

دوره رایگان انتخاب ایده سودآور

کسب و کار اینترنتی



جلسه اول



روز اول: ایده سودآور خود را انتخاب کنید

در این هفته ایده سودآور خود را پیدا کنید – ایده ای که مردم

حاضر باشند بابت آن پول پرداخت کنند

با ما همراه باشید و به دقت این مطلب را بخوانید، تا به راحتی ایده مناسب برای کسب و کارتان را انتخاب کنید.

در درس امروز خواهید دید همه ما چیزی در درون خود داریم و تجربه هایی کسب کرده ایم که می تواند برای دیگران مهم باشد – و حاضر باشند بابت آنها هزینه کنند.

شما الان به یک ایده کسب و کار، تخصص، و یا یک برنامه نیازی ندارید. تنها کافیت از سیستمی استفاده کنید که ما از آن برای راه اندازی کسب و کار چند میلیون تومانی خود استفاده می کنیم.

آنچه یاد می گیرید:

- نبایدهای راه اندازی کسب و کار اینترنتی
- چگونه در هنگام شروع کسب و کار اینترنتی، سردرگم نشوید
- تکنیک ۳ بخشی که به کمک آن می توانید ایده های مختص به خود را پیدا کنید

خیلی خوشحالم که در دوره رایگان انتخاب ایده سودآور برای کسب و کار اینترنتی شرکت کرده اید

می خواهم در ابتدا داستانی از خودم برای شما تعریف کنم

حدود ده سال پیش که دانشجو بودم، در خوابگاه نشسته بودم.

پیش خودم می گفتم می خواهم اطلاعاتم را در اختیار دیگران هم بگذارم

به همین دلیل یک وبلاگ زدم

با اینکه روی مطالب این وبلاگ خیلی زحمت می کشیدم اما حتی یک نفر هم مطالب این وبلاگ را نمی خواند. من به مدت یک ماه، دو ماه و شش ماه این کار را تکرار می کردم و مطلب می نوشتم.

بالاخره ترافیک جذب کردم و مخاطبانی داشتم که وبلاگم را می خواندند و من چند کامنت و نظر مختلف از آنها دریافت کردم

باید یاد می گرفتم چگونه ایده سودآوری پیدا کنم و

محصولی طراحی و تولید کنم که بقیه با کمال میل آن را بخرند.

هر اشتباهی که می تواند به ذهن تان برسد، در اولین کتابم که چهار هزار و نهصد و پنجاه تومان قیمت گذاری کرده بودم، انجام دادم.

دوستان دانشگاهی ام مرا مسخره می کردند و می گفتند میخوای پولدار بشی؟!!

من چیزی در مورد فروش نمی دانستم. نمی دانستم بازاریابی چی هست!

فقط میخواستم فروش خوبی داشته باشم.

به مرور فهمیدم چیزهایی بلد هستم که دوست دارم بقیه هم بدانند

یکی از هدف هام این بود که همه احساس خوشبختی کنند. دغدغه مالی نداشته باشند

بنظر من، هر کسی به شکلی خوشبختی را تعریف می کند.

اگر بخوام خلاصه بگویم، فروش کتاب من به چند میلیون تومان رسید

و مهم تر اینکه توانستم با این کتاب، مخاطبانم را به اهداف مالی شان برسانم

به قول آنتونی رابینز مربی موفقیت و رشد فردی:

۸۰ درصد موفقیت، به روانشناسی مربوط می شود،

پس روی ذهن و ضمیر ناخودآگاه آنها کار کردم

و مهم تر اینکه به کمک ما کسب و کار اینترنتی موفق راه اندازی کردند.

این موضوع برای من واقعا هیجان انگیز هست. چون کسب و کار اینترنتی قابل مقایسه با هیچ کار

دیگری نیست.

وقتی کسب و کار اینترنتی موفق راه اندازی می کنید، وقتی از کسب و کارتان در آمد میلیونی کسب می کنید.

می توانید سفر کنید، در عین حال، کسب و کارتان برای شما کار می کند و در آمد کسب می کنید. حتی وقتی خوابیده اید، در آمد کسب می کنید.

می توانید یک ایده یا موضوع را انتخاب کنید و به جای اینکه این ایده را فقط به یک یا دو نفر آموزش دهید، آن را به هزاران یا حتی میلیون ها نفر آموزش دهید. من خودم تجربه این کار را داشته ام.

شما هم می توانید در زندگی افراد تاثیر مثبت بگذارید و هم زندگی ثروتمندی بسازید.

منظورم از زندگی ثروتمند چیه؟

هر کسی زندگی ثروتمند را به شکلی تعریف می کند

زندگی ثروتمند از نظر من یعنی بتوانم یک مربی فیتنس، یک متخصص تغذیه و یک آشپز داشته باشم

تا تغذیه سالمی داشته باشم و این کارها را فرد دیگری برای من انجام دهد تا بتوانم روی چیزهایی که می خواهم و روی اهدافم، تمرکز کنم.

زندگی ثروتمند یعنی اگر دوستم یک اس ام اس در وسط هفته برای من بفرستد بتوانم با خیال راحت با او قرار بگذارم و چند ساعت با هم تفریح کنیم.

یا استراحت کنم. مسافرت بروم.

مثلا آخر هفته به پیست اسکی دیزین و یا شمال بروم.

وقتی در سفر هستم، کسب و کاری که راه اندازی کرده ام، برای من کار کنه و درآمد کسب کنم.

بدون اینکه ایمیلی چک بکنم!،

واقعا یک لحظه بهش فکر کنید.

سوالی از شما دارم: شما زندگی ثروتمند را چطوری تعریف می کنید؟

بعضی ها پولدار شدن و میلیونر شدن را زندگی ثروتمند می دانند

بعضی ها می خواهند هر چه سریع تر، بدهی خود را تسویه کنند یا یک خانه برای خودشان بخرند

بعضی ها می خواهند به خیریه و آدم های دیگر کمک کنند.

هر تعریفی که شما از زندگی ثروتمند دارید، ما می توانیم شما را به اهدافتان برسانیم.

در این هفته، به شما نشان می دهم چگونه کسب و کار اینترنتی پرسودی را راه اندازی کنید.

به کلمه پرسود دقت کنید.

ما در مورد راه اندازی کسب و کاری که آن را دوست دارید اما درآمد خوبی ندارد، صحبت نمی

کنیم.

ما در مورد راه اندازی کسب و کاری صحبت نمی کنیم که دست به دعا شویم تا کسی پیدا شود و

محصولات ما را بخرد!

ما در مورد اضافه کردن ارزش واقعی به زندگی مردم صحبت می کنیم. وقتی شما ارزشی را به زندگی مردم اضافه می کنید، مردم آن را جبران می کنند. اگر هنوز ایده ای ندارید، مهم نیست.

ما به شما نشان می دهیم چگونه ایده پرسودی را که مختص شماست، پیدا کنید اگر شما هیچ چیزی در مورد بازاریابی ایمیلی و اینترنتی یا کسب درآمد از اینترنت یا نرخ تبدیل نمی دانید، اشکالی ندارد. ما این کارها را انجام داده ایم و به شما یاد می دهیم.

ما می توانیم این موارد را به شما آموزش دهیم. به اضافه متدی که در [آکادمی رشد](#)، برای طراحی و تولید محصول از آن استفاده می کنیم

اما می خواهیم از شما سوالی بپرسیم: شما زندگی ثروتمند را چگونه تعریف می کنید؟ آیا می خواهید یک کسب و کار اینترنتی داشته باشید که حتی وقتی خوابیده اید، برای شما کار کند و از آن درآمد کسب کنید؟

وقتی در مورد کسب و کار اینترنتی صحبت می کنیم، خیلی ها تنها یک چیز به ذهنشان می آید. خیلی ها نمی دانند چه کاری باید بکنند، و از کجا شروع کنند

ما در [آکادمی رشد](#) سیستم گام به گام داریم و مرحله به مرحله پیش می رویم. ما با آرامش و گام به گام کار می کنیم.

خیلی از دوستان و همکاران عزیز می گویند برای اینکه کسب و کار اینترنتی موفق داشته باشید، باید کلی کار انجام دهید.

که ما به این موارد می گوئیم تله تکنیک های بازاریابی.

چون این دوستان عزیز، به شما می گویند باید اکانت فیس بوک، توئیتر، Pinterest داشته باشید، باید در شبکه های اجتماعی مختلفی باشید، باید وبینار برگزار کنید، سئو، P P C، S M P، ...

از کجا باید بدانید کدامیک از این موارد برای کسب و کار شما مناسب هست؟

آیا تمام این کارها را باید یکجا انجام دهید؟

شما از کدام شبکه های اجتماعی استفاده می کنید؟

توصیه ما به شما اینست که زیاد درگیر این مطالب نشوید.

ما نمی خواهیم در تله تکنیک های بازاریابی بیافتیم.

ما مرحله به مرحله پیش می رویم.

وقتی شما این مطالب را می خوانید، سردرگم می شوید

نمی دانید از کجا باید شروع کنید.

دوستان عزیز، فقط کافیست در هر مرحله، روی یک یا دو کار تمرکز کنید.

برای مثال،

اگر شما ۱۰ کیلو اضافه وزن داشته باشید.

آیا از الان، نگران پروتئین های مختلفی که باید بخورید،

یا چه زمانی کربوهیدرات بخورید، می شوید؟

نه، لزومی ندارد الان نگران این جزئیات باشید،

الان تنها کاری که باید بکنید اینست که سه بار در هفته ورزش کنید

و کمی هم رژیم غذایی تان را تغییر دهید. همین.

در اینجا می خواهیم روی پیدا کردن یک ایده تمرکز کنیم.

چون می دانم یکی از بزرگترین چالش ها برای شروع یک کسب و کار اینترنتی، اینست که چه

موضوعی را انتخاب کنید و در چه حوزه ای وارد شوید.

ما در آکادمی رشد رویکرد متفاوتی داریم.

اولا مثل سایر همکاران عزیز، لیستی از صدها ایده کسب و کار را به شما نمی دهیم.

چرا؟ چون این کار هیچ فایده ای برای شما ندارد.

شما می توانید خودتان این کار را انجام دهید، کفایت در گوگل ایده های کسب و کار را جستجو

کنید.

تا لیست بلندی از ایده ها و موضوعات مختلف را مشاهده کنید.

اما این کار هیچ ارزشی ندارد.

شما هیچ نیازی به لیست ایده ها ندارید.

شما باید ایده و حوزه ای را انتخاب بکنید که مناسب خود شماست.

روشی که ما برای راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی داریم، با بقیه روش ها و متدهایی که در سایت های دیگر به شما آموزش می دهند، فرق می کند.

به جای اینکه لیست صدها ایده را در اختیار شما قرار دهیم، کاری می کنیم که ایده مناسب خودتان را پیدا کنید

و بعد این ایده را تست کنید تا از میزان سودآوری و پتانسیل درآمدزایی آن مطمئن شوید. ما قبل از اینکه محصولی را تولید کنیم و کسب و کاری را راه اندازی کنیم

اول از پتانسیل درآمدزایی آن مطمئن می شویم

بدون اینکه ماه ها و سال ها زمان بگذاریم یا هزینه های هنگفت کنیم و در آخر نتیجه مثبتی نگیریم.

این نکته بسیار مهم است.

به جای اینکه یک وب سایت بزیند و بعد اکانت فیسبوک و اینستاگرام و کانال تلگرام و شبکه های اجتماعی دیگر ایجاد کنید،

آنها را فعلا کنار میگذاریم، و تنها روی پیدا کردن یک ایده و تست پتانسیل درآمدزایی آن تمرکز می کنیم.

وقتی این کارها را انجام دادیم، روی موارد دیگر مثل شبکه های اجتماعی کار می کنیم.

چگونه ایده ای را انتخاب کنید که پتانسیل درآمدزایی بالایی داشته باشد؟

دوستان عزیز، افرادی که دنبال صدها ایده کسب و کار هستند، مسیر دشواری را دنبال می کنند.

در عین حال که این کار هیچ ارزشی ندارد.

۵۰-۱۰۰ ایده مختلف به چه درد شما می خورد؟

در اینجا، تکنیکی به شما معرفی می کنم تا ایده مناسب خودتان را پیدا کنید.

در این تکنیک، سه کار مهم و متفاوت را باید انجام دهید.

این کارها با اینکه بسیار ساده هستند،

اما باید دقت کنید.

آیا تا حالا در جلسه طوفان فکری شرکت کردید؟

یعنی جلسه ای که همه باید ایده های خود را مطرح کنند

و بعد سکوت، کل جلسه را فرا گرفته؟

الان شما نباید سکوت کنید، هیچ ایده ای احمقانه نیست.

هیچ ایده بدی وجود ندارد.

در واقع هر چه تعداد ایده شما بیشتر باشد، بهتر است.

مثلا من در فاز طراحی محصول، چند ایده مختلف در عرض دو سه دقیقه به ذهنم می آید

هیچ ایده ای بد نیست.

خلاق باشید و هر چی به ذهنتان می آید را یادداشت کنید

خودتون را محدود نکنید.

نباید بگویید این ایده احمقانه است، یا جواب نمیده!

در این مرحله فقط ایده هیا خود را بنویسید. در مرحله بعدی به تست ایده می پردازیم.
برای اینکه از این تکنیک بتوانید استفاده کنید، باید به دقت به سه سوال مهم زیر جواب دهید.

اولا، چه مهارت هایی دارید که می تواند برای دیگران مفید باشد؟

شاید بعضی از این مهارت ها مثل روز برای شما روشن باشد.

شاید آشپز خوبی هستید. شاید مهارت نگارش شما خوبه.

هیچ کسی به جز خود شما نمی داند چه مهارت منحصر بفردی دارید.

پس هر مهارتی را که دارید، بنویسید. همین الان، تمام مهارت هاب خود را بنویسید.

اگر مطمئن نیستید چه مهارتی دارید، می توانید از دوستان خود پرسید.

می توانید به آنها زنگ بزنید و پرسید

مهارت های شما را نام ببرند.

بعضی ها چیزهایی خواهند گفت که شاید خودتون هم تعجب کنید.

مثلا شاید مشاور خوبی هستید، شاید در طراحی دکوراسیون عالی هستید،

یا مثلا خانم ها می دانند چگونه شیک و مد روز بپوشند.

شاید مدیریت زمان را خوب بلد هستید.

تمام این موارد، مهارت های خوبی هستند و می توانند استارت یک کسب و کار اینترنتی موفق باشند

پس اولاً از خودتان بپرسید چه مهارت هایی دارید

اگر مطمئن نیستید، خیلی راحت می توانید از دوستانتان بپرسید.

بخش دوم این تکنیک، دانش و اطلاعات شما هست. درباره چه موضوعاتی، اطلاعات خوب و مفیدی دارید که برای دیگران می تواند ارزشمند باشد؟

مثلاً تا حالا به این فکر کرده اید که پدر و مادر یک بچه، برای تفریح فرزندشان چه کارهایی می توانند بکنند؟

می تواند یک ایده پرسود برای کسب و کار اینترنتی باشد.

حالا فکر کنید شما، پدر یا مادر این بچه هستید. در ذهن شما چه می گذرد؟

باید پول زیادی خرج کنید تا فرزند شما تفریح کند و خسته نشود؟ چیکار باید بکنید؟

در هر شهری هم فرق می کند.

شما می توانید در یک کتاب الکترونیکی این چیزها را توضیح دهید.

البته در وهله اول، باید خودتان جاهای دیدنی شهر و مراکز تفریحی را بشناسید.

اولا باید خودتان بدانید و بعد، این اطلاعات را بصورت محصول دریاورید و به یک کسب و کار تبدیل کنید.

دانش و اطلاعات خاصی که دارید، چیه؟

مثلا، یکی از دوستان من، در زمینه آشپزی و تغذیه ارگانیک، اطلاعات خوبی دارد.

او می داند چگونه هم غذای خوشمزه درست کند و هم این غذا ارگانیک و طبیعی باشد.

این ایده فوق العاده برای کسب و کار اینترنتی هست.

تمام این ایده ها را بنویسید. نگران نباشید این ایده ها، مسخره بنظر می رسند. در مرحله بعد،

این ایده ها را تست خواهیم کرد.

بخش سوم تکنیک: چه تجربه ارزشمندی کسب کرده اید؟

مثلا اگر شما توانسته اید چند کیلو وزن کم کنید،

خیلی خوب می دانید دلیل کاهش وزن، تنها تغذیه درست و ورزش بیشتر نیست،

طرز فکر و ذهن شما هم نقش بسیار مهمی ایفا می کند.

چه چیزی نمی گذارد آخر شب که گرسنه می شوید، چیزی نخورید؟

چرا؟ این یک ایده عالی برا کسب و کار اینترنتی هست.

مهم نیست چند نفر دیگر این ایده را انتخاب کرده اند.

هزاران نفر دیگر در مورد کسب و کار اینترنتی می نویسند،

اما شما در حال خواندن این مقاله هستید. چرا؟

چون ما رویکرد متفاوتی داریم.

مثال دیگر از تجربه منحصر بفردی که می تواند یک ایده مناسب برای شروع کسب و کار اینترنتی باشد:

مثلا اگر شما کسب و کار پرسودی را راه اندازی کرده اید، و توانسته اید بدهی های خود را در مدت کمی تسویه کنید

مطمئن باشید هزاران نفر هستند که

می خواهند بدانند شما چگونه ثروتمند شدید.

تجربه های خود را یادداشت کنید.

شما به کمک این تکنیک سه بخشی یعنی دانش، مهارت و تجربه هایتان

می توانید صدها ایده کسب و کار پیدا کنید. شما نباید دنبال لیست ایده بگردید.

شما باید ایده مناسب خودتان را پیدا کنید.

اما از کجا مطمئن شوید که ایده شما پتانسیل درآمذزایی خوبی دارد؟

اگر شما مطالب بالا را خوانده باشید، حتما ایده های خوبی برای کسب و کار لیست کرده اید.

اما از کجا بدانید ایده مناسب و پرسودی را انتخاب کرده اید؟

حالا به شما نشان می دهم چگونه مطمئن شوید که محصول و ایده شما، قبل از اینکه روی آن زمان بگذارید و هزینه کنید، سودآور هست یا نه. وقتی شما این پروسه را یاد گرفتید، همیشه می توانید از آن استفاده کنید. برای شروع، تکنیکی را که من برای تست ایده ها از آن استفاده می کنم عرض می کنم.

اسم این تکنیک، ماتریس تقاضا هست، ماتریس تقاضا را در زیر مشاهده می کنید:

ماتریس تقاضا

زیاد	کوان (قیمت زیاد، مشتری کم)	سود آور (قیمت زیاد، مشتری زیاد)
قیمت	علاقه به جای درآمد (قیمت کم، مشتری کم)	پرفروش (قیمت کم، مشتری زیاد)
کم	مشتری	زیاد

این یک روش بسیار ساده هست که به کمک آن می توانید بفهمید کدامیک از ایده هایی که به ذهن شما رسیده و یادداشت کرده اید، ارزش زمان گذاشتن و هزینه کردن دارد و کدام ها نه. در اینجا این ماتریس را بیشتر توضیح می دهیم. در اینجا نگاهی به این ماتریس می اندازیم.

سودآور
(قیمت زیاد، مشتری زیاد)

در ربع اول این ماتریس، محصولات سودآور را داریم. همانطوریکه از نام آن پیداست، انتخاب خوبی هست. یعنی محصول شما مشتریان زیاد و قیمت زیادی دارد.

گران
(قیمت زیاد، مشتری کم)

در ربع بعد، محصولات و خدمات گران را داریم. محصول و خدمات شما قیمت بالایی دارد، اما مشتریان کمی دارید.

پرفروش (قیمت کم، مشتری زیاد)

در ربع بعدی، محصولات پرفروش را مشاهده می کنید. در اینجا، مشتریان زیادی داریم، اما قیمت محصولات پایین است.

علاقه به جای درآمد (قیمت کم، مشتری کم)

و در نهایت، مشتریان کم و قیمت پایین. یعنی کاری که شما از روی علاقه انجام می دهید، اما درآمد چندانی ندارد.

حالا چند مثال می زنم تا ببینید چگونه به کمک ماتریس تقاضا، می توانید مکان ایده های مختلف را مشخص کنید:

زیاد	تومان (قیمت زیاد، مشتری کم)	سود آور (قیمت زیاد، مشتری زیاد)
	مشاوره تخصصی	شغل رویایی خود را پیدا کنید
قیمت	علاقه به جای در آمد (قیمت کم، مشتری کم)	پرفروش (قیمت کم، مشتری زیاد)
	دوره بیمه درمانی	پی دی اف در آمد میلیونی
کم	مشتری	زیاد

در ربع سودآور چه چیزی را می بینید؟ شغل رویایی خود را پیدا کنید. بسیاری از افراد می خواهند شغل رویایی خود را پیدا کنند، و حاضرند مبلغ زیادی را بابت آن بپردازند.

در ربع پرفروش، مثلاً کتاب در آمد میلیونی را می بینید. بسیاری از افراد می خواهند بدانند چگونه امور اقتصادی خود را بهبود بخشند. اما حاضر به پرداخت مبلغ زیادی برای آن نیستند، مثلاً حاضر نیستند بیش از ۱۰ هزار تومان بابت این کتاب بپردازند. به همین دلیل، در ربع پرفروش قرار می گیرد.

در ربع (محصولات) گران، مثلاً مشاوره تخصصی (بطور مثال در زمینه پولدار شدن) را داریم. افرادی که به طور جدی می خواهند در آمد میلیونی داشته باشند، در این مشاوره ثبت نام می کنند. درست است تعداد مشتریان کم است، اما حاضر به پرداخت قیمت بالایی هستند. به همین دلیل در ربع (محصولات) گران قرار می گیرد.

و در نهایت به ربع علاقه به جای در آمد نگاه کنید:

علاقه به جای در آمد

(قیمت کم، مشتری کم)

دوره بیمه درمانی

در این ربع، دوره ای به نام بیمه درمانی را می بینید.

همانطوریکه می بینید، این دوره اهمیت زیادی برای کسی ندارد.

هدف از تست ایده، اینست که زمان و هزینه روی ایده ای که سودی برای شما ندارد، نگذارید. به همین دلیل از ماتریس تقاضا استفاده کنید، تا متوجه شوید ایده شما در کدام ربع قرار دارد. برای شروع کفایت تمرین ۵ صفحه ای زیر را دانلود کنید و تعیین کنید ایده های شما در کدام ربع ماتریس تقاضا قرار می گیرد.

گام های عملی:

۱. این تمرین ۵ صفحه ای رایگان را دانلود کنید، «[آکادمی رشد - چگونه ایده سودآور خود](#)

[را پیدا کنید](#)» (و ببینید ایده های شما در کدام ربع ماتریس تقاضا قرار دارد.

۲. نظرات خود را برای ما بفرستید: کدام یک از ایده های کسب و کارتان، باعث هیجان بیشتر شما می شود؟

admin@roshdacademy.ir

question@roshdacademy.ir

۳. به اشتراک بگذارید: آیا دوست شما، سال ها درگیر شروع کسب و کار خود است؟ این مطلب را با او به اشتراک بگذارید تا آنها نیز کسب و کار خود را با پیدا کردن ایده سودآور مختص خود شروع کنند.