

کتاب



نویسنده : مهدی نجمی

شکست ها ابدی نیستند

www.takbook.com



من معتقدم

شکستها پر ۴ اصل استوار هستند

عدم خودشناسی ✓

شرکا ✓

شیروی انسانی ✓

اقدامات نادرست در شروع کسب و کار ✓



Najmi.Mehdi@gmail.com

www.takbook.com



۰۹۱۸۳۶۴۸۹۰۴

در سن ۱۸ سالگی در سال ۱۳۷۹ با توجه به علایق شخصی ام پا به عرصه کار آفرینی در حوزه فناوری اطلاعات گذاشتم و تجارب تلخ و شیرینی را در شهر اراک تجربه کردم، که متأسفانه بخاطر عدم آشنایی با برخی نکات کلیدی در کسب و کار، شکستهای زیادی را متحمل شدم و هدف از نگارش این کتاب به اشتراک گذاری ۲۰ سال تجربه واقعی، تحمل رنج ها و مشکلات در این عرصه می باشد، تمام نکات موجود در این کتاب را شخصا تجربه و در شکست های بنده تاثیرگذار بوده، امیدوارم با توجه به نکات این کتاب شکستها را از پیش رو بردارید.

با تغییر عادات مردم به کتاب و کتاب خوانی اینجانب صرفا نکات کلیدی مورد نظر در مهار شکستها را در این کتاب نگارش کردم، چون معتقدم خوانندگان این کتاب اینقدر باهوش هستند که عمق مطلب را با جان دل درک نموده و می توانند در کسب و کار خود بکار ببرند.

برای درک بهتر مطالب این کتاب باید قبل از خواندن هر مطلب کلمه قطعا یا هیچگاه را تلفظ کنید و مطالبی که با نشانه # شروع می شوند از نکات مهم و سرنوشت ساز می باشند و حتما یادداشت نمایید تا بخاطر بسپارید.

با تشکر

نویسنده: مهدی نجمی



فصل اول

خودشناسی



باید بدانیم

هیچگاه تقدیر یا سرنوشت انسانها شغل یا موقعیت آنها را رقم نمی زند.

هیچگاه شکست ها به تقدیر و گذشته انسانها ارتباط پیدا نمی کنند.

قطعا اراده و پشتکار، تقدیر انسانها را رقم میزند.

قطعا باید برای موفقیت در زمان مناسب ، مسیر درست را انتخاب نمایید.

قطعا شکست ها بهترین و محکمترین پله های نردبان موفقیت هستند.



هیچگاه انسانها کارآفرین ، کارمند ، دکتر ، مهندس و...بدنیا نمی آیند. ✓

هیچگاه انسانهای با ریسک پایین ، موفق نمی شوند. ✓

هیچگاه با نظر والدین یا اطرافیان بدون علاقه و تحقیق ، شغلی را انتخاب نکنید. ✓

قطعا بالاترین مدارک از تجربه کردن بدست می آید. ✓

قطعا هیچ فارغ التحصیلی بدون تجربه ، موفق نخواهد شد. ✓



قطعاً کسب تجربه ، آموزش ، شاگردی بهترین ابزارهای موفقیت می باشند.

هیچگاه هوش افراد بدون پشتکار شکوفا نمی شود

هیچگاه ضریب هوشی بالا ، تنها علت موفقیت نیست .

قطعاً الگوها نشانه های موفقیت یا شکست انسانها هستند.

قطعاً انتخاب افراد موفق بعنوان الگو همیشه درست نیست ، چون شمادر زمان و شرایط آنها زندگی نکرده اید.



✓ **قطعا** هر فرد باید بر اساس توان علمی، عملی و مالی خود الگو برداری نماید .

✓ **قطعا** الگو برداری نادرست یا نابجا شما را از مسیر موفقیت دور خواهد کرد.

✓ **قطعا** همه انسانها ذاتا از دیگران الگو برداری می نمایند.

✓ **قطعا** برای رسیدن به آنچه فکر می کنید، زمان نیاز هست

✓ **هیچگاه** برای شروع، تمام شرایط مهیا نیست ولی باید شروع کرد .



هیچگاه آرامان گرایی بیش از حد علت موفقیت نیست. ✓

هیچگاه سن خاصی برای موفقیت تعیین نشده است. ✓

قطعا کسب تجربه ، گذراز شکستها سن موفقیت را افزایش خواهد داد. ✓

هیچگاه موفقیت یا شکست بخاطر نوع جنسیت نیست. ✓

قطعا تمام راههای رسیدن به موفقیت را امتحان کنید. ✓ #



✓ **هیچگاه** موفقیت در امتحان راه های سخت نیست .

✓ **هیچگاه** هدف‌تان را بخاطر حرف اطرافیان تغییر ندهید .

✓ **قطعا** با تصمیمات سریع و نادرست از مسیر موفقیت منحرف می شوید. #

✓ **قطعا** برای رسیدن به موفقیت باید گام به گام حرکت کنید.

✓ **قطعا** در مسیر موفقیت باید صبور باشید .



باید بدانیم

هیچگاه انسانهای موفق یک شبه به موفقیت نرسیده اند .

قطعا انسانها باید آینده شغلی شان را خودشان بسازند.

قطعا هر شغلی را باید بر اساس تحقیق ،علاقه و توانایی فردی یا گروهی شروع کرد .

هیچگاه صرفا با تشویق خانواده یا اطرافیان، شغلی را شروع نکنید .

قطعا باید همیشه خود خودتان باشید.



✓ **قطعا** برای پاسخ به یک تصمیم ،رک بودن الزامی است.

✓ **هیچگاه** انسانها از رک بودن و شفافیت زیان نخواهند کرد.

✓ **قطعا** اولین گام در موفقیت ریسک پذیری است .

✓ **قطعا** بررسی بیش از حد احتمالات، ریسک پذیری را کم خواهد کرد .

✓ **قطعا** همیشه افراد موفق اخبار روز دنیا و کشور را پیگیری می نمایند. #



✓ **قطعا** شرایط اقتصادی، سیاسی کشور بر موفقیت یا شکست شما تاثیر گذار است .

✓ **قطعا** تکرار اشتباهات باعث شکست خواهد شد .

✓ **هیچگاه** سطح توقع بالای انسانها علت موفقیت شان نیست .

✓ **هیچگاه** برای رسیدن به موفقیت منتظر کمک خانواده و اطرافیان نباشید .

✓ **هیچگاه** در مقابل انتقادات دیگران مقاومت نکنید، صرفا بیاندیشید. #



✓ **هیچگاه** در زندگی به مشکلات ، شکستها و خیانت های اطرافیان در گذشته فکر نکنید .

✓ **هیچگاه** موفقیت با مرور گذشته های تلخ و شیرین بدست نخواهد آمد .

✓ **هیچگاه** افسوس گذشته مسیر موفقیت را برای شما هموار نمی کند. #

✓ **قطعا** باید از اشتباهات گذشته درس گرفت و تکرار نکنید.

✓ **قطعا** هر فرصتی را تجربه کنید تا در آینده افسوس آن را نخورید. #



فصل دوم

شراکت



باید بدانیم

هیچگاه شراکت ماندگار نیست .

قطعا با افرادی که با شما همسو هستند شراکت کنید.

قطعا با افراد متخصص و منظم شراکت کنید .

قطعا با افراد متعهد ، تلاشگر و با انگیزه شراکت کنید .

هیچگاه با افراد طماع، دروغگو، تنبل، بدقول شراکت نکنید .



باید بدانیم

هیچگاه با افراد بلندپرواز و رویایی شراکت نکنید . ✓

هیچگاه با افراد بیش از حد آرمان گرا، شراکت نکنید . ✓

هیچگاه با افراد عصبی مزاج شراکت نکنید . ✓

هیچگاه با افراد سیاسی یا وابسته به حزب های مختلف شراکت نکنید . ✓

هیچگاه با افراد حراف و پرچانه شراکت نکنید . ✓



✓ **قطعا** اعضای خانواده ، دوستان ، اساتید ، افراد پولدار فامیل ، همیشه انتخاب درستی برای شراکت نیستند.

✓ **قطعا** فردی را انتخاب کنید که شراکت با شما اولویت اولش باشد وگرنه پشیمان خواهید شد.

✓ **قطعا** قبل از شراکت با افراد منتخب (شراکت) مکررا جلسه بگذارید.

✓ **قطعا** اختلاف نظر ها را قبل از شراکت حل کنید .

✓ **قطعا** باید شرکا ، از تمام سختی ها و مشکلات فعالیت قبل از شراکت مطلع باشند .



باید بدانیم

- ✓ **هیچگاه** بخاطر رفع نیازهای مالی با افراد شریک نشوید.
- ✓ **هیچگاه** وعده موفقیت قطعی را ابتدای کار به شرکاء ندهید .
- ✓ **هیچگاه** در شراکت دلتان برای کسی نسوزد. #
- ✓ **قطعا** قبل از شراکت بررسی اخلاق ، عملکرد ، توانایی و تعهد اصلی ترین نکات بحساب می آید. #
- ✓ **هیچگاه** شرکایی که صرفا شعار می دهند افراد موفقی نیستند.



باید بدانیم

✓ **قطعا** وظایف و تعهدات شرکاء را بصورت کتبی تعیین کنید.

✓ **قطعا** باید همه چیز بین شرکا مکتوب و در قالب صورت جلسه و به امضای طرفین برسد.

✓ **قطعا** باید همه آورده ها و سرمایه های شرکا را لیست برداری و صورت جلسه نمایید .

✓ **قطعا** باید تشکیل جلسات دوره ای ماهیانه داشته باشید.

✓ **قطعا** باید برای شرکایی که در مجموعه فعالیت دارند حقوق تعیین کنید.



باید بدانیم

باید اخذ تصمیمات جمعی صورت گرفته و اجرای آن به عهده یک نفر باشد. قطعا

باید قبل از ورود قانونی شرکا به مجموعه صورت جلسه سهام مشروط بنویسید. قطعا

تعیین کنید شرکاء حق واگذاری سهام را به غیر از اعضا ندارند. قطعا

در صورت عدم انجام تعهدات هر یک از شرکاء ، شراکت را ترک نمایند. قطعا

باید شرکاء آورده مالی داشته تا برای موفقیت مجموعه تلاش نمایند. قطعا



باید بدانیم

هیچگاه اختیارات و مدیریت مجموعه را در ابتدا به شرکای جدید واگذار نکنید. ✓

هیچگاه قبل از شناخت کامل اعضا، سهام را قانونی انتقال ندهید. ✓

هیچگاه سرمایه داران کل مبلغ خرید سهام را یکجا پرداخت نمی کنند پس هوشیار باشید. ✓

قطعاً عدم شفافیت های مالی موجب فروپاشی شراکت می گردد. ✓

هیچگاه تمامی شرکای خود را با یک تخصص انتخاب ننمایید. ✓



فصل سوم

منابع انسانی



✓ **قطعا** افراد متعهد ، مجرب ، خلاق و ایده پرداز بهترین گزینه همکاری هستند.

✓ **قطعا** افراد بانگیزه و دارای روحیه تیمی بالا برای همکاری مناسب هستند.

✓ **قطعا** افراد دارای تخصص را بعنوان پرسنل انتخاب کنید.

✓ **# هیچگاه** آشنایان و دوستان را حداقل امکان بعنوان پرسنل انتخاب نکنید .

✓ **هیچگاه** افراد چاپلوس، جاسوس، زیرآب زن را بعنوان پرسنل انتخاب نکنید .



باید بدانیم

هیچگاه افراد عصبی، دروغگو، طماع را بعنوان پرسنل انتخاب نکنید. ✓

هیچگاه افراد تنبل، پرحرف، بدقول را بعنوان پرسنل انتخاب نکنید. ✓

هیچگاه از معتادین برای کارهای کلیدی استفاده نکنید. ✓

قطعا پرسنل خانم همیشه منظم تر و متعهدتر هستند. ✓

قطعا پرسنل آقا در کارهای فکری بهترند. ✓



باید بدانیم

✓ **قطعا** پرسنل خانم در ظریف کاری بهترند .

✓ **قطعا** پرسنل خانم در امور اداری ، منشی و بازاریابی بهترند .

✓ **قطعا** پرسنل آقا برای کارهای سخت و تخصصی بهترند .

✓ **قطعا** پرسنل خانم برای مونتاژ و بسته بندی بهترند .

✓ **قطعا** اخذ رضایت نامه از محیط کار قبلی پرسنل الزامی است. #



باید بدانیم

قطعاً شناخت روحیه ، شخصیت و علایق پرسنل در روز مصاحبه مهم است. ✓

هیچگاه توافق دائمی با پرسنل نکنید. ✓

هیچگاه از نیاز پرسنل سوء استفاده نکنید. ✓ #

هیچگاه بر اساس زیبایی ، احساسات ، موقعیت و... فردی را استخدام نکنید. ✓

قطعاً اعمال تشویق یا تنبیه در دوره همکاری الزامی است. ✓ #



✓ **قطعا** افزایش حقوق ، پاداش و پورسانت پرسنل مهم است.

✓ **قطعا** در شرایط خاص با پرسنل همدردی کنید (وفات بستگان ، بیماری ، افسردگی ، طلاق و...)

✓ **هیچگاه** پرسنل خود را بصورت هرمی مدیریت نکنید.

✓ **قطعا** اخذ گزارشات روزانه و ماهانه از پرسنل الزامی است .

✓ **قطعا** تشکیل جلسات دوره ای با پرسنل الزامی است .



باید بدانیم

✓ قطعاً رفع اختلافات بین پرسنل الزامی است.

✓ قطعاً تقدیر و تشکر از پرسنل در جمع مورد نیاز است.

✓ قطعاً مدیران را خوش اخلاق و با روابط عمومی بالا انتخاب کنید .

✓ قطعاً به پرسنل قدیمی (پیشکسوت) توجه بیشتری داشته باشید.

✓ قطعاً برای پرسنل خود جشن تولد بگیرید.



✓ **قطعا** پرسنل رابه اردوها ، سمینارها و نمایشگاه های تخصصی مرتبط اعزام نماید.

✓ **قطعا** قرارداد پرسنلی را مطابق با قانون کار و بیمه ببندید .

✓ **قطعا** با پرسنل دورکاری یا موردی خود قرارداد پیمانی ببندید.

✓ **هیچگاه** اخذ کاغذ سفید امضاء ، سفته و چک ضامن حسن انجام کار پرسنل نیست.

✓ **قطعا** تعهد محضری از پرسنل برای پذیرش شرایط کار، دارای بار حقوقی می باشد .



قطعاً با عدم پرداخت بیمه پرسنل در آینده ای نزدیک جرایم سنگینی را باید پرداخت کنید.

هیچگاه در صورت عدم توانایی پرداخت قانونی حقوق و مزایا پرسنل ، هرگز آنها را جذب نکنید.

قطعاً اگر تحت هر عنوانی به پرسنل خود حقوق نمی دهید حتماً بیمه تامین اجتماعی آنها را رد کنید.

قطعاً مستندات پرداختی (کپی چک ، پرداختی ها و...) به پرسنل خود رها مانند سند منزلتان تا آخر عمرتان نگهداری کنید.

قطعاً تامین پوشش بیمه برای حوادث در محل کار الزامی است.



✓ **قطعا** رعایت نکات ایمنی برای پرسنل الزامی می باشد.

✓ **# هیچگاه** کارآموز ، بدون مجوز آموزشی جذب نکنید.

✓ **هیچگاه** آشنایان را بعنوان کارآموز جذب نکنید.

✓ **# قطعا** جذب کارآموزان بدون مجوز آموزشی شما را مشمول قانون کار می کند .

✓ **قطعا** محیط کار باید محیطی شاد و بدون استرس باشد .



✓ **قطعا** در محیط کار از رنگهای شاد و نشاط آور استفاده کنید .

✓ **هیچگاه** حداامکان در محیط کار از دوربین های مداربسته برای مدیریت پرسنل استفاده نکنید .

✓ **قطعا** انتخاب اتاق و میز کار را بر عهده پرسنل بگذارید .

✓ **قطعا** از نور طبیعی در محیط کار استفاده کنید .

✓ **قطعا** از محیط کاری استفاده کنید که حیاط داشته باشد .



باید بدانیم

هیچگاه مجوز تردد مشتریان در کارگاه تولیدی را صادر نکنید. ✓

قطعا محیط کار باید صمیمی و دوست داشتنی باشد. ✓

قطعا محیطی امن و دور از حاشیه های اخلاقی را برای بانوان مهیا کنید. ✓

قطعا محیط کار همراه با آموزش تخصصی ، رشد فکری و مالی همراه باشد. ✓

هیچگاه پرسنل را مجبور به انجام هرکاری نکنید. ✓



هیچگاه بجای توافق برای تمدید همکاری ، تهدید نکنید.

هیچگاه بندهای قرارداد را ابزار تهدید پرسنل قرار ندهید .

قطعاً شما به روح و جسم پرسنل در محیط کار نیاز دارید.

قطعاً پرسنل بدون انگیزه ، کل تیم شما را نابود خواهند کرد.

قطعاً حضور اجباری افراد در محیط کار بضرر شما خواهد بود.



هیچگاه ناراضیتی مشتریان را با استفاده از نیروی کار اجباری افزایش ندهید.

هیچگاه قرارداد، قوانین، تبصره یا ضمانت نمی تواند روح پرسنل را به نفع مجموعه شما تسخیر نماید .

هیچگاه همه تخصص ها را در اختیار یک نفر یا یک تیم قرار ندهید.

هیچگاه بخاطر نیاز به پرسنل باج ندهید.

هیچگاه احساسی با پرسنل برخورد نکنید.



باید بدانیم

✓ **قطعاً** نظارت همیشگی بر تمام پرسنل داشته باشید.

✓ **قطعاً** پرسنل ناهنجار با رفتارهای غیر حرفه ای را اخراج نمایید.

✓ **# هیچگاه** به پرسنل خود ۱۰۰ درصد اطمینان نکنید.

✓ **هیچگاه** بصورت محسوس پرسنل خود را امتحان نکنید .

✓ **# هیچگاه** همه اختیارات را به پرسنل واگذار نکنید .



قطعاً بهترین پرسنل هم اشتباه خواهند کرد .

هیچگاه اطمینان نابجا به پرسنل جبران نمی شود.

قطعاً اختیارات را در مجموعه لایه بندی کنید و نظارت کامل داشته باشید.

قطعاً اگر نوع کار شما فکری است حتماً تیم صبح را برای کار انتخاب کنید.

هیچگاه یک پرسنل در دو شیفت فعالیت نکند.



باید بدانیم

✓ **قطعا** بهترین ساعت کاری ۷.۳۰ الی ۱۴.۳۰ می باشد .

✓ **هیچگاه** برای تایم استراحت ، صبحانه یا نهار پرسنل سخت گیری نکنید.

✓ **قطعا** اتفاقات تلخ و ناگوار همیشه در کمین هستند.

✓ **قطعا** کسب و کار خود را با خرید پوشش های بیمه ای امن نمایید . #

✓ **قطعا** تلاش کنید مسیر امن و کم ریسکی را تجربه کنید .



✓ **قطعا** حوادث طبیعی و غیر طبیعی بدون پیش بینی جبران ناپذیر خواهند بود .

✓ **قطعا** پرداخت حقوق و مزایای مکفی ، پورسانت و پاداش باعث افزایش انگیزه پرسنل می شود .

✓ **قطعا** ارتقاء پست یا سمت های جدید باعث افزایش انگیزه پرسنل خواهد شد.

✓ **قطعا** افزایش انگیزه پرسنل در رشد سریع موفقیت شما تاثیر خواهد داشت.

✓ **هیچگاه** پرسنل اضافی جذب نکنید.



فصل چهارم

اقدامات شروع کار



هیچگاه در ابتدای کار برای تجهیز دفاتر بزرگ هزینه نکنید.

قطعاً در ابتدای کار از دفاتر مشترک یا مجازی با خطوط voip برای کاهش هزینه ها استفاده نمایید.

قطعاً در ابتدای کار به برون سپاری بخشی یا تمام کارها توجه نمایید.

قطعاً بصورت دوره ای سطح پیشرفت کارتان را با معیارها و برنامه هایتان بسنجید.

قطعاً ماهیانه مسیر موفقیت خود را ارزیابی نمایید.



✓ **قطعاً** اصلاحات مورد نیاز کارتان را پلکانی اعمال کنید .

✓ **هیچگاه** باخوب کار کردن موفق نمی شوید باید مسیر درست را انتخاب کنید.

✓ **هیچگاه** تلاش و فعالیت زیاد، ضامن موفقیت نیست .

✓ **قطعاً** باید برای شروع کارتان کد اقتصادی از سازمان مربوطه اخذ نمایید.

✓ **قطعاً** باید برای شروع کارتان کد کارگاه بیمه از سازمان مربوطه اخذ نمایید.



باید بدانیم

✓ **قطعا** باید برای شروع کارتان مجوز و پروانه کسب از سازمان مربوطه اخذ نمایید.

✓ **قطعا** عدم رعایت قوانین موجب خسارات مالی زیاد و غیر قابل جبران خواهد شد.

✓ **قطعا** مهمترین اصل در شروع کسب و کار برنامه ریزی می باشد.

✓ **قطعا** اهداف و برنامه های کاری خود را مکتوب و روزانه مرور کنید.

✓ **قطعا** برنامه های خود را قبل از اجرای واقعی، تست کنید.



باید بدانیم

- ✓ **قطعا** برنامه ریزی های خود را به نقشه راه تبدیل کنید.
- # **قطعا** ✓ برای موفقیت باید بصورت تخصصی فعالیت نمایید.
- ✓ **قطعا** از درآمد حاصله بخشی را صرف ارتقاء تخصص خود یا مجموعه کنید .
- ✓ **قطعا** به مرور تجهیزات و دستگاههای خود را اتقاء دهید.
- ✓ **هیچگاه** در استارت آپ ها واقعیتهای تلخ کارآفرینی گفته نمی شود و صرفا اتفاقات مثبت را بازگو می کنند.



✓ **قطعا** احتمال کپی برداری از ایده ها در استارت آپ ها و رویدادها زیاد است .

✓ **هیچگاه** تمامی استارت آپ ها و رویدادها موفق نبوده اند .

✓ **هیچگاه** طعمه شتاب دهنده های بزرگ نشوید.

✓ **# هیچگاه** ابزار تبلیغاتی دیگران نشوید .

✓ **قطعا** هدف و تمرکز بانکها سودآوری برای خود می باشد .



هیچگاه متکی به وام یا تسهیلات نباشید. ✓

هیچگاه با کمک دولت بزرگ نشوید چون با رفتن آن دولت کوچک خواهید شد. ✓

قطعا نگاه دولت با بخش خصوصی متفاوت است. ✓

قطعا دولتها به مانورهای تبلیغاتی می اندیشند. ✓

قطعا مهمترین عامل افزایش انگیزه و روحیه افراد ، حمایت خانواده از کار آنهاست. ✓



باید بدانیم

✓ **قطعا** مشاغل سنتی در قرن ۱۴۰۰ مورد تهدید هستند.

✓ **# هیچگاه** نباید قدرت تکنولوژی را نادیده گرفت .

✓ **قطعا** در قرن ۱۴۰۰ مشاغل بر پایه فناوری های جدید در حال رشد و افزایش می باشند.

✓ **قطعا** ظهور مشاغل غیر حضوری و مجازی با رویکرد جدید در حال افزایش می باشد.

✓ **قطعا** اگر به مشاغل سنتی مشغول هستید به فکر کوچ سریع باشید.



هیچگاه خود زنی نکنید . ✓

هیچگاه مشکلات موجود در حوزه کسب و کار خود را جار نزنید . ✓ #

هیچگاه پیرامون شما افراد مطمئنی برای شنیدن دردل های شما نیستند . ✓

هیچگاه با دستتان خود نقاط ضعف و مشکلاتتان را نمایان نکنید . ✓

هیچگاه در مسیر موفقیت عقبگرد نکنید . ✓



باید بدانیم

✓ **قطعا** هیچ موفقیتی بدون گذر از مشکلات و سختی ها بدست نمی آید.

✓ **قطعا** در مسیر موفقیت تجارب ارزشمندی را کسب خواهید کرد.

✓ **# هیچگاه** از شکست در مسیر کارآفرینی نترسید .

✓ **قطعا** هر شکست برای شما حکم یک پله نردبان را خواهد داشت .

✓ **قطعا** با گذر از شکست ها برای خود نردبانی برای رسیدن به موفقیت بسازید.



✓ **قطعا** عادت عموم مردم به خواندن ، گوش دادن ، تماشا کردن ، خوردن و... فرق کرده است .

✓ **قطعا** یکی از موارد مهم در شناخت بازار آشنایی با عادات مردم است .

✓ **قطعا** باید محصول یا ایده ای را تولید کنید که با عادات مردم منطبق باشد .

✓ **هیچگاه** در مسیر فعالیت تان ناامید نشوید .

✓ **قطعا** ترس از اشتباه به خود اشتباه تبدیل می شود.



باید بدانیم

✓ **قطعا** برنامه ای مشخص برای بررسی تراکنش های مالی داشته باشید .

✓ **هیچگاه** انبار گردانی را فراموش نکنید.

✓ **قطعا** همیشه لیست هزینه ها را با ماهها و سالهای گذشته مقایسه کنید .

✓ **هیچگاه** حقوق پرسنل را در حسابهای خود بلوکه نکنید . #

✓ **قطعا** بازرس مالی خارج از مجموعه انتخاب کنید .



✓ **قطعا** بصورت فصلی گزارشی از استهلاك دستگاهها، کالاها یا مواد مصرفی مجموعه داشته باشید.

✓ **قطعا** هزینه های تعمیر و نگهداری تجهیزات را بررسی و آنالیز نمایید.

✓ **قطعا** همسر دوم ات را بیشتر دوست داشته باشید.

✓ **قطعا** دومین همسر تان را کارتان انتخاب کنید. #

✓ **قطعا** از درآمد همسر دومتان بهترین زندگی را برای همسر اول و خانواده تان بسازید.



✓ **قطعا** برای تکریم مشتریان، میز خدمت حضوری و غیر حضوری راه اندازی کنید .

✓ **قطعا** اطلاع رسانی دقیق مهمترین اصل در اجرای یک میز خدمت است .

✓ **قطعا** استفاده از کیوسکهای اطلاع رسانی، پرتالهای آموزشی، اپلیکشنها در میز خدمت الزامی است .

✓ **قطعا** قبل از تولید، بازار داخلی و خارجی محصول را بررسی کنید . #

✓ **قطعا** دلیل موفقیت همیشه تولید خوب و مرغوب نیست .



باید بدانیم

✓ **قطعا** از هر ۱۰ محصول با یک موضوع صرفا یک محصول موفق خواهد بود .

✓ **قطعا** بازاریارشناسی به موقع باعث موفقیت یک محصول خواهد شد. #

✓ **قطعا** ایده های جدید همیشه و در هر زمان موفق نیستند.

✓ **قطعا** موفقیت در ایده های تکراری بیشتر از ایده های جدید است .

✓ **قطعا** هدف بازاریاران را در فروش محصول تعیین کنید (عمده فروشی ، خرده فروشی)



باید بدانیم

قطعا بررسی بازار عرضه و تقاضای محصول همیشه مهم است .

قطعا از اصول موفقیت ، سرعت و دقت در اجرای ایده است.

قطعا برای اجرای ایده خود منتظر معجزه نباشید .

قطعا هیچ گاه در زمان ثبت ایده ، اجرای آن را متوقف نکنید .

قطعا بازار را از ایده خود اشباع کنید .



باید بدانیم

✓ **قطعا** اگر ۱۰۰ درصد زیر ساختها هم آماده نبود شروع کنید .

✓ **قطعا** طرح کسب و کار خود را تدوین کنید و فاز به فاز پیشروی کنید .

✓ **قطعا** نقاط ضعف و قوت ایده را شناسایی کنید .

✓ **قطعا** رقبا را دست کم نگیرید.

✓ **قطعا** همیشه اول بودن، ضامن موفقیت نیست . #



باید بدانیم

✓ **قطعا** بر اساس واقعیتها حرکت کنید.

✓ **قطعا** هر ایده در یک زمان به ذهن چندین نفر خطور خواهد کرد .

✓ **قطعا** موفقیت ایده های جدید با ساخت بازار و در زمان مناسب ممکن می باشد.

✓ **# هیچگاه** ایده ای که بعد از سپری کردن سن بلوغ درآمد زا نبوده ادامه ندهید .

✓ **قطعا** می توان با رفع نواقص ایده های تکراری کسب درآمد نمایید.



باید بدانیم

✓ **قطعا** هزینه تولید ایده های تکراری کمتر می باشد.

✓ **قطعا** در شناسایی ایده های اشتباهی دقت کنید.

✓ **هیچگاه** # تولید یک ایده زودتر از مهیا بودن بستر استفاده از آن ، موفق نیست.

✓ **هیچگاه** ایده ای با هزینه فوق العاده بالا نسبت به رقبا ، موفق نیست.

✓ **قطعا** ایده ای که کارایی لازم را برای مخاطبین یا مشتریان نداشته باشد موفق نیست.



✓ **قطعا** باید برای فعالیت خود برند و لوگو انتخاب کنید .

✓ **هیچگاه** با اسم شرکت فعالیت نکنید .

✓ **قطعا** دامنه مرتبط با برند را ثبت و آن را تبلیغ نمایید .

✓ **قطعا** برند خود را با تکنیک های تبلیغاتی در ذهن ها حک کنید .

✓ **قطعا** # برای فروشی موفق از افراد موفق در بازاریابی، بازاریابی و فروش استفاده نمایید.



باید بدانیم

✓ **قطعا** بازار فروش کالا یا خدمات خود را کشوری در نظر بگیرید .

✓ **قطعا** رزومه کاری از مشتریان معروف خود تهیه کنید .

✓ **قطعا** از موشن گرافیک ، اینفوگرافیک ، انیمیشن برای معرفی خود استفاده نمایید.

✓ **قطعا** # تهیه وب سایت ، اپلیکیشن و ساخت صفحه اختصاصی در تمام شبکه های مجازی الزامی است.

✓ **قطعا** در تشکیل تیم بازاریابی حضوری ، تلفنی و مجازی تلاش کنید.



باید بدانیم

قطعا با ارائه مشاوره محصول خود را بفروشید .

قطعا در جذب نماینده در تمام استانها کوشا باشید.

قطعا از کاتالوگهای هوشمند و چند رسانه ای استفاده کنید.

قطعا باید در مناسبتهای (تلخ و شیرین) به مشتریان خود پیام تبریک یا تسلیت بدهید .

قطعا مطالبات خود را از مشتریان دوستانه طلب کنید.



باید بدانیم

هیچگاه به مشتریان خود توهین نکنید حتی اگر حق با شماست.

قطعا در شرایط ناگوار با مشتریان خود ابراز همدردی کنید.

قطعا مشتریان وفادارتان را به محل کارتان دعوت کنید.

هیچگاه ارتباطتان با مشتریان سابقتان قطع نکنید حتی اگر شغلستان را تغییر داده اید.

قطعا در سمینارها یا همایش ها برای مشتریانانتان صندلی رزرو نمایید.



بازدید حضوری نوروزیا اعیاد در محل مشتری امری مهم محسوب می شود. قطعا

صفحات شخصی مشتریان خود را در شبکه های مجازی موجود دنبال کنید. قطعا

قطعا از عاملین فروش، شرکتهای بازرگانی، نماینده ها برای توسعه بازار فروش تان استفاده کنید...

به افزایش درآمد با مشارکت شرکای تجاری فکر کنید. قطعا

بازوهای فروش و بازاریابی خود را افزایش دهید. قطعا



✓ **قطعا** از برند و اعتبار شرکای تجاری برای فروش بیشتر استفاده کنید.

✓ **قطعا** با برون سپاری پروژه ها یا تولیدات هزینه های جاری را کاهش دهید.

✓ **قطعا** با برون سپاری خسارات و خطرات احتمالی تولید را حذف نمایید. #

✓ **قطعا** با برون سپاری هزینه های پرسنلی را کاهش دهید.

✓ **قطعا** با برون سپاری هزینه خرید ماشین آلات را کاهش دهید.



باید بدانیم

✓ **قطعا** با برون سپاری هزینه فضا، برق، آب، گاز، اینترنت و... را کاهش دهید.

✓ **قطعا** کسب و کار خود را با حداقل هزینه ها و امکانات شروع کنید.

✓ **قطعا** ایده های موفق همیشه هزینه های اولیه خود را جبران خواهند کرد.

✓ **قطعا** # برای جذب مشتریان خود خدمات ویژه هدیه دهید.

✓ **قطعا** بهترین تخفیف ارائه خدمات پشتیبانی، آموزشهای تخصصی رایگان می باشد.



باید بدانیم

قطعا از ارائه مبالغ نقدی بعنوان هدیه پرهیز کنید .

قطعا برای شروع فعالیت در هر شهر یا استان فرهنگ آنجا را بررسی نمایید.

قطعا شناخت آداب و رسوم ،مذهب ،تعداد جمعیت ،مشاغل رایج،منبع درآمد خانواده ها الزامی است .

قطعا برای شروع بررسی تعداد صنوف ، کارخانه ها و شرکتهای فعال مهم است .

هیچگاه طراحی و پیاده سازی وب سایت و فروشگاه مجازی فراموش نکنید.



✓ **قطعا** طراحی صفحات در تمام شبکه های اجتماعی رایج داخلی و خارجی فراموش نشود .

✓ **قطعا** بهبود سئو وب سایت تان از مهمترین اقدامات بحساب می آید.

✓ **قطعا** تبلیغات در گوگل و سایتهای تبلیغاتی را افزایش دهید.

✓ **قطعا** # بازار فروش غیر حضوری خود را افزایش دهید .

✓ **قطعا** در قرن ۱۴۰۰ کد پستی مجازی رند داشته باشید .



✓ **قطعا** انتخاب یک دامنه مناسب حکم کد پستی مجازی شما را دارد.

✓ **قطعا** زمین کارمجازی خود را افزایش دهید .

✓ **قطعا** هاست کمپانی شما حکم یک زمین مجازی ، برای کشت و کار دارد .

✓ **قطعا** قرن ۱۴۰۰ دنیای وب سائیتها ، اپلیکشن ها ، رباتها در زمین های مجازی است .

✓ **قطعا** نرم افزارها تنها گزینه هایی هستند که به شما خیانت نخواهند کرد . #



باید بدانیم

✓ **قطعا** وب سایتها، اپلیکیشن ها، رباتها، شبکه های مجازی مطابق با افکار شما فعالیت خواهند کرد.

✓ **قطعا** بهترین نیروهای تبلیغاتی و بازاریابی نرم افزارها هستند .

✓ **قطعا** یک تیم برنامه نویسی قوی تشکیل دهید.

✓ **قطعا** تیم محتوا ساز قوی جذب نماید .

✓ **قطعا** #انتخاب یک شعار خوب بهترین ابزار تبلیغاتی است .



باید بدانیم

✓ **قطعا** شعاری انتخاب کنید که به آن عمل نموده اید.

✓ **قطعا** تبلیغات خود را محدود به یک شهر یا استان نکنید .

✓ **قطعا** قبل از تولید به مدت دو ماه محصول تولید نشده را بازاریابی مخفی کنید .

✓ **قطعا** نیازمصرف کننده را قبل از تولید مورد ارزیابی قرار دهید .

✓ **قطعا** نحوه ارائه به بازار ، قبل از تولید بررسی شود .



باید بدانیم

قطعا ممکن است با بررسی و تحلیل از تولید یک محصول منصرف شوید.

قطعا محتواهای خاص و انحصاری تولید کنید.

قطعا در تولید محتواها رنگ سازمانی را فراموش نکنید.

قطعا محتواهای شلوغ تولید نکنید.

قطعا سناریو نویسی برای تولید محتوا استخدام کنید.



✓ **قطعا** قلبتان را بزرگ کنید.

✓ **قطعا** قلب یک مجموعه واحد فروش و بازرگانی آن می باشد.

✓ **قطعا** واحد فروش با تزریق منابع مالی به سایر بخش ها نقش خون رسانی را ایفا می کند .

✓ **قطعا** هر زمان در شرایط بدی بودید این بخش را تقویت کنید . #

✓ **قطعا** پرسنل این بخش بیشترین توجه وانگیزه را نیاز دارند .



باید بدانیم

✓ **قطعا** برای تشکیل اتاق فکر مجموعه تان هزینه کنید .

✓ **قطعا** ایده های بزرگ از اتاق فکر کوچک استخراج می شود.

✓ **قطعا** اتاق فکرتان را بصورت ماهیانه با حضور افراد خلاق ، ایده پرداز برگزار نماید.

✓ **قطعا** تحلیل نیازها با خلاقیت ، شما را به ایده می رساند . #

✓ **قطعا** نگاه به هر موضوع با زاویه درآمد زایی خلاقیت ایجاد می کند .



باید بدانیم

✓ **قطعا** پوشش یک خلاء یا نیاز با روش جدید، خلاقیت در ایده محسوب می شود.

✓ **قطعا** ایده هایی که خلاقیت در آنها دخیل نباشد درصد موفقیت آنها پایین است.

✓ **قطعا** تغییر روشهای رایج مدیریت با کمترین هزینه ایجاد خلاقیت می کند.

✓ **هیچگاه** حس برتری نسبت به دیگران نداشته باشید .

✓ **هیچگاه** ابتدای مذاکره سریع محصول یا خدمات خود را معرفی نکنید. #



✓ **قطعا** آماده سازی ذهن مشتری و ایجاد نیاز به محصول مهمتر از معرفی محصول است.

✓ **هیچگاه** اگر احساس کردید مشتری نیاز شما را درک نکرده محصول خود را معرفی نکنید.

✓ **قطعا** اطلاعات محصول خود را حتی برای مشتریانی که صراحتاً جواب منفی داده اند ارسال کنید.

✓ **هیچگاه** پی در پی با مشتریان راجب به فروش محصول صحبت نکنید، گاهی صرفاً احوال پرسی نمایید.

✓ **قطعا** مشتریانی که بیشتر از سایرین شما را نقد یا پرسش و پاسخ می کنند خریداران واقعی هستند. #



یک روز بعد از گذشت سالها از عمر کسب و کارتارن وقتی باز این کتاب را مرور می کنید به نکات و عمق مطالب آن پی خواهید برد، بهترین زمان برای موفقیت هر فرد دوران جوانی می باشد و امیدوارم با استفاده از نکات مطرح شده به بهترین شکل ممکن موفقیت را لمس نمایید .

خوانندگانمی که بنا به هر دلیل مطالب کتاب مورد پسند یا استفاده آنها واقع نشده می توانند بدون قید و شرط هزینه پرداختی کتاب خود را پس گرفته چرا که هدف از نگارش این کتاب کمک به رونق کسب و کارهاست و اینجانب برای مشاوره در حوزه شروع کسب و کارتارن می توانم به شما دوست گرامی کمک نمایم و در صورت نیاز می توانید به شماره موبایل یا ایمیل ذیل درخواست خود را ارسال نمایید.

با تشکر - مهدی نجمی

1399/07/23

Najmi.mehdi@gmail.com

09183648904

www.takbook.com

شکست ها ابدی نیستند

