

معنای تغییر

اینکه می‌گوییم فلانی تغییر کرد یعنی چیزی شد غیر از آنچه پیشتر بود.

لباسش را تغییر داد یعنی لباسی غیر از آنچه پیشتر پوشیده بود بر تن کرد.

کفشش را تغییر داد یعنی کفشی غیر از کفش قبلی به پا کرد.

تغییر اقتصادی

زمانی که در مباحث اقتصادی صحبت از تغییر به میان می‌آید نیز به همان معناست که ما می‌خواهیم اقتصاد امروزمان غیر از اقتصاد دیروزمان باشد.

پولی که امروز به ما می‌رسد غیر از پولی باشد که دیروز به دستمان رسیده است و این همان معنای تغییر است.

تغییر مثبت و منفی پولی

همه کسانی که در این کشور زندگی می کنند به دلیل تورم افسارگسیخته و گرانی های غیر قابل درکی که وجود دارد با معنی تغییر پولی آشنایی کامل دارند چون هیچ دو روزی نیست که درآمدها و مخارجمان یکسان باشد.

هر سال حقوق ها بالا می رود و هر سال خرج ها هم بالا می رود و یقینا همه ما در حال تغییریم بدون آنکه حتی بخواهیم.

اما موضوع مهم اینست که تغییر ما منفی است یا مثبت؟

تغییر منفی و مثبت چیست؟

تغییر منفی یعنی پولی که امروز به دست می آوریم کمتر از پولی باشد که دیروز به دست آورده ایم.

کسی که سواد اقتصادی پایینی دارد می گوید پس در ایران همه تغییر مثبت دارند چون عدد دریافتی شان بر حسب تومان روز

به روز بالاتر می رود.

بزرگوارانی که این مقاله را می خوانید باید بدانید که عدد به ریال و تومان ملاک اقتصاد نیست.

ملاک اقتصاد در جهان طلاست.

همه کشورها ارزش پولشان را به ذخایر طلایی که دارند محاسبه می کنند نه به پول کاغذی که دولت ها می توانند بدون هیچ قاعده و قانونی آن را چاپ کنند و تورم ایجاد نمایند.

و البته نه این طلایی که سایت های مختلف می گویند پولتان را به ما بدهید و هیچ طلایی هم به شما نمی دهند و فقط یک عدد و رقم در سایت به شما نشان می دهند که به زودی کلاهبرداری عظیمی اتفاق خواهد افتاد و رنگ پول هایتان را هم نخواهید دید.

منظور از طلا خود طلای واقعی است که در دستانتان لمسش کنید و جلوی چشمانتان باشد.

اگر کارگر و کارمند و مغازه دار هستید و البته از راه حلال امرار معاش می کنید یعنی رشوه نمی گیرید دزدی نمی کنید کم

فروشی ندارید و از روش های ناپسند استفاده نمی کنید یقیناً تغییرات شما منفی است چون کفایت حقوق امروز یک کارگر را با قیمت طلای روز مقایسه کنید با حقوق ۱۰ سال پیش کارگر به قیمت طلای همان ۱۰ سال پیش تا ببینید میزان دریافتی اش نسبت به طلا سال به سال کمتر می شود.

کارمندان و مغازه داران هم وضعی مشابه همین را دارند. رانندگان ماشین و آرایشگرها و معلمان و بسیاری از مشاغل خدماتی نیز در چنین وضعیتی هستند.

اینجاست که می بینیم سفره معیشتی مردم روز به روز تنگ تر و تنگ تر می شود و انگار کسی هم حواسش نیست که اینهمه تلاشی که از صبح تا شب در محل کارتان می کنید فقط برای یک تغییر منفی در زندگیست.

آیا واقعا ارزشش را دارد که انسان عمرش را بگذارد برای تغییر منفی و روز به روز اوضاعش بدتر شود؟

یقیناً هیچ عقل سالمی حکم به این کار نمی دهد.

ناچار است چه کند؟

وقتی بحث به اینجا می‌رسد اکثر مردم می‌گویند خب این بنده خدا ناچار است چه کند؟

یعنی ناچار و مجبور است که روز به روز تغییراتش منفی‌تر شود؟ چه کسی این حرف را زده است؟

او می‌تواند راه درست را در پیش گیرد.

راهی که سفارش قرآن است و ۹ بار در کتاب خدا آمده است و نیز آن قدر در کتاب‌های حدیثی شیعه به آن تاکید شده که در اکثر کتب روایی اسلام، فصلی جداگانه به آن اختصاص داده شده است.

فصلی به نام برتری تجارت بر سایر مشاغل

پس این سخن که بگوییم تمام شغل‌ها با تغییر منفی همراهند سخنی نادرست است و آنچه درست است اینکه ما تجارت را رها کردیم و شد وعده امام صادق علیه السلام که ای کاش نمی‌شد.

تجارت همان تغییر مثبت

وعدۀ ی امام صادق علیه السلام چه بود؟

ایشان بارها فرمایش داشتند که:

ای مردم تجارت را رها نکنید که خوار و حقیر می شوید.

تجارت کنید تا خداوند به شما برکت دهد که ترک تجارت کار شیطان است.

تجارت همان تغییر مثبتی است که تمام تاجران آرادای آن را با گوشت و پوست و خون درک نموده اند.

هر روزی که در تجارت می گذرد هم رشد مالی دارید هم رشد عقلی و رشدهای دیگری در تمام ابعاد زندگی که نویسندۀ قصد ندارد در این مقاله به آنها بپردازد.

پس اگر واقعا می خواهیم تغییر مثبت را در زندگی مان ببینیم به تجارت بپیوندیم و مصداقی شویم بر این سخن امیرمومنان علی علیه السلام که فرمود: تجارت کنید تا بی نیاز شوید.

تغییر نیازمند هزینه کردن است.

هر تغییری نیازمند هزینه کردن است.

شما بخواهید لباستان را تغییر دهید باید هزینه کنید.

کفشتان، کیفتان، ساعت تان، ماشین تان، خانه تان و هر وسیله

دیگری از زندگی تان را بخواهید تغییر دهید باید هزینه کنید.

حتی اگر بخواهید موی سرتان را تغییر دهید باید هزینه کنید.

دکور خانه تان را بخواهید تغییر دهید باید هزینه کنید.

هیچ تغییری بدون هزینه کردن ممکن نیست.

اکثر مردم ایران در مسیرهای اقتصادی به سر می برند که

تغییرات آنها رو به منفی است و اصطلاحاً سال به سال فقیرتر

می شوند حالا اینکه سرشان را مانند کبک زیر برف کرده اند تا

این موضوع را به فراموشی بسپارند صحبت دیگریست.

باید با آمدن به تجارت تغییر منفی را مثبت کنیم و باید برای این

تغییر منفی به مثبت هزینه کنیم.

هنر آراد برندینگ چیست؟

یقیناً وقتی صحبت از تجارت کردن به میان می آید کسی منکر این موضوع نمی شود که تجارت شغل ثروتمندان است و هر کسی تاجر شود پولدار می شود.

بحث بر روی این موضوع است که تجارت نیازمند سرمایه زیادی است و نیز انسان باید آن را بلد باشد.

اکثر مردم می گویند ما نیز آن سرمایه زیاد را نداریم و نه بلد هستیم و کسی را هم نمی شناسیم که به ما یاد بدهد و آنهایی هم که یاد می دهند هزینه های زیادی فقط برای آموزش تجارت می گیرند و ما از پس این کار بر نمی آییم.

دقیقاً همه ی اینها که مردم می گویند درست است و ما هم نمی خواهیم منکر این حقایق شویم.

اما سوال اینجاست که نقش آراد برندینگ در این وسط چیست؟ هنر آراد برندینگ چیست که به همه مردم می گوید تاجر شوید؟

آیا آراد نمی داند که اکثر مردم طبق آنچه گفتیم شرایط تاجر شدن را ندارند؟

آراد همه اینها را می داند.

آراد برای حل این موضوعات در قدم اول آموزش ها را کاملاً رایگان ارائه می دهد.

نه اینکه از امروز که این متن را می خوانید آموزش های آراد رایگان شده باشد بلکه در طول ۱۸ سالی که از عمرش می گذرد هیچ وقت برای آموزش تجارت پولی از مردم نگرفته است.

و صفر تا صد آموزش را به صورت مجازی در قالب فیلم و صوت ضبط شده و نیز میتینگ های آنلاین هر روزه در اختیار مردم قرار می دهد بدون آنکه ریالی هزینه بگیرد.

پس صفر تا صد تجارت را رایگان در آراد برندینگ یاد می گیرید پس نگرانی و بهانه ای از جهت آموزش و یاد گرفتن نیست.

می ماند بحث سرمایه اولیه زیادی که برای شروع تجارت نیاز است و اصلی ترین دلیل عدم شروع تجارت است.

با ۱۸ میلیون تومان تاجر شوید.

چرا نام آراد با برندینگ همراه شده است و شد آراد برندینگ؟
چون آراد از همان ابتدای شروع کارش دنبال راهی بود تا مردم
عادی هم بتوانند تجارت کنند.

و دید اگر قرار باشد مردم پولی بگذارند تا محصولی را بخرند
سپس بفروشند نیازمند سرمایه های کلانی است و مردم قادر به
پرداخت این هزینه ها نیستند.

از اینرو با کمک علمی به نام برندینگ شروع به خلق شهرت و
برند برای تاجرانیش نمود تا نیازمند پرداخت هزینه های خرید
محصول نباشند و تامین کنندگان بدون پول گرفتن به اعتماد به
نام برندشان به آن ها محصول بدهند.

از سوی دیگر مشتری یا همان خریدار هم با مشاهده همین
برندها ابتدا پول را بپردازد سپس محصول را بعد از مدتی
دریافت نماید و این راهکار از ابتدا جواب داد و ادامه پیدا کرد.

آراد برای رشد و ارتقای برند تاجرانش مفهومی به نام پروموشن که در دنیای برندسازی مشهور است را مطرح کرد و ۱۲ پروموشن تعریف نمود که تاجران آرادی از آنها استفاده می کنند.

پروموشن مجموعه ای از کارهاست که کارمندان آراد برندینگ برای رشد برند تاجران انجام می دهند.

آراد برای اینکه بتواند هزینه ها را پایین بیاورد سودی از پروموشن دریافت نکرد و سود خودش را در جای دیگری قرار داد از اینرو قیمت پروموشن ها ارزان شد.

شما با پروموشن ۱ هم می توانید تاجر شوید و البته هر چه پروموشن ها بالاتر می رود هم میزان پول دریافتی و هم قدرت تجاری و نیز سرعت رسیدن به پول افزایش می یابد.

پروموشن ۱ تا تاریخ ۲۶ بهمن ۱۴۰۳ هجده میلیون تومان است و بعد از آن با افزایش قیمت های سالانه به ۲۷ میلیون تومان خواهد رسید پس چه تا قبل از ۲۶م و چه بعد از آن بخواهید شروع کنید با ۱۸ یا نهایتا ۲۷ میلیون تومان تاجر می شوید.

سود آراد از کجاست؟

آراد از پروموشن سود نمی گیرد چون می داند اگر سودش را از تجارت های شما بگیرد درآمد بیشتری دارد.

آراد ۱۰ درصد از سود تجارت های تاجران آرادی را می گیرد که با خوداظهاری تاجران پرداخت می شود.

این ده درصدها به مراتب بیشتر از پروموشن هاست و برای آراد می صرفد که پروموشن را ارزان نگه دارد تا مردم بیشتری به تجارت و آراد بپیوندند تا اینکه بخواهد از پروموشن سود بگیرد و تعداد تجارت ها و سودهای حاصله از آن کمتر شود.

شبهه ای در ذهن می آید که اگر همه مردم با آراد تجارت کنند پس چه کسانی بقیه مشاغل مورد نیاز مردم را انجام دهند؟

در پاسخ باید بگوییم ما وقتی به ۱۰۰ نفر می گوییم تجارت کنید فقط ۱ نفر وارد می شود و هر کاری می کنیم ۹۹ نفر دیگر وارد نمی شوند پس نگران بقیه شغل ها نباشید روی زمین نمی ماند.