



• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار •

کاری از آکادمی دکتر علی مصریان • رسانه همراه • سال نخست • شماره هشتم • هفتم مهر ماه سال ۱۴۰۴

چه چیزی شما رو خاص می‌کنه؟



پیامبر اکرم (ص): خَيْرُ الْكَلَامِ مَا دَلَّ وَ جَلَّ وَ قَلَّ وَ لَمْ يُمَلَّ؛
بهترین سخن، آن است که قابل فهم، روشن و کوتاه باشد و خستگی نیاورد.



شناسنامه هفتک

زیر نظر آکادمی دکتر علی مصریان

مدیر مسئول و سردبیر: دکتر علی مصریان

(کارآفرین و عضو هیات علمی دانشگاه)

دبیر تحریریه: بردیا شاملو

امور فنی: جمال فاخری

گرافیک و صفحه آرایی: میثم اکبری

نشانی پایگاه الکترونیک: Alimesrian.ir • Noyanrestaurant.ir

اینستاگرام: [@Alimesrian](https://www.instagram.com/Alimesrian) • [@Noyan.Restaurant](https://www.instagram.com/Noyan.Restaurant)

هفتن

• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

اصول مذاکره - ۲۲



جملات الهام بخش - ۲۳



مدیریت - ۲۴



توسعه فردی - ۲۵



رفتارشناسی - ۲۶



ارتباطات موثر - ۲۷



برندسازی - ۴



فروش - ۱۰



بازاریابی - ۱۴



تبلیغات - ۱۸



روانشناسی موفقیت - ۲۰



رازهای ثروت سازی - ۲۱





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

فراتر از محصول، تجربه بفروشین. تجربه مشتری شما چیه؟





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

یه برند قوی، توی ذهن مخاطب حک می شه.





برندسازی شخصی: اعتبار شما و سرمایه شما.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

اگه با همه حرف بزنی، در واقع با هیچ کس حرف نزدی!





برندسازی شخصی فقط درباره خودتون نیست؛
درباره ارتباطات و روابطیه که می‌سازین.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

پاسخ شماره قبل

محصول چیزیه که می فروشین،
در حالی که برند دلیلیه که مشتریان از شما خرید می کنن.





فروش، یه هنره و یه علم.
شما بیشتر روی کدوم تمرکز می کنین؟



$$E = mc^2$$

$$\sin \frac{2}{x} +$$





چطور با مشتریانی که «فقط قیمت» براشون مهمه، کنار میاین؟



آموزش مداوم به فروشنده‌ها،
منجر به افزایش قابل توجه فروش می‌شود.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

هنر پیگیری توی فروش، تفاوت بین معامله موفق و از دست رفته اس.
چند بار پیگیری می کنین؟





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

رمز موفقیت توی دنیای رقابتی کسب و کار،
انجام کاریه که پیش از این به فکر رقبای شما نرسیده.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

به جای گشتن به دنبال مشتری برای محصولات خود،
به دنبال محصولاتی مناسب برای مشتریان خود بگردین.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

مشتری شاکی نشونی از یه فرصت بزرگ برای کسب و کار بیستره.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

پاسخ شماره قبل

بهینه‌سازی محتوا برای موتورهای جستجو (SEO)،
بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی،
استفاده از بازاریابی دهان به دهان
از جمله روش‌های بازاریابی مؤثر با بودجه کم هستند.



پاسخ شماره قبل

هدف اصلی تبلیغات چیه؟
۱. افزایش فروش ۲. آگاهی از برند ۳. جذب مشتری



رمز موفقیت توی تبلیغات، دادن وعده سود به مصرف کننده اس.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

باورهای محدودکننده، بزرگترین مانع شما هستند.
کدوم باوره که شما رو عقب نگه داشته؟





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

برای ثروتمند شدن، باید ارزش آفرینی کنی،
نه اینکه فقط سخت کار کنی.



گام اول توی مذاکره، شناخت طرف مقابله.





شکست وجود نداره یا میبری یا یاد میگیری چطوری ببری...





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

یه مدیر خوب، تیمش رو توانمند میکنه.
چطور به اعضای تیمتون قدرت می‌دین؟





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

یادگیری مستمر، رمز بقای دنیای امروزه. این ماه چی یاد گرفتین؟





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

پاسخ شماره قبل

محرك‌های اصلی خرید مشتری، شامل نیاز به حل یه مشکل،
تمایل به كسب یه مزیت و فشارهای اجتماعی یا احساسی هستند.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

وضوح پیام، مهم‌ترین اصل توی ارتباطه.
پیام باید قابل دریافت و درک باشه.





• مسیری کوتاه و سریع برای رشد کسب و کار

ابوالفضل بیهقی:

تدبیر کن و کار به تقدیر می‌فکن؛ کاندک تدبیر به از صد تقدیر

