

شروع پول در آوردن از تجارت

پول را چه کسی باید به تاجر بدهد؟

خریدار یا همان مشتری.

تصور کنید امروز اولین روزیست که پولی از راه تجارت از طریق

همان مشتری به حسابتان نشسته است.

اگر به فیلم و سریال ها دقت کنید یک جاهایی کارگردان شما را

به گذشته و یک جاهایی به آینده می برد.

اگر شما جزء تاجران قدیمی ما باشید برای تصویری که گفتیم باید

بنویسیم فلان سال یا فلان ماه قبل.

و اگر جزء تاجران تازه وارد هستید که تازه تجارت را آغاز نمودید

یا جزء علاقه مندان به تجارتید و هنوز شروع نکردید باید

بنویسیم فلان ماه بعد.

چرا نگفتیم فلان سال بعد؟

چون انجام تجارت از روزی که شروع کنید به سال نمی کشد.

اگر قرار بود تجارت به سال می کشید هیچ کدام از مردم در این راه صبر نمی کردند.

مردم ما کم صبر تر از آن شده اند که بخواهند برای امری یک سال صبر کنند.

اگر یکی دو ماه اول جواب گرفتند می مانند در غیر اینصورت بای بای را می دهند و عطای کاری را به لقایش می بخشند.

پس یا یک روزی در گذشته این تجارت را برای اولین بار انجام دادید و یا یک روزی در آینده ای نزدیک این تجارت را انجام خواهید داد ان شاءالله.

پس فیلم زندگی تان را به نقطه ای ببرید که اولین تجارت انجام شده است.

چه حس خوشایندی را در آن لحظه تجربه می کنید؟

آیا این حس رویایی برای کاریست که همان لحظه انجام داده اید یا مقدماتی دارد که شما را به آن رسانده است؟

یقیناً مقدماتی دارد.

چند روز یا ماه قبل

برای اینکه بفهمیم شروع ماجرا از کجا استارت خورد باید فیلم را به چند روز یا ماه قبل ببریم.

روزی که با یک تماس تلفنی یا پیام یا میتینگ یا هر راه ارتباطی که داریم شروع شد.

و کسی نبود جز همان مشتری که پول داده است.

ما به این مشتری در روز اول می گوییم لید Lead

لید Lead چیست؟

لید یا همان سرنخ به تمام کسانی گفته می شود که آغازگر یک ارتباط و مذاکره هستند.

البته می تواند این مذاکره به پول تبدیل بشود یا نشود.

هر کسی که به شما بگوید سلام یک لید است.

دسته بندی لیدها

لیدها چهار دسته اند:

۱. لیدهای تجاری مستقیم پولساز

۲. لیدهای تجاری غیر مستقیم پولساز

۳. لیدهای غیرتجاری پولساز

۴. لیدهای غیرتجاری غیر پولساز

برای اینکه بتوانید بهتر لیدها را درک کنید ابتدا ببینید کسی که بین شما و او سلام و علیکی شکل گرفته است با موضوع تجارت بوده است یا غیر آن که اگر با موضوع تجارت بود جز حالت ۱ و ۲ می شود و حتما هم پولساز است.

نمی شود یک لید، تجاری باشد و پولساز نباشد.

حالت دوم اینست که آن لید تجاری نیست یعنی صحبت بر سر پول و تجارت و اینها نیست و به هر دلیلی صحبت دیگری را مطرح می کند.

برای درک بهتر این موضوع مثالی می زنم که از تجارت به دور است اما به فهم بهترتان کمک می کند.

یک بوتیک دار را تصور کنید که در مغازه اش نشسته و کسی از در وارد می شود و می گوید سلام، ببخشید دستشویی در این پاساژ هست؟

آیا موضوع صحبت این فرد مربوط به لباس و بوتیک بود؟
خیر یک موضوع کاملا غیر مرتبط بود.

آیا می شد از این فرد پولی گرفت؟

خیر چون اون دنبال رفتن به دستشویی است.

پس این می شود یک لید غیر تجاری غیر پولساز.

پس دوباره مرور می کنیم.

اگر موضوع صحبت تجاری باشد باید در حالت ۱ و ۲ دنبالش

باشیم و اگر غیر تجاری باشد در حالت ۳ و ۴.

اگر غیرتجاری باشد و پولی هم در آن نباشد می شود ۴ و اگر

پولی در آن باشد می شود ۳.

سیگنال Signal چیست؟

در ۴ دسته بندی لیدها از نظر اقتصادی فقط یک حالت است که بی ارزش است و آن هم حالت چهارم است که لید نه تجاری است و نه پولساز است.

سه حالت دیگر را می شود به پول تبدیل کرد.

به آن سه حالت سیگنال گفته می شود.

پس سیگنال ها عبارتند از:

۱. تجاری مستقیم پولساز

۲. تجاری غیرمستقیم پولساز

۳. غیرتجاری پولساز

چرا غیرتجاری های پولساز را به دو حالت مستقیم و غیرمستقیم تقسیم نکردیم؟

چون ذاتا غیر تجاری است پس مستقیم نمی شود و حتما غیرمستقیم است و مستقیم یعنی به صورت مستقیم پول است.

فیک Fake و ریل Real چیست؟

در تجارت دو اصطلاح داریم یکی به نام فیک و دیگری به نام

ریل که ری پل خوانده می شود.

فیک یعنی غیر واقعی و بی ارزش.

ریل یعنی واقعی و ارزشمند.

به دسته بندی لید و سیگنال دوباره با دقت نگاه کنید.

اگر از شما بپرسیم کدام دسته از لیدها فیک هستند یا کدام

دسته از سیگنال ها فیک هستند چه می گوئید؟

- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .

سیگنال فیک نداریم.

آفرین درست گفتید.

در لیدها فقط دسته چهارم فیک بودند و سه دسته دیگر که همان سیگنال ها بودند کاملا ریل بودند.

یعنی در حقیقت ما هیچ سیگنال فیکی نداریم.

البته اینگونه نیست که همه سیگنال ها به یک اندازه پولساز باشند و طبیعتا بینشان فرق هست.

این هنر یک تاجر است که بتواند سیگنال ها را به پول تبدیل کند و تمام آموزش های مدرسه تجارت، پادکست های تجاری، میتینگ های شبانه آراد و اخبار سایت تلاش می کنند تا قدرت شما را در مذاکره تجاری و شناخت لید و سیگنال ها ارتقا دهند و با پروموشنی که برایتان ایجاد می کنند پله پله شما را به سمت ثروت بیشتر هدایت نمایند.

مشکلی که برخی تازه واردها دارند اینست که:

ضعف در مذاکره

وقتی در مذاکره ضعیف باشی سیگنال ها به تو پول نمی دهند.

اینجا دو راه داری:

۱. پذیرش ضعیف بودی و خودت را قوی کنی.

۲. مشکل را به گردن سیگنال بیندازی و بگویی فیک بود.

اگر راه اول را در پیش بگیری طبیعتاً نقطه ضعفت را به کمک

آموزش های مدیران ارشد و بنگاه تجاری ات شناسایی نموده و

اصلاح می کنی و ثروتت روز افزون می شود.

اگر راه دوم را در پیش بگیری هیچ اتفاقی برایت نمی افتد و

همین سیگنال که تو آن را فیک خواندی می رود و از تاجر

دیگری محصول مورد نیازش را خریداری می کند.

تنها گروه اندکی از لیدها طبق آنچه گفتیم فیک هستند اما تمام

سیگنال ها ریل و واقعی اند و این هنر توست که بتوانی آنها را

پول کنی و در کنارشان تجارتت را جلو ببری.

سیگنال تجاری مستقیم پولساز

اگر یک سیگنال در همان مذاکره اول خواهان محصول باشد پس طبیعتاً تجاریست و چون خودش می خواهد محصول را بخرد مستقیم است و شخص دیگری در میان نیست و پولساز هم هست.

به این دسته از سیگنال ها که ساده ترین سیگنال ها برای پول شدن هستند می گوئیم سیگنال تجاری مستقیم پولساز. البته اشتباه نکنید که این دسته از سیگنال ها پر سودترین هم باشند بلکه گفتیم راحت ترین و ساده ترین هستند.

دو دسته دیگر از سیگنال ها می توانند در شرایط مختلفی از این دسته هم سودآورتر باشند اما نیازمند هنر و تخصصی بیشتر است تا بتوانید از دو گروهی که در ادامه می گوئیم به پول و ثروت بیشتری دست یابید پس لطفا تا انتهای این مقاله با دقت ما را همراهی نمایید.

تجاری غیرمستقیم پولساز

سیگنالیست که تجاری است پس موضوع بر سر غیر تجارت و اقتصاد نیست.

اما غیرمستقیم است یعنی برای خودش نمی خواهد بخرد بلکه می خواهد به صورت غیرمستقیم برای شما بازاریابی کند و یا حتی می تواند مشتریان بیشتری به سمت شما بیاورد و در این میان پورسانتش را بگیرد.

بهترین گروهی که می توانیم در آراد برندینگ از این سیگنالها مثال بزنیم نمایندگان خارجی آراد برندینگ در کشورهای مختلف جهان هستند که بر روی فروش محصولات تاجران آرادی فعالیت می کنند تا صادراتشان را رونق ببخشند.

پس هر کسی که دیدید می توانید آن را فعال کنید تا تجارت شما را رونق بخشد را یک سیگنال تجاری غیرمستقیم و البته پولساز ببینید که جزییات این گروه در این مقاله ننگد.

غیر تجاری پولساز

سیگنال غیرتجاری پولساز سیگنالیست که در نگاه اول می بینید هیچ ربطی به تجارت ندارد.

اگر بخواهیم مثال واضحش را بزنیم می توانیم به سفرای کشورهای خارجی اشاره کنیم.

سفیر یک کشور در نگاه اول تجاری نیست.

یا نماینده مجلس تجاری نیست.

مسئولین غیر تجاری زیادی را در آراد دیده اید که وقتی نابلد تجارت باشید با خودتان می گویند فلان مسئول فرهنگی کشور چه ربطی به تجارت دارد؟

اما وقتی کاربلد می شوید می فهمید که اینها سیگنال های غیرتجاری اما پولساز هستند.

تاجر دنبال چیست؟

پول و ثروت بیشتر.

پس هر کسی به هر راه مشروع و قانونی و خداپسندانه ای بتواند
یکش را دو کند عشق است.

برای درک بهتر مثالی می زنم.

فلان آشنا، مسئول اداره آموزش و پرورش است.

آیا این شخص که مسئول آموزش و پرورش است تجاری است؟
خیر.

اما اداره آموزش و پرورش هر سال برای نیازهای کادر آموزشی
شهرش وسایلی را می خرد و در اختیارشان قرار می دهد.

شما هم تاجر یکی از همان محصولات هستی که اداره به آن
نیاز دارد.

با آن مسئول می بندی و با او تجارت می کنی.

پس همان فامیل شد یک سیگنال غیرتجاری پولساز.

در این میان محصولی هم هست که شما آن را ندارید اما تاجران

دیگری هستند که می توانند همه نیازهای اداره را تامین کنند

پس می توانید به مسئول اداره بگویید همه محصولات با من.

در حقیقت آن آشنا یک سیگنال غیرتجاری پولساز بود و شما هم در آن حالتی که از سایر تاجران استفاده کردید و تجارت راه انداختید از شیوه سیگنال های تجاری غیرمستقیم پولساز استفاده کردید و سود زیادی هم به دست آوردید.

و چه بسا این سودها چندین برابر سود تجارت مستقیم پولساز باشد اما چون نیاز به هوش بالاتری دارد اکثر تاجران قدیمی از پس آن بر می آیند و تاجران تازه وارد ذهنشان به این حالت ها نمی رسد هرچند ما سعی می کنیم با نوشتن مقالات متعدد ذهن ها را بازتر کنیم.

یقین بدانید هر چه در تجارت جلوتر می روید ایده هایی به ذهنتان می رسد که باورتان نمی شود از چه راه های ساده ای می توان به درآمدهای چند صد میلیونی و چند میلیاردی رسید.

نکته مهم اینجاست که ذهن فقیر گذشته را پاک کنیم و با ذهنی ثروتمند به این جهان هستی نگاهی دوباره بیندازیم به قول شاعر: چشم ها را باید شست جور دیگری باید دید.