

این مغزم کارش خیلی درسته ها!

گذشته، حال، آینده

کارآفرینی بدون سرمایه

چگونه کار خود را شروع کنیم؟

سیستم عامل بومی یا ملی؟ مسئله این است!

گام به گام راه اندازی یک شغل دوم

مدیر مسئول: کامیار کاظمی

سر دبیر: منصور دهنوی

همکاران این شماره:

کامیار کاظمی - هوشنگ قربانیان

طراحی جلد و صفحه آرایی: منصور دهنوی

ارتباط با مدیریت:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

پست الکترونیک:

kamiar.kazemi@gmail.com

سایت انجمن:

www.forum.unc-co.ir

پذیرش آگهی انجمن و ماهنامه:

۰۹۱۹۲۶۴۰۲۰۸

- مطالب، لزوماً 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 لطفاً فایل ها را به صورت word و به آدرس اینترنتی: [unc.iran@yahoo.com](mailto:unc.iran@yahoo.com) ارسال نمایند.

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 - این مغزم کارش خیلی درسته ها! ۲
- داستان اپل ۳
- مطالعه بی عمل مساوی صفر ۷
- گام به گام راه اندازی یک شغل دوم ۹
- چگونه کارآفرینی کنم؟ ۱۵
- گذشته، حال، آینده ۱۶
- سیستم عامل بومی یا ملی؟ مسئله این است! ۱۷
- کارآفرینی بدون سرمایه ۲۵
- اعتماد مشتری، تضمین حیات کسب و کار ۲۷
- آنلاین ۳۹
- چگونه کار خود را شروع کنیم؟

## این مغزم کارش خیلی درسته ها!



کامیار کاظمی

مدیریت

مدتی است که در سایت میلیاردرهای آینده ایران، بحث قوانین ذهن و استفاده از قدرت ضمیرناخودآگاه داغ شده است و دوستان و اعضا روش ها و تجربیات خود را برای فعال کردن این بخش از مغز با دیگران درمیان می گذارند.

شخصاً که عاشق این نوع از بحث ها هستم که در آن بصورت عملی، توانایی مغزت را می توانی به رخ همه بکشی!

ماشالله، کلی روش، نقشه و نرم افزار که به زور هم شده! می توانی مغزت را بکار بیندازی. توصیه می کنم همه ما یک ماه بیاییم و این روش ها را بکار بگیریم و با «تلقین» عادات خوب به مغز خود، سعی کنیم که فردی بهتر باشیم، اما سعی کنیم که از دید یک فرد خارجی به توانایی های ذهن خود نگاه کنیم و هر تغییری را که مشاهده کردیم، آن را یادداشت کرده و با دلیل به دنبال تقویت توانایی های ادراکی خود باشیم.

نمی خواهم در اینجا حرف های سخت و ثقیل بزنم اما امیدوارم که با شکستن دیوارهای ذهنی خود، زمانی برسد که بخود بگویید: «این مغزم کارش خیلی درسته ها!»

یک موضوعی دیگر که می خواستم در اینجا یادآوری کنم، مطالعه بود، بخصوص در زمینه شناخت خود. اگر حوصله کتاب خواندن ندارید هم، راه دیگر استفاده از تست های روانشناسی شناخت خود و شخصیت است، گاهی چیزهایی از خودتان دستگیرتان می شود که شاید در این چندین سال، اصلاً به آن توجه ام نکرده باشید.

البته عمل کردن بسیار مهم است فقط خواندن و تئوری هیچ فایده ای ندارد همان طور که درس خواندن تئوری در دانشگاه برای هیچ کدام از ما دردی را دوا نکرده است.

باید یک کاغذ و قلم برداشت و ایده ها را ثبت کرده یک کلمه به هر پاراگراف اضافه کرد تا این ذهن هم کمی به جنب و جوش بیافتد.

«عالم بی عمل» شدن خیلی سخت نیست می توانیم یک ماه دیگر هزار کتاب، مقاله و مطلب را «خورده باشیم» اما پای عمل که می رسد، پایمان لنگ بزند!

دست به عمل زدن هم قدرت ریسک کردن و ترس بودن می خواهد که همین روش های شناخت از خود است که به شما می گوید مرد عمل هستی یا نه!

اگر هم تجربه ای دارید، از خواندن کتابی لذت بردید و کلاً علاقه به اشتراک گذاشتن تجربیاتتان داشتید، توصیه می کنم از لینک پایین صفحه وارد سایت ما شده و یکی از ما شوید!!

برای استفاده از امکانات سایت «میلیاردرهای آینده ایران»

به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید...

www.forum.unc-co.ir

قسمت اول

Steve Jobs and Steve Wozniak in their garage, ca. 1975. Photo courtesy of Apple Computer

کامیار کاظمی

(منتشر شده در ماهنامه دنیای کامپیوتر و ارتباطات)

اهمیت شرکت اپل را می توان در این که باعث شده پیش قراول شرکت های زیادی دانست که مخترع و وارد کننده فناوری های باشد اختراعاتی که تعداد آن را بیش از ۳۱۳ جدیدی بر روی محصولات خود بوده مورد دانسته اند . است



# داستان اپل

مردی برای تمام فصول

باد می وزد  
می توانی در  
مقابله هم  
دیوار بسازی  
، هم آسیاب  
بادی تصمیم با  
تو است

خوب  
گوش کردن  
را یاد بگیریم  
گاه فرصتها  
بسیار آهسته  
در می زنند



معیار واقعی

بودن

تصمیم، آن

است که

دست به

عمل بزنیم.

آنتونی راینز

اپل و به نسبت آن مغزی اصلی پشت آن یعنی جابز دلیلی بوده اند تا سطح توقع کاربران را از تکنولوژی بالا ببرند و دیگر اپل یک شرکت نیست بلکه یک طرز تفکر و نگاه است برای دیدن آینده با چشمانی باز! و اینجاست که بررسی تاریخچه و بحث درباره تفکرات و تکنولوژی های آن خالی از لطف نخواهد بود.

استیو جابز بنای شرکت اپل را در ۱ آوریل ۱۹۷۶ در ایالت کالیفرنیا آمریکا نهاد. شرکتی که در ابتدا با هدف وارد شدن به دنیای کامپیوترهای خانگی پا به عرصه گذاشت و همراه در دوران حیات خود سعی کرده است که در دو سطح نرم افزار و سخت افزار با یک اندیشه و موازی پیش برود و استیو ۱۶ ساله به همراه استیو وزنیاک ۲۱ ساله که مهندس کامپیوتر بود با اعتماد بنفیس زیاد بر این میدان قدم نهادند و حتی تا رقابت با شرکت IBM که غول تکنولوژی زمان خود به حساب می آمد پیش رفتند.



این شرکت کوچک تا سال ۱۹۸۰ توانست سه دسته کامپیوتر خانگی را که از Apple I شروع شد و در Apple II با مجهز بودن به فلاپی درایو توانست از رقبای یک سروگردن بالاتر بایستد و در دسته Apple III نیز به رقابت با IBM پرداخت که به علت مشکلاتی که در این دسته از لحاظ طراحی وجود داشت مجبور شد که همه دستگاه های فروخته شده را بازگردانده و و شروع به تحلیل و رفع نواقص آن نماید.

شاید خیلی از افراد وقتی با این شکست مواجه می شدند و صدها کامپیوتر ساخته شده آنها به شرکت نوپایشان بازگردانده می شد آن را یک فاجعه عظیم شمرده و دیگر دست از کار می کشیدند اما جابز و وزنیاک شروع به تحلیل و بررسی علت ها کردند و توانستند با این تلاش خود و بر طرف کردن ایرادات دستگاه های تولیدی خود دستگاه های جدید و کاربر پسندتر و در نهایت شروع دوران طلایی شرکت خود را رقم بزنند.

در قسمت بعدی سعی خواهیم کرد پستی و بلندی های دیگری که اپل با آن همواره روبرو بوده است را بازگو کنیم.

افرادی که از

ریسک کردن

می ترسند،

به جایی

نمی رسند.

مارک فیشر



هوشنگ قربانیان ( عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران )

مطالعه بی عمل = ◇

کسی آب  
را خوب  
می شناسد  
که در آن شنا  
کرده باشد

بابت سخنرانی .....

بلیط از ۴۵۰ تا ۹۹۰ هزار تومان

و اما بحث من :

واقعا این پول بابت چه چیزی باید داده شود. درآمد ایشان و افرادی که در این زمینه کار می کنند , از کار نیست بلکه به خاطر مطرح کردن مطالب تفکر مثبت و ترغیب و تشویق همگان به کسب درآمد است. من منکر خدمات این عزیزان نیستم بلکه تعجب می کنم از خودمان. ما در ایران افرادی داریم که با دست فروشی به اوج ثروت رسیده اند و با یک ایده چنان زندگیشان زیر و رو شده که باعث تعجب همگان است ولی اینان را نمی بینیم .

این افراد باید باشند و من منکرشان نیستم ولی در تعجبم تا چه اندازه مطالعه ؟ تاچه اندازه فقط مطالعه و عمل صفر. وقتی کتابی را می خوانیم هیجان تمام وجودمان را در بر گرفته و شاید به جرأت عرض کنم که کتاب را تا آخر نخوانده ذوق و شوق ثروت چنان ما را فرا می گیرد که فکر می کنیم الان است که اسم ما جزو بزرگترین ثروتمندان جهان اعلام شود. بعد از مدتی کم کم دلسرد شده و عطایش را به لقایش می بخشیم و دوباره کتاب دیگری از نویسنده دیگری تهیه کرده و این سیکل تکرار می شود بدون هیچ نتیجه ای.

عزیزان یک جلد از کتابی که نویسنده اش مورد علاقه شما است چه ایرانی و چه خارجی تهیه کنید. بخوانید و بخوانید و مطالبش را درک کنید و تکرار کنید. شغل مورد نظر خود را پیدا کنید. تحقیق کنید بپرسید و نقاط قوت و ضعفش را یاد بگیرید و همسو با مطالعه حرکت خود را آغاز کنید. نتیجه عالی خواهید گرفت.

در تمام این کتابها بدون استثنا نوشته شده :  
- هدفایتان را مشخص کرده و حتما مکتوب کنید.  
- باور و ایمان داشته باشید که به آن می رسید.  
- جملات مثبت و تاکیدی نوشته و روزانه تکرار کنید.  
- مسئله مهمی که من خود همیشه مطرح کرده ام : دیوارهای ذهنی خود را بشکنید.  
- ذهنتان را پر ثروت کنید.  
- در نهایت کار مورد علاقه خود را پیدا کرده و رمز و رموزش را پیدا کرده و پا به پای مطالعه حرکت را هم شروع کنید. نتیجه ۲۰ یعنی عالی.  
شما تاییکهای متنوع انجمن میلیاردهای جوان را با دقت مطالعه کرده و ایده های عزیزان عضو را بخوانید . خواهید دید که هیچ مشکلی از نظر آموزش ندارید و فقط و فقط باید عمل کنید.

تجربه

طاقی

است که

باید روی

آن خانه

بسازید .

هنری پروک

آدامز

رحمت  
خداوند ممکن  
است تاخیر  
داشته باشد اما  
حتمی است.  
آنتونی رابینز

# گام به گام راه اندازی یک شغل دوم

نویسنده : کامیار کاظمی (مدیر سایت <http://forum.unc-co.ir>)

در پنج شماره اخیر ماهنامه، بصورت پیوسته در مورد شغل دوم و راه حل هایی پیرامون حواشی و راه اندازی آن صحبت کردیم. دوستان بسیاری تماس گرفتند و مطالبی را فرمودند که نشان از توفیق این سلسله مباحث و در نهایت، علاقه دوستان برای یادگیری بخش های خاص از مقالات بود، برای مثال، افراد مختلفی با مشاغل گوناگون، از کسب درآمد از وب به عنوان یک شغل دوم، سولاتی را مطرح کردند که با توجه به تخصصی که در این سال ها و در این مسیر کسب کرده ام، تصور کردم بد نباشد به این نوع خاص به علت مزایای جالبی که دارد بصورت عمومی تر و حتی گام به گام بپردازم و از تجربیات خود و اعضای سایت «میلیاردهای آینده ایران» برای شما بگویم.

بارها گفته ام که نمی توان برای موفقیت، نسخه ای پیچید و حتما باید از خلاقیت خود برای یافتن راه حل های اختصاصی جهت رفع و رجوع مسائل استفاده ببریم. اما در این بین تمایل به کسب درآمد از اینترنت و نگاهی که به آن به عنوان شغل دوم می شود، قابل بررسی است.

## شغل آنلاین، شغل اول یا دوم؟

مدتی قبل و پیرو گفت و گوهایی که با افراد موفق در زمینه کسب و کار دارم، با مدیر یکی از سایت های به نسبت موفق و البته با درآمد بالای اینترنتی مواجه شدم. ابتدا زمانی که دفتر این سایت را در یکی از برج های خوب تهران همراه با ده ها کارمند مشغول در دفتر دیدم، متوجه فعالیت گسترده و بسیار خوب یک سایت ایرانی در حوزه درآمد آنلاین شدم. در کنار یک سرمایه چند صد میلیونی که پشت این کسب و کار بود، جواب های جالبی نیز از مدیران سایت شنیدم که قصد دارم در ادامه به برخی از این تجربیات اشاره کنم.

زمانی که در بخشی از این گفت و گو، به صراحت از این مدیر جوان سوال کردم که با توجه به اینکه متاهل هستید، زمانی که به خواستگاری رفتید، در مورد شغل خود چه گفتید؟ و آیا اشاره کردید که مدیر یک سایت اینترنتی هستید و از این راه کسب درآمد می کنید؟

جوابشان جالب بود، ایشان گفتند که نه چون ما در غالب یک شرکت مشغول به فعالیت هستیم، عنوان کردم: «مدیر فلان شرکت هستیم».

این جواب نشان از یک باور غلط در میان عموم مردم دارد، متأسفانه در ایران داشتن سایت و کسب درآمد آنلاین به عنوان یک شغل به شمار نمی آید و بسیاری از افرادی که در این زمینه مشغول هستند و با آنها صحبت می کنم و از وب، کسب درآمد می کنند با این مشکل مواجه هستند که حتی به خاطر اظهار نظر منفی اطرافیان و تشکیل خانواده با آنکه در زمینه درآمد آنلاین بسیار موفق هستند، اما به ناچار به کارهایی رو می آورند که از دید اطرافیان در تعریف «شاغل بودن» می گنجد، حتی ممکن است که فرد در آن کار، مهارت لازم را نداشته باشد.

اگر به یاد داشته باشید، در اولین مقاله از سری مقالات شغل دوم عرض کردم که آنچه دیگران در مورد شما می گویند و فکر می کنند همه یک «دیوار ذهنی» برای شماست و باید با آن کنار بیایید و به شغلی که در آن مهارت و علاقه دارید بپردازید زیرا دیگران حق دارند که در مورد شما هر طور که می خواهند فکر کنند یا هر حرفی بزنند اما شما حق ندارید که آن چیزی شوید که در مورد شما می گویند یا فکر می کنند!

چنانچه نیک  
اندیشی باشید  
خیر و خوشی  
به دنبالش  
خواهد آمد.  
روزف مورفی



افراد موفق

هیچ وقت

اجازه

نمی دهند

که شرایط

آزارشان

دهد.

مارک فیشر

چندی قبل یک تحقیق در مورد درآمد سایت های ایرانی از راه جذب تبلیغات انجام دادم که در وب نیز منتشر کردم، تحقیقات نشان می دهد که درآمد چند صد میلیونی برخی سایت های ایرانی نشان از پتانسیل بسیار بالایی این بخش از اینترنت برای مدیران سایت ها دارد. پس حتما باید متوجه شده باشید که با کمی خلاقیت و دوراندیشی، خواهید توانست یک شغل دوم مناسب را از طریق آنلاین به راه اندازید.

مزایای کسب آنلاین، به عنوان شغل دوم

کسب درآمد بصورت آنلاین همیشه جزء علاقه های شخصی ام بوده و هست، این روش دارای مزایای بسیاری است که با وجود این دلایل که در ادامه ذکر می کنم، بد نیست که در مورد آن حداقل به عنوان شغل دوم، صحبت و کار شود:

– شما با هر مقدار سرمایه، دانش و انرژی می توانید شغل آنلاین خود را ایجاد و آن را گسترش دهید. برای مثال یکی از اعضای سایت، یک وبلاگ دارد که در آن آموزش هایی در رابطه با کارهای دستی را به خانم ها و علاقمندان می دهد و در کنار آموزش ها نیز، سی دی آن مطالب را به کاربرانش عرضه می کند. همان طور که حتما می دانید ساخت وبلاگ رایگان است، تنها ایشان سعی می کنند تا هنر خود را با دیگران به اشتراک گذاشته و درآمدهای کسب کنند پس می توانید با کمترین هزینه و در اوقات بیکاری خود به این شغل بپردازید.



– همه افراد با هر دانش و سرمایه ای، تنها یک ویرترین برای عرضه محصولات خود دارند که همان صورت و شکل سایت می باشد. راسته یا بالاشهر با اجاره های بالا وجود ندارد که فروش بهتر و بیشتر باشد. تنها شما باید رقبا را بشناسید، روش های کسب درآمد آنها را یافته و بهینه کنید و در این راه کسب تجربه کنید تا به درآمد برسید پس دیگر دیوار ذهنی وجود ندارد که فلان سایت در جای بهتری از وب قرار دارد! و برای همین درآمد بیشتری کسب می کند البته دلایل زیادی برای رشد یک کسب آنلاین وجود دارد که در ادامه مقالات به آن ها خواهیم پرداخت.



– حتی با هزینه بسیار و طراحی خوب اگر کم کار باشید، سایتتان به یک مغازه بسیار شیک در یک جزیره متروک تبدیل می شود که اصلا بازدیدی ندارد پس باید خلاق باشید و سایت خود را بروز نگه دارید که این موضوع بروزرسانی مطالب و اطلاعات در سایت به خودی خود، به رشد دانش و اطلاعات شما منجر خواهد شد و مطمئن باشید ارتباط درست با منابع علمی در اینترنت اگر رشد اقتصادی نداشته باشید به رشد علمی شما، خواهد انجامید.

– در هر جا و هر شرایطی می توانید سایت و فروش خود را کنترل کنید تنها نیاز به یک تلفن همراه متصل به اینترنت دارید پس نگران کار در اداره، دانشگاه و غیره نباشید زیرا بسیاری از افراد موفق در وب ابتدا به این شغل به صورت پاره وقت نگاه می کردند و پس از مدتی، این کسب به عنوان شغل اولشان در آمد.

– در هر ساعت شبانه روز، مغازه شما که همان سایت تان است باز است، نیمه شب که شما در استراحت هستید، مشتری ها به سایت تان سر زده و از شما خرید می کنند بدون آنکه شما حتی در فروشگاه خود حاضر باشید که این دلیل، فوق العاده جذاب و دلنشین است.

افرادی که

زمان را

در انتظار

شرایط عالی

از دست

می دهند

هرگز موفق

نمی شوند.

مارک فیشر

تولد و مرگ

اجتناب

ناپذیرند،

فاصله

این دورا

زندگی کنیم

سانتابان

- این روش کسب درآمد برای هر فرد با هر دانشی مناسب است به شرطی که از افراد مناسب جهت راه اندازی سایت تان کمک بخواهید. در یکی از همایش ها یکی از اعضا از درآمد بسیار خویش در اینترنت برای ما گفت در حالی که هنوز دیلم بود و با غول کنکور! دست به گریبان! و پس از مدتی هم بسته طراحی سایت موجود در سایت را سفارش داد و کسب خود را به شکلی حرفه ای دنبال کرد!

- اگر برای راه اندازی یک شغل آنلاین با افراد آگاه مشورت کنید، راه هایی وجود دارد که برای انجام این نوع از مشاغل نیاز به ثبت شرکت و حتی درگاه آنلاین جهت پرداخت اینترنتی نیست و می توانید بصورت واسط و بدون هزینه های اضافی کار خود را ادامه دهید.

- حتما در کارهای عمرانی و حتی انفورماتیک با رتبه هایی مواجه شده اید که شرکت ها بر اساس آن رتبه بندی که نشان از توانایی فنی و عمرانی آنها دارد، می توانند در مزایده ها شرکت کرده و پروژه های خوبی را تصاحب کنند. در اینترنت نیز درجه بندهایی برای وب سایت شما، توسط برخی شرکت های مطرح مانند گوگل و الکسا وجود دارد که می تواند حداقل در جذب آگهی از مشتریان، برایتان مناسب باشد.



### کمی از مشکلات

البته این شغل نیز، مانند هر کسبی دیگر نیازمند تجربه و داشتن کمی اطلاعات اولیه است و در ابتدا توصیه می کنم که به این نوع از کسب درآمد مانند سایر مشاغلی که باتجربه اندک وارد آنها می شوید، به عنوان «مدینه فاضله» نگاه نکنید. متأسفانه برخی از دوستان تصور می کنند که داشتن یک وب سایت کافیست و دنیای وب منتظر برپایی وب سایت آنهاست! تا با ورودشان، مشتری ها صف بکشند! نخبه اصلا این طور نیست و چه بسا افرادی که وارد شده اند و حتی با سال ها زحمت و بدون دسترنجی، از وب خارج شده اند. باید صبر داشته باشید و کم کم بر دانش خود بیافزایید.

در مقالات بعد سعی خواهیم کرد تا گام های دیگر را برای راه اندازی یک کسب موفق در وب عنوان کنم تا دید روشنی برای ورود به این نوع از درآمد بدهم. در ادامه، دعوت می کنم تا برای شرکت در مباحث تخصصی در مورد کسب درآمد از وب و استفاده از آموزش ها و تجربیات اعضا و در اختیار قرار دادن تجربه های خود، از آدرس <http://forum.unc-co.ir> و سایت خبری «میلیاردر ایرانی» بازدید کنید.

هنگامی که

تخیلات و

منطق در

ضدیت با هم

قرار بگیرند،

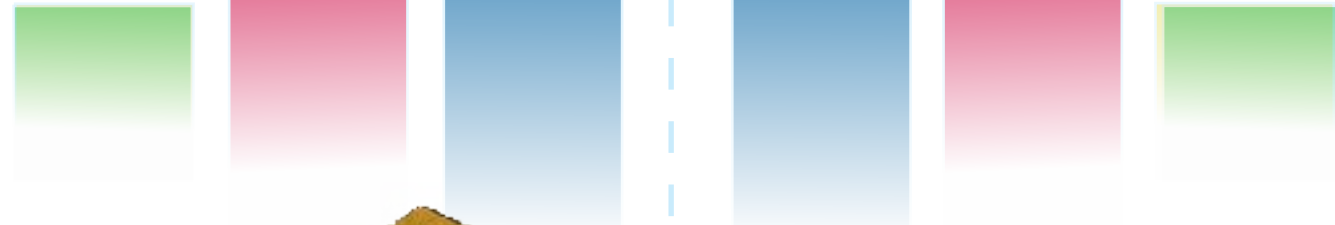
تخیلات پیروز

می شوند.

مارک فیشر







# چگونه

# کار آفرینی کنم؟

## گذشته، حال، آینده

### عقیده من اینست:

گذشته را همیشه بیاد داشته باش و از آن درس بگیر. در زمان حال از زندگی لذت ببر و هدفهای ۶ ماهه و یکساله و ۵ ساله و ۱۰ ساله و حتی ۱۵ ساله خود را مکتوب کن. به آینده فکر کن که باید موفق باشی و به تمام اهداف و آرزویت برسی.

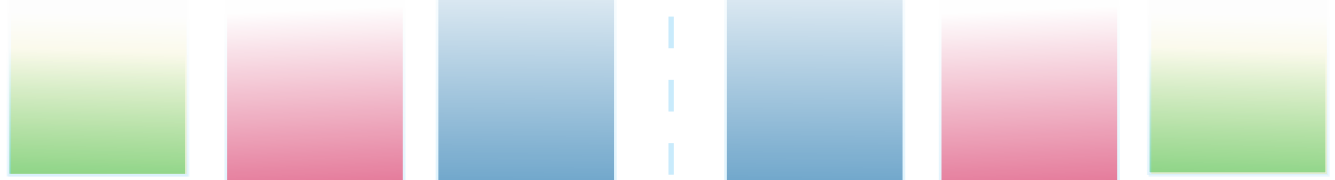
دوستی من را نصیحت کرد که اگر میخواهی شاد زندگی کنی گذشته و آینده را فراموش کن و به الان فکر کن. من خندیدم. می دانید چرا چون این جمله را در اکثر کتابهای روانشناسی دیده و خوانده بودم.

- اگر نیاز به مواد اولیه دارد مکانهایی که می توانید این مواد را بدست بیاورید یادداشت فرمائید  
- وضعیت فروش آنرا در بازار ببینید.  
- امکاناتی که نیاز است را با کمترین قیمت پیدا کنید و یا علی شروع کنید. موفق خواهید شد.

- کاری را که دوست دارید و عاشقش هستید انتخاب کنید.  
- در مورد کار مورد نظر تحقیق کنید  
- نقاط قوت و ضعف آنرا مشخص کنید  
- از چند مکانی که در رابطه با کار انتخابی شما فعالیت دارند بازدید نمائید

وقتی که  
هدف روشنی  
داشته باشیم  
احساسی  
روشنی به ما  
دست  
می دهد.  
آنتونی رابینز

ترس را از  
خود بران و  
با خود بگو  
من با نیروی  
شعور خود  
قدرت انجام  
هر کاری را  
دارم.  
ژوزف مورفی



# سیستم عامل بومی یا ملی؟ مسئله این است!

هر واقعه ای

در آغاز به

صورت رویا

است.

کارل سندبرگ

خبرگزاری ایتنا

کامیار کاظمی، حسین رسولی

حکایت سیستم عامل ملی و بومی و سیستم عاملی که مردمان ایرانی و فارسی زبان بتوانند از هر لحاظ بدان تکیه کنند، حکایت تازه‌ای نیست. این داستان از سال‌ها پیش که محققان مرجع دانشگاهی معتبری چون شریف اعلام کردند روی شخصی‌سازی یک نسخه از سیستم عامل آزاد لینوکس کار می‌کنند شروع شد تا امروز که هنوز هم نسخه کاملی که مراجع معتبر آن را به عنوان چنین سیستم عاملی تایید کنند عرضه نشده.

شرکت قاصدک اخیراً توزیع جدیدی از لینوکس را مهیا و عرضه کرده که ادعا دارد از تجربیات ناکام دیگر موسسات در ایران عبرت گرفته و با دید تجاری راهی را رفته که به موفقیت آن امید فراوان دارد. برای آنکه بیشتر به صحت و سقم این موضوعات پی ببریم خود به دیدار مدیر عامل شرکت قاصدک، جایی که سیستم عامل جدید قاصدک از آنجا پا به عرصه وجود گذاشته رفتیم و در محیطی دوستانه با ایشان به گپ و گفت درباره سیستم عامل «قاصدک» پرداختیم.

## • لطفاً در ابتدا از خودتان و تجربیاتتان در زمینه کاریتان بفرمایید.

محمدکاظم قنبری هستم. از سال ۱۳۶۸ یعنی حدوداً ۲۳ سال پیش از یونیکس شروع به کار کردم تا به لینوکس رسیدم. از سال ۱۳۷۷ شرکت قاصدک به صورت غیررسمی شکل گرفت و پایه شرکت نیز استفاده از نرم‌افزارهای منبع باز برای تولید محصول بود. در سال ۷۸ نیز رسماً شرکت قاصدک ثبت شد. اولین محصول ما که در واقع یک ایده برای شروع کار بود

Virtual ISP نام داشت

. در آن زمان به تازگی اینترنت در کشور وارد شده بود و حتی کشورهای ارائه دهنده اینترنت محدود بودند. ایده ما این بود که یک پنل با تعدادی سرور داشته باشیم و مانند یک ISP، خدمات و اعتبار ارائه داده شود و سپس بحث اکانتینگ، کش سرور و میل سرور در داخل قاصدک شکل گرفت. شخصاً نیز فارغ‌التحصیل سال ۷۳ دانشگاه شریف در رشته سخت‌افزار هستم.

با هر تصمیمی

تغییری تازه

در زندگی

آغاز

می‌کنید.

آنتونی راپینز

برای شروع

باید باور

داشته باشی

که

می توانی،

سپسی با

اشتیاق

شروع کنی.

مارک فشر

## • داستان سیستم عامل قاصدک از کجا

### شروع شد؟

من جزو هسته اولیه سیستم عامل معروف ملی در دانشگاه شریف بودم؛ لیکن در روزهای اول از پروژه جدا شدم. چون احساس بنده این بود که در این پروژه هدف مشخصی وجود ندارد؛ ضمن اینکه چالش اصلی ما بر این بود که بالاخره سیستم عامل فارسی می‌خواهید یا سیستم عامل ملی؟ یا اصلاً سیستم عامل بومی؟ از همان هنگام تا کنون در هر گروهی که می‌خواست این کار را شروع کند با این مشکل مشخص نبودن اهداف اصلی مواجه بودیم و در بیشتر این گروه‌ها چند جلسه بودم اما به خاطر مشخص نبودن برخی مسائل که گفتم و ضعف‌های آن، احساس کردم که این پروژه‌ها به جایی نخواهد رسید. پس از این پروژه‌ها بیرون آمدم- و اتفاقاً بعدها نیز این‌چنین شد و این پروژه‌ها به جایی نرسیدند.

پس از آن در پروژه‌های دولتی و نیمه دولتی وارد نشدم تا این اواخر که شرکت ایزایران یک کارگروه به نام «کمیتة راهبردی - علمی تولید سیستم عامل بومی» را تشکیل داد که در آنجا نیز بحث‌های چالشی پیش آمد اما بازهم این مباحث به نتیجه‌ای نرسید. این جلسات حدود یک سال و نیم پیش برگزار شد.

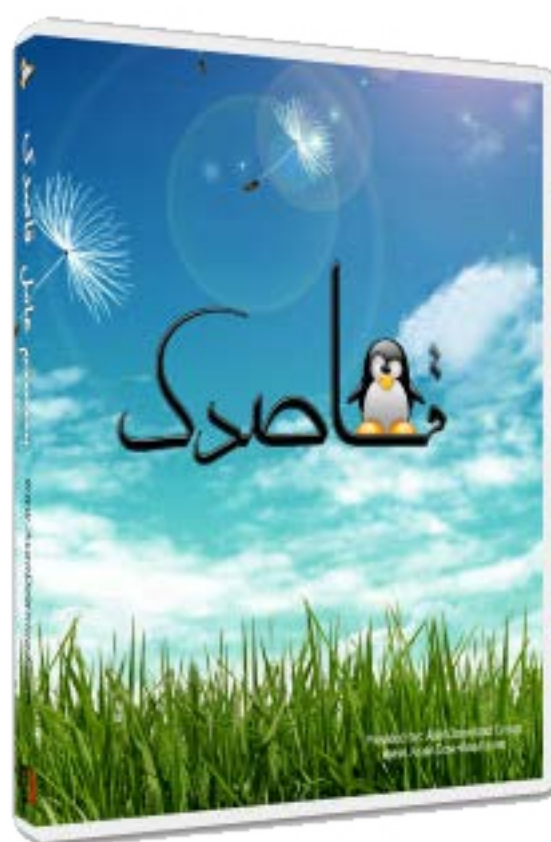
تا اینکه شش ماه پیش ما به این نتیجه رسیدیم که بالاخره این خلأ وجود دارد. در همایش روز ارتباطات در سالن اجلاس (اردیبهشت ۱۳۹۱)، ما از یکی از کسانی بودیم که لوح تقدیر از وزیر گرفتیم. در همان همایش یک تیزر چند دقیقه‌ای از یک پروژه به نام «سیستم عامل بومی زمین» پخش شد که خیلی هم زیبا و توجه‌برانگیز بود. طوری که تصور کردم بعد از بازگشت از همایش می‌توانم این سیستم عامل را دانلود کنم و با آن کار کنم. اما دیدم که نه هنوز در حقیقت چیزی نیست و فقط ادعای خیلی خوبی دارد.

در همان هنگام این موضوع به ذهنم رسید که هنوز این خلأ احساس می‌شود و به خصوص در سالی که سال تولید ملی است می‌شود کاری را در این زمینه انجام داد؛

“عباراتی مانند «سیستم عامل ملی لینوکسی» به کل دارای مفهوم نیست. زیرا از اساس سیستم عامل لینوکس برای شما نیست و اساس مباحث ما با دکتر ربیعی و دیگران در این بود که شما چون مفهوم را نمی‌شناسید کار را نمی‌توان جلو برد. حتی اگر سازمانی دولتی نیز پشت این کار نباشد. همان طور که تمام کارهایی که تاکنون انجام داده‌ایم با بودجه خصوصی بوده است.

پس از همان زمان گفتم که ما فعلاً یک چیزی بیرون بدهیم که فعلاً نسخه یک باشد. از همان زمان نیز در مورد ملی یا بومی بودن سیستم عامل خود و این مفاهیم بحث کردیم. متوجه شدیم که مشکل در راه‌هایی که تا کنون رفته‌اند به علت اختلاف موجود در روایت مختلف از این مفاهیم است. با مشورت‌هایی که انجام دادیم تصمیم گرفتیم که این سیستم عامل را یک سیستم عامل بومی معرفی کنیم. حتی این مفهوم توزیع (Distribution) بومی نیز بیان نشود. البته ما مدعی تولید سیستم عامل نیستیم و نمی‌گوییم سیستم عامل بومی تولید کرده‌ایم. بلکه می‌گوییم این محصول ارائه شده از جنس سیستم عامل است و در کنار این اصطلاح «سیستم عامل» نیز برند خود یعنی قاصدک را قرار دادیم. چون اصرارمان بر این است که این سیستم عامل بومی، در ایران مورد استفاده قرار گیرد. پس برای آن یک نام فارسی را بر خلاف آنچه در بازار متداول است، انتخاب کردیم.

از نظر بنده سیستم عامل بومی یعنی چیزی که شما جمع کرده‌اید که نیازهای کاربرهای بومی را مرتفع کند که این



می‌تواند یک ویندوز بومی باشد - مانند «ویندوز سینا» که هیچ گاه «سینا» نگفت من ویندوز داده‌ام بلکه توزیعی از ویندوز شرکت مایکروسافت بود. یا ویندوزهای دیگر مانند «مریم» و غیره. آنها نگفتند ما ویندوز را تولید کرده‌ایم بلکه نیازهای کاربرهای بومی را در توزیع‌های مختلف خود، لحاظ کردند.

اگر

نمی دانی به

کجا میروی

به هیچ کجا

نخواهی

رسیده

مارک فشر



سعی نکنیم  
بهرتر یا بدتر  
از دیگران  
باشیم،  
بکوشیم نسبت  
به خودمان  
بهترین باشیم.  
مارکوس گداویر

## سیستم عامل قاصدک چه ویژگی‌های جدید و متمایزی دارد؟

یکی از مواردی که در ویژگی‌های سیستم عامل قاصدک درج شده است، قابلیت «عدم نیاز به جداسازی شبکه سازمان از شبکه اینترنت» است که بنده به وجود آن اصرار داشتم و نشان دهنده وجود اهداف زیادی در پشت آن است. به نظر بنده سیستم‌های بومی نباید کد نویسی شده باشد و باید به مخاطب خود و نیازهای آن نگاه کند. اگر در محل شما زندگی می‌کند، پس نام سیستم عامل بومی می‌شود و اینجاست که با یک سیستم عامل بومی، نیازهای بومی برطرف می‌شود.

اما در سیستم عامل ملی، شما می‌خواهید تا یک چیز را بنام خود در دنیا ثبت کنید و برای مثال نام‌های کرنل و شل اصلاً مفاهیمی جدید باشد با نام‌ها و ساختاری جدید و حتی ممکن است سخت‌افزار خاصی برای سیستم عامل شما مورد نیاز باشد. بنابراین عباراتی مانند «سیستم عامل ملی لینوکسی» به کل دارای مفهوم نیست. زیرا از اساس سیستم عامل لینوکس برای شما نیست و اساس مباحث ما با دکتر ربیعی و دیگران در این بود که شما چون مفهوم را نمی‌شناسید کار را نمی‌توان جلو برد.

در تعریف سیستم عامل بومی شما باید بر اساس طیف کاربران خود امکانات خاصی را به آن اضافه کنید. برای مثال «سیستم عامل بومی شرکت نفت» یا «سیستم عامل بومی شرکت مخابرات» که یعنی آن سیستم عامل برای مفهومی خاص بومی شده است که بنیان آن می‌تواند هر سیستم عاملی باشد. من به سوی لینوکس رفتم چون به نظرم، بدون دردسر است و لایسنس خاصی برای مواقع تحریم ندارد و کار با آن راحت است و سخت‌افزار خاصی نیز احتیاج ندارد.

## • پس شما می‌فرمایید که سیستم عامل شبدیکس، محصول سال‌ها تلاش متخصصان دانشگاه شریف، اساساً یک سیستم عامل ملی نیست؟

نه اصلاً، زمانی که در نام آن واژه «لینوکس» است، آن سیستم عامل برای شما نیست. مگر آنکه شما تغییری بالای شصت درصدی در آن بدهید و بگویید حالا این سیستم عامل برای من شده است. خودتان می‌دانید که طبق تعریف مالکیت عام، شما برای آنکه بگویید مالک هستم که درصد ۴۹ درصد به ۵۱ درصد را رعایت کنید.

پس در برابر لینوکس زمانی به شما مالک گفته می‌شود که کاری اساسی انجام داده باشید که بتوان به آن ملی گفته شود. ما سال‌هاست که به خاطر مشکل در این مفاهیم، نتوانسته‌ایم کاری را انجام دهیم؛ در حالی که باید یک پیش‌فرض برای مفاهیم تعیین کنیم.

مثلاً در جایی دیدم نوشته بودند که ما کیسه دوز بیت‌المال هستیم! البته ما برای خود این محصول را تولید کردیم، زیرا آنچه مردم تصور می‌کنند این است که هر جا کسی گفته ملی و بومی، چندین میلیارد پشتش پول بوده است. برای مثال همین سیستم عامل زمین (xamin)، یا سیستم عامل محصول همکاران دکتر ربیعی پشتش چند میلیارد پول بود که واقعاً هدر رفت.



## • چرا بر این اعتقاد هستید که متخصصان در دانشگاه شریف کار را به درستی انجام نداده‌اند؟

ممکن است شما سال‌ها کاری را خوب انجام دهید و آن کار اساساً کار درستی نباشد! یعنی در نفس آن کار غلط است که شما «خوب» انجامش می‌دهید آقایان هم کار غلط را به خوبی انجام دادند؛ در حالی که سیستم عامل محصول سال‌ها کار شریفی‌ها باید یک نتیجه‌ای می‌داشت. اما اکنون شما لطفاً یک سازمان به بنده نشان دهید که سیستم عامل ملی (!) شریف یا سیستم عامل «کارآمد» شرکت داده‌پردازی را استفاده کرده باشد. ولی من می‌گویم برای ما (سیستم عامل قاصدک) این امر حادث می‌شود. من خروجی یک پروژه را در کاربرانی می‌بینم که از آن استفاده می‌کند. اما شما در بازار بگردید، می‌بینید که کسی وجود ندارد که سی‌دی سیستم عامل شریف یا محصول شرکت ما را بفروشد و سازمانی وجود ندارد که بگوید من از این سیستم عامل استفاده کرده‌ام.

این روشنی  
هدف است  
که به شما  
نیرو  
می‌بخشد.  
آنتونی راپینز

تمام کسانی  
که ثروتمند  
شده اند باور  
داشته اند که  
می توانند  
ثروتمند  
شوند.  
مارک فیشر

## • علت را در چه می بینید؟

اولاً اینکه تیمی که در شریف پشت پروژه سیستم عامل بود، یک تیم دانشجویی بود و تیم تجاری نبود. اصلاً دید آنها چیزی دیگر بود. برای مثال سه جلسه بحث کرده بودند که لایسنس گنو چیست. این خوب است و چیز بدی نیست اما بحث‌ها فلسفی و نه دانشجویی بود که اغلب به انحراف کشیده می‌شد و از موضوع و هدف اصلی دور می‌شد.

لیکن ما می‌دانیم که دقیقاً می‌خواهیم چه کنیم. آن گروه می‌گفت یک لینوکسی بیرون داده شود که فارسی و UTF8 را ساپورت کند. بحث من با آنها این بود که همین الان یک نسخه از فدورا هست که این امکانات را دارد و اصلاً این چه کاریست. آیا شما می‌توانید در آپدیت کتابخانه‌های سیستم عامل خوب عمل کنید و حتی به آپدیت‌های خود فدورا برسید؟ تیم هسته‌ای و اولیه بچه‌های شریف همه در خارج به سر می‌برند. عملاً این پروژه عقیم ماند زیرا کسی پشتش نیست و حتی یک Business plan هم پشت آن نبود که بدانند از لحاظ تجاری چه آینده‌ای خواهد داشت.

یا سیستم عامل داده‌پردازی که در گام‌های نخست دیدی تجاری داشت. اما «کارآمد» را عرضه نکرد که کاری تجاری باشد. بلکه آنچه من دیدم، کاری دانشجویی در حوزه دانشکده داده‌پردازی بود که در آن مکان و برای خودشان کار کند. با وجود آن همه مشتری‌های بزرگی که داده‌پردازی دارد از آنها نخواستند تا سیستم عامل را گرفته و از آن استفاده کند. نکته مهم دیگر کارآمد این بود که تیمی ماندگار پشت آن نبود.

در مورد قاصدک، حمایت دولتی وجود ندارد اما بنده فکر می‌کنم که حتماً پشت آن پول خوابیده و برای آن هزینه خواهم کرد؛ با وجود اینکه فعلاً رایگان عرضه می‌شود. هدف قاصدک آن است که سیستم عاملی عرضه شود که نیازهای اولیه چند طیف مختلف خانگی و سازمانی از کاربران را بر آورده کند؛ بدون نیاز به سخت‌افزار پیچیده‌ای. و دیگر بحث امنیت است که کاربرها بسیار درگیر آن هستند و بحث بازی و امور اداری و غیره نیز وجود دارد. ایده اصلی ما این است که در بخش امنیتی فکر می‌کنیم پول وجود دارد.

برای کاربران در سازمان‌های خاص می‌توان نیازهای جدیدی مطرح کرد. برگ برنده قاصدک در این است که تیمی ایرانی آن را پشتیبانی خواهد کرد.

می‌توان به کاربر خانگی این اطمینان را داد که با بخش لایو سی دی قاصدک، کارهای خطرناک خود را مانند استفاده از اینترنت و بازدید از سایت‌ها را انجام دهد. البته باید فرهنگ‌سازی شود و دید مردم را کمی عوض کنیم تا تمایل داشته باشند بین سیستم عامل‌ها سوئیچ کنند. ما اول از همه از شرکت خودمان این فرهنگ‌سازی را شروع کردیم و این بازخوردها را دریافت و سعی کردیم تا ویندوز قاصدک را بر اساس آن اصلاح و کاربرپسند کنیم. همچنان نیز و به طور مداوم در پی بهینه‌سازی سیستم عامل «قاصدک» و تطبیق با نیازها و تمایلات کاربران بومی هستیم.

با تشکر از ماهنامه دنیای کامپیوتر و ارتباطات که در جهت معرفی این دستاورد داخلی و بسط و گسترش فناوری اطلاعات تلاش می‌کند.

منبع: ایتنا



باور به  
طور خود  
به خود به  
اجرا در  
می آید.  
ژوزف مورفی





# کار آفرینی بدون سرمایه

هوشنگ قربانیان (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

کاغذهای کوچک رنگی تهیه کنید و دوحبه قند را در آن بسته بندی کنید. در منزل هم می شود این کار را انجام داد. قندها به رنگ های زیبایی در قندان قرار می گیرند و برای عروسی ها و جشن ها و قهوه خانه ها ، هم به صرفه است و هم مشتری پسند.

برای مراسم عزا رنگ مشکی را در نظر بگیرید. چند کیلو تهیه کنید و بازاریابی داشته باشید. سرمایه آن چنانی لازم ندارد ولی فروش غیر قابل تصور.

اگر کار گرفت می توانید از دستگاه های بسته بندی قند از یک حبه تا سه حبه استفاده کنید.

برای بازاریابی چنانچه فرد شرایط ذیل را داشته باشد پر درآمد است:

برای پیاده کردن ایده :

- اعتماد به نفس عالی
- سماجت
- روابط عمومی بالا
- ایمان و عشق و علاقه بکار
- شیک پوشی
- جدا از بازاریابی اینترنتی ، در کار بیمه،
- لوازم بهداشتی ، ارائه لوازم ساختمانی ،
- بازاریابی برای آسانسور و... می توان درآمد
- زایی کرد.
- بررسی ایده های موجود در انجمن
- انتخاب
- امکانات
- آمادگی ذهنی
- علاقه
- شروع
- تمام

نه موفقیت و

نه شکست

یک شبه

ایجاد

نمی شود.

آنتونی رابینز



زندگی دقیقاً  
به ما آن  
چیزی را  
می دهد که  
به دنبالش  
هستیم.  
مارک فیشر



باید بدانید که با عدم رعایت این مرحله حتی اگر مراحل قبل را به درستی پیاده کرده باشید ، شما مغازه ای خواهید داشت در یک محله شلوغ و پر رفت و آمد اما کسی از شما خرید نمی کند! پس لازم است که حتماً به راهنمایی های ارائه شده در این مقاله به دقت توجه کنید تا کسب و کار خود را تثبیت کنید!

#### بزرگترین رسالت شما!

در دنیای اینترنت که همه چیز مجازی است و واقعی بودن در درجه دوم قرار دارد شما چگونه می توانید مشتری را برای خرید از خود راضی کنید؟  
حتماً باید بدانید که مشتری قبل از خرید از سایت تان باید به شما اعتماد کند!  
حالا چگونه می توانید این اعتماد را جلب کنید؟

## اعتماد مشتری ، تضمین حیات کسب و کار آنلاین



### چگونه از یک کسب و کار آنلاین به درآمد برسیم؟

نویسنده : کامیار کاظمی  
منتشر شده در ماهنامه شبکه

تا این بخش کار ، شما یاد گرفته اید که طبق جزئیات بیان شده در مقالات قبل ، سایت یا فروشگاه خود را راه اندازی کرده و در مرحله بعد این فروشگاه را معرفی و مشتری را تا جلوی ویتترین فروشگاه تان راهنمایی و هدایت کنید.حالا اگر شما یک ارائه مناسب از خدماتی که می دهید نداشته باشید تمامی تلاش شما برای کشاندن مشتری تا کنار درب فروشگاهتان یعنی همان صفحه اول وب سایت ، بی نتیجه خواهد ماند!

از سری مقالات آموزش راه اندازی کسب و کار آنلاین و در آخرین قسمت از این مقالات قصد دارم تا درباره اصولی که باید رعایت شود تا مشتری به شما اعتماد کرده و اولین خرید را انجام و در ادامه مشتری دائمی شما شود را صحبت کنم و در نتیجه به پایان بردن موفق این مرحله است که ادامه حیات کسب و کارتان حاصل خواهد شد.

ترس باعث  
می شود  
تا بسیاری  
از مردم به  
رویاهایشان  
نرسند.  
مارک فیشر

تنها کسانی

می توانند

کارهای

بزرگی انجام

دهند که به

قدرت ذهن

ایمان دارند.

مارک فیشر

## چرا مشتری به شما اعتماد نمی کند؟

### ۱) آیا شما راست می گوئید؟

مشتری حق دارد که به شما اعتماد نکند. شما باید اطلاعات کاملی درباره خدمات و کالاهایی که ارائه می دهید به مشتری بدهید و اصلاً نباید در تبلیغات، مشتری احساس کند که شما موضوع را بیش از اندازه بزرگ کرده و یا دروغ می گوئید!

مشاوره رایگان درباره خرید خدمات به مشتری بدهید. اگرچه این کار ممکن است وقت شما را بگیرد اما حتماً دیدی مثبت به خریدار شما خواهد داد تا خریدی مطمئن از شما داشته باشد. یک روش یا راه حل جدید که به آن رسیده ام آن است که راه اندازی یک انجمن یا فروم برای راهنمایی قبل از خرید به مشتریان که شامل مقالات، سوال و جواب های متعدد مشتریان از شما است در جذب اطمینان مشتری بسیار قابل اهمیت است.



در صورت امکان به مشتری اطمینان بدهید که خدمات یا کالا اگر مورد پسند نبود آن را پس خواهید گرفت و مبلغ را بازخواهید گرداند! این کار نشان می دهد که شما به کار و خدماتی که ارائه می دهید بسیار اطمینان دارید! پس مشتری هم علاقمند به خرید از شما خواهد شد.

پول و مبلغ کالا و خدمات را بعد از خرید و اگر نیاز به تحویل در محل به مشتری دارد، درب منزل با تحویل کالا از مشتری بگیرید! اگر این کار برای شما امکان پذیر است حتماً دریغ نکنید.

اگر هم لازم است تا مشتری ابتدا پول خدمات یا کالا را بپردازد بنابراین آدرس و شماره تماس و باز در صورت امکان و شماره ثبت شرکت را برای جلب اعتماد مشتری قرار دهید و برای خرید های آنلاین برقراری ارتباط با درگاه های پرداخت آنلاین را فراموش نکنید.



ارسال رایگان، برای محصولاتی که نیاز به حمل و نقل دارند هم خود روشی جالب برای جلب نظر کاربران است. یا اگر این موضوع برای شما صرفه اقتصادی ندارد در مقابل هزینه ای که مشتری برای ارسال می پردازد یک سری کالا یا خدمات را به رایگان در اختیارش قرار دهید. مشتری ها عموماً از دیدن کلمه «رایگان» بسیار خوشحال می شوند!

ضمیر باطن

شما سازنده

بدن شماست

و می تواند

شما را

درمان کند.

ژوزف مورفی



همه رویاهای  
ما می توانند  
محقق شوند،  
مشروط بر  
اینکه ما  
شجاعت  
دنبال کردن  
آنها را داشته  
باشیم.  
والث دیسنی

## ۲) آیا شما خدمات مناسبی در مقابل رقبا ارائه می دهید؟

شما برای ارائه خدمات و کالا باید یک سطح پایین خدمات را در نظر بگیرید و با بررسی سایر فروشگاه ها بدانید که اگر این حداقل خدمات را ارائه ندهید حتما خریدی از شما انجام نخواهد گرفت سپس سعی کنید این خدمات حداقلی را افزایش داده و به سمت ارائه خدماتی بهتر پیش بروید.

## ۳) امتیازاتی که شما در مقابل سایر فروشنده ها دارید چیست؟

همیشه باید از خود بپرسید که شما چه خدماتی را ارائه می دهید که شما را از رقبایان ممتاز میکند. اگر خود را جای مشتری قرار دهید جواب این سوال به نظرتان چیست؟ :  
«چرا مشتری باید از من خرید کند؟»  
برای رسیدن به دلایل و نقاط قوت خود لازم است تا اول از همه ، رقبای خود را بشناسید پس در زمینه کاری خود به سایت های رقا مراجعه کرده و حتی به عنوان یک مشتری



با آنها وارد مذاکره شوید تا شگردهای آنها را برای جذب مشتری بیابید و بعد آن نکات را برای سایت و خدمات خود «بهینه کنید!»  
بله درست است باید شما آن خدمات را بهتر کنید وگرنه اگر فقط بخواهید آن خدمات را مانند آنها ارائه دهید پس امتیاز شما نسبت به آنها در چیست؟

برای مثال اگر سایت یا فروشگاه آنلاین رقیب کالا را سه روزه در شهرستان تحویل می دهد شما می توانید با شگردهایی این زمان را به ۲۴ تا ۴۸ ساعت رسانده و حتی اعلام کنید در صورت تاخیر در رسیدن کالا ، جریمه به مشتری پرداخت خواهید کرد!  
مشتری ها، افراد باهوشی هستند و همیشه منفعت خود را در نظر دارند و این مشتری است که ضامن توقف یا ادامه حیات کار و کسب تان آنلاین تان است! پس مزایا و نقاط پررنگ شما در مقابل رقا را به زودی می بیند و سریعاً مورد توجه و استفاده قرار خواهد داد.

## تشخیص نیاز مشتری

شناخت نیاز مشتری و یافتن جوابی مناسب برای آن نیاز مهمترین وظیفه یک فروشنده خوب است.  
آیا می دانید که چگونه می توان آن نیازها را تشخیص داد؟



جمع های دوستانه و خانوادگی همیشه پر است از نیازها و درخواست ها! همه ما بالقوه یک مشتری هستیم پس سعی کنید در میان اطرافیان ، دوست و آشنا جستجو کرده و نیاز اکنون مشتری را دیده و مهم تر از آن نیاز آتی او را حدس زده و بر روی آن سرمایه گذاری کنید!  
شما به عنوان یک فروشنده اگر بتوانید نیاز بازارهای آینده را تشخیص داده و سرمایه گذاری مناسبی در این زمینه داشته باشید به راحتی می توانید رقا را پشت سر گذاشته و با نگاه به افق های پیش رو ، آینده کسب و کار خود را نیز تضمین کنید.

اعتماد به

نفس اولین

گام به

سوی

موفقیت است



راه موفقیت،

همیشه در

حال ساخت

است؛

موفقیت

پیش رفتن

است، نه به

نقطه پایان

رسیدن.

آنتونی رابینز

### مشتری های جدید

هیچ وقت از جذب مشتری جدید غافل نشوید و همیشه در پی جذب مشتری باشید و حتی برای این جذب مشتری برنامه ای دائمی و همیشگی داشته باشید و هر روز باید به فکر یک ایده جدید برای جلب توجه مشتری های جدید باشید.



باید بدانید که همیشه کسانی هستند که به خدماتی که شما ارائه می دهید نیاز دارند اما مطمئناً باید شما را پیدا کنند تا از خدماتتان استفاده کنند. پس جذب مشتری هدفمند، اولین گزینه در جذب مشتری برای شما خواهد بود.

### مشتری های دائمی

آیا می دانید اگر چه جذب مشتری جدید بسیار مقوله با اهمیتی است اما باید مشتری هایی که یک بار از شما خرید کرده اند را هم برای خرید دوباره و دوباره علاقمند کنید تا مشتری دائمی شما شوند و این مشتری ها اگر دید خوبی از خرید از شما داشته باشند راحت تر به شما اعتماد کرده و خریدار خدمات و کالاهای شما خواهند بود!

برای جذب مشتری بصورت دائمی باید بعد از خرید اول اطلاعات کاملی از مشتریانتان کسب کنید و حتی اخلاق، علایق و میزان خرید و تاریخ و کوچکترین جزئیات هم برای دسته بندی مشتریان شما بسیار مهم است. شما با همین دسته بندی ها می توانید در مرحله بعد تبلیغات، یک تبلیغات هدفمند برای مشتری های هدف دار خود ارائه دهید و مطمئناً برای دائمی کردن مشتری های گوناگون با سطح علایق مختلف این راهکار بهترین روش می باشد.



کارایی

اساسی

بقا است،

اما لازمه

موفقیت

ثمر بخشی

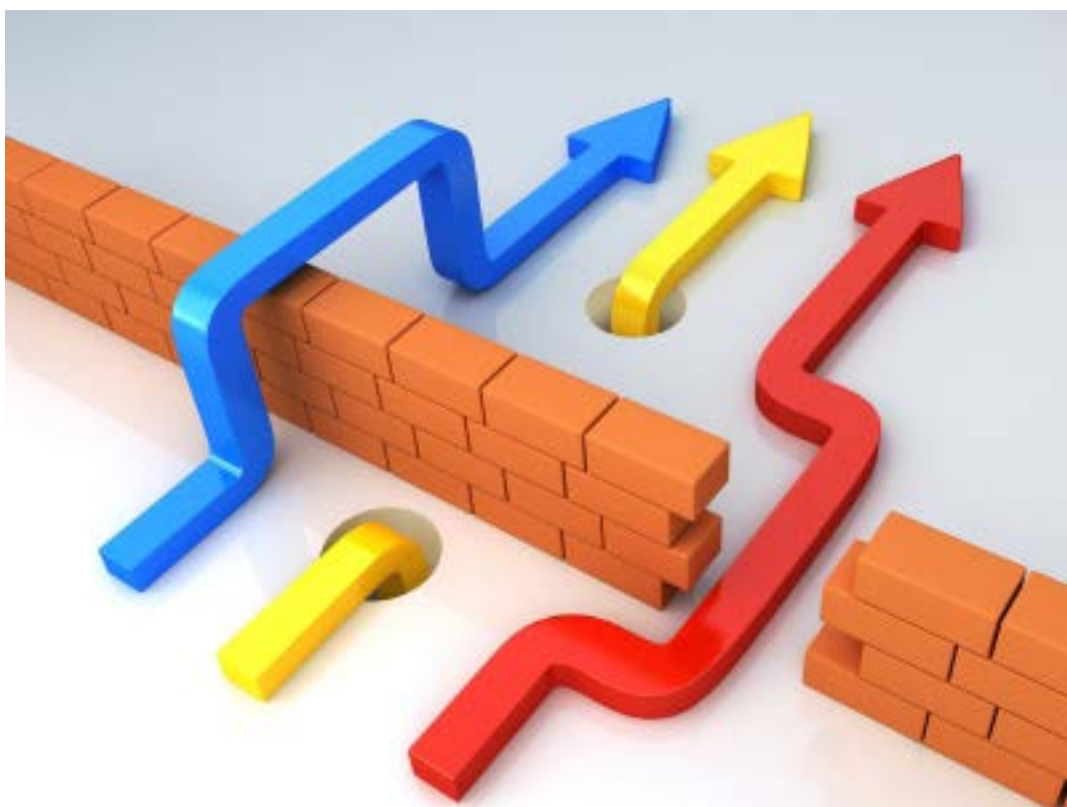
بودن است.

جان ماکسول

وقتی زندگی  
چیز زیادی  
به شما  
نمی دهد،  
به خاطر  
این است  
که شما چیز  
زیادی از آن  
نخواستید

شما باید پی در پی در حال بررسی رقبا و نیاز بازار ، جذب مشتری و راضی کردن مشتری های قدیمی باشید و اگر این سه اصل را همیشه به یاد داشته باشید بعد از مدتی چرخه جذب مشتری تا تبدیل آن به یک مشتری دائمی برایتان مشخص میشود و راه خود را برای کسب درآمد خواهید یافت.

وجه مناسب شما که حاصل ارائه خدمات و محصولات مناسب به همراه راحتی و آسایش خریدار در هنگام خرید است بزرگترین سرمایه شما خواهد شد و اینجاست که شما با انتخاب یک شعار مناسب و لوگویی منحصر به فرد کم کم و به تدریج به یک برند معتبر خواهید شد. برای تبدیل شدن به یک برند ، شما تنها نیاز به زمان دارید و همین نقل های سینه به سینه و دید مثبت کاربران نسبت به سایت تان است که به این برند اعتبار می بخشد!



می کنند راحت تر از شما خرید خواهند کرد زیرا مشتری جدید به اعتماد مشتری قدیمی شما ، با شما وارد معامله می شود و این یعنی مرحله بسیار سخت جلب اعتماد را با کمترین هزینه پشت سر گذاشته اید و این موضوع برای شما که باید برای بدست آوردن هر مشتری برنامه ریزی کرده و با تلاش آن را به چنگ آورید بسیار با ارزش خواهد بود.

پس اگر در حال ارسال بسته و کالا و خدماتی برای یک مشتری جدید هستید همیشه باید به این نکته توجه کنید که طوری این خدمات را ارائه دهید که مشتری برای بار بعد هم رغبت تماس با شما و استفاده از محصولات تان را داشته باشد.

اگر مشتری در زمان های بعد با شما قرار داد کاری بست و محصولی را درخواست کرد بهتر است که امتیاز یا تخفیف برای او در نظر بگیرید حتی این مشتری های دائمی در جذب مشتری های جدید و ارائه سینه به سینه تبلیغات شما بسیار مفید خواهند بود و مطمئناً مشتری که آنها به شما معرفی



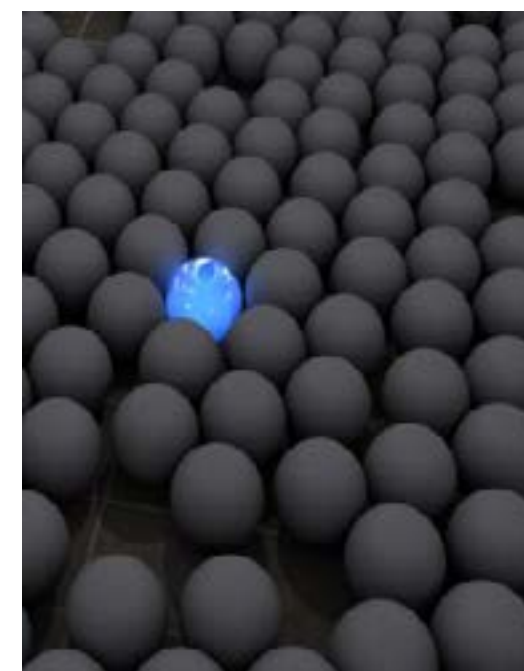
موفقیت،  
مساوی با  
رسیدن به  
هدف نیست،  
بلکه خود  
سفر است.  
جان ماکسول

امیدوارم آنچه در این سری از مقالات گفته شد، که سعی کرده ام نتیجه تجربیات شخصی ام باشد، توانسته باشد برای شما که دیدی تاریک و نیمه روشن از کسب و کارهای آنلاین داشته اید مفید بوده و توان خود را برای به ثمر رساندن ایده هایتان بکار بگیرید و به امید خدا نتیجه ای که انتظار دارید را نیز کسب نمایید.



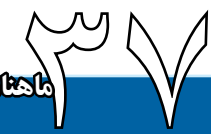
از آزمودن روش های جدید در کسب و کارتان نترسید و همه روش ها را برای جذب مشتری بکار گیرید برای مثال یک راهی که به ذهنم رسید و از آن استفاده کردم ارسال تراکت و تبلیغات از طریق فکس کردن بود! روش خوبی بود و حتی باعث جذب مشتری هایی شد که بعدها برای ما مشتری های دائمی به حساب می آمد و البته به مزایا و حتی معایب این کار هم پی بردم.

پس حالا که می خواهید کسب و کاری برای خود دست و پا کنید، ترس را به دور انداخته و همیشه بدانید که باید آهسته و پیوسته پیش بروید و هیچ وقت از رشدهای سریع خوشحال و یا از رکود های ناگهانی ناراحت نشوید و تنها باید کاری کنید که موفقیت های فروش برایتان دائمی شود وگرنه در هر کاری رشد و سقوط امری طبیعی است و شما نباید از جلو رفتن هراسی را به دل راه دهید.



بر روی  
زمین چیزی  
بزرگتر از  
انسان نیست  
و در انسان  
چیزی بزرگتر  
از فکر او  
«همپلتون»

هر چه  
پیشتر تصمیم  
بگیرید،  
قدرت  
تصمیم گیری  
شما پیشتر  
می شود.  
«راینز»





همیشه به  
خود اعتماد  
داشته باشید.  
اگر یک بار  
کاری را  
با موفقیت  
انجام داده  
باشید، باز هم  
می توانید.  
آتونی راینز



هوشنگ قربانیان (عضو سایت میلیاردرهای آینده ایران)

# چگونه کار خود را شروع کنیم؟

- ۱- نوع کار خود را مشخص فرمائید.
- ۲- محل کار مشخص شود.
- ۳- سرمایه مورد نیاز برآورد گردد.
- ۴- تجهیزات و امکانات آنرا در نظر بگیرید.
- ۵- نوع مواد اولیه را مشخص کرده و محل دقیق تهیه آنرا در نظر داشته باشید.
- ۶- برآورد زیان ناشی از کار را حداقل سه ماه ، داشته باشی. زمان نیاز دارد که کار شما شناخته شود.
- ۷- از چند محل که فعالیت مورد نظر شما را انجام می دهند حتما بازدید کنید و جواب سئوالات خود را بگیرید.
- ۸- روابط عمومی بالایی داشته باشید.
- ۹- برای گرفتن مجوزهای لازم اقدام نمائید.

- =====
- ۱- نوع کار: کاری را که انتخاب میکنید باید با علایق شما سازگاری داشته باشد که با عشق و علاقه آنرا به انجام برسانید.
  - ۲- محل کار : باید محلی را در نظر بگیرید که از کار شما استقبال شود.
  - ۳- سرمایه مورد نظر را برآورد نمائید. منابع تامین سرمایه در آخر مطلب نوشته می شود.
  - ۴- تحقیق کنید چه امکانات و تجهیزاتی لازم دارید. در صورت امکان دست دوم تهیه کرده و بازسازی فرمائید که مقرون به صرفه باشد.
  - ۵- اگر در کار تولیدی هستید حتما محلهاي تهیه مواد اولیه خود را بدانید و از هر کدام قیمت بگیرید.

- ۶- با درنظر گرفتن اینکه باید کارتان در محل شناخته شود ممکن است تا مدتی ضرر کنید. ترسی نداشته باشید و حد اقل برای سه ماه زیان در نظر بگیرید و حدي برایش در نظر گرفته شود. اگر از حد ضرر تجاوز کرد باید در کار تجدید نظر نمائید.
- ۷- برای آشنائی بیشتر بانوع کار از چند مکان بازدید فرمائید و سئوالات خود را در زمینه راههای موفقیت بپرسید. حتما افرادی هستند که جواب شما را بدهند.
- ۸- مهمترین مسئله در محیط کار داشتن روابط عمومی بسیار بالا است. همیشه لبخندی بر لب داشته باشید. اعجاز میکند.
- ۹- برای گرفتن مجوزهای لازم اقدام کنید. ممکن است اداره صنایع باشد یا اتحادیه اصناف.

## در رابطه با تهیه سرمایه:

- ۱- سرمایه شخصی: یعنی مقدار پولی که دارید و با آن می خواهید شروع کنید.
- ۲- فروختن وسایلی از منزل - خودرو - طلا و....
- ۳- قرض کردن از افراد خانواده و یا فامیل و دوستان و آشنایان.
- ۳- وام بانکی : چنانچه بتوانید از وام بانکی استفاده کنید می توانید کار خود را شروع کنید. لازمه اش داشتن سند آزاد و یا ضامن معتبر است.
- ۴- می توانید برای خود شریک بگیرید و کسر بودجه خود را تامین نمائید. (در گرفتن شریک حتما دقت لازم بفرمائید).

به یاد داشته  
باش که برای  
موفقیت،  
پیش از هر  
چیز به اراده  
و تصمیم نیاز  
داری  
آبراهام لینکلن

# آموزش صدها مشاغل خانگی

## در سایت «میلیاردهای آینده ایران»

- خدمات مشاوره و طراحی
- غرفه‌های نمایشگاه‌ها، سالن‌های همایش، سازمان‌ها، استادیوم‌ها
- تولید کلیپ‌های تبلیغاتی و بازرگانی
- خدمات و مشاوره مراسم ازدواج
- خدمات مستندسازی سخنرانی‌ها، همایش‌ها 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 حوزه‌های کشاورزی، تولیدی، خدماتی و غیره ...

وزارت کار مشاغل خانگی را تعریف و برای آن کتاب‌هایی 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 سرویس‌دهی در منازل)
- خدمات سفره‌آرایی
- دوخت لباس سیسمونی کودک
- خدمات تایپ و ICDL
- ساخت ویواریوم و تراریوم (آکواریوم گیاهی و باغ شیشه‌ای)
- طراحی و چیدمان اثاثیه و مبلمان منازل

حتی  
دارکوب نیز  
موفقیت خود  
را مدیون  
تلاش پیوسته  
و کوییدن  
نوکشی است  
تا به هدف  
نایل شود.  
کولمن کاکسی



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

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

و با عضویت در بخش ویژه (VIP) می‌توانید این آموزش‌ها را

دانلود کنید.

موفقیت به  
سراغ کسانی  
می‌آید که  
آن قدر در  
تلاشند که  
وقت  
نمی‌کنند  
دنبال آن  
بروند  
هنری تورئو

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

فرم ثبت نام در سایت

نام و نام خانوادگی:

شماره تماس:

پست الکترونیک:

آدرس:

شماره کارت:

توضیحات:

نام و نام خانوادگی:

شماره تماس:

پست الکترونیک:

آدرس:

شماره کارت:

توضیحات:

برای استفاده از امکانات رایگان ما به سایت زیر مراجعه کنید:

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

منتظران هستیم ..



کسب و کار و محصولات خود  
را به هزاران نفر معرفی کنید...

برای کسب اطلاعات بیشتر به آدرس اینترنتی  
انجمن مراجعه کنید:

[www.forum.unc-co.ir](http://www.forum.unc-co.ir)

## بسته آموزشی طراحی سایت

۳ کتاب + 1 DVD + 4 CD




ویرایش جدید



گام به گام و پروژه ای با هر سطح دانش  
بیش از ۴۰ ساعت فیلم آموزشی مرحله به مرحله  
صدها نرم افزار مختلف جهت ساخت سایت

توجه:

در ویرایش جدید بسته طراحی سایت، فیلم آموزشی برنامه نویسی  
html و صدها نرم افزار برای ساخت سایت و ده ها فایل آموزشی  
اضافه شده است.



# ایمن جی

محل تبلیغ شماست

