانواده ها و اولیای دانش آموزان به شما باید فردی متعهد باشید و از امکانات مناسبی جهت انتقال کودکان از خانه تا مدرسه و برعکس، استفاده نمایید و به حساسیت هایی که در این زمینه وجود دارد توجه کافی را بکنید.

البته همه مشاغلی که از آنها به عنوان شغل دوم نام برده می شود می توان به عنوان یک شغل با درآمدی کامل به آنها پرداخت، مثال سرویس مدارس که از آن نام برده شد نمونه ای از این مشاغل است. شما، بصورت انفرادی و شخصی می توانید در ساعات مشخصی از روز به عنوان یک راننده اقدام به جابه جایی دانش آموزان بکنید و به عنوان یک شغل اول نیز با اجاره یک دفتر و به خدمت گرفتن چند راننده متعهد به این شغل بصورت شغلی تمام وقت نگاه کنید.



نداشتن نظم

و ترتیب

در کارها

نتیجه ای جز

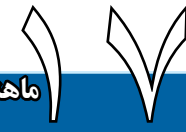
اتلاف وقت

و سردرگمی

ندارد.

«نورمن

وینسنت پیل»



از وقتتان

برای

مطالعه

استفاده

کنید زیرا

مطالعه

منبع عقل و

دانشی است.

«لوتارجی»

سی ورت»

تخصص های شما

به طور معمول در یک سازمان یا اداره از شما به عنوان کارمند اداره، انتظارات مشخصی می‌رود و یا آنکه خود شما باید دست به کار شده و انتظارات خود را در شغل خود مشخص نمائید. مطمئناً اگر منشی این سازمان هستید کسی نباید از شما انتظار انجام امور حسابداری را داشته باشد، اما اگر شما دارای تخصصی خارج از آنچه به عنوان وظایف شما تعریف شده است، هستید می‌توانید از این تخصص برای انجام شغل دوم خود در آن سازمان استفاده ببرید.

برای نمونه برنامه نویسی و طراحی سایت از جمله توانایی‌هایی است که به عنوان شغل دوم در بسیاری از سازمان‌ها می‌تواند تعریف شود. این نوع از امور در سازمان‌ها به شکل پروژه تعریف شده و به واحدهای خارجی سپرده می‌شود و یا انجام امور مطالعاتی و سنجش بازار و افکار عمومی که با آشنایی و بکار بردن متدهای متداول، قابل انجام هستند.

شغل دوم هایی که اول می‌شوند

یک نکته که بهتر است در ابتدای راه اندازی شغل دوم توجه کنید، آن است که اگر دو نکته ای که در بالا به آن اشاره شد (کمترین

هزینه با بهترین کیفیت در ارائه خدمات) را رعایت کنید و مشتری مداری را نیز به عنوان حلقه اتصال خدمات خود در نظر بگیرید پس از مدتی این توفیق اجباری برایتان حاصل می‌شود که شغل دوم خود را تا حد کاری مناسب و درآمد اول گسترش دهید.

باز هم برای نمونه، شرکت‌های ارائه دهنده سرویس‌های ایاب و ذهاب و یا کترینگ‌های صنعتی و حتی خانگی را می‌توان نام برد، که به علت ارائه خدماتی مشترک و مورد نیاز در میان بسیاری از سازمان‌ها، دارای پتانسیل بالقوه زیادی در تبدیل شدن به شغلی ثابت و مطمئن هستند.

پس تنها کافیست که از این به بعد به نیازهای سازمانی و شرکتی خود با دیدی مناسب نگاهی بیندازید و مطمئناً این نیازها در محل کار شما می‌تواند متفاوت و حتی مختلف باشد.

در صورتی که می‌خواهید با افرادی که مانند شما و بصورت سازمانی شغل دوم خود را آغاز کرده‌اند بیشتر آشنا شده و از تجربیات آنها بهره ببرید دعوت می‌کنم که به سایت کارآفرینی «میلاردوهای آینده ایران» به نشانی اینترنتی <http://forum.unc-co.ir> مراجعه و استفاده لازم را از این تجربیات داشته باشید.

آموزش رسیدن گام به گام

به اهداف

هوشنگ قربانیان (عضوانجمن میلیاردرهای آینده ایران)

درس ۱:

اهدافتان را بنویسید.

برای رسیدن به هدف اگر اهداف نوشته نشود راه رسیدن به آن یا غیر ممکن است و یا بسختی می‌توان به آن رسید.

درس ۲:

دیوارهای ذهنی را فرو بریزیم.

وقتی اهداف نوشته می‌شود برای هر کدام از آنها دیوارهای ذهنی قد علم میکنند:

می‌توانم؟

می‌شود؟

چگونه؟

با چه پولی؟

این دیوارهای ذهنی باید با تمرین از بین برود.

درس ۳:

برای رسیدن به اهداف باید انگیزه بسیار قوی داشته باشیم.

درس ۴:

ایمان داشته باشید به اهدافتان می‌رسید.

درس ۵:

باور داشته باشید به اهدافتان می‌رسید.

درس ۶:

برای هر کدام از اهدافتان به اندازه کافی تجسم خلاق داشته باشید.

درس ۷:

برای هر کدام از اهدافتان جمله‌ای مثبت نوشته و دائم تکرار نمائید.

درس ۸ و مهمترین درس:

با جملات تاکیدی مثبت و تجسم خلاق ذهن خود را انباشته از ثروت کنید.



تجربه طلایی

اگر حال و

هوای خوبی

داری به این

دلیل است

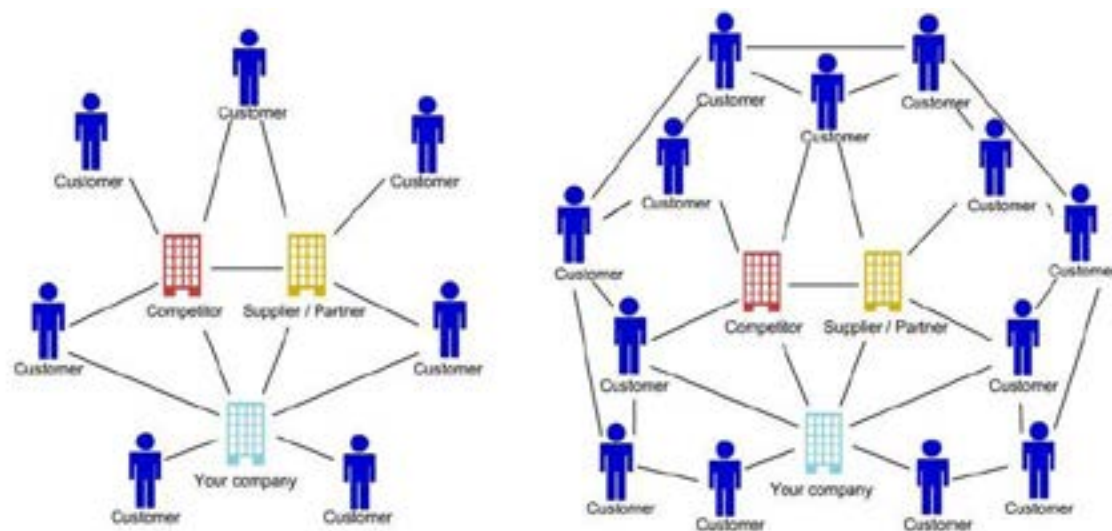
که افکار

خوبی در

سر داری.

«راندا پرن»

وقتی مرتکب
اشتباهی
می شوید،
در حق
خودتان
گذشت
داشته باشید



گوگل را دریاب!

اولین ابزار رایگانی که اتفاقاً از مهم ترین راه ها برای معرفی کاروکسب شماست استفاده از موتور جستجوگر گوگل است. همان طور که می دانید گوگل سایت بسیار مناسبی است که اکثر کاربران برای یافتن جواب نیازهای خود از آن استفاده می کنند اما برای شروع شما باید بدانید که این موتور جستجوگر چگونه کار می کند:

در این مقاله به شما نشان خواهم داد که شما چگونه میتوانید در فروشگاه خود را بر روی مشتریان باز کرده و نوع کالا و خدماتتان را به کاربران نشان بدهید.



جذب مشتری در دنیای آنلاین!

چگونه مشتریان یک کسب و کار آنلاین را مدیریت کنیم؟

قسمت دوم

نویسنده: کامیار کاظمی
منتشر شده در ماهنامه شبکه

طراحی داشته باشید اما نتوانید مرحله دوم یعنی مدیریت ارتباط با مشتری آن را انجام دهید مانند این می ماند که شما در یک جزیره دورافتاده یک فروشگاه لوکس را ایجاد کرده اید در حالی که اصلاً کسی پا به این جزیره نمی گذارد تا بتواند محصول و خدمات شما را دیده و از شما خرید کند.

در مقاله قبل یعنی قسمت اول سری مقالات آموزش کسب و کار آنلاین درباره چگونگی راه اندازی یک فروشگاه یا مرکزی برای فروش کالاهایتان در دنیای وب صحبت کردم. حالا در این مقاله می خواهم به شما بگویم اگر شما بهترین فروشگاه و سایت اینترنتی دنیا را با زیباترین

اگر هر کاری
را از راه
صحیح آن
دنبال کنید،
انجامش
آسان تر
خواهد بود.
«نورمن
وینست پیل»

غفلت های
کوچک،
راهی
به سوی
اشتباهات
بزرگ و
اقلاف زمان
هستند.
«جیم ران»



اول نتایج گوگل یعنی در میان ده سایت اول قرارگیرد و هرچه این میزان بالاتر باشد و تا حدی که به جایگاه یکم نزدیکتر شوید پس باید انتظار زیادی برای مراجعه کاربران به سایت تان داشته باشید.

حتی میزان لینک شدن سایت و صفحه وب شما توسط سایت های دیگر نیز در رتبه بندی سایت شما بسیار موثر خواهد بود البته باید توجه داشته باشید که هدف آن است که سایت شما در جستجوی یک کلمه که می تواند زمینه فعالیت شما هم باشد در صفحه

موتورهای جستجوگر چگونه کار می کنند؟
به طور ساده گوگل یا هر موتور جستجوگری در دنیای وب ، دارای ابزاریست که در اصطلاح میتوان به آن عنکبوت گفت و وظیفه آن این است که مانند یک عنکبوت واقعی میان تارهای تنیده شده صفحات وب حرکت کرده و به مرور صفحات می پردازد و از میان کلمات و هزاران مولفه دیگر که



هر چه
بیشتر تصمیم
بگیرید،
قدرت تصمیم
گیری شما
بیشتر
می شود.
«رایینز»



باید توجه داشت که اولین شرط برای دیده شدن توسط موتورهای جستجو، ثبت سایت تان در این موتورهایست البته پس از مدتی سایت شما حتما توسط ربات های جستجوگر رصد خواهد شد اما برای تسریع در عملیات:

از آدرس <http://www.google.com/addurl> برای ثبت در موتور گوگل استفاده کنید.

البته از آدرس

<http://www.searchengineoptimizationcompany.ca/tools/search-engine-submitter>

هم برای ثبت در ۱۵۰ موتور جستجو می توانید استفاده نمایید.



SEO علمی برتر

که البته جدا از قرارگیری لینک سایت شما در این جزئیات، بسیار می توانند راهگشای شما در بالا بردن رتبه سایت تان در نتایج موتورهای جستجوگر شوند.

پس اگر به اهمیت SEO پی برده اید حتما در این زمینه کسب دانش کرده و یا از فردی متخصص بخواهید که سایت شما را برای جستجوگرها بهینه کند.

البته جدا از قرارگیری لینک سایت شما در سایت هایی با بازدیدکننده بالا که خود به خود باعث دیده شدن سایت تان می شود در مقابل انتخاب کلمات کلیدی مناسب و نیز نکات ریزی مانند تصحیح آدرس صفحات سایت و زیر صفحات آن، به صورت بهینه و ده ها نکته دیگر، یک دانش مهم و تخصصی به نام SEO (بهینه سازی برای موتورهای جستجو) به وجود می آید



هر چه فکر
شما بزرگتر
باشد به همان
اندازه بیشتر
به افکار
دیگران
احترام
می گذارید.
«پاسکال»

اگر در بند
روزمرگی
شوید
نمی توانید
گامی به
سوی بهروزی
بردارید

اتلاف وقت، خودکشی واقعی است

تبادل لینک

در چند خط قبل تر درباره اهمیت لینک شدن توسط سایت های دیگر برایتان گفتم ، در ادامه باید بدانید که ، برای لینک شدن سایت تان هم توجه کنید که می توانید تبادل لینک با سایت های مختلف انجام داده و در مقابل هزینه ای اندک و یا توافقات، لینک سایت خود را در صفحه اول سایت آنها قرار دهید یا از دایرکتوری هایی ثبت آدرس که بیشتر برای لینک شدن سایت ها ساخته شده اند استفاده کنید، اما توجه کنید که اینگونه سایت ها خیلی مورد توجه گوگل نیستند و موتورهای جستجوگر بیشتر به میزان مراجعه و توجه کاربران به وب سایت ها نگاه مثبتی دارند!



راه جالب و بسیار مفید برای دیده و پسندیده شدن توسط کاربران دیگر، تهیه خبرنامه و یا مطالب آموزشی رایگان مانند گاه نامه ها و مقالات آموزشی و قرار دادن آنها در سایت های مخصوص دانلود کتاب و مقاله است که بدون کمک جستجوگرها، شما توسط خود کاربران دیده می شوید. تجربه به من نشان داده که یک ماه نامه توانسته تا ۳۰ درصد حداقل بر میزان بازدیدهای سایت بیافزاید!

تبلیغات در گوگل

روش دیگری که توسط وب مسترها(صاحبان وب سایت ها) در این اواخر مورد توجه قرار گرفته، استفاده از روش تبلیغات در گوگل (Google Adwords) است. در این روش شما با یک نمایندگی از شرکت گوگل در ایران قرار داد بسته و چند کلمه را به عنوان کلمات کلیدی سایت تان تعریف می کنید و مبلغی را هم طبق قرارداد برای آنها واریز می کنید، شرکت گوگل هم طبق کلمات کلیدی انتخابی شما ، کلمات را بر اساس کاربردی بودن و میزان استفاده و جستجوی کلمات توسط کاربران ، قیمت گذاری کرده و از آن به بعد اگر کسی آن کلمات را در گوگل جستجو کند ، سایت شما در رتبه های یک تا سه نتایج البته با کادری زرد رنگ به دورش یا در مکان های خاص تبلیغات گوگل مثلا در کادری بالای جیمیل قرار خواهد گرفت که نشان



دهنده تبلیغاتی بودن نتیجه است ، البته عموم کاربران از آن خبر نداشته و بر روی آن کلیک می کنند ، نمایش داده می شود و نسبت به تعداد کلیدی که بر روی لینک سایت تان می شود از مبلغ شارژتان کسر می شود!

به طور مثال :

شما با پرداخت ۳۵ هزارتومان می توانید تا ۲۰ کلمه کلیدی را انتخاب کنید که نسبت به قیمت هر کلمه کلیدی که می تواند هزینه هر کلیک را ۱ تا ۵ سنت کند بین ۴۰۰ تا ۲۰۰۰ نفر بازدیدکننده از این طریق خواهید داشت.



پیروزی نصیب کسانی می شود که پیش از همه استقامت دارند

برای شروع

باید باور

داشته

باشی که

می توانی

پس با

اشتیاق

شروع کن

مارک فیشر



نظر دهید!

از راه های دیگر برای دیده شدن استفاده از سیستم های نظر دهی سایت ها و وبلاگ ها و حتی فروم ها و انجمن هاست.

شما می توانید به سایت ها و فروم های مربوط به موضوع سایتتان رجوع کرده و شروع به فعالیت و ابراز نظر کنید و در مقابل نام سایت و آدرس خود را در مشخصات پروفایلتان وارد کنید که این موضوع هم به رایگان، می تواند میزان آمار بازدید سایت تان را افزایش دهد.

البته توجه کنید که برای سیستم های بلاگدهی، نرم افزارهایی ساخته شده است

که وظیفه ارسال گروهی تبلیغات را برای بخش نظر دهی بر عهده دارند و به راحتی با تهیه این نرم افزارها شما می توانید موضوع وبلاگ های مورد نظر را انتخاب و با کمی وقت به ارسال نظر تبلیغاتی برای سایت تان بپردازید.

البته توجه داشته باشید که با زیاد شدن استفاده کنندگان از این ابزار و پر شدن جعبه نظرخواهی وبلاگ ها از نظرات تبلیغاتی ، دیگر نویسندگان و بازدیدکنندگان وبلاگ ها به این نظرات تبلیغاتی توجه نمی کنند! پس هنر شما این است که طوری مطلب خود را ارائه دهید که مورد توجه قرار گیرد!

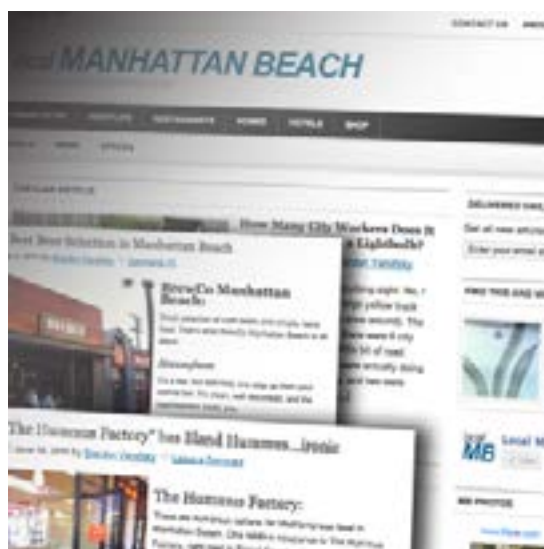
تولید محتوا برگ برنده شما!

به طور کلی تولید محتوا در دنیای اینترنت بسیار مورد توجه است و اگر توسط موتورهای جستجوگر بخصوص گوگل به عنوان یک سایت مفید در ایجاد محتوای آموزشی شناخته شوید بیشتر مورد توجه قرار خواهید گرفت. البته باید متذکر شد که یک راهی که متأسفانه باب شده است

مسئله کپی متن از سایت ها و منابع مختلف و قرار دادن آن در سایت خود است باید دانست که اینگونه از سایت ها تنها به عنوان پلی برای ارتباط بین خوانندگان شناخته می شوند اما استعدادی در ایجاد متن های جدید و نو ندارند و مطمئناً مورد توجه موتورهای هم نیستند!



شما باید در مورد سایت خود به موضوعات مورد علاقه کاربران توجه کرده و در مقابل شروع به تولید «محتوای جدید و نو» کنید و آنها را بصورت PDF که کمتر امکان حذف آدرس سایت شما از کنار متن وجود دارد منتشر کنید تا سایت تان این گونه دیده شود.



زمانی که

دیگران،

شمارش

غیر ممکن ها

را آغاز

می کنند،

من شمارش

امکانات

را آغاز

می کنم.

کیم وو

چونگ

به هیچ دسته

کلیدی

اعتماد نکنید

بلکه کلید

سازی را

فرا بگیرید.

آنتونی

راینر

ایمیل یا اسپم!

ارسال ایمیل های گروهی هم یکی دیگر از شایع ترین روش ها برای تبلیغات در دنیای وب است که باز آنقدر آتش شور شده که نمی توان خورد! متأسفانه صاحبان سایت ها در چند سال اخیر به وفور از این روش استفاده نموده اند به طوری که این راه خود روشی مزاحم توسط کاربران شناخته می شود و عموماً هم در جعبه اسپم ایمیل ها جای می گیرد.



بحث تولید یک ایمیل تبلیغاتی مناسب که کاربر به آن اعتماد کرده و از آن استفاده کند و چگونگی ارسال آن که خودبه خود توسط سایت های ارائه دهنده خدمات پست های الکترونیکی ، اسپم شناخته نشود نیز بحثی طولانی و تخصصی است و نباید آن را دست کم گرفت و تنها برای کاهش هزینه ها از روش ها معمول استفاده کرد و مانند هزاران سایت دیگر که تنها برای اینکه صاحبان آنها تصور می کنند باید ایمیل تبلیغاتی ارسال شود و به بحث های تخصصی آن فکر نمی کنند ، ایمیل شما هم در میان انبوه این تبلیغات که سریعاً پاک هم می شود مدفون شود.

البته بحث تبلیغات و روش های آن همیشه به علت تنوع این راه ها ، جذاب بوده اما در بحث تبلیغات وب سایت ها ، تبلیغات پیامکی و یا استفاده از بنرهای محیطی و تراکت ها بسیار کمتر جواب خواهد داد و شاید روشی به نسبت ارزانتر و حتی رایگان ، کار اصلی را برای معرفی شغلتان برایتان انجام دهد.

به طور مثال شرکتی در تهران که در زمینه تبلیغات مشاغل محلی و معرفی آنها در دنیای اینترنت فعالیت دارد با طراحی بنرهای تبلیغاتی بزرگ و نصب آن ها در سطح شهر تهران ، عملاً نتوانست در مورد معرفی سایتش کاری از پیش برده و در نهایت مشاهده شد که به قرار دادن تبلیغاتش در میان وب سایت ها و وبلاگ ها پرداخته است! تا حتماً به این صورت نتیجه دلخواه خود را بگیرد.

نکات ویژه

در مورد روش های تبلیغات در وب ذکر چند نکته که حاصل تجربیات است خالی از لطف نخواهد بود.



اول از همه اینکه با تبلیغات دروغین اصطلاحاً سعی در گول زدن کاربران نکنید زیرا ممکن است در یک بازه زمانی میزان بازدید سایت و حتی مقدار فروش تا حدودی بالا رود اما در طولانی مدت کاربران اعتمادشان را نسبت به شما از دست خواهند داد.

دوم اینکه از روش های مضر که فقط بازدیدکنندگان را عصبانی می کند مانند قرار دادن اجباری آدرس سایت در Home Page مرورگر کاربران و یا اجبار در کلیک بر روی بنرها و باز شدن صفحات تبلیغاتی جدا خودداری کنید زیرا حتی مشتریان واقعی هم به این روش های تهاجمی علاقمند نیستند.

سوم هم اینکه مهمترین مسئله جذب اعتماد کاربران در خرید ها می باشد. پس ارسال رایگان و پایین آوردن قیمت کالا و خدمات نسبت به رقبا ، و بطور کلی احترام به مخاطب بسیار مهم است که باعث خواهد شد مشتریانی دائمی برای خود دست و پا کنید اما این موضوع بسیار مهم و قابل بحث و کنکاش است و سعی می کنم در قسمت سوم این سری مقالات بیشتر درباره ادامه حیات کسب و کار آنلاین تان بگویم.

تا اینجا کار شما سایت خود را طراحی و سعی کردید که کاربران را به سمت سایت تان بکشید اما حالا که کاربران وارد سایت شما شده اند چگونه باید آنها را وادار به خرید کرده و به صورت کلی اعتماد آنها را جلب و حتی با یک بار خرید آنها را مشتری دائمی خود کنید. در مقاله سوم که مقاله پایانی از سری مقالات آموزش راه اندازی کسب و کار آنلاین می باشد در مورد این موضوع با شما صحبت خواهم کرد.

اگر به

راستی

می خواهید

در کاری که

می کنید،

برتر باشید،

بیشتر

از آنچه

خواسته

شده، انجام

دهید.

چک کانفیگ

کتاب با طعم عرقیات سنتی



کامیار کاظمی
گفتگویی با ایمان براتیان

منتشر شده در هفته نامه دنیای کسب و کار

کافه کتاب از جمله مشاغلی است که می توان آن را تا حدودی جزء کسب های نو دانست که به خصوص در میان اهالی هنر و فرهنگ دارای طرفداران زیادی است. در مصاحبه اخیر سعی کردیم تا با مدیر کافه کتاب لاله زار، جناب آقای ایمان براتیان در مورد این شغل و مزایا و مصائب آن صحبت کنیم.

تجربه طلایی

موفقیت در هر شغل



- علاقمندی و عشق ورزیدن به آن کار
- کسب تجربه
- مطالعه کامل در مورد شغل مورد نظر
- برآورد سرمایه
- ایمان و باور به موفقیت در آن کار
- پیدا کردن ترفندهای آن شغل برای موفقیت
- روابط عمومی بسیار بالا
- تبلیغات

راز موفقیت

را در

زندگی

کسانی

آموخته

اند که در

زندگی

موفق

شده اند

اگر امروز چیزی نسازید، فردا هم چیزی که تماشایی باشد نخواهید داشت. (رابرت کیوساکی)

- کمی در مورد پیشینه این شغل (کافه و کافه کتاب) برای ما بفرمایید.

کافه ها و قبل تر از آن قهوه خانه ها و یا چای خانه ها از قدیم محل گرد هم آیی گروه ها و اقشار مختلف اجتماع و یکی از مهم ترین مکان های اجتماعی فرهنگی بوده است . امروز نیز چه در ایران و چه در خارج کشور (به خصوص کشورهایی نظیر فرانسه ، انگلستان ، ایتالیا و آلمان و...) کافه ها علاوه بر اینکه محلی برای گذراندن بخشی از اوقات فراغت و یا جایی برای استراحت های کوتاه مدت و یا بلند مدت می باشد ، محلی برای دور هم جمع شدن و گپ و گفتگوهای دوستانه و یا بحث ها و مباحثات فرهنگی و اجتماعی است ، علی الخصوص اگر این کافه ها امکان مطالعه و یا دسترسی به کتاب ، نشریات و سایر کالاهای فرهنگی را نیز فراهم آورد و به قول دوستان چای و قهوه ای که در این کافه ها نوشیده می شود با طعم کتاب و محصولات فرهنگی همراه باشد . در دنیای امروز و مشکلات مربوط به آن که کمتر فرصت مهمانی رفتن ها و مهمانی دادن های سابق فراهم است ، شاید بتوان ادعا نمود که کافه ها بهترین جایگزین برای گرد هم آیی های قشرهای مختلف اجتماعی و فرهنگی است.

- چرا ایده کافه کتاب، در حالی که مطالعه در ایران چندان آمار خوبی ندارد؟

اینکه سرانه مطالعه در ایران پائین است اتفاقاً نشان می دهد که در این امر (مطالعه و توجه به مقوله کتاب و کتاب خوانی) نیاز به توجه بیشتر است . البته تشویق به مطالعه و ترغیب به کتاب از طریق تبلیغات مستقیم و توصیه و نصیحت در طول سالهای گذشته چندان موثر نبوده و به نظر می رسد نیاز به روش های دیگری برای ایجاد فرهنگ مطالعه و توجه به مقولات فرهنگی می باشد . یکی از این روش ها راه اندازی کافه کتاب ها و یا شهر کتاب هاست . جایی که افراد در محیطی دلچسب و آرام ، در عین اینکه از آرامش محیط برای استراحت و یا نوشیدن و خوردن چیزی استفاده می برند ، با قرار گرفتن در کنار کتابها و مجلات و نشریات و سایر محصولات فرهنگی و یا با حضور در برنامه های مختلف فرهنگی نظیر نقد و بررسی کتابها و یا سایر برنامه های فرهنگی ای که می توان در کافه آنها را اجرا نمود ، در فضای مطالعه و ارتقا فرهنگی قرار گیرند. ضمن آنکه ایجاد یک محیط فرهنگی که رفته رفته به صورت پاتوقی برای اهالی فرهنگ درآید خود در ایجاد بستری مثبت برای تقویت روحیه فرهنگی کمک خواهد نمود.

- هدفان از اشتغال به این شغل چیست در حالی که این سرمایه و انرژی را می توان در مشاغل پرسودتر صرف کرد؟

البته هم بنده و هم سایر دوستانی که در این محیط کار می کنند و مشغول فعالیت هستند علاوه بر دل مشغولی هایی که به کافه کتاب دارند ، در حوزه های دیگری نیز مشغول فعالیت و کار می باشند . اما اینکه چرا با وجود هزینه های بالا و با وجود اینکه سرمایه گذاری در سایر بخش ها به مراتب پرسودتر می باشد ، چرا به راه اندازی کافه کتاب روی آورده ایم؟ دلیلش را بیش از هر چیز باید به عشق و علاقه به ایجاد یک محیط فرهنگی مربوط دانست که از مدتها پیش دغدغه ذهنی راه اندازی این کافه بوده است . جایی که علاوه بر فراهم آوردن محیطی آرام و دلچسب ، بتواند به عنوان یک پاتوق فرهنگی ، بستری برای ارتباط با کتاب و کتاب خوانی از یک سو و پاتوقی برای هنرمندان و اهالی فرهنگ از سوی دیگر باشد .



- کافه کتاب ها به علت مشکلی به نام «تداخل شغلی» گاهی با موانعی مواجه می شوند، چگونه با این موضوع کنار آمده اید؟

کافه کتاب ها موضوع تازه و ایده تازه ای نیست که نتوان چنین تداخل های احتمالی را رفع نمود . سال هاست که در شهرهایی مثل پاریس ، وین و لندن و... چنین کافه کتاب هایی (یا مشابه آنها) وجود داشته و مشغول فعالیت می باشند . بنابراین اگر رسالت یک مجموعه به درستی تعریف و تبیین شده باشد و هم راستایی و هم نوایی و هماهنگی بین مجموعه افراد فعال در یک مجموعه به وجود آمده باشد ، در آن صورت مشکل تداخل کمتر خودنمایی خواهد کرد.

اگر افتادی مهم نیست... به شرطی که موقع بلند شدن از زمین چیزی برداری

انسانهای سطحی به شأنی اعتقاد دارند. انسان های قدرتمند به علت و معلول معتقدند

- در این مدت چه دسته از افرادی
از کافه کتاب لاله زار استقبال
کرده اند؟

مشتریان « کافه کتاب لاله زار » عمدتاً علاقه
مندان مقولات فرهنگی و دوستداران محیط
های این چنینی می باشند ، دانشجویان ، اساتید
دانشگاه ، هنرمندان ، شعرا و نویسندگان و
... اما به دلیل موقعیت جغرافیایی کافه کتاب
لاله زار ، علاوه بر این عزیزان بسیاری از
افراد محلی (مغازه داران و کسبه محل)
و بسیاری از افرادی که برای خرید به آن
منطقه می آیند نیز از مشتریان مقطعی و گاه
دائم ما شده اند.

- برای معرفی شغل خود تاکنون چه
تلاش هایی را کرده اید؟

به دلیل شرایط خاص جغرافیایی و همچنین
نوع خاص سرویس دهی، معرفی و
شناساندن این محل کار ساده ای نیست.
با توجه به هدف گذاری اصلی که جذب
افراد فرهنگی و در مرحله بعد نیز کمک
به ارتقاء فرهنگی منطقه می باشد، لاجرم
مجبور به استفاده از تبلیغات خاص بوده ایم
و تبلیغات محیطی معمولی را کارساز نمی
دانیم. به همین دلیل بیش از هر چیز از فضای

مجازی بالاخص شبکه های اجتماعی،
ارتباطات پیامکی و عرصه خبر رسانی
مطبوعاتی و فرهنگی برای شناساندن کار
خود استفاده کرده ایم. مایه خوشبختی
ماست که تبلیغات دهان به دهان افرادی
که از این محل بازدید نموده اند، یکی از
موثر ترین تبلیغات ما بوده است که توسط
مشتریان خوب ما انجام می شود.

- برای این شغل چه آینده ای را
متصور هستید؟

ما به تنهایی قادر نیستیم که این نوع کار را
گسترش دهیم. واقعیت این است که کار کافه
داری در بخش هایی از تهران شغل پایدار
و آینده داری است. اما ترکیب این شغل با
امور فرهنگی و خاص تر کردن آن، آن هم
در موقعیت جغرافیایی که کافه داری شغل
پایداری محسوب نمی شود، کمی پیچیده و
سخت است. امیدواریم بتوانیم در این تجربه
موفق باشیم و در این راه به کمک اهالی
فرهنگ و هنر نیز چشم دوخته ایم. به امید خدا
پس از موفقیت در این آزمون، گسترش این
حرفه در مناطق دیگر شهر تهران نیز در برنامه
آینده ما قرار دارد. نگاه ما در این عرصه نگاه
مثبتی است و فکر می کنیم بتوانیم آینده خوبی
را رقم بزنیم.

- بزرگترین مزیت این شغل را برای
خود و بزرگترین ایراد آن را چه می
دانید؟

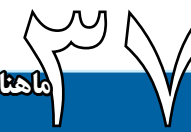
بزرگترین مزیت شاید برای ما، ارضای روحی
و معنوی حاصل از انجام این کار است. نمی
شود گفت که منافع اقتصادی در ایده ال های ما
جایگاهی ندارد. هر کار فرهنگی در ابتدا باید
بتوان از نظر مالی مستقل شده و روی پای خود
بایستد و این اولویت اول است. اما با شرایطی
که ما کار می کنیم سود مالی آن چنانی متصور
نیست و اگر دنبال سودهای آن چنانی بودیم،
شرایط بهتری برای سرمایه گذاری انتخاب
می کردیم. اما اگر این مجموعه بتواند کاملاً
خودکفا شده و هزینه های خود را تامین کند
اولین هدف ما محقق می شود. آن زمان با فراغ
بال می توان نظاره گر این فعالیت فرهنگی بود
و از آن لذت مضاعف برد. بزرگترین ایراد
این شغل نیز، زمان بری و صرف انرژی زیاد
برای آن می باشد. نسبت به امور دیگری که ما
در حرفه های دیگر انجام می دهیم، این شغل
بسیار زمان بر تر است.

- چه بازخوردهایی را تا کنون و پس
از راه اندازی این کافه داشته اید؟

بازخوردهای کلی را می توان به دو دسته
اصلی تقسیم کرد. تعدادی که از این حرکت
ما ابراز تعجب کرده و ما را انسانهای عاقلی
نمی دانند و معتقدند که در این مشاغل باید
صرفه مالی را تمام و کمال محور قرار داده و
با توجه به این موضوع و شکل کار ما، این نوع
کار را به صرفه نمی دانستند و نوعی پول دور
ریختن می دانند. دسته دوم که بیشتر شامل قشر
فرهنگی و فرهیخته جامعه هستند بسیار از این
کار استقبال کرده و هر جا که توان آن را داشته
اند به ما کمک کرده و حمایت های خودشان را
از ما دریغ ننموده اند. جا دارد از این فرصت
استفاده کنیم و از همه این همراهان صمیمی
بالاخص قشر نویسندگان و خبرنگاران و دانشجویان
عزیز تشکر کنیم.



همیشه
به خاطر
داشته باشید
که تصمیم
خودتان
برای موفق
شدن از هر
چیز دیگر
مهمتر است



اگر خداوند
آرزوی
را در دلت
نهاد، بدان
توانایی
رسیدن به
آن را در تو
دیده است



- این شغل در کشورهای دیگر
چطور به حیات خود ادامه می دهد؟
در کشورهای توسعه یافته، کافه داری از
مشاغل بسیار پایدار و پر رونق است. از
طرفی کتابخانه های بزرگ و اصلی در
این کشورها به میزان اندکی سرویس دهی
نوشیدنی و خوراکی را در دستور دارند. اما
کافه داری و کتابخوانی به شکل همزمان
بیشتر در کشورهایی مانند فرانسه و آلمان
توسعه یافته و مردم هم از این محل ها
استقبال خوبی می کنند. در این کشورها
صاحبان این مشاغل کاملاً مستقل بوده و
به دلیل شرایط فرهنگی آنجا، خودکفایی
خوبی در این مشاغل وجود دارد. بنابراین
بسیاری از سرمایه گذاران تمایل و کشش
انجام این کار را دارند. مهم ترین مزیت این
کشورها، شرایط سرمایه گذاری و کسب در
آمد آنهاست که کافه داری را قابل رقابت
با اکثر مشاغل خرد دیگر و حتی در ابعاد
بزرگ قابل رقابت با مشاغل کلان می کند.

- به جز ارائه کتاب با چه ایده نویی
در این مدت، سعی کرده اید اجرا
کنید یا برای پیاده سازی آن برنامه
دارید؟

بزرگداشت های فرهنگی و هنری، شب
شعر، گالری های مختلف، عرضه صنایع
دستی مختلف و برگزاری کلاسهای
آموزشی متنوع از جمله برنامه های مختلف
ما می باشد. به طور مثال برگزاری شب شعر
شاملو و یا بزرگداشت مرحوم علی کسمایی
پدر دوبله ایران و یا برگزاری کلاس های
داستان نویسی و نیز نشست های نقد و
بررسی کتاب های مختلف از جمله این
برنامه ها است.

- در مورد بخش کافه، چه نوع
خدماتی ارائه می شود؟ آیا به دنبال
ارائه محصولات اختصاصی برای
مثال نوشیدنی های خاص هستید؟

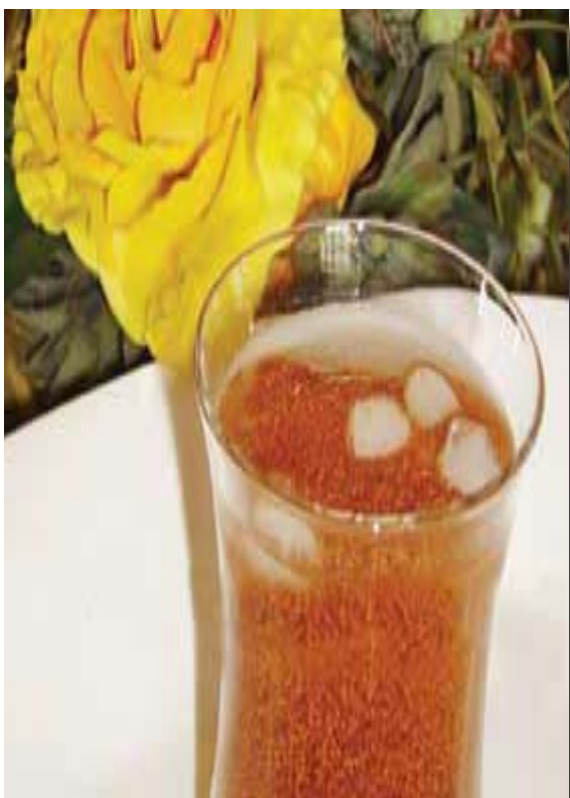
در این بخش، یکی از متنوع ترین منو
ها در این کافه ارائه می شود. هر گونه
خدمات نوشیدنی سرد، گرم، سنتی، شربت،
عرقیات، بستنی و کیک ها، میان وعده ها
و کوکتل در کافه عرضه می گردد.

تنوع این محصولات هر چند که کار
دوستان و همکاران ما را سخت تر کرده
است اما قدرت انتخاب مشتریان خوب ما
را افزایش می دهد. کوکتل هایی که در این
کافه ارائه می شود، مشتریان بسیار خوبی
دارد که از این کوکتل های منحصر به فرد
لذت می برند.

- نظر شما در ارائه نوشیدنی های
ایرانی چیست؟

همانگونه که قبلاً هم گفته شد، تنوع بسیار
بالایی در نوشیدنی های این کافه وجود
دارد. از جمله می توان به نوشیدنی های
سنتی ایرانی اشاره کرد که طرفداران بسیار
هم دارد. کافه هایی که این نوع نوشیدنی
را سرو می کنند بسیار اندک می باشند.
واقعیت این است که این نوشیدنی ها اکثراً
دارای فواید پزشکی و درمانی بسیار زیادی
بوده اند که در طی قرون گذشته در کشور
عزیزمان مورد استفاده قرار گرفته و روز به
روز نیز بر تعداد این نوشیدنی ها افزوده شده
است. ما خلا این نوع نوشیدنی ها را در کافه
های ایرانی کاملاً احساس می کردیم زیرا
در این کافه ها اکثراً نوشیدنی هایی سرو

می شود که منبع آن در خارج از ایران بوده
و به نوعی مدرن گرایی در آن موج می زند.
از طرفی محیط کافه کتاب لاله زار بر اساس
تهران قدیم طراحی شده است. ما این طرح
را در نوع سرویس دهی هم تعمیم داده ایم و
بسیاری از نوشیدنی ها دم نوشها و عرقیات
سنتی خودمان را در این کافه ارائه می دهیم.



هیچ چیز
پیهوده تر
از با تلاش
و جدیت
انجام دادن
کاری نیست
که اصلاً
نباید انجام
شود

برای قضاوت

در مورد

موفقیت

خودت بین

چه بدست

آورده ای و

در قبال آن

چه از دست

داده ای.

دالای لاما

- علاقه دارید سال دیگر در این روز در چه جایگاهی از شغل خود باشید؟ امیدواریم سال دیگر در این موقع کافه کتاب لاله زار کاملاً خودکفا شده باشد و ما و دوستان دیگر در حال برنامه ریزی برای گسترش این کار در مناطق دیگر باشیم.



- حرف پایانی شما برای علاقمندان به راه اندازی این گونه از مشاغل و ترس از ریسک کردن، چیست؟ خطر کردن جزء لاینفک سرمایه گذاری در ایران می باشد. اما خوب خطر برخی سرمایه گذاری ها بیشتر می باشد. واقعیت این است که این گونه مشاغل در بخش مرفه نشین شهر سوددهی خوب و ریسک پایینی دارد. اما در شرایطی که ما کافه کتاب را راه انداخته ایم ریسک بالایی دارد. بنابراین دوستان باید پشتوانه ذهنی بسیار قوی داشته و عاشقانه وارد این کار شوند زیرا باید انرژی بسیار زیادی مصرف کرده و مدتی هم انتظار سوددهی نداشته و توان انتظار کشیدن را داشته باشند. مدیریت این شغل بسیار مهم می باشد. در بهترین موقعیت و با بهترین سرمایه گذاری نیز اگر مدیریت قوی وجود نداشته باشد، این شغل با شکست مواجه می شود. به نظر من اصلی ترین مولفه موفقیت در این شغل مدیریت صحیح و دلسوزانه آن می باشد.

سؤال :

آیا بدون سرمایه می توانم درآمد کسب کنم؟

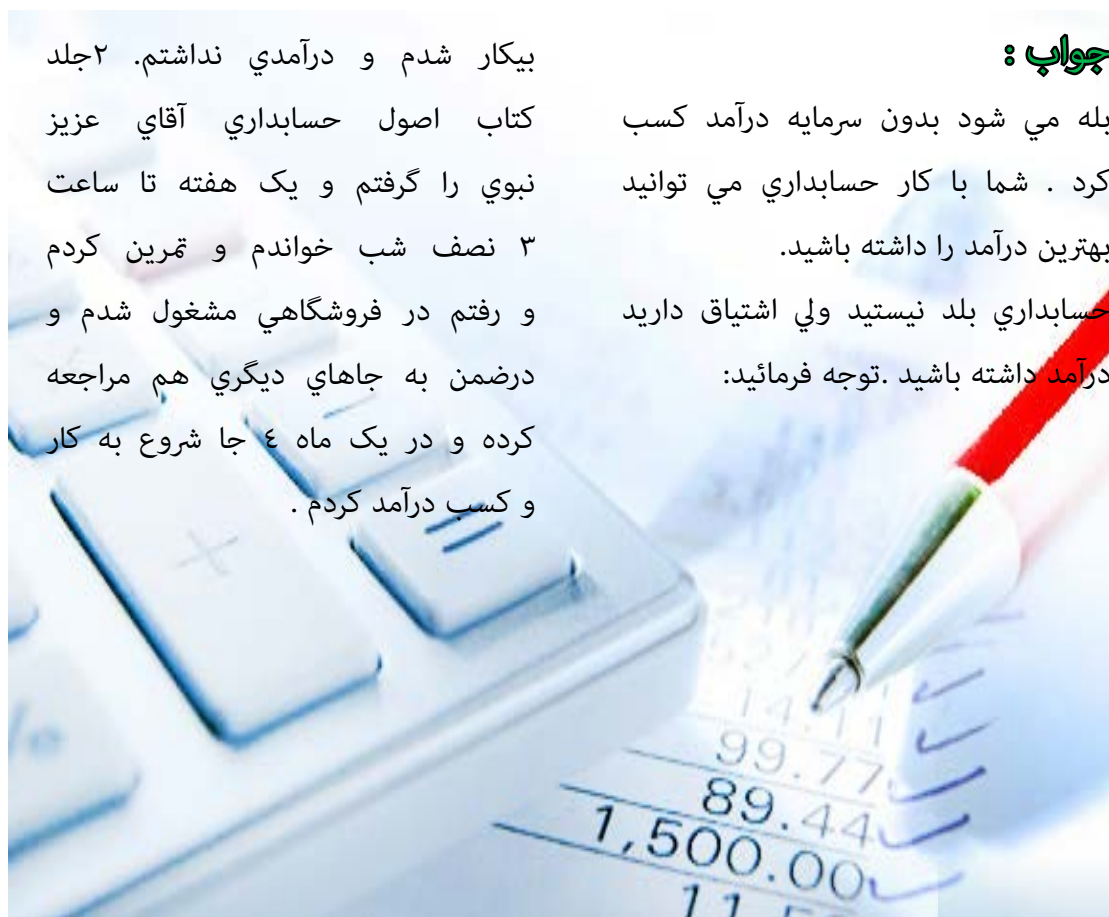
تجربه طلایی

هوشنگ قربانیان (عضوانجمن میلیاردرهای آینده ایران)

جواب :

بله می شود بدون سرمایه درآمد کسب کرد . شما با کار حسابداری می توانید بهترین درآمد را داشته باشید. حسابداری بلد نیستید ولی اشتیاق دارید درآمد داشته باشید. توجه فرمائید:

بیکار شدم و درآمدی نداشتم. ۲ جلد کتاب اصول حسابداری آقای عزیز نبوی را گرفتم و یک هفته تا ساعت ۳ نصف شب خواندم و تمرین کردم و رفتم در فروشگاههای مشغول شدم و درضمن به جاهای دیگری هم مراجعه کرده و در یک ماه ۴ جا شروع به کار و کسب درآمد کردم.



هیچ چیزی
برای یاد
گرفتن
کوچک و
هیچ چیزی
برای انجام
دادن بزرگ
نیست .
ویلیام وان
هورن

آموزش صدها مشاغل خانگی

در سایت «میلیاردهای آینده ایران»

اشخاص

موفق از

عمل باز

نمی ایستند

اشتباه

می کنند، اما

دست

نمی کشند

کنراد

هیلتون

وزارت کار مشاغل خانگی را تعریف و برای آن کتاب هایی آموزشی را تالیف کرده است که قیمت هر کتاب ۱۵۰۰ تومان است و در بخش VIP سعی میکنم در هر تاپیک آموزش وزارت کار را برای یک شغل را برای دانلود قرار دهیم.

برخی مشاغل معرفی و آموزش داده شده :

- مشاوره و درمان اعتیاد (با امکان سرویس دهی در منازل)
- خدمات سفره آرایي
- دوخت لباس سیسمونی کودک
- خدمات تایپ و ICDL
- ساخت ویواریوم و تراریوم (آکواریوم گیاهی و باغ شیشه ای)
- طراحی و چیدمان اثاثیه و مبلمان منازل

- خدمات مشاوره و طراحی غرفه های نمایشگاه ها، سالن های همایش، سازمان ها، استادیوم ها
- تولید کلیپ های تبلیغاتی و بازرگانی
- خدمات و مشاوره مراسم ازدواج
- خدمات مستندسازی سخنرانی ها، همایش ها و سمینارها
- خدمات ترجمه متون عمومی و تخصصی
- خدمات دامپزشکی (کلینیک دامپزشکی) در منزل
- خدمات تامین قطعات یدکی خودرو (به صورت تلفنی و اینترنتی)
- طراحی لباس و کفش
- خدمات نظافت خانگی و ادارات

و صدها شغل در حوزه های کشاورزی، تولیدی، خدماتی و غیره ...



برای دسترسی به این آموزش ها و صدها آموزش دیگر، کافی است که به سایت زیر مراجعه :

<http://forum.unc-co.ir>

و با عضویت در بخش ویژه (VIP) می توانید این آموزش ها را

دانلود کنید.

موفقیت پر

روی ستون

های شکست

شکل می

گیرده

سری چتری

آموزش کسب و کار کتاب های کوچک

<http://shop.unc-co.ir>

Yes

بسیار ارزان
دانلود پس از خرید

کار آفرینی به روش "میلیاردرهای آینده ایران"

آموزش راه اندازی کسب و کار
موفقیت شخصی و شغلی
مشاوره و کار آفرینی
جلسات و همایش های حضوری و آنلاین
هزاران مقاله و راهنمایی

بیش از ۲ سال تجربه
هزاران عضو، استاد و مشاور

شماره حساب ۰۷-۷۷۷۷۷

تاریخ: ... آینده نزدیک

میلیاردرهای آینده ایران

ریال ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

به موجب این پاک مبلغ: ... ده میلیارد

در وجه: ... شما که میخواهید میلیاردر شوید

شما که میخواهید میلیاردر شوید

یاد حواله کرد سپردارید.

شماره حساب ۰۷-۷۷۷۷۷

یکساله شدیم!

تاریخ و امضاء

برای استفاده از امکانات رایگان ما به سایت زیر مراجعه کنید:
<http://forum.unc-co.ir>

منتظران هستیم ..