

یک کتاب آموزشی + ۴ فیلم آموزشی

چگونه با سیستم های

همکاری در فروش

ثروتمند شویم؟



معرفی تکنیکی فوق پولساز به نام میلیونرهای همکاری در فروش
آموزش پنج مرحله الماسی تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش
معرفی نرم افزارهای حرفه ای که شما را غرق در پول می کنند
و ده ها نکات آموزشی و پولساز دیگر

امیرحسین نجفی

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سلام به شما دوست عزیز و گرامی

من امیرحسین نجفی مدیر وبسایت نجفی دات کام و نویسنده این کتاب هستم.

سایت نجفی دات کام با هدف آموزش کسب و کارهای اینترنتی حقیقی تاسیس شده است و برای رسیدن به این هدف تمام اطلاعات خود را در زمینه کسب و کارهای اینترنتی حقیقی در اختیار دوستان این حوزه از کسب و کار خواهد گذاشت.

من به شما قول می دهم که اگر با سایت نجفی دات کام همراه باشید، حتما کسب درآمد از اینترنت را تجربه خواهید کرد و من بر روی این حرف خود ایستاده ام.

امیدواریم از این پس نجفی دات کام بتواند تحولی عظیم در زندگی مالی شما ایجاد کند که در این صورت به هدف خود رسیده ایم.

مقدمه:	۵
فصل ۱: این کسب و کار اسرار آمیز	۹
فصل ۲: سیستمی پنهان ولی پولساز	۱۵
فصل ۳: بررسی یک تکنیک رویایی	۲۱
فصل ۴: پیش نیازهای اضطراری	۲۷
فصل ۵: نرم افزارهایی که جادو می کند	۳۴
فصل ۶: تکنیکی منحصر به فرد که شما را آهنربای ثروت می کند	۴۲

با سلام و تشکر از شما دوست بزرگوار که در این کتاب با من همراه می شوید.

جامعه امروزی با مشکل بیکاری و درآمد پایین رو به رو هست و همین موضوع وسیله برای عده سودجو شده است تا از این موضوع سوءاستفاده کنند و به درآمدزایی های نادرست پردازند. اگر به دنبال شروع یک کسب و کار اینترنتی و کسب درآمد از اینترنت بوده باشید، مطمئناً با محصولاتی بسیار بی کیفیت که از نام هایی مانند کسب درآمد میلیاردی در ده روز و... استفاده می کنند و شاید بارها چنین محصولاتی را با قیمت های بسیار پایین تهیه کرده و هیچ اطلاعاتی هم به دست نیاورده باشید. اما موضوع در این مرحله آغاز می شود که همین محصولات بی کیفیت باعث می شود که دید شما نسبت به کسب درآمد از اینترنت منفی شود و تمام این کارها را کلاهبرداری بنامید و دقیقاً من، امیرحسین نجفی این کتاب را آماده کردم تا شما را با کسب و کار اینترنتی حقیقی آشنا کنم تا دیگر حرف این افراد سودجو را باور نکنید و در این کتاب در مورد کسب و کاری صحبت می کنم که مطمئن هستم برای شما جالب خواهد بود.

مخاطب این کتاب چه کسانی هستند و این کتاب برای چه کسانی آماده شده است؟

من این کتاب را برای افراد زیر آماده کردم:

دوستانی که می خواهند یک کسب و کار اینترنتی را آغاز کنند - دوستانی که از درآمد خود رضایت ندارند و قصد دارند که درآمدی جانبی داشته باشند - دوستانی که می خواهند کسب درآمد را آغاز کنند. اگر شما هم جزو یکی از این سه گروه هستید، به شما تبریک می گویم چون در این کتاب با مطالب مفیدی رو به رو خواهید شد و مطمئناً شما را برای ادامه مسیر آماده خواهد کرد.

- اگر قبلاً در مورد کسب و کار اینترنتی کتابی را مطالعه کرده باشید به شما قول می دهم به محض مطالعه این کتاب، تفاوت بسیار زیاد آن را با سایر کتابها متوجه خواهید شد. این کتاب در اصل یک دستورالعمل می باشد که به صورت قدم به قدم به شما آموزش می دهد که چگونه

کسب و کاری را که به شما معرفی خواهیم کرد را آغاز کنید.

در قسمت هایی از کتاب شما را با سوالات و تمرین هایی به چالش می کشیم تا خود را بسنجید و متوجه شوید که مطالب کتاب را به خوبی درک کرده اید یا خیر، پس کتاب را به خوبی مطالعه کنید تا از تمرینات و سوالات سرافراز بیرون آیید.

- من یکی از عاشقان کسب و کار اینترنتی هستم و تقریباً از سن ۱۵ سالگی انواع کسب و کار اینترنتی را انجام داده ام و در بسیاری از آن ها موفق نشدم اما تجربه بسیار شیرینی به دست آوردم و حالا آماده ام تا تمام تجارب خود را به دوستداران این حوزه کسب و کار منتقل کنم. در سن ۱۷ سالگی یک کسب و کار اینترنتی را آغاز کردم و توانستم با ریسک و تلاش زیاد در این کسب و کار موفق شوم و به درآمد دلخواهم در آن زمان برسم. در حالی که ۳ ماه از شروع کار من گذشته بود، فقط ۵ هزار تومان درآمد داشتم و این بسیار ناامید کننده بود و شاید بسیار از افراد اگر جای من بودند دیگر این کار را ادامه نمی دادند، اما من مطمئن بودم که موفق می شوم و به لطف خدا توانستم در ۴ ماه درآمد خود را از ۵ هزار تومان به ۱,۸۰۰,۰۰۰ تومان برسانم و این برای من بسیار ارزشمند بود و باعث شد اتفاقات بسیار خوبی به وجود آید و بعد از آن پیشرفت های زیادی کردم که خدا را برای تمام این ها شکر می کنم. تمام این حرف ها را گفتم تا شما دوست عزیزم بدانید که من مانند بسیاری از این سودجویان نیستم که بدون آن که حتی یک کلمه از کسب و کار اینترنتی مطلع باشند، وعده کسب درآمد از اینترنت را به دیگران می دهند. من به شما قول می دهم که در این کتاب کلمه ای به جز حقیقت را به شما انتقال ندهم و تمام تلاش خودم را کرده ام تا در این کتاب به خوانندگان تا جای ممکن کمک کنم.

- در این کتاب کسب و کاری را مورد بررسی قرار می دهیم که از هر نظر امتحان خود را پس داده است و افراد بسیاری را به درآمدهای خوبی رسانده است. من هرگز نمی گویم که با خواندن این کتاب میلیونر می شوید و دیگر تمام مشکلات مالی حل می شود اما قول می دهم که اگر مطالب گفته شده را عملی کنید، حتماً به درآمدهای خیلی خوب خواهید رسید و مطمئن باشید که کسب درآمد از این کسب و کار کاملاً حقیقی، حلال و قانونی است.

- این کتاب برای شما آماده شده است و من تمام تلاش خود را کرده‌ام تا مطالبی زیبا و مفید را در این کتاب قرار دهم و مطمئن هستم این کتاب برای شما مفید خواهد بود و راه شما را برای رسیدن به درآمد از اینترنت هموار خواهد کرد.

اگر می‌خواهید درآمذزایی اینترنتی را در یکی از ساده‌ترین حالت‌های خود تجربه کنید، این کتاب را تا انتها مطالعه کنید.

فصل اول

این کسب و کار اسرار آمیز



• کسب و کار اینترنتی چیست؟

ساده ترین تعریفی که می توان از کسب و کار اینترنتی ارائه کرد این است:

کسب و کار اینترنتی کسب و کاری است که در بستر اینترنتی ارائه می شود و درآمدهای حاصل از آن مبتنی بر اینترنت است. در تکمیل تعریف بالا باید گفت که به طور کلی کسب و کار اینترنتی نوعی از کسب و کار است که محدود به زمان و مکان نمی باشد و درآمدهای آن از طریق خطوط اینترنتی رد و بدل می شود.

• چرا باید کسب و کار اینترنتی را آغاز کنیم؟

شاید از خودتان بپرسید که چرا باید یک کسب و کار اینترنتی آغاز کنیم. در جواب باید بگوییم که اگر هنوز یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی نکرده اید، همین امروز برای راه اندازی چنین کسب و کاری اقدام کنید.

بنا به گزارش بانک مرکزی، میزان تراکنش های اینترنتی تا پایان بهمن ماه سال ۹۴ به مبلغ ۹۴ هزار میلیارد تومان رسیده است و طبق گفته ی عضو هیات مدیره و دبیر انجمن صنفی کسب و کار اینترنتی، استقبال مردم برای خرید اینترنتی سالی ۶۰ درصد افزایش پیدا می کند. تمام این آمار نشان از این دارد که اینترنتی در ایران فرصتی بسیار عالی برای داشتن درآمدهای نجومی است و اگر هنوز صاحب یک کسب و کار اینترنتی نیستید، عجله کنید تا از این استخر پول دور نمانید.

• چگونه کسب و کاری اینترنتی آغاز کنیم؟

اگر یک لپ تاپ یا کامپیوتر خانگی و یک خط اینترنت پرسرعت دارید همین امروز می توانید صاحب یک کسب و کار اینترنتی شوید.

کسب و کار اینترنتی به شاخه های متنوعی تقسیم می شود ولی امروز در این کتاب ما به سراغ شاخه ای خاص از کسب و کار اینترنتی می رویم که به نظر من یکی از ساده ترین شاخه های کسب و کار اینترنتی به شمار می رود و می توان با کمترین دانش، مهارت و تجهیزات لازم آن را راه اندازی و به مرحله درآمدزایی رساند.

البته من در این شیوه به تکنیکی خاص اشاره می کنم که باید طبق آن پیش بروید و مطمئن هستم ۹۰

درصد شما دوستان تا قبل از مطالعه این کتاب با آن رو به رو نشده‌اید و این تکنیک را به صورت تخصصی در هیچ کجای دیگر ندیده‌اید.

• جایگاه کسب و کار اینترنتی در جهان و ایران چگونه است؟

کسب و کار اینترنتی در کشورهای پیشرفته‌تر سال‌های زیادی قدمت دارد و به یکی از پرسودترین کسب و کارهای این کشورها تبدیل شده است. در ایران کسب و کار اینترنتی را می‌توان کسب و کاری نوپا ولی با آینده‌ای بسیار درخشان دانست. شاید اگر چند سال گذشته به یکی از دوستان می‌گفتیم که من از اینترنت خرید کردم شوکه می‌شد و احتمالاً خیلی بزرگوارانه اقدام به نصیحت ما می‌کرد که این خریدها امن نیست و ممکن است کلاهبردار باشند و امثال این صحبت‌ها که ممکن است شنیده باشید اما امروز کسب و کار اینترنتی در ایران به جایگاهی رسیده است که اکثر افراد حاضرند خریدهای خود را از اینترنت انجام دهند (حتی کوچک‌ترین خریدها) و می‌بینیم که تعداد علاقه‌مندان شروع کسب و کار اینترنتی بسیار بیشتر از قبل شده است. اگر شما همین حالا این کتاب را مطالعه می‌کنید یعنی به کسب و کار اینترنتی علاقه‌مندید و مطمئن باشید افراد زیادی مثل شما در ایران وجود دارند که می‌خواهند صاحب کسب و کاری اینترنتی باشند و افراد زیادی هم وجود دارند که کسب و کار اینترنتی خود را راه‌اندازی کرده و درآمدهای میلیونی و میلیاردی را به دست می‌آورند.

• موقعیت اجتماعی کسب و کار اینترنتی چگونه است؟

کسب و کار اینترنتی در جامعه‌ی امروز موقعیت اجتماعی اصلی خود را به دست نیاورده است. برای مثال اگر امروز شخصی از شما بپرسد که شغل شما چیست و شما در جواب بگویید صاحب یک کسب و کار اینترنتی هستم، ممکن است خیلی سرد برخورد کند اما اگر همان شخص از درآمدهای شما مطلع شود به جرات می‌گویم که شما را یک شخص بزرگ و موفق می‌داند. کسب و کار اینترنتی در سال‌های اخیر به موقعیت اجتماعی اصلی خود بسیار نزدیک شده است و در حال حاضر موقعیت اجتماعی این کسب و کار بسیار بالاتر از آن چیزی است که فکرش را می‌کنید.

• آیا کسب و کار اینترنتی کسب و کاری پایدار است؟

سؤالی که مدتی است ذهن علاقه‌مندان به کسب و کار اینترنتی را به خود درگیر کرده است این است که آیا کسب و کار اینترنتی پایدار است؟

با جدیت تمام می‌گوییم که کسب و کار اینترنتی از هر کسب و کاری پایدارتر است و این کسب و کار فقط زمانی از بین می‌رود که اینترنت و خطوط اینترنتی از بین برود که بعید می‌حسبی تا میلیون‌ها سال بعد اینترنت از بین برود. پس کسب و کار اینترنتی پایدارتر از هر کسب و کاری است.

• برای شروع کسب و کار اینترنتی به چه مجوزهای احتیاج داریم؟

در کسب و کار اینترنتی اگر قصد سودجویی نداشته باشید معمولاً با کمترین سخت‌گیری‌ها مواجه می‌شوید اما اگر قصد شما موارد ممنوعه است هرگز نمی‌توانید کار خود را تمام کنید چون مطمئناً در مقابل شما خواهند ایستاد.

در کسب و کار اینترنتی اگر شما صاحب یک فروشگاه اینترنتی باشید باید برای دریافت نماد اعتماد الکترونیکی اقدام کنید. نماد اعتماد الکترونیکی در اصل همان جواز کسب در کسب و کارهای سنتی و معمول است.

در کسب و کاری که امروز در این کتاب به آن می‌پردازیم نیازی به دریافت مجوز نداریم اما هرگز نباید قوانین کسب و کار اینترنتی را زیر پا بگذاریم و باید با تمام احترام به قوانین کار خود را انجام دهیم که در این صورت به هیچ مشکلی بر نمی‌خوریم.

• تجهیزات لازم برای شروع کسب و کار اینترنتی چیست؟

تمام تجهیزات لازم برای شروع یک کسب و کار اینترنتی در موارد زیر خلاصه می‌شود:

- ۱ - یک لپ‌تاپ یا کامپیوتر خانگی
- ۲ - یک خط اینترنت پرسرعت
- ۳ - ۲ تا ۴ ساعت وقت در روز

• برای شروع کسب و کار اینترنتی به چه مهارتی احتیاج داریم؟

اگر می‌توانید:

- ۱ - به سایت‌های مختلف بروید
- ۲ - در سایت‌ها ثبت‌نام کنید
- ۳ - ایمیل بسازید
- ۴ - می‌دانید لینک چیست

۵ - و به طور کلی با مباحث ابتدایی کار با کامپیوتر و اینترنت آشنا هستید همین امروز کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید چون شما تمام مهارت های لازم برای ورود به دنیای میلیونرهای کسب و کار اینترنتی را دارا می باشید.

• مدت زمان لازم برای رسیدن به درآمد در یک کسب و کار اینترنتی چقدر است؟

مدت زمان رسیدن به درآمد در حوزه های مختلف کسب و کار اینترنتی متفاوت است. برای مثال در کسب و کاری که امروز با هم به آن می پردازیم اگر طبق آموزش ها پیش بروید در همان روزهای ابتدایی که کار خود را آغاز کرده اید به درآمد خواهید رسید. مدت زمان رسیدن به درآمد به عوامل مختلفی بستگی دارد که مهم ترین عامل خود شما هستید، اینکه اقدامات شما چگونه و در چه زمانی است و... در مدت زمان رسیدن به درآمد بسیار تأثیرگذار است.

• موانعی که ممکن است در کسب و کار اینترنتی با آن مواجه شویم چیست؟

واقعیتی که در هر کسب و کار اینترنتی وجود دارد این است که گاهی اتفاقات طبق پیش بینی های ما پیش نمی رود و همین مورد نقطه ی شکست بسیاری از کسب و کارهای اینترنتی است و بسیاری از صاحبان کسب و کارهای اینترنتی وقتی با اولین شکست رو به رو می شوند فوراً ناامید شده و فکر ترک این کار می افتند، اما اگر فقط کمی صبر کنند و دوباره تلاش کنند مطمئناً موفق خواهد شد. همین حالا می خواهیم بیه شما یک راز موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی را بدهم که اگر آن را رعایت کنید به شما قول می دهیم می توانید انتظار آن را داشته باشید که درآمدهای میلیونی را از اینترنت به دست آورید.

راز موفقیت این است:

صبر، صبر و صبر

اگر فقط کمی در کسب و کار اینترنتی صبر کنید و با اولین شکست کنار نکشید به شما قوب می دهیم آینده ای روشن با درآمدهای بسیار عالی انتظار شما را می کشد.

• چگونه با مشکلات احتمالی برخورد کنیم؟

همانطور که قبلاً گفتم گاهی مشکلاتی در کسب و کار ما پیش می آید و همه چیز طبق خواسته ی ما پیش نمی رود، در این جا به جای سرزنش کردن خودمان کافی است نگاهی کوچک به کارهایی که انجام دادیم

بکنیم، آن‌ها را بررسی کنیم و به نتیجه ای برسیم. مطمئن باشید مشکل را کشف می‌کنید و در این مرحله کفایت یک بار دیگر همان کار را بدون اشتباهات قبلی انجام دهید، در این صورت است که موفقیت را به چشمان خود خواهید دید.

• مشکلات احتمالی چقدر در روند کسب کار ما تاثیر گذارند؟

مشکلات در هر کسب و کاری وجود دارد و همان طور که قبلاً گفته شد کسب و کار اینترنتی هم از این مشکلات به دور نیست و شما با ورود به این کسب و کار با مشکلات رو به رو خواهید شد اما تنها کاری باید انجام دهید این است که پا پس نکشید و با قدرت و انگیزه‌ی مثال زدنی به راه خود ادامه دهید، در این صورت است که مشکلات هیچ تاثیری در روند پیشرفت شما نخواهند داشت و مطمئن باشید موفق خواهید شد و به اهداف خودتان خواهید رسید و طعم شیرین موفقیت را تجربه خواهید کرد.

• چگونه از شکست در کسب و کار اینترنتی جلوگیری کنیم؟

اگر روزی شکستی را تجربه نکنید مطمئن باشید نمی‌توانید پیشرفت کنید. اگر در کسب و کار خود شکستی را تجربه کردید بهترین راه برای جلوگیری از آن شکست کشف علت آن شکست است و فقط با همین کار کوچک شما دیگر آن شکست را تجربه نخواهید کرد.

• درآمدهای موجود در کسب و کار اینترنتی چگونه است؟

در مورد درآمدهای موجود در کسب و کار اینترنتی باید بگویم که اگر طبق اصول یک کسب و کار اینترنتی را راه‌اندازی کنید، در یک کلام درآمد شما بسیار بالا است. در این سال‌ها افرادی را شناخته‌ام که درآمدهای آن‌ها ماهانه از ۱۰ میلیون تومان تا ۱ میلیارد تومان متنوع است و تمام این درآمد را از یک کسب و کار اینترنتی به دست می‌آورند و نکته‌ی بسیار زیبا این است که تمام این درآمدها با نهایتاً ۲ الی ۴ ساعت کار روزانه به دست می‌آید. پس درآمد در کسب و کار اینترنتی حرف اول را می‌زند.

فصل دوم

سیستمی پنهان ولی پولساز



• منظور از سیستم های همکاری در فروش چیست؟

سیستم همکاری در فروش سیستمی است که در آن سایت یا شرکتی دارای محصولاتی است و به افراد مختلف این اجازه را می دهد که محصولات آن ها را تبلیغ کنند و به ازای هر فروشی که مسبب آن افراد باشند، به آن ها مبلغی از قیمت محصول فروخته شده را به عنوان سود و درآمد پرداخت می کند.

مثال

برای مثال شما به عنوان همکار در فروش سایتی را انتخاب کرده و یکی از محصولات سایت را با تبلیغ کردن به فروش می رسانید و در این مرحله صاحب سایت مبلغی از قیمت آن محصول را به عنوان درآمد به شما تقدیم می کند.

• انواع سیستم های همکاری در فروش کدام اند؟

سیستم های همکاری در فروش انواعی دارند که در اینجا به آن ها اشاره کرده و هر کدام را توضیح می دهیم.

۱ - سیستم های همکاری در فروش با محصولات فیزیکی مصرفی

در این سیستم ها محصولاتی مانند شامپو، چای، لباس، کفش و... وجود دارد و در اصل شرکت همکاری در فروش صاحب این محصولات و یا گاهی سازنده ی این محصولات است و شما باید محصولاتی را به فروش برسانید که هر یک مخاطبین خاص خود را دارد و باید با کشف مخاطبین هر محصول آن را به فروش رسانده تا سود خود را دریافت کنید.

مزایای این سیستم:

۱ - تنوع محصولات در این سیستم بسیار بالاست

معایب این سیستم:

- ۱ - تمام محصولات فیزیکی بوده و فروش آنها بسیار سخت هست
- ۲ - اکثر محصولات دارای رقیبانی با یرندهای معتبر هستند و این فروش محصولات توسط شما را بسیار سخت می کند
- ۳ - شما نمی توانید بازار هدفی مشخص برای خود تعیین کنید

۲ - سیستم های همکاری در فروش سایت های شخصی با محصولات آموزشی

در این سیستم ها صاحبان سایت های شخصی که اکثراً دارای محصولات آموزشی هستند این امکان را به شما می دهند که محصولات آنها را تبلیغ کرده و بابت هر فروشی که مسبب آن شما باشید سودی را که از پیش تعیین شده به عنوان درآمد در اختیار شما قرار دهند. از نظر من بهترین نوع سیستم های همکاری در فروش همین سیستم ها هستند.

مزایای این سیستم:

- محصولات آموزشی بوده و همین امر فروش آنها را حتی اگر فیزیکی باشند بسیار آسوده می کند
- اکثر این سایت ها محصولاتی با موضوعات مشخص دارند و شما می توانید افراد علاقه مند به این موضوع را کشف کرده و محصولات را به راحتی به آنها بفروشید
- سود موجود در این سیستم بسیار بالاتر از سیستم قبلی است
- موقعیت اجتماعی این سیستم بسیار بهتر از سیستم قبلی است

معایب این سیستم:

از نظر من این سیستم عیبی ندارد.

نمونه ای از سایت های موجود در این سیستم:

www.najafie.com (این سایت متعلق به نویسنده همین کتاب است)

• مزایای استفاده از سیستم های همکاری در فروش چیست؟

سیستم های همکاری در فروش مزایای زیادی را دارند که در صورت استفاده از این سیستم ها برای کسب درآمد از این مزایا بهره مند خواهید شد.

مزایای این سیستم ها به شرح زیر است:

- ۱ - شما هرگز نیاز به تولید محصول ندارید
- ۲ - تمام مسئولیت محصولات، اعم از کیفیت، پشتیبانی، گارانتی و... هرگز به عهده شما نیست و بر عهده صاحب محصول است
- ۳ - شما هرگز نیاز به دریافت مجوز ندارید چون محصولی نمی فروشید (فقط باید به قوانین جرائم رایانه ای احترام بگذارید)
- ۴ - هزینه های شما بسیار پایین است و نیازی به سرمایه های بالا ندارید
- ۵ - هرگز دچار ضررهای مالی بالا نمی شوید چون ریسک شما خیلی کم است
- ۶ - درآمد شما کاملاً پایدار است
- ۷ - شما به صورت کامل آسایش شغلی خواهید داشت

• آیا سیستم همکاری در فروش های موجود در ایران معتبر هستند؟

در کشورمان ایران سیستم های همکاری در فروش زیادی وجود دارند ولی اکثر آنها سیستم های همکاری در فروش از نوع اول که در صفحه ی ۱۵ به آن اشاره شد هستند، کفایت همین حالا کلمه همکاری در فروش را در گوگل جست و جو کنید و خواهید دید که سایت های بسیاری در نتایج به شما نمایش داده می شوند.

اما آیا تمام این سیستم ها که از نوع اول هستند مطمئن می باشند؟ تقریباً ۹۰ درصد سیستم های همکاری در فروش ایران مطمئن هستند و شما به راحتی می توانید با آنها همکاری کنید.

• معیارهای یک سیستم همکاری در فروش خوب چیست؟

همان طور که قبلاً اشاره کردم سیستم های همکاری در فروش بسیار زیادی در ایران وجود دارند و تقریباً ۹۰ درصد این سیستم ها دارای اعتبار کافی برای همکاری می باشند اما در اینجا می خواهم برای شما معیارهایی را معرفی کنم که با رعایت آنها می توانید یک سیستم همکاری در فروش بسیار خوب را انتخاب کنید.

هنگام انتخاب یک سیستم همکاری در فروش کفایت معیارهای زیر را در آن سیستم جست و جو کنید:

- ۱ - حداقل سودی که به شما پرداخت کند باید ۲۰ الی ۲۵ درصد از مبلغ محصول باشد
- ۲ - باید دارای سیستم خودکار محاسبه ی درآمد شما باشد و این درآمد را به شما نمایش دهد
- ۳ - باید به شما یک پروفایل مستقل ارائه دهد تا در آن مواردی از قبیل، میزان فروش، درآمد کلی، خریدها و... را نمایش دهد
- ۴ - باید محصولاتی باکیفیت را داشته باشد (این مورد را می توانید با بررسی نظرات خریداران محصولات مشخص کنید.)
- ۵ - باید دارای محصولات کافی باشد (حداقل دو محصول باکیفیت داشته باشد.)
- ۶ - باید مسئولیت پشتیبانی از محصولات را به عهده بگیرد
- ۷ - باید دارای سیستمی امن و مطمئن باشد
- ۸ - بهتر است دارای محصولات آموزشی باشد (چون این محصولات بیشترین فروش را در سیستم های همکاری در فروش دارند)

نکته

لازم نیست تمام معیارهای ذکر شده در سیستم مورد بررسی شما موجود باشد و اگر آن سیستم فقط ۴ مورد از این معیارها را دارا باشد، می توان آن را یک سیستم همکاری در فروش خوب دانست.

سوالات فصل

- ۱ - پنج مورد از مزایای سیستم های همکاری در فروش را نام ببرید.
- ۲ - پنج مورد از معیارهای یک سیستم همکاری در فروش خوب را نام ببرید.
- ۳ - سیستم همکاری در فروش را تعریف کنید.

تمرینات فصل

همین امروز چند سیستم همکاری در فروش را پیدا کنید و معیارهای بالا را در آنها جست و جو کنید.

فصل سوم

بررسی یک تکنیک رویایی



• تکنیک رویایی چیست و تفاوت آن با سیستم های معمول چگونه است؟

اما در این بخش از کتاب تکنیکی به نام میلیونرهای همکاری در فروش را به شما معرفی کنم و برای شما کاملاً مشخص کنم که تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چیست و چه تفاوتی با سیستم های معمول همکاری در فروش دارد و چرا از سیستم های معمول همکاری در فروش نمی توان به درآمدهای بالا رسید اما از طریق تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش به راحتی می توانیم به درآمدهای بالا برسیم. در زیر تفاوت های تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش را با سیستم های معمول همکاری در فروش بیان می کنم:

۱ - در سیستم های همکاری در فروش معمول به شما یک لینک داده می شود و شاید یک سایت که متصل به سایت اصلی شرکت بود و شما باید لینکی را که در دست داشتید پخش می کردید تا شاید خریدی از طریق لینک شما انجام شود و سودی را دریافت کنید.

اما در تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش شما یک سایت تک صفحه ای یا لندینگ پیج (این اصطلاح را در بخش های بعدی کتاب کاملاً توضیح خواهیم داد) خواهید داشت و با انتقال کاربر به آن صفحه و انجام برخی عملیات که در بخش های مربوطه به شما آموزش می دم، در نهایت فروش را خواهید داشت.

۲ - در سیستم های سنتی شما شاید نهایت درآمدی که می توانستید در ماه به دست آورید در بهترین حالت به ۳۰۰ هزار تومان در ماه می رسید اما در تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش درآمد شما به راحتی می توان از مرز ۱,۰۰۰,۰۰۰ تومان عبور کند و حتی به درآمدهای چند ده میلیون تومانی برسید.

۳ - در سیستم ها معمول شما تخصص های جانبی را نمی آموزید و مطالب مفیدی را به دست نمی آورید اما در تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش، شما علاوه بر درآمد، کار با سیستم هایی را می آموزید که به راحتی فقط به وسیله همین سیستم ها می توانید به درآمدهای جانبی خیلی خوب دست پیدا کنید.

• درآمدهای موجود در سیستم سنتی و تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چقدر است؟

بسیار خوب حالا می خواهیم یک از شیرین ترین مباحث را برای شما باز کنم. حالا نوبت آن رسیده است تا میزان درآمدهای تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش را با سیستم های

معمول همکاری در فروش مقایسه کنیم.

در زیر درآمد این دو سیستم را باهم بررسی می کنیم و مثال هایی را از درآمدهای دو سیستم برای شما می آورم تا موضوع درآمد برای شما کاملاً آشکار شود.

مثالی از درآمد سیستم های معمول همکاری در فروش:

شما محصولی را انتخاب می کنید که قیمت آن ۶۰,۰۰۰ تومان و سود آن برای شما ۲۵ درصد از قیمت محصول است.

حالا این محصول را از طریق لینکی که در دست دارید تبلیغ می کنید و موفق می شوید نهایتاً در حالتی بسیار خوب ۷ عدد از این محصول را به فروش برسانید.

در این صورت درآمد شما برابر است با ۱۰۵,۰۰۰ تومان که ممکن است این درآمد در یک روز، در یک هفته یا در یک ماه به دست آید.

مثالی از درآمد تکنیک میلیونها همکاری در فروش:

شما محصولی آموزشی را انتخاب می کنید که قیمت آن ۶۰,۰۰۰ تومان و سود آن برای شما ۲۵ درصد از قیمت محصول است.

حالا این محصول را با روش های که در ادامه به شما آموزش می دهم تبلیغ می کنید و به راحتی در معمولی ترین حالت می توانید ۲۵ عدد از این محصول را به فروش برسانید.

در این صورت درآمد شما برابر است با ۳۷۵,۰۰۰ تومان که این می تواند درآمد یک روز، یک هفته یا یک ماه شما باشد که البته این یک فرض از معمولی ترین حالت فروش است و اگر کمی بهتر کار کنید به راحتی درآمدهای چند ده میلیونی را تجربه خواهید کرد.

• آیا در سیستم های سنتی و معمول کسب درآمد از همکاری در فروش می توان به درآمد پایدار رسید؟

در سیستم های معمول و سنتی همکاری در فروش یک حقیقت تلخ وجود دارد که ممکن است هیچ وقت به شما گفته نشود اما من امروز این حقیقت تلخ را به شما می گویم.

حقیقت تلخ این است که در سیستم های معمول و سنتی همکاری در فروش هرگز درآمد پایدار برای شما وجود ندارد و هر لحظه ممکن است درآمد شما به اتمام برسد و من این حرف را با دلایل زیر اثبات می کنم:

- ۱ - در این سیستمها شما هیچ دسترسی به خریداران محصول ندارید.
- ۲ - شما دیگر نمی‌توانید با خریداران ارتباط داشته باشید و به آن پیشنهاد خرید محصولات دیگر را بدهید.
- ۳ - شما هرگز نمی‌توانید آن‌ها را به مشتری خود تبدیل کنید و آن مشتری سایت انتخابی شما خواهند شد و شما را هرگز نخواهند شناخت.

• سیستم های معمول و سنتی کسب درآمد از همکاری در فروش چه مشکلاتی دارد؟

شیوهی معمول کسب درآمد از سیستم‌های همکاری در فروش مشکلات زیادی را دارد که در زیر به مهم‌ترین آن‌ها اشاره می‌کنم:

- ۱ - هرگز شما را به درآمدهای بالا نمی‌رسانند
- ۲ - شما هرگز نمی‌توانید به دید یک شغل به آن‌ها نگاه کنید چون درآمد پایدار و بالا ندارند
- ۳ - به وسیله آن‌ها هرگز اطلاعات جانبی به دست نمی‌آورد و شما صرفاً یک فروشنده هستید و هرگز حتی از شیوه‌های تبلیغ و بازاریابی نیز مطلع نمی‌شوید.

همان طور که مشاهده کردید این سیستم‌ها مشکلاتی دارند که بسیار جدی است و شاید هرگز این مشکلات را به شما گوش زد نکنند اما چیزی که من لازم می‌دانم به شما بگویم این است که حقیقت تلخ این سیستم‌ها مشکلات متنوع آن‌هاست که باعث می‌شود از آن‌ها دور شویم و سریعاً به سمت تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش برویم چون بسیار بهتر و پرمحتواتر از این روش قدیمی است.

• آیا در شیوه‌های معمول کسب درآمد از سیستم‌های همکاری در فروش شکستی وجود دارد؟

در سیستم‌های معمول و سنتی همکاری در فروش شما شکست را چندین بار تجربه خواهید کرد و هزینه‌های بسیاری را از دست خواهید داد و این یک واقعیت است که هرگز نمی‌توان آن را پنهان کرد، پس اگر تصمیم دارید از سیستم‌های همکاری در فروش سنتی استفاده کنید، مطمئن باشید که چندین بار شکست را تجربه خواهید کرد.

• در شیوه ی معمول و سنتی همکاری در فروش و تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چه مدت زمان لازم است تا به درآمد برسیم؟

یکی از مهم ترین سؤالاتی که مطمئناً همین حالا یا کمی بعد ذهن شما را به خود مشغول خواهد کرد این است:

((چقدر زمان می برد تا به درآمد برسیم؟))

در جواب باید به شما عرض کنم که این سؤال خیلی کلی هست و حالا می خواهم سؤال بالا را به دو قسمت به همراه جزئیات تقسیم کنم و سپس جواب آن ها را به شما ارائه دهم.

سؤال اول:

چه مدت زمان می برد تا در سیستم های معمول و سنتی همکاری در فروش به درآمد برسیم؟

در جواب باید به شما عرض کنم که در این سیستم ممکن است در همان روز اول به درآمد برسید و شاید این درآمد تا یک هفته و یا حتی یک ماه ادامه داشته باشد اما متأسفانه پایدار نخواهد بود و بعد از مدتی این درآمد متوقف خواهد شد.

سؤال دوم:

چه مدت زمان می برد تا به وسیله ی تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش به درآمد برسیم؟

در جواب باید به شما عرض کنم که در این تکنیک ممکن هست تا یک هفته و یا حتی یک ماه به درآمد نرسید اما بعد از ماه اول به درآمدی می رسید که مطمئناً بالاتر از درآمدهای شیوه ی سنتی است و از همه مهم تر درآمد شما پایدار خواهد بود و هرگز محدود به یک ماه یا دو ماه نیست و نخواهد بود.

سوالات فصل

- ۱ - دو مورد از مشکلات کسب درآمد از سیستم های معمول همکاری در فروش را نام ببرید.
- ۲ - تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش را برای خودتان تعریف کنید تا مطمئن شویم آن را به خوبی درک کرده اید.

فصل چهارم

پیش نیازهای اضطراری



• هاست چیست؟

برای شروع و استفاده از تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش، بعد از اینکه یک سیستم همکاری در فروش عالی که با معیارهای گفته شده در صفحات قبل همخوانی داشت را انتخاب کردید باید سراغ اولین کار مهم خود بروید و این کار خرید یک هاست مناسب است.

اما اجازه دهید برای شما توضیح دهم که هاست چیست و چه کارایی دارد؟

هاست در تعریف بسیار ساده‌ی خود، هارد سایت شما است. تعریف ساده‌تر آن که هاست فضایی است که شما تمام مطالب سایت خود را در آن قرار می‌دهید، مانند عکس، فیلم، متن و... برای شروع درآمدزایی با تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش، همان طور که در ابتدای کتاب به شما گفتم به یک سایت تک صفحه‌ای نیاز خواهید داشت که در مورد آن در قسمت‌های بعدی کتاب صحبت خواهیم کرد ولی چیزی که همین حالا باید بدانید این است که برای داشتن یک سایت تک صفحه‌ای ابتدا باید یک هاست داشته باشید تا بتوانید مطالب خود و سایت خود را بر روی آن قرار دهید.

• چگونه یک هاست تهیه کنیم؟

اما اگر نمی‌دانستید هاست چیست، حتماً نمی‌دانید هاست را چگونه باید تهیه کنید. اگر می‌دانید هاست چیست و چگونه باید آن را تهیه کنید، پس این بخش کتاب را نخوانید و به بخش بعد بروید.

برای تهیه هاست باید به سایت گوگل مراجعه کنید و در این سایت عبارت زیر را بنویسید:
(خرید هاست))

فقط با جست و جوی همین جمله با سایت های زیادی رو به رو می‌شوید که با ورود به این سایت ها به راحتی می‌توانید هاست خود را انتخاب و تهیه کنید اما در تهیه یک هاست باید نکاتی را رعایت کنید که در چند بخش بعد در مورد این نکات صحبت خواهیم کرد.

• دامنه یا دامین چیست؟

دامنه یا دامین در اصل نام سایت شما است که از دو بخش نام و پسوند تشکیل می‌شود. ساختار دامین به شکل زیر است:

پسوندها + نام انتخابی شما

مثالی برای دامین:

najafie.com

در مثال بالا کلمه najafie نام انتخابی شما یا نام سایت شما است و کلمه .com پسوند سایت شما است و مجموعه ای این دو کلمه دامنه یا آدرس سایت شما را تشکیل می دهد. برای مثال اگر همین آدرس ذکر شده را در مرورگر خود تایپ کنید وارد سایت نجفی دات کام یعنی سایت خود ما خواهید شد و سایت شما هم چنین ترکیبی خواهد داشت.

در بحث دامین پسوندها به چند نوع تقسیم می شود که در زیر آنها را برای شما نام می برم:

۱- .com (دات کام) = مثال: najafie.com

۲- .org (دات اورگ یا او آر جی) = مثال: najafie.org

۳- .biz (دات بیز) = مثال: najafie.biz

۴- .net (دات نت) = مثال: najafie.net

۵- .info (دات اینفو) = مثال: najafie.info

۶- .co (دات کو) = مثال: najafi.co

۷- .ir (دات آی آر) = مثال: najafie.ir

پسوندهای بالا نمونه هایی از پر کاربردترین پسوندها برای دامین هستند که از بین آنها بهترین پسوند برای استفاده کردن .com (دات کام) و پیشنهاد می کنم که در شروع حتماً از این دامنه استفاده کنید و این کاری است که ما در سایت خود نیز انجام دادیم.

• چگونه یک دامنه تهیه کنیم؟

اگر نمی دانید که چگونه باید یک دامین برای سایت خود تهیه کنید باید بگویم که این کار بسیار ساده است.

برای این کار پیشنهادی برای شما دارم، شما می توانید عبارت زیر را در گوگل جست و جو کنید:
(خریدهاست و دامین)

با جست و جوی این جمله با سایت های زیادی رو به رو می شوید که می توانید یکی از آنها را انتخاب کرده و هاست و دامین خود را یکجا تهیه کنید.

در خرید دامین شما باید نام و پسوند خود را در قسمت معین شده بنویسید و اگر نام و پسوند انتخابی شما قبلاً توسط شخصی دیگر خریداری نشده بود به راحتی می توانید مبلغ را پرداخت کنید و دامین را خریداری کنید.

چند سایت معتبر برای خریدهاست و دامین:

www.abtinweb.com (آبتین وب)

www.hostiran.net (هاست ایران)

www.tehranhost.com (تهران هاست)

www.iranhost.com (ایران هاست)

• قیمت های هاست و دامین چگونه است؟

تا این جا با هاست و دامین و تعدادی از سایت های ارائه دهنده ی هاست و دامین آشنا شدید و حالا شاید سؤالی که ذهن شما را به خود مشغول کرده باشد قیمت هاست و دامین است. قیمت هاست و دامین با توجه به حجم هاست، نوع هاست، نوع پسوند و... متغیر است و به همین دلیل بهترین کار این است که به سایت های معرفی شده یا دیگر سایت ها مراجعه کنید تا از قیمت های هاست و دامین با توجه به نوع هاست و دامین انتخابی خود مطلع شوید.

• یکی از مهم ترین پیش نیازها چیست؟

یکی از مهم ترین پیش نیازها برای شروع کسب درآمد از طریق تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش، داشتن یک خط اینترنت پرسرعت است و اگر این مورد را در اختیار ندارید و در عین حال قصد شروع این کسب و کار را دارید، حتما در صورتی که برای شما مقدور است در اولین فرصت آن را تهیه کنید. علت اینکه برای این کار به اینترنت پرسرعت نیاز دارید این است که مطمئناً اگر یک خط اینترنت پرسرعت نداشته باشید در ادامه ی راه به مشکل بر می خورید و نمی توانید به راحتی روند فعالیت های خود را ادامه دهید.

پس در اولین فرصت یک اینترنت پرسرعت برای خود تهیه کنید.

لازم نیست سراغ اینترنت‌هایی با قیمت‌های بسیار بالا بروید و حتی تهیه کردن ارزان‌ترین نوع آن برای شروع کار کافی است.

• مهارتی که داشتن آن الزامی است چیست؟

در تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش داشتن یک مهارت بسیار مهم است و باید به آن حداقل ۵۰ درصد تسلط داشته باشید. این مهارت، مهارت نوشتن است.

اگر مهارت نوشتن نداشته باشید:

- ۱ - نمی‌توانید متون تبلیغاتی خوب را بنویسید.
 - ۲ - نمی‌توانید کتاب بنویسید. (در ادامه در مورد نوشتن کتاب صحبت خواهیم کرد)
 - ۳ - نمی‌توانید متن صفحات سایت خود را نگارش کنید.
- پس اگر در این مهارت مشکل دارید حتماً برای رفع آن اقدام کنید.

• در انتخاب‌هاست و دامین باید چه نکاتی را رعایت کنیم؟

برای اینکه یک هاست و دامین خوب داشته باشید باید نکاتی را که در زیر به آن‌ها اشاره می‌کنم رعایت کنید و طبق آن یک هاست و دامین خوب برای خود تهیه کنید.

- ۱ - دامین شما باید کوتاه و معنادار باشد (سعی نکنید اسم فیلم‌های مورد علاقه‌ی خود یا بازیکنان مورد علاقه خود و ... را برای دامین خود قرار دهید بلکه نامی را قرار دهید که با حوزه کاری شما ارتباط داشته باشد. اگر محصولاتی که برای همکاری در فروش استفاده کرده‌اید موضوع تناسب اندام دارد بهتر است نامی انتخاب کنید که تا حدودی با این موضوع ارتباط داشته باشد. یکی از کارهایی که می‌توانید انجام دهید این است که فامیلی خود را به عنوان دامین انتخاب کنید.)

- ۲- بهتر است دامین شما دارای نامهای ایرانی باشد.
- ۳- هاست شما بهتر است دارای حداقل ۲۰۰ مگابایت فضا باشد.
- ۴- هاست ها دارای دو نوع لینوکس و ویندوز هستند و البته چند نوع دیگر از هاست با نامهای پرستاشاپ و... وجود دارند که به شما پیشنهاد می کنم به سمت آنها نروید.
- ۵- سعی کنید هاست خود را از بین دوهاست لینوکس و ویندوز انتخاب کنید.

سوالات فصل

- ۱ - هاست چیست؟ لطفا آن را برای خودتان تعریف کنید.
- ۲ - دو نوع هاستی را که ما به شما پیشنهاد دادیم را نام ببرید.
- ۳ - دامین چیست؟ برای خودتان تعریف کنید.
- ۴ - دو مورد از نکاتی را که باید در انتخاب دامین رعایت کنید را نام ببرید.

تمرینات فصل

- ۱ - همین امروز نرم افزار word را اجرا کنید و در آن دو صفحه متن با موضوع دلخواه خود را بنویسید. (این کار را هر روز یا حداقل یک روز در میان انجام دهید)
- ۲ - به سایت های ارایه دهنده هاست و دامین بروید و قیمت ها و انواع هاست و دامین را بررسی کنید.

فصل پنجم

نرم افزارهایی که جادو می کند



• برای کار با تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش به چه نرم افزارهایی احتیاج داریم؟

برای پیاده سازی تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش به چند نرم افزار بسیار کاربردی احتیاج داریم که فقط با استفاده از این نرم افزارها به راحتی می توانید کسب درآمد کنید.

حالا تمام نرم افزارهای ضروری را نام می برم:

- ۱ - نرم افزار ایوبی میوز (Adobe Muse)
- ۲ - نرم افزار ادوبی ایندیزاین (Adobe InDesign)
- ۳ - نرم افزار ادوبی فتوشاپ (Adobe Photoshop)
- ۴ - نرم افزار ویراستیار

• نرم افزار ادوبی میوز چه نرم افزاری است؟

بسیار خوب حالا در اولین مرحله به معرفی نرم افزار ادوبی میوز می پردازیم. نرم افزار ادوبی میوز، نرم افزاری است که به وسیله آن به راحتی می توانید یک سایت بدون هیچ دانش برنامه نویسی طراحی کنید و آن را در معرض دید کاربران بگذارید. با این نرم افزار راحت تر از آن چه فکر می کنید می توانید سایت خود را طراحی و درهاست خود آپلود کنید.

سؤال:

لطفاً همین حالا یک توضیح در موردهاست بدهید تا مطمئن شویم شما معنی هاست را کاملاً متوجه شده اید.

یکی از زیباترین مزایای این نرم افزار درآمدزا بودن آن است. به این معنا که اگر کار با این نرم افزار را آموزش ببینید، به راحتی می توانید سفارش ساخت سایت های ساده و تک صفحه ای را دریافت کنید و به از این طریق به یک درآمد جانبی خوب برسید. برای دریافت این نرم افزار کاربردی کافی است همین حالا در سایت گوگل جمله زیر را جست و جو کنید:

((دانلود آخرین نسخه نرم افزار Adobe Muse))

پس از جست و جوی جمله بالا و رو به رو شدن با سایت های متنوع، یکی از بهترین های آن ها را انتخاب کرده و نرم افزار ادوبی میوز را دریافت کنید.

• ما دقیقاً با نرم افزار ادوبی میوز باید چه کار کنیم؟

((ما باید با نرم افزار ادوبی میوز چه کار کنیم؟))

در جواب باید به شما عرض کنم که شما باید با نرم افزار ادوبی میوز یک سایت تک صفحه ای (لندینگ پیج) برای خود طراحی کنید و این سایت را در مکان های مختلف و با روش های تبلیغی که در ادامه به شما خواهم آموخت معرفی و تبلیغ کنید.

بعد از اینکه افراد وارد سایت تک صفحه ای شما شدند، باید اطلاعاتی مانند ایمیل و نام را از آن ها دریافت کنید که روش دریافت این اطلاعات و توضیحات بیشتر را در بخش های بعدی کتاب به شما خواهم آموخت.

• نرم افزار ادوبی ایندیزاین دقیقاً چه نرم افزاری است؟

بسیار خوب، حالا نوبت به معرفی نرم افزار ایندیزاین رسیده است و در این قسمت نرم افزار ادوبی ایندیزاین را برای شما معرفی می کنم.

نرم افزار ادوبی ایندیزاین در اصل یک نرم افزار برای صفحه آرایی کتاب، کتابچه و امثال این موارد است. سازنده ی این نرم افزار شرکت ادوبی (Adobe) است. این نرم افزار یکی از بهترین نرم افزارهایی خواهد بود که با آن کار می کنید و اگر خیلی ساده تر آن را توضیح دهم:

نرم افزار ایندیزاین، نرم افزاری شبیه به **word** است که امکاناتی بسیار حرفه ای تر و پیشرفته تر را در خود جای داده است.

برای دریافت نرم افزار ایندیزاین کافی است جمله زیر را در سایت گوگل جست و جو کنید:

((دانلود آخرین نسخه نرم افزار Adobe InDesign))

پس از جست و جوی جمله بالا و رو به رو شدن با سایت های متنوع، یکی از بهترین های آن ها را انتخاب کرده و نرم افزار ادوبی ایندیزاین را دریافت کنید.

• ما با نرم افزار ادوبی ایندیزاین باید چه کار کنیم؟

اگر نمی دانید که باید با نرم افزار ادوبی ایندیزاین چه کاری را انجام دهید، متن زیر را مطالعه کنید و در غیر این صورت از مطالعه متن زیر صرف نظر کنید. شما باید با نرم افزار ایندیزاین برای خود یک کتاب الکترونیکی (PDF) بسازید و با قرار دادن این کتاب در سایت تک صفحه ای خود از بازدیدکنندگان بخواهید که ایمیل و نام خود را در اختیار شما قرار دهند و در ازای این کار شما کتاب خود را برای مطالعه به آنها بدهید. اما کاری که باید با نرم افزار ایندیزاین انجام دهید، طراحی و صفحه آرایی کتاب کوتاه و الکترونیکی خودتان است.

نکته

در بخش های بعدی کتاب در مورد ساخت یک کتاب PDF صحبت خواهیم کرد.

• چه افزونه هایی در ادوبی میوز وجود دارد و نحوه ی تهیه آنها چگونه است؟

در این بخش قصد دارم یک افزونه برای نرم افزار ادوبی میوز معرفی کنم که در هیچ یک از سایت های ایرانی وجود ندارد و در هیچ کجای سایت های ایرانی حتی نمی توانید اطلاعاتی کوچک درباره این افزونه پیدا کنید.

نام این افزونه:

Muse For You - SVG Draw Widget

است که به وسیله این افزونه سایت ها تک صفحه ای را به زیباترین شکل ممکن می توان ساخت و این طرز ساخت به قدری جذاب خواهد بود که چشم هر بیننده ای را به خود خیری کند.

نمونه ای از یک سایت تک صفحه ای (صفحه فرود) که در آن از افزونه Muse For You - SVG Draw Widget استفاده شده است که آن را در یکی از فیلم های آموزشی بررسی می کنیم.

• ادوبی فتوشاپ چیست؟

حالا که متوجه شدیم نرم افزارهای ادوبی میوز و ایندیزاین چه نرم افزارهایی هستند باید به سراغ سومین نرم افزار ضروری برویم. نرم افزار ادوبی فتوشاپ که متعلق به سازنده دو نرم افزار قبلی یعنی شرکت (Adobe) است کارکردی بسیار حرفه ای دارد.

از این نرم افزار برای طراحی های پیشرفته مانند طراحی:

۱ - جلد کتاب

۲ - بنرهای تبلیغاتی

۳ - تصاویر گرافیکی

۴ - کارت ویزیت

و...

استفاده می شود.

اگر در کار با این نرم افزار مهارت داشته باشید، به راحتی درآمدهایی بسیار خوب را به حساب بانکی خود وارد می کنید.

برای دریافت این نرم افزار کاربردی کافی است همین حالا در سایت گوگل جمله زیر را جست و جو کنید: ((دانلود آخرین نسخه نرم افزار Adobe photoshop))

پس از جست و جوی جمله بالا و رو به رو شدن با سایت های متنوع، یکی از بهترین های آن ها را انتخاب کرده و نرم افزار ادوبی فتوشاپ را دریافت کنید.

• ما دقیقاً از نرم افزار ادوبی فتوشاپ چه استفاده ای می کنیم؟

همان طور که در بخش قبلی گفته شد نرم افزار ادوبی فتوشاپ کاربردهای زیادی دارد، اما ما فقط با یکی از این کاربردها سر و کار خواهیم داشت و آن طراحی جلد کتاب به وسیله ادوبی فتوشاپ است. شما به وسیله ای این نرم افزار فقط جلد کتاب های رایگان خود را خواهید ساخت و با کاربردهای دیگر آن کاری نخواهید داشت.

• آیا می توان کارهای مربوط به فتوشاپ را به دیگران سپرد؟

اما در اینجا یک سؤال ذهن اکثر افراد را به خود مشغول می کند:
(آیا می توان کارهای مربوط به فتوشاپ را به دیگران سپرد؟)

جواب:

بله، شما می توانید هر کدام از کارهای مربوط به فتوشاپ خود را به وبسایت های فریلنس (برونسپاری) بسپارید تا آنها در ازای دریافت مبلغی از شما تمام کارها را انجام داده و نتیجه ی نهایی را به شما تحویل دهند.

تعدادی از سایت های فریلنس عبارتند از:

۱ - پونیشا دات آی آر (ponisha.ir)

۲ - انجام می دم دات کام (anjammidam.com)

شما می توانید در یکی از این سایت ها که جزو معتبرترین سایت های فریلنسینگ ایران هستند، پروژه خود (مثل ساخت جلد کتاب) را ثبت کنید تا افرادی که در حوزه پروژه ی ثبت شده ی شما مهارت دارند، به شما پیشنهاد همکاری داده و در صورت تأیید شما کار طراحی آغاز شود.

• در طراحی جلد کتاب به چه نکاتی توجه کنیم؟

یکی از مهم ترین بخش ها مربوط به طراحی جلد کتاب رایگان شما است.
در هنگام طراحی جلد نکات بسیار مهمی وجود دارد که شما باید آنها را رعایت کنید و در زیر به تعدادی از این نکات مهم اشاره می کنیم:

۱ - طراحی روی جلد هرگز نباید شلوغ باشد

۲ - عنوان کتاب باید همیشه درشت تر از متن های دیگر روی جلد باشد

۳ - سعی کنید از تصاویر نامربوط و بیش از حد بر روی جلد استفاده نکنید

۴ - به سایت آمازون (amazon.com) و جلد ۱۰۰ کتاب پر فروشی را که در موضوع کتاب شما نوشته شده اند را بررسی کنید و سعی کنید نقاط مشترک جلد این کتاب ها را کشف کرده و آنها را در جلد کتاب خود پیاده کنید. (منبع این فرمول: سایت مدیر سبز)

۵ - در پشت کتاب حتماً توضیحاتی از کتاب های دیگر یا محصولات دیگر خود قرار دهید (در صورت داشتن کتاب یا محصولی دیگر)

• ویراستیار چیست؟

در بخش های قبلی در مورد سه نرم افزار ضروری برای ورود به تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش صحبت کردیم و حالا نوبت به چهارمین نرم افزار ضروری می رسد. در این قسمت به توضیح نرم افزار ویراستیار می پردازیم. نرم افزار ویراستیار یک نرم افزار ایرانی است که از قابلیت های بسیار عالی بهره می برد. سازندگان ویراستیار، آن را این گونه تعریف کرده اند:

((نرم افزار ویراستیار افزونه ای برای مایکروسافت ورد است که برای استفاده کاربران فارسی زبان طراحی شده است. از قابلیت های ویراستیار می توان به اصلاح خطاهای املائی، اشتباهات ویرایشی و نشانه گذاری، و نیز استانداردسازی متون فارسی اشاره کرد.))
منبع: ویراستیار دات آی آر

• ما دقیقاً قرار است از ویراستیار چه استفاده ای کنیم؟

همان طور که پیش از این دانستید، شما باید یک کتاب رایگان در موضوعی مرتبط با محصولی که برای همکاری در فروش انتخاب کرده اید بنویسید و برای نوشتن چنین کتابی ابتدا باید متن آن را در نرم افزار مایکروسافت ورد نگارش کنید. در همین مرحله کار نرم افزار ویراستیار آغاز می شود. بعد از آن که متن کتاب را نگارش کردید به وسیله ی نرم افزار ویراستیار با دو کلیک می توانید به این نرم افزار دستور دهید تا تمام غلط های املائی، خطاهای نشانه گذاری و... را در کمتر از ۳۰ ثانیه ویرایش کرده و یک متن بدون غلط املائی و نشانه گذاری را به شما تحویل می دهد.

• چگونه ویراستیار را تهیه کنیم؟

خوشبختانه نرم افزار ویراستیار یک نرم افزار کاملاً رایگان است و این در حالی است که تمام نمونه های خارجی این نرم افزار با قیمت های بسیار بالا به فروش می رسند. برای تهیه نرم افزار ویراستیار مراحل زیر را طی کنید:
۱ - ابتدا وارد سایت ویراستیار به آدرس ((www.virastyar.ir)) بروید.

- ۲ - در سایت باز شده دکمه ای تحت عنوان ((دریافت ویراستیار)) وجود دارد. روی این دکمه کلیک کنید.
- ۳ - بعد از دریافت نرم افزار آن را نصب کنید.

• برای نصب نرم افزار ویراستیار چه نکاتی را باید رعایت کنیم؟

در مرحله ی نصب نرم افزار ویراستیار نکاتی را باید رعایت کنید که به تعدادی از آن ها اشاره می کنیم:

- ۱ - در ویندوزهای ۷ به بالا، برای نصب نرم افزار ابتدا بر روی فایل نصب کلیک راست کرده و سپس بر روی گزینه ((Run as administrator)) کلیک کنید تا از این طریق نرم افزار مراحل نصب را طی کند.
- ۲ - بعد از نصب وارد نرم افزار مایکروسافت ورد شوید.
- ۳ - در این مرحله شما نرم افزار ویراستیار را می بینید که به منوهای نرم افزار مایکروسافت ورد اضافه شده است.

• از نرم افزار ویراستیار چگونه استفاده کنیم؟

- برای استفاده از نرم افزار ویراستیار طبق مراحل زیر عمل کنید:
- ۱ - وارد نرم افزار مایکروسافت ورد شوید.
 - ۲ - از بین منوهای بالای این نرم افزار، ویراستیار را پیدا کنید.
 - ۳ - تمام یا قسمتی از متنی را که می خواهید ویرایش کنی را انتخاب کنید.
 - ۴ - بر روی گزینه ویراستیار کلیک کنید تا متن انتخاب شده را به صورت کامل ویرایش کند.

• مزایای نرم افزار ویراستیار چیست؟

- استفاده از نرم افزار ویراستیار برای نوشتن متن، مزایای بسیار عالی دارد که در زیر به تعدادی از این مزایا اشاره می کنیم:
- ۱ - در وقت شما به شدت صرفه جویی می کند.
 - ۲ - شما را با نگارش های صحیح املائی آشنا می کند.
 - ۳ - سرعت کار شما را بسیار بالا می برد.

فصل ششم

تکنیکی منحصر به فرد که شما را آهنربای
ثروت می‌کند



• تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چیست؟

حالا به مهم ترین نقطه‌ی کتاب رسیدم و در این بخش به توضیح تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش می پردازیم.

در یک توضیح کلی شما در این تکنیک صاحب یک سایت یک صفحه‌ای، یک کتاب و یک محصول برای همکاری در فروش و تعدادی سیستم خواهید بود که در ادامه به آن‌ها می پردازیم. سپس با تبلیغ و بازاریابی افراد را به سایت خود منتقل می کنید و با گرفتن اطلاعات آن‌ها کتاب خود را به صورت رایگان در اختیار آن‌ها قرار می دهید و سپس با دادن پیشنهادهای رایگان به آن‌ها، اعتمادسازی کرده و در نهایت پیشنهاد فروش خود را به آن‌ها داده و درآمدزایی می کنید.

این یک تعریف خیلی ساده و کلی از تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش است که در قسمت‌های بعدی به بررسی مرحله‌ای این تکنیک می پردازیم.

• مرحله یک تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چیست؟

مرحله‌ی یک تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش یکی از مهم ترین مراحل این تکنیک است.

در این مرحله شما:

- ۱ - ابتدا یک سیستم همکاری در فروش را که با معیارهای گفته شد در کتاب همخوانی داشته باشد را انتخاب می کنید.
- ۲ - یکی از محصولات آن‌ها را بررسی کرده و اگر مورد علاقه و پرترفدار بود، آن را برای همکاری در فروش انتخاب می کنید.
- ۳ - تمام اطلاعات لازم در مورد آن را جمع آوری می کنید (مانند اینکه محصول متعلق به شما است)

سوال

معیارهای یک سیستم همکاری در فروش خوب چه بود؟

• مرحله‌ی دو تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چیست؟

در این مرحله باید خودتان را برای نوشتن یک کتاب طبق مراحل که به شما می گویم آماده کنید.

برای نوشتن کتاب طبق مراحل زیر پیش بروید:

- ۱ - موضوعی مرتبط با محصولی که برای همکاری در فروش انتخاب کرده‌اید را مشخص کنید.
- ۲ - از طریق نرم‌افزار ورد اقدام به نوشتن یک مطلب ۱۰ الی ۲۰ صفحه‌ای درباره‌ی آن موضوع کنید.
- ۳ - اگر اطلاعاتی در این زمینه ندارید به جمع‌آوری اطلاعات بپردازید و طبق آن متن را بنویسید. (اگر مطلبی را از یک منبع برداشتید، حتماً آن منبع را ذکر کنید)
- ۴ - بعد از آن که متن خود را نگارش کردید، از نرم‌افزار ویراستیار برای ویرایش متن خود استفاده کنید تا تمام خطاهای املائی از بین برود.
- ۵ - در این مرحله باید متن شما آماده باشد. پس همین حالا نرم‌افزار ادوبی ایندیزاین را باز کرده و متن خود را در آن کپی کنید و سپس اقدام به صفحه‌آرایی متن خود کنید.
- ۶ - در این مرحله صفحه‌آرایی به اتمام رسیده، پس از کتاب خود یک خروجی با فرمت PDF بگیرید.
- ۷ - کتاب رایگان شما آماده است و حالا می‌توانید به مرحله‌ی بعد بروید.

• مرحله‌ی سه تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چیست؟

حالا دو مرحله قبل را بررسی کردیم و به مرحله‌ی سوم رسیده‌ایم. در این مرحله باید یک کار مهم انجام بدهید.

در مرحله‌ی سوم شما باید یک سایت یک صفحه‌ای (لندینگ پیج) بسازید که برای ساخت چنین سایتی کافی است طبق مراحل زیر پیش بروید:

- ۱ - نرم‌افزار ادوبی میوز را باز کنید و یک فایل جدید را در آن بسازید.
- ۲ - در این مرحله باید اقدام به ساخت یک سایت یک صفحه‌ای (صفحه فرود) بکنید.

• مرحله‌ی چهار تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش تکنیک چیست؟

این مرحله یعنی مرحله‌ی چهارم مربوط است به جمع‌آوری ایمیل بازدیدکنندگان در سایت تک صفحه‌ای (لندینگ پیج) که باید با استفاده از سیستم‌های ایمیل مارکتینگ (در این مورد در بخش‌های بعدی کتاب صحبت خواهیم کرد) ایمیل بازدیدکنندگان را جمع‌آوری کرده و سپس ایمیل مارکتینگ را انجام دهید. برای طی کردن این مرحله باید طبق مراحل زیر پیش بروید:

- ۱ - انتخاب یک سیستم ایمیل مارکتینگ (یکی از بهترین این سیستم‌ها که در ایران بیشترین

کارایی را دارد، سیستم ایمیل مارکتینگ میلر لایت است که در بخش مربوطه در مورد آن صحبت خواهیم کرد.)

۲ - یک باکس دریافت ایمیل می سازیم و آن را در سایت خود قرار می دهیم.

۳ - بازدیدکنندگانی که از سایت ما بازدید می کنند باید ایمیل خود را در این باکس وارد کنند تا کتاب ما را که قبلاً آماده کرده ایم دریافت کنند. (در این صورت به ازای هر ایمیلی که در باکس وارد می شود ما یک سرمایه بزرگ خواهیم داشت که در مورد آن صحبت خواهیم کرد.)

۴ - در این مرحله با ارسال ایمیل از طریق سیستم های ایمیل مارکتینگ به ایمیل هایی که جمع آوری کرده ایم، اقدام به اعتمادسازی می کنیم. (برای این کار پیشنهادهای رایگان را به آنها می دهیم، مانند دانلود یک ویدیو رایگان، دانلود یک کتاب رایگان و...)

۵ - در این مرحله فروش میلیونی آغاز می شود و شما حالا اعتمادسازی را انجام داده اید و کاربران (همان کسانی که ایمیل خود را به شما داده اند) به شما اعتماد دارند و حالا وقت آن رسیده است تا پیشنهاد خرید همان محصولی را که برای همکاری در فروش انتخاب کرده بودید، به کاربران خود بدهید.

اگر ۵۰۰۰ ایمیل جمع آوری کرده باشید و فقط ۱ درصد این افراد محصول را خریداری کنند در این صورت درآمد شما برابر است با ۷۵۰,۰۰۰ تومان و اگر این ۱ درصد به ۳ درصد افزایش پیدا کند، در این صورت درآمد شما برابر است با ۲,۲۵۰,۰۰۰ تومان که این می تواند درآمد یک روز، یک هفته یا یک ماه شما باشد و البته این درآمد کاملاً قابل افزایش نیز است.

• مرحله پنجم تکنیک میلیونرهای همکاری در فروش چیست؟

این مرحله آخرین و شیرین ترین مرحله است. در این مرحله سایتی که با آن همکاری در فروش را آغاز کرده اید، درآمد شما را به حساب شما واریز خواهند کرد.

اطلاعیه

شما حالا یک قدم بزرگ برای شروع کسب و کاری میلیونی را برداشته اید و به همین منظور از صمیم قلب تبریک می گویم.

از طریق لینک های زیر می توانید چهار فیلم آموزش فوق العاده عالی و مهم را دانلود کنید و خواهش می کنم تمام فیلم ها را مشاهده کنید و با ما همراه باشید.

برای دانلود و مشاهده فیلم اول کلیک کنید

برای دانلود و مشاهده فیلم دوم کلیک کنید

برای دانلود و مشاهده فیلم سوم کلیک کنید

برای دانلود و مشاهده فیلم چهارم کلیک کنید

نکته مهم

در صورتی که بعد کلیک بر روی لینک های دانلود بالا، فیلم به صورت خودکار پخش شد، مراحل زیر را انجام دهید تا بتوانید فیلم را دانلود کنید:

- ۱ - بر روی ویدیو کلیک راست کنید
- ۲ - بر روی گزینه save as یا ذخیره فایل در، کلیک کنید
- ۳ - ویدیو دانلود می شود

این مورد در برخی از مرورگرها به وجود می آید.

چگونه با سیستم های همکاری در فروش ثروتمند شویم؟

فردا منتظر ایمیل من باشید!