

دفترچه عملی

وبینار ثروتمندان جدید



دکتر امیرحسین فرجی

www.farajiacademy.com

سلام،

به جمع ثروتمندان جدید خوش آمدی،

اگر اینجایی یعنی عاشق داشتن پول و آزادی و اثرگذاری بصورت همزمان هستی. آزادی چیزیه که انسان همیشه به دنبال اون بوده و هست، چون خداوند انسان رو موجودی آزاد آفریده. زندگی آزادانه یعنی جوری زندگی کنی که واقعا دوست داری نه اونطور که جامعه بهت دیکته کرده. خیلی از مردم یا شغل شون رو دوست ندارن، یا از درآمدشون راضی نیستن، یا از سبک زندگی و آزادی شون تو زندگی راضی نیستن! **شعار ثروتمندان جدید یک چیزه: «خودت را آزادانه زندگی کن».** آزادی جنبه‌های مختلفی داره که به شدت در میزان رضایت تو از کار و زندگی تاثیر گذاره. ۵ جنبه‌ی مهم آزادی این‌ها هستن:

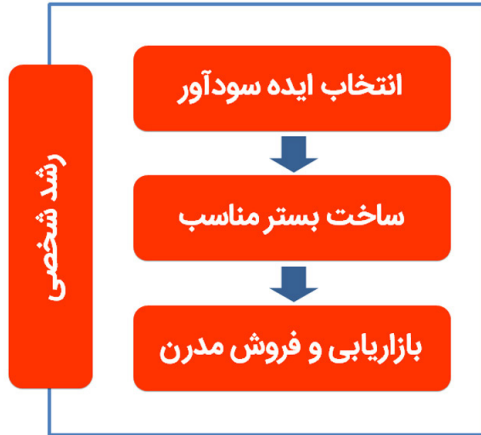
- **آزادی کاری:** یعنی کاری رو انجام بدی که واقعا عاشقت هستی.
- **آزادی اجتماعی:** یعنی با افرادی کار کنی و ارتباط داشته باشی که دوست داری.
- **آزادی مالی:** یعنی به اندازه کافی برای ایجاد سبک زندگی دلخواهت پول داشته باشی.
- **آزادی مکانی:** یعنی محیط کاریت رو خودت انتخاب کنی و جایی کار کنی که دوست داری.
- **آزادی زمانی:** یعنی ساعت کار کردنت تحت کنترل خودت باشه.

جواب تو به این پنج سوال، سطح آزادیت در زندگی رو مشخص می‌کنه. نکته جالب اینه که هر چی سطح آزادیت بالاتر باشه، به همون اندازه میزان رضایات از زندگی و سطح شادیت بالاتر خواهد بود. در طی این چهار سال که تصمیم گرفتم یه زندگی آزادانه با سطح بالای آزادی برای خودم طراحی کنم، کارهای مختلفی رو تجربه کردم و در آخر به این نتیجه رسیدم که کسب و کار اینترنتی یکی از بهترین گزینه‌ها برای خلق زندگی آزادانه و دلخواه هست. اینترنت همه چیز رو تغییر داده است. الان با وجود اینترنت به سادگی می‌تونی برند شخصیت رو در حوزه مورد علاقت بسازی و با مشتریان بالقوه خودت ارتباط برقرار کنی و درآمدهای خیلی خوبی از اینستاگرام، وبسایت و یا هر دو داشته باشی و زندگی آزادانه و دلخواهت رو بسازی. **ثروتمندان جدید افرادی هستند که پول، آزادی و اثرگذاری را همزمان می‌خواهند.** شاید سال‌ها پیش داشتن همزمان این سه جزء، چیزی در حد یک رویا بود. اما الان با وجود اینترنت و شبکه‌های اجتماعی دیگه رویا نیست، واقعیه. من در این وینار بهت یاد می‌دم که چجوری می‌تونی علایق و تخصص خودت رو به یک کسب و کار اینترنتی شخصی یا برند شخصی قدرتمند تبدیل کنی و به بالاترین سطح درآمد و آزادی برسی. من سخنران انگیزشی نیستم، **من مربی فرصت‌ها هستم**، فرصت‌های جدید برای خلق زندگی آزادانه.

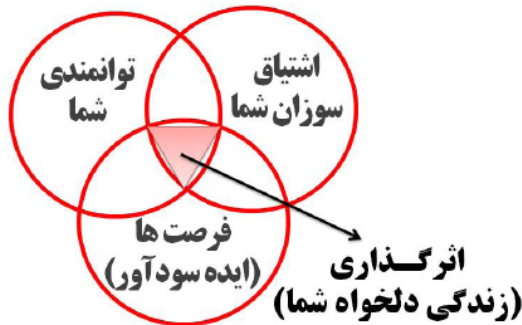
اولین گام تو برای طراحی زندگی آزادانه و دلخواه، شرکت در وینار ثروتمندان جدید هست. گام بعدی اینه که با توجه به توضیحاتی که در وینار دادم، به سوالات این دفترچه پاسخ بدی تا نقشه راه ساخت کسب و کار اینترنتی سودآور و مناسب خودت رو تکمیل کنی و بعدش بدون تعلل اقدام کنی.

جیم ران جمله زیبایی داره: **«زندگی شما یک شبه تغییر نمی‌کند، اما مسیر آن حتی در یک لحظه قابل تغییر است».** وینار ثروتمندان جدید، از همین لحظه‌های متحول‌کننده خواهد بود. با تمام وجود منتظرت هستم تا مسیر عملی ساختن کسب و کار اینترنتی سودآور رو بهت نشون بدم.

۴ جزء فرمول ثروتمندان جدید



فرمول انتخاب ایده مناسب و سودآور برای شما



اولین گام شما: تحلیل زندگی فعلی

به هر یک از سوالات زیر بر اساس میزان رضایت خودت، از صفر تا ده نمره بده:

شماره	سوال	نمره (یک تا ده)
سوال ۱	چقدر از میزان درآمدت راضی هستی؟	
سوال ۲	چقدر کارت رو دوست داری و از انجام دادنش لذت می‌بری؟	
سوال ۳	چقدر کارت با توانمندی‌ها و نقاط قوت تو منطبق هست؟	
سوال ۴	چقدر شغلت با تیپ شخصیتی تو منطبق هست؟	
سوال ۵	چقدر به آینده شغلی خودت خوش بین هستی؟	
سوال ۶	چقدر از توضیح کارت به دیگران احساس غرور می‌کنی؟	
سوال ۷	چقدر از محیط کاری و اطرافیان راضی هستی؟	
سوال ۸	چقدر از جایگاه اجتماعی شغلت راضی هستی؟	
سوال ۹	چقدر از سبک زندگی و میزان آزادیت راضی هستی؟	
سوال ۱۰	چقدر در شغلت احساس رشد و پیشرفت می‌کنی؟	

سه نمره پایین خودت رو مشخص کن و بنویس دقیقا چرا دوستشان نداری؟

- ۱-
-
- ۲-
-
- ۳-
-

جزء اول: انتخاب ایده مناسب و سودآور

۱-۱- انتخاب حوزه کاری

■ از صحبت و مطالعه در مورد چه چیزی خسته نمی‌شی؟

■ کنجکاوی شدید در مورد چه موضوع، حوزه یا صنعتی داری؟

■ چه حوزه یا صنعتی هست که خودت برایش زیاد پول خرج کردی؟

■ دوست داری ۵ سال دیگه تو رو متخصص چی بدونند؟

■ موضوع کتاب‌ها و مجله‌هایی که می‌خونی عمدتاً چیه؟

■ چه کاری رو عالی و راحت‌تر از بقیه انجام می‌دی؟

■ دیگران برای چه کارهایی با تو مشورت می‌کنند و ازت نظر می‌خوان؟

■ چه کسی برات الهام بخشه؟ چه کسی رو دنبال می‌کنی؟ چرا؟

■ حل چه مشکلی از چه کسانی برات مهمه؟ چه خدمتی، به چه کسانی؟

۱-۲- انتخاب ایده کسب و کار اینترنتی مناسب و سودآور

■ تصمیم داری وارد چه صنعتی بشی؟ میزان گردش پول سالانه در این صنعت چقدر است؟

■ ساختار درختی صنعت مورد نظرت چیه؟ دسته‌بندی این بازار هدف چیه؟

■ به چه دسته یا گوشه بازار (نیچ) در صنعت خودت، می‌خواهی خدمت کنی؟

■ الگوهای ایرانی و خارجی موفق در این حوزه (افراد جلوتر از تو) چه کسانی هستند؟ چرا موفقند؟

■ مخاطب هدف (آواتار) کسب و کارت کیه؟ چه رویاها، ترس‌ها، مشکلات، دغدغه‌ها و نیازهایی داره؟

■ مدل درآمدی شما چیه؟ فروش کالا، آموزش، خدمات، مشاوره؟ تمرکزت روی کدام خواهد بود؟

■ ایده خودت رو به صورت خدمت محور بنویس؟ پیام بازاریابی تو چیه؟ (تمرکز بر تجربه به جای کالا)

»من به افرادی که

..... کمک می‌کنم تا آن‌ها

«.....

■ آیا مخاطب هدف انتخابی شما، تمایل و توانایی پرداخت پول برای این محصولات یا خدمات را دارد؟

■ از طریق چه بستری می‌خواهی با مخاطب هدف‌ترو جذب کنی و باهاش ارتباط برقرار کنی؟

جزء دوم: انتخاب بستر مناسب

۲-۱- از بین بسترهای گفته شده، کدام یک رو می‌خواهی انتخاب کنی، جلوش تیک بزن

اینستاگرام:

تلگرام:

وبسایت:

۲-۲- اولویت بندی

اول از کدام بستر می‌خواهی شروع کنی. چه زمانی بستر بعدی رو می‌خواهی راه اندازی کنی. برنامه ریزی و اولویت بندی خودت رو بنویس.

.....

.....

جزء سوم: برنامه بازاریابی و فروش مدرن

۳-۱- منابع فعلی و در دسترس تو برای شروع کسب و کار مدرن خودت چیه؟

منابع مالی:

منابع زمانی:

منابع انسانی:

۳-۲- تعیین روش‌های بازاریابی و فروش مدرن

بر اساس توضیحات داده شده و روش‌های مختلف بازاریابی و فروش مدرن نام برده شده در وینار، تعیین کن که برای جذب، تبدیل و نگهداری مخاطب هدف از کدام روش‌هایی می‌خواهی استفاده کنی. توی جدول زیر به ترتیب اولویت و بر اساس منابع فعلی خودت بنویس.

جذب مخاطب	تبدیل مخاطب	نگهداری مخاطب

جزء چهارم: رشد شخصی و بهبود فردی

۴-۱- شناخت و حذف باورهای محدودکننده

۱- به لیست باورهای محدودکننده‌ای که گفته شد مراجعه کنید و ببینید کدامیک از آن‌ها شما را از حرکت در مسیر موفقیت منح می‌کند؟ باورهای محدودکننده‌ی خود را کشف کنید و بنویسید.

۲- برای هر باور محدودکننده‌ی خود یک مثال نقض پیدا کنید و بنویسید. سعی کنید مثال‌های واقعی بیابید.

۳- داشتن این باورهای محدودکننده، چه اثرات بدی در آینده‌ی زندگی و آینده‌ی شغلی شما می‌گذارد؟

۴- منابع آن باورهای محدودکننده‌ی خود را در گذشته‌ی خود کشف کنید و بنویسید. بنویسید که چه کسی یا چه چیزی باعث ایجاد آن باورهای محدودکننده در شما شده است.

۵- درک خودتان نسبت به آن باور محدودکننده را تغییر دهید. از زوایای دیگر به قضیه نگاه کنید و دیدگاه جدیدتان را یادداشت کنید.

۶- بنویسید که با حذف این باورهای محدودکننده چه آینده‌ی درخشانی نصیب شما می‌شود. سعی کنید جملات‌تان احساسی و تصویری بنویسید.

۷- حالا باید خودتان را نسبت به باورهای مثبت جدید شرطی کنید. رمز اصلی ریشه گرفتن باورهای مثبت جدید تکرار، تکرار و تکرار است. پس در اینجا باید به خودتان قول کتبی دهید که هر روز برای تثبیت این باورهای جدید مثبت تلاش کنید. حتما زیر قول‌تان را امضا کنید.

.....

۲-۴- تعیین قدم‌های بچه‌گانه

در این مرحله باید در هر فازی که هستی، قدم‌های بچه‌گانه (اهداف کوچک، مشخص و قابل اجرا) که برای رسیدن به هدف اصلیت نیاز هست رو لیست کنی و سپس اون‌ها رو اولویت‌بندی کنی.

- ■
- ■
- ■
- ■
- ■

۳-۴- برنامه‌ریزی و عملگرایی

برنامه ریزی ماهانه: سه اولویت مهم هر ماه خودت رو مشخص کن و تو دفترچه خودت بنویس.

برنامه ریزی هفتگی: سه وظیفه اصلی هر هفته خود را مشخص کنید و توی جدول زیر بنویس.

هفته اول	هفته دوم
هفته سوم	هفته چهارم

برنامه‌ریزی روزانه: هر شب قبل از خواب، سه کار اصلی فردات رو به ترتیب اولویت، توی دفترچه‌ی برنامه‌ریزیت بنویس.

۴-۴- تحلیل محیط اطراف و مرجع تان

۱- چه کسانی اطراف شما هستند؟ پنج نفری که شما بیشتر زمان خود را در طول روز با آن‌ها سپری می کنید را بنویسید. سپس برای هر کدام از آن‌ها به سوالات گفته شده جواب دهید.

(۱) (۲) (۳)
 (۴) (۵)

۲- در این مرحله باید محیط اطراف خود را از نظر طرز فکر ارزیابی کنید. پس برای هر کدام از آن‌ها به سوالات گفته شده در جدول زیر پاسخ دهید (علامت تیک یا ضربدر بزنید).

شخص ۵	شخص ۴	شخص ۳	شخص ۲	شخص ۱	سوالات
					آیا دوست شما انسان هدفمندی است یا بی هدف؟
					آیا به دنبال رشد و پیشرفت است یا به زندگی معمولی رضایت داده؟
					آیا او شما را به سمت کارهای مفید و ارزشمند سوق می دهد؟
					آیا او از نظر دیگران فرد مورد احترامی است؟
					آیا او انسان با پشتکار و متعهدی است؟

۳- حالا باید ببینید آن‌ها تاثیرات مثبت روی شما دارند یا منفی؟ آن‌ها شما را به سمت آینده‌ای موفق سوق می دهند یا باعث درجاذدن شما می‌شوند؟ آیا اهداف و ارزش‌های شما با آن‌ها همسو هست یا نه؟ در مورد هر کدام از آن‌ها سوالات بالا جواب دهید و در نهایت تصمیم بگیرید که آیا باید به ارتباط خود با آن‌ها ادامه بدهید یا نه؟ تصمیم نهایی خود را در اینجا یادداشت کنید:

.....

۴-۵- تمرین شکر گذاری

شکرگذاری یکی از بهترین منابع انگیزه و انرژی درونی است. لیستی از نعمتهایی که دارید و باید به خاطر آن از خداوند عزیز متشکر باشید را بنویسید. خیلی جزئی و دقیق فکر کنید و همه نعماتی که دارید و احتمالاً فراموش کرده‌اید مثل سلامتی جسمی، مغز سالم، آب و غذای سالم، هوش و استعداد در هر زمینه‌ای، زیبایی، امنیت، خانواده خوب، دوستان خوب، دانشگاه، امکانات آموزشی، کتاب، اینترنت و غیره را بنویسید.

.....

.....

.....

.....

* رشد شخصی انتها ندارد، هر چقدر تو بیشتر رشد کنی، به همون اندازه شجاعت، جسارت، اعتماد به نفس و خودباوری و انگیزه بیشتری خواهی داشت و در نتیجه در کسب و کارت نتایج به مراتب بهتری می‌گیری. درآمد تو هیچ وقت از خود تو بزرگتر نمیشه. پس روی خودت بیشتر از شغل کار کن. در دوره آکادمی ثروتمندان جدید یکی از اجزاء مهم همین تمرین های رشد شخصی هست که من براتون ها رو در قالب یک دوره ۸ ساعته قرار دادم تا هر روز بهتر از دیروزت بشی و باشتاب کسب و کارت رو رشد بدی.

امیدوارم تو رو در جمع ثروتمندان جدید ببینم. برای ثبت نام کافیه به این
آدرس بری: farajiacademy.com/vip

«دکتر امیرحسین فرجی»

