

# اسرار مدرسان

نسخه ۱.۰

## هوشمند

مهم نیست چه مهارتی دارید، این کتاب روش منحصر به فردی  
برای ایجاد کسب و کار پردرآمد به شما پیشنهاد می دهد



مؤلف: مهرداد پاک نژاد

پیشگفتار ..... ۴

کارآموزش دهنده ..... ۱۴

چرا مدرسی را پیشنهاد میکنیم ..... ۱۸

نقشه راه موفقیت ..... ۵۱

بزرگترین دشمنان شما ..... ۶۷

پیشنهاد ویژه ..... ۷۷

# پیشگفتار

دانستن کافی نیست، باید عمل کنیم. آرزو کافی نیست، باید انجام دهیم.

لئوناردو داوینچی



**کسب و کار رویایی تان ایجاد کنید ، خود و دیگران را شگفت زده کنید و آن طور که می خواهید زندگی کنید.**

کتاب اسرار مدرسان هوشمند می تواند معجزه ی زندگی و کسب و کار شما باشد. در این کتاب شما با ایده بسیار ساده اما درخشان تولید محتوا ، محصولات و خدمات آموزشی دیجیتال آشنا خواهید شد و یاد می گیرید که چگونه با ایجاد محصولات و خدمات آموزشی و مشاوره ای پولدار شوید.

## **کتابی که می تواند شما را پولدار کند!**

ما در زمانه ایی زندگی می کنیم که نوآوری و تکنولوژی این فرصت را به ما داده تا بتوانیم آن شکل که می خواهیم زندگی کنیم و آنچه لازم داریم ، اشتیاق و دانستن قواعد بازی است ، حال فرقی نمیکند میزان تحصیلات ، جنسیت و یا موقعیت زندگی مان چیست ، ما می توانیم آنطور که لایق اش هستیم زندگی کنیم. کتاب اسرار مدرسان هوشمند در بردارنده ی نکات بسیار مهمی در راه رسیدن به سود اقتصادی ، در زمینه ی کسب و کار تولید محتوا ، مشاوره و آموزش است.

## **اینترنت همه چیز است**

در جایی از فیلم شبکه اجتماعی ساخته دیوید فینچریک دیالوگ شگفت انگیز از زبان مارک زاکربرگ می شنویم : ما زمانی در مزارع زندگی می کردیم ، سپس به شهرها کوچ کردیم ، و حالا قرار است که در اینترنت زندگی کنیم.

اینترنت به پدیده اصلی و مهم دنیا تبدیل شده و همه امور زندگی مان وابستگی شدیدی به آن پیدا کرده است ارتباطات ، مسافرت ، موسیقی ، خرید و هر چیزی که فکرش را بکنیم . تجارت الکترونیک طی دهه گذشته به طور چشمگیری افزایش یافته و نشانه هایی از کند شدن آن وجود ندارد . در نظر بگیرید که ۴۰٪ از کاربران اینترنت ، که بیش از ۱ میلیارد نفر هستند ، حداقل یک بار خرید اینترنتی داشته اند و فروش آنلاین در سراسر جهان از طریق تجارت الکترونیک روز به روز در حال افزایش است .

در حال حاضر کمپانی های بزرگی در دنیا آمازون و در ایران دیجیکالا از مزایای اینترنت استفاده و سودآوری قابل توجه برای کسب و کارشان فراهم کرده اند . البته این به این معنا نیست که اینترنت فقط و فقط برای کمپانی های بزرگ و سرمایه های آنچنانی مفید است و یا اینکه من شما را دعوت کرده ام تا فروشگاه اینترنتی محصولات فیزیکی جدیدی راه اندازی کنید و به رقابت با این کمپانی های بزرگ پردازید . در حقیقت اینترنت فرصت ویژه ای را برای کارآفرینان انفرادی و کسب و کارهای کوچک ایجاد کرده است ، کاری بسیار ساده تر از راه اندازی و مدیریت فروشگاه اینترنتی محصولات فیزیکی ، خطرات بسیار کمتر و سرمایه گذاری و زمان صرف شده بسیار کمتر .

## تبریک به شما

تبریک می گویم به شما ، چراکه در دنیای واقعی واکنش ابتدایی بسیاری از افراد ، مقاومت در برابر یادگیری مداوم است .

دلیل این مقاومت این است که بیشتر انسانها در مواجهه با یادگیری چیزهای جدید ، بطور غریزی و ناخودآگاه بر جنبه های منفی آن تمرکز می کنند . به طور مثال همین حالا ، شما به جای اینکه این کتاب را خریداری کنید و مطالعه کنید می توانستید مانند بسیاری از افراد دیگر که این کار را نکردند عمل کنید و در توجیه کارتان بگویید:

**اگر کتاب بخوانم ، برنامه تلویزیون را از دست می دهم .**

**این هفته که اصلا وقت ندارم و چند جا میهمانی دعوت شده ام .**

**به جای هزینه کردن برای این کتاب ، پنجشنبه می روم به رستوران خوب .**

شما موثر بودن را انتخاب و در راستای آن قدمی برداشته اید که بسیار مهم و قابل ستایش است . خیلی خیلی خوشحالم که کتاب اسرار مدرسان هوشمند را انتخاب کرده اید و به عنوان نویسنده

این کتاب در خدمت شما هستم که تصمیم بزرگی برای زندگی خودتون گرفته اید و تصمیم دارید با آموزش و تدریس در زندگی دیگران نیز تغییرات مثبت ایجاد کنید و از این بابت مجدد به شما تبریک می گویم.

**در سده های پیشین ثروتمند شدن با خرید و فروش محصولات و خدمات فیزیکی میسر میشد، اما امروزه بهترین روش ثروت اندوزی ، ورود به دنیای آنلاین و خرید فروش در این دنیا است.**  
**مارک آستروفسکی**



## منظور من از یادگیری چیست؟

شاید تاکنون برای شما نیز پیش آمده باشد، وارد یک رستوران با امکانات لوکس و محیطی شیک می شوید، به خودتان می گوئید این رستوران با این امکانات و محیط جذاب، حتما غذای فوق العاده ای خواهد داشت. به دوررتان نگاه می کنید و از خلوتی رستوران تعجب می کنید. با خودتان می گوئید حتما این روز و یا این ساعت سرشان خلوت است. گارسون برای گرفتن سفارش پیش شما می آید و شما شروع می کنید به پرسیدن سوال در مورد غذاها تا بتوانید راحت تر غذای خودتان را انتخاب کنید. در حین سفارش غذا چیزی که شما را متعجب و ناراحت می کند نحوه برخورد سفارش گیرنده با شماست.

شاید تا اینجای داستان منظور من را گرفته باشید، بله خلوتی رستوران دلیل داشت، مدیر رستوران میلیون ها یا حتی چند میلیارد هزینه فضا، محیط و امکانات رستوران کرده، حتی سرآشپز فوق العاده را انتخاب کرده است ولی روی آموزش و یادگیری نحوه رفتار پرسونل که جز مهم ترین و البته ارزان ترین کارهای هر رستورانی است کار نکرده است. البته داستان رستوران یک مثال بود و این مورد می تواند برای هر شخصی و یا هر کسب و کاری اتفاق بیفتد.

منظور من یادگیری کلاسیک نیست، منظور من در اینجا از یادگیری نوعی ست که شما را با افق های جدید آشنا کند و توانمندی این را بیاید که همزمان در هر حرفه ای که مشغول به کار هستید، مانند یک نوآموز بدنبال آموختن دانش و مهارت های جدید باشید.



## یک تعهد بزرگ به خودتان دهید

جایی خواندم ....

زمانی که ۲۰ سالم بود می خواستم جهان را تغییر بدهم ، وقتی ۲۵ ساله شدم با خودم گفتم که باید کاری کنم تا در کشورم تاثیر گذار باشم ، هنگام ۳۰ سالگی بعد از ناکامی ها به این فکر می کردم که شاید بتوانم در شهرم یک فرد موثر باشم. اما وقتی ۳۵ سالم شد متوجه شدم که بهتر است کاری برای خانواده ام انجام دهم و سرانجام وقتی به ۴۰ سالگی رسیدم آرزو داشتم که بتوانم تغییری در خودم ایجاد کنم.

شما را نمی دانم ولی به نظر من جمله پرمعنایی بود ، بسیاری از ما می خواهیم در دنیا تاثیر گذار باشیم ، بسیاری از ما می خواهیم برای خانواده مان کاری کنیم اما شرط اصلی تاثیر مثبت گذاشتن در دنیا ، کشور ، شهر و خانواده ایجاد تغییر در خودمان است. نخست باید خودمان اهمال کاری نکنیم تا با دیگران از مزایای آن صحبت کنیم ، ابتدا باید خودمان تنبلی نکنیم و با نتایج آن به دیگران اثبات کنیم که تنبلی بزرگترین دشمن زندگی شان است.

خوشبختانه شما بین صدها کار و بهانه ، خواندن این کتاب را انتخاب کردید. قبل از اینکه وارد متن اصلی این کتاب شویم از شما می خواهم یک تعهد جانانه به خودتون بدهید. تعهدی که زندگی من را دگرگون کرد و هر موقع خواستم تنبلی ، اهمال کاری و یا هر چیزی که من را از مسیر اصلی موفقیت دور کند به کمکم آمد.



مطالعه این کتاب چیزی در حدود ۳ ساعت طول خواهد کشید، از شما می‌خواهم همین حالا قلم و کاغذ بردارید و تا پایان مطالعه کتاب نکات مهم را برای خودتان یادداشت کنید. توی کاغذ اول جمله زیر را بنویسید. البته مشخص است که در جای خالی باید نام خودتون را بنویسید.

من ..... قول میدهم که تمام تلاش خود را برای رشد شخصی و بهتر زندگی کردن خودم و اطرافیانم انجام دهم.

امضاء

این یک تعهد ارزشمند است که شما به خودتان می‌دهید. پیشنهاد می‌کنم تا زمانی که مطمئن از این بابت نشده‌اید برگه را امضاء نکنید چرا که امضای شما چیز بسیار با ارزشی است و زمانی باید انجام شود که شما ۱۰۰٪ مطمئن هستید.

پراکردن این برگه این قدر مهم است که اگر به هر دلیلی نتوانستید آن را پر کنید و امضاء کنید، به شما توصیه می‌کنم از خواندن ادامه این کتاب صرف نظر کنید.



## مراقب باشید که به چه کسی گوش می کنید

در چند سال اخیر دوره های موفقیت بسیار بیشتر از دوره های دیگر شیوع پیدا کرده و در ایران تعداد اساتید موفقیت از خود دانشجویان موفقیت و همچنین تعداد مربیان کسب و کار از کسب و کارهای موفق بیشتر است ، این امر سبب شده که هر کس برای خودش متدی بی پایه و اساس را بنیان کند و یا تعدادی از افراد شروع به کپی کردن سرفصل و مطالب اساتید موفق میکنند .

در این میان افرادی هستند که آموزش های و سخنرانی های شان از دل سال ها فعالیت در حوزه تخصصی و مورد نظرشان است و مسیری که قصد آموزش آن را دارند را خودشان نه یک بار بلکه چند بار رفته اند . تلاش های زیادی کرده اند و مطالب کاملا درست است اما به دلیل تعداد زیاد اساتید این امکان وجود دارد که عده ای به سراغ افراد نابلد بروند و نتیجه نگیرند و از موفقیت و موفق شدن و کتاب ها و حرف هایی از این دست بیزار شوند .

توجه کنید فرامین چه کسی را در کسب و کار و زندگی تان اجرا میکنید ، همواره سعی کنید قبل از اینکه به کسی گوش کنید زندگی نامه او را بدانید اگر در مورد ثروت می گوید ببینید اول خودش چقدر ثروتمند است اگر درباره ی روابط می گوید ببینید اول خودش در روابط موفق شده یا نه اگر برای کنکور می گوید خودش در این رقابت موفق بوده یا نه .

**«نتایج افراد نشان دهنده ی درست یا غلط بودن حرف هایشان است»**

اگر کسی به شما وعده ثروتمند شدن می دهد آیا خودش ثروتمند است آیا خودش توانسته با

اصولی که می گوید تجارت های موفق بسازد و ثروت کسب کند .  
و یا اینکه این فرد می خواهد از فروش حرف ها و نوشته هایش ثروتمند شود؟  
قبل از هر چیزی در انتخاب مربی دقت کنید و بدانید که ممکن است فردی شما را به بیراهه ببرد  
و فردی شما را به ثروت و خوشبختی بکشاند امیدوارم در انتخاب مربی تصمیم صحیحی بگیرید .  
من کسب و کار اینترنتی آموزشی خودم را با کمترین امکانات و سرمایه آغاز کردم ، آن زمان چیزی  
جز لپ تاپ ، اینترنت و تلفن همراه برای شروع نداشتم . من در طول ۷ سال فعالیت رشد فزاینده  
در کسب و کار اینترنتی آموزشی ام تجربه کردم و از تمام پتانسیل کسب و کارهای آموزشی در دنیا و  
ایران اطلاع دقیقی به دست آوردم و به همین دلیل است که می گویم .

**اگر به دنبال یه شغل فوق العاده توپ هستید .**

**اگر به دنبال رضایت شخصی و رضایت شغلی هستید .**

**اگر به دنبال درآمد هنگفت هستید .**

**اگر به دنبال این هستید که مهارت و تخصص تون را تبدیل به درآمد کنید .**

**اگر به دنبال راه اندازی کسب و کاری با حداقل سرمایه و امکانات هستید .**

**اگر به دنبال این هستید که در دنیا موثر باشید و بر زندگی دیگران اثربخش باشید .**

**و اگر به دنبال یه سبک زندگی خاص و طراحی شده توسط خودتان هستید .**

حتما حتما مدرس ، مشاور ، مربی ، سخنران و .... در حیطه تخصصی تان شوید ، البته به روش  
مدرسان هوشمند .

موفقیت من فراتر از مجموعه ای است که در آن فعالیت می کنم ، من افتخار همکاری به عنوان  
مشاور و یا توسعه دهنده کسب و کار اینترنتی در چندین تجارت موفق را داشته ام و تاکنون تجربیات  
خودم را به بیش از ۲۰۰۰ دانشجو انتقال داده ام . در نتیجه در مورد حدس و گمان ها صحبت  
نخواهم کرد و هر چیزی که در این کتاب می خوانید حاصل فعالیت و تجربیات ام در زمینه کسب  
و کارهای اینترنتی است .

می دانم که انتظار داشتید اطلاعات بیشتری از من بدانید و کسی که در این کتاب ادعای آموزش  
راه اندازی کسب و کاری فوق پولساز میدهد ، خودش چه کاره است؟ نگران نباشید در ادامه  
اطلاعات کاملتری از زندگی من خواهید خواند .

## چرا کتاب اسرار مدرسان هوشمند را آماده کرده ام؟

من از آماده سازی این کتاب ۲ هدف بسیار مهم داشته ام:

۱- فرهنگ سازی و آگاهی عموم مردم از این فرصت بکر برای ایجاد کسب و کار سودآور، بدون سرمایه و با حداقل امکانات

۲- بعد از مطالعه کامل کتاب، تکلیف شما مشخص خواهد شد. تصمیم میگیرید که آیا یکی از بهترین شغل های دنیا به دردتان خواهد خورد یا خیر.

# کارآموزش دهندہ

سه کسب و کار هستند که در همه شرایط اقتصادی و حتی بحران ها متقاضیان زیادی دارند و می توانند رشد کنند، یکی از آنها کسب و کار آموزشی است.

پیتر دراگر



## با خواندن کامل این کتاب چه اتفاقی برای من می افتد؟

پیشنهاد می کنم این کتاب را در فضای آرام و محیطی آرامش بخش مطالعه کنید ، همان طور که قبلا گفته شد به همراه کتاب یک قلم و کاغذ برای نکته های بسیار مهم بردارید و همچنین اگر نیاز شد اهداف و تصمیم های خودتون را در زمان مطالعه این کتاب یادداشت کنید. این بسیار مهم هستش که در زمان یادگیری ، اهداف و تصمیم های خودتون که ناشی از مطالب جدید هست را یادداشت کنید.

اما دستاورد شما از مطالعه کامل کتاب اسرار مدرسان هوشمند

### آشنایی با یکی از پردرآمدترین شغل ۱۰ سال آینده ایران

یکی از پردرآمدترین شغل ۱۰ سال آینده ایران و جهان را به شما معرفی خواهم کرد ، البته می دانم که می دانید این شغل چی هست ، چون شما در حال مطالعه کتاب اسرار مدرسان هوشمند هستید. اما می خواهم این ادعای بزرگ را کاملا براتون توضیح بدهم.

### در ایران چی کار میشه کرد

در این قسمت نمونه آموزش هایی که می توان در ایران آماده سازی کرد و به موفقیت های بسیار بزرگی دست پیدا کرد را براتون توضیح خواهم داد. همچنین بررسی می کنیم در چه حوزه هایی

فعالیت کنیم بهتر هست .

## نقشه راه ایجاد یک کسب و کار آموزشی

برای ساخت یک کسب و کار آموزشی پرسود ، چه کارهایی باید انجام بدهیم . دقیقا گام هایی که باید برداشته شود تا موفق شویم و محصولات و خدمات آموزشی مان پرفروش شود را در این قسمت توضیح خواهیم داد . دقیقا بعد از مطالعه کتاب ذهن شما نسب به کسب و کار آموزشی باز خواهد بود و می دونید که باید چی کاری انجام دهید .

### پیشنهاد ویژه برای موفقیت سریع تر

در پایان کتاب نیز یک پیشنهاد ویژه دارم ، دوره جامع و منحصر به فرد مدرسان هوشمند را برای شما معرفی خواهیم کرد که اگر این حوزه در رسالت شخصی شما بود و به آن علاقه داشتید و خواستید سریع تر در این زمینه موفق شوید این پیشنهاد حسابی می تونه به شما کمک کند .

## کار اصلی مدرس چیست ؟

یک شغل با جایگاه اجتماعی بسیار بالا ، ساعات کاری کم ، درآمد بسیار قابل توجه و بسیار هیجان انگیز که باعث رضایت دیگران نیز می شود چیست ؟ شما در هر سن ، جنسیت ، تخصص و جایگاهی می توانید تبدیل به یک استاد و مدرس پر طرفدار شوید و در حیطه تخصصی خودتان به دیگران آموزش دهید و به ازای آن کسب درآمد کنید .

اما کار اصلی مدرس ، معلم ، استاد ، مربی ، مشاور ، سخنران و یا به طور کلی آموزش دهنده ایجاد تغییرات مثبت در زندگی دیگران است . مدرس با آموزش های خودش باعث میشه مشکلات بزرگی از سر راه دانشجویان و کارآموزان برداشته شود .

هر چقدر بتوانید به افراد بیشتری کمک کنید تا تغییرات مثبت در زندگی و کسب و کارشان ایجاد کنند میزان موفقیت شما نیز بیشتر است .

## مدرس هوشمند کیست ؟

مدرس هوشمند یعنی مدرس باهوش ، مدرس هوشمند کسی است که برای زمان و انرژی خودش

را هوشمندانه خرج می کند. به جای اینکه یک دوره یا کارگاه آموزشی را چندین چند بار در سال برگزار کند ، یک بار زمان و انرژی صرف می کند و دوره یا کارگاه آموزشی را تبدیل به یک محصول آموزشی پرفروش تبدیل می کند. مدرس هوشمند از سیستم بازاریابی هوشمندانه استفاده می کند و تمام خدمات و محصولات آموزشی اش (کارگاه ، دوره آموزشی ، کتاب چاپی یا الکترونیکی ، همایش و سخنرانی ) پرفروش است. مدرس هوشمند قبل از اینکه آموزش دهنده خوبی باشد ، یادگیرنده حرفه ای است. همیشه در حوزه تخصص اش در حال یادگیری و پیدا کردن راه حل های جدید است. مدرس هوشمند کلیه خدمات و محصولات آموزشی را از طریق اینترنت و سایت اش ارائه می کند و به همین دلیل سیستم کسب درآمد او فعال و شبانه روزی است. یعنی زمانی که مهمانی است و یا حتی خواب است در حال درآمدزایی است. مدرس هوشمند تعدادی زیادی هوادار و مشتری دارد و خبر خوب اینکه اگر مدرس هوشمند شوید به شما قول می دهم هیچ وقت نگران مالی نخواهید داشت و می توانید سبک زندگی و کاری خودتان را طراحی کنید آن طور که خودتان می خواهید و آن طور که لایقش هستید.

**حال ببینیم یک آموزش دهنده حرفه ای چه کارهایی انجام میدهد:**

## صرفه جویی

### زمان

یکی از کارهایی که یک آموزش دهنده به خوبی باید انجام دهد، در خیلی چیزهای بسیار مهم صرفه جویی میکند ، با آموزش ها و مشاوره های خودش باعث می شود که ما کارهای اشتباه کمتری انجام دهیم و یا اصلا کار اشتباهی نکنیم و در این صورت زمان کمتری را خرج آزمون و خطا کنیم. دانش و تجربه مدرس که طی ماه ها و سال ها به دست آمده را شما در یک برنامه آموزشی بدست خواهید آورد.

### اشتباهات

آموزش دهنده کمک می کند در اشتباهات صرفه جویی کنیم. برای بسیاری از ما پیش آمده که راهی را رفته ایم و بعد متوجه شدیم راهی که رفتیم یا اشتباه بوده و یا راه ساده تری هم داشته است.



## دوباره کاری

کارموند بهینه می شود و دوباره کاری اتفاق نخواهد افتاد.

## سختی کار

سختی کار کمتر خواهد شد ، به هر حال هر کاری که تازه داریم شروع می کنیم سختی های ابتدای راه را خواهد داشت و مسیر نیز سخت است ولی زمانی که آموزش دهنده باشد ، سختی کار ساده تر خواهد شد.

## هزینه

خوب حتما این جمله را شنیدید : یادگیری هزینه نیست ، سرمایه گذاری است . شما با هزینه ای که برای یک دوره یا کارگاه آموزشی پرداخت می کنید هزینه های ادامه مسیرون که خیلی خیلی بیشتر از هزینه شرکت در دوره و یا کارگاه آموزشی است را کم می کنید . و البته مهم تر از این هزینه عمر ما هست و اشتباهاتی که باعث خواهد شد زمان مان را از دست بدهیم .

## افزایش نیرو

### احتمال موفقیت

نه به طور ۱۰۰٪ ولی خوب احتمال موفقیت را بیشتر خواهد کرد . از بین ۱۰۰ مسیر که در ذهن شماست ۴ مسیر را به شما نشان خواهد داد و به شما میگوید یکی از اینها را می توانید انتخاب کنید که احتمال موفقیت شما بسیار در آنها بالا است .

### قوت قلب

آموزش دهنده با آموزش و مشاوره هایش باعث قوت قلب خواهد شد ، دانشجو را از دودلی در خواهد آورد .

### بهره وری

سرعت رشد و بهره وری را به شدت افزایش خواهد داد .

# چرا مدرسی را پیشنهاد میکنیم؟

شغلی را انتخاب کن که عاشق اش هستی ، در این صورت تا  
ابد مجبور نیستی یک روز هم کار کنی .

کنفیوس



قبل از اینکه مزایای این شغل را براتون توضیح بدهم که شما با پتانسیل این مدل کسب و کار آشنا شوید ، می خواهم به سوالی که حدس میزنم حسابی ذهن شما را مشغول کرده است پاسخ بدهم. این حق شماست!

### خودت چه کاره ای؟

کسی که داره ادعا می کنه کسب و کار آموزشی فوق العاده هستش و مزایای زیادی داره خودش چی کاره هستش؟

همیشه عاشق این بودم که تجربیات زندگی و کاری ام را با دیگران به اشتراک بگذارم. با این کار احساس رضایت شخصی و موثر بودن داشته ام، چراکه تجربیات من می تونه کمک حال دیگران باشد. اما پاسخ سوال شما: زندگی شغلی من به ۲ نیمه تقسیم میشه ، نیمه اول قابل قبول و البته نیاز به تلاش بسیار بیشتر و نیمه دوم عالی ، البته این نظر شخصی منه.

### نیمه اول ؛ قابل قبول

به واسطه علاقه ای که به کامپیوتر داشتم ، رشته دانشگاهی ام را نرم افزار انتخاب کردم و وارد دانشگاه شدم. مانند بسیاری از افراد خیلی زود متوجه شدم که دانشگاه چیز به درد بخوری برای بازار کار به من یاد نخواهد داد. البته من بیل گیتس بازی در نیاوردم که دانشگاه را نیمه کاره رها کنم بلکه برعکس ، تحصیلاتم را به سختی تا مقطع فوق لیسانس در دانشگاه ادامه دادم. برنامه نویسی و طراحی وب را به عنوان مهارت و تخصصی که باید به صورت آزاد یاد می گرفتم

انتخاب کردم و سعی کردم از افرادی که در این زمینه فعالیت جدی دارند کمک بگیرم. سیستم یادگیری که آن زمان برای یادگیری طراحی وب و برنامه نویسی انتخاب کردم خودیادگیری بود، یعنی کتاب و سایت های محدود آن زمان که اطلاعاتی زیادی از شون نمی شد استخراج کنی، شاید بپرسید چرا در دوره یا کارگاه های آموزشی شرکت نکردید؟

طبق تحقیقاتی که من انجام داده بودم، زمانی که من شروع کردم افراد با تجربه در حوزه برنامه نویسی و طراحی سایت، کم تر حاضر بودند به عنوان مدرس، دوره های آموزشی برگزار کنند و تجربیات شون را در اختیار دیگران قرار بدهند و دلیل شون هم این بود که دست توی کارشون زیاد خواهد شد و اما کلاس های دیگری هم که برگزار می شد، معمولا مدرس ها کسانی بودند که بدون تجربه لازم و با مطالعه چند کتاب تصمیم به آموزش دادن گرفته بودند. شما بودید در این دوره های آموزشی شرکت می کردید؟

خوب آن زمان شرایط ذهنی جامعه این شکلی بود و اما خوشبختانه در حال حاضر این سیستم به طور کلی تغییر پیدا کرده است. امروزه افراد می دانند برای کسب موفقیت های بیشتر و بزرگتر باید به یک دیگر کمک کنند و تجربیات را در اختیار نسل جدید قرار داد.

بعد از مدتی که به کدنویسی و طراحی سایت مسلط شده بودم سعی کردم یا در جایی استخدام شوم و یا پروژه ای بگیرم و درآمدی برای خودم داشته باشم. با تمام تلاش هایی که انجام دادم موفق نشدم جایی را پیدا کنم که شرایط کاری مطابق زمان بندی من داشته باشد و البته در بسیاری از آزمون های استخدامی هم رد می شدم. چون من دانشجو بودم و زمان هایی از هفته را باید به دانشگاه می رفتم. به هر حال مدل کاری و یا به قول امروزی ها مدل درآمدی من شد آزادکار یا فریلنسر، یعنی پروژه را از بیرون می گرفتم و در زمان مشخص شده باید تحویل می دادم. درآمدم از این روش حد متوسطی داشت و همین بود که بتوانم با خیال راحت تری هزینه های دانشگاه ام را پرداخت کنم.

به فکر توسعه درآمدم بودم، با خودم فکر کردم من با چه سختی طراحی وب و کدنویسی را یاد گرفتم و سخت تر از یادگیری چگونه دانسته و مهارتی که بدست آورده بودم را در قالب پروژه های واقعی استفاده کردم و در نهایت برای من شد درآمد، خوب چرا همه اینها را در قالب دوره آموزشی به دیگران آموزش ندهم؟

ایده جالبی بود البته به نظر خودم و باید بازخورد و استقبال آن را از دیگران متوجه می شدم. اولین

آگهی دوره آموزش برنامه نویسی را آماده کردم و داخل چند دانشگاه پخش کردم، استقبال از دوره نه خیلی خوب بود و نه خیلی بد، البته من انتظار زیادی داشتم و این اشتباه بود چراکه به نظر خودم ایده جالبی بود و این درحالی بود که تعداد زیادی قبل از من این کار را کرده بودند.

خوب اولین دوره آموزشی را با تعداد ۴ نفر شروع کردم، سعی کردم هرچی که در توان دارم را به آنها آموزش بدهم تا آنها کاملا راضی باشند. (این ارزش پیشنهادی من نسبت به رقبا بود) از این به بعد کلاس هایم یکی پس از دیگری با تعداد بیشتر شرکت کننده برگزار می شد و کار به جایی رسید که من را مجاب کرد که دفتر کوچکی برای این کار اجاره کنم. درآمدم به قدری شد که دیگر کم تر پروژه می گرفتم و برای اینکه تبلیغ کارم شود پروژه ها را بین دانشجویان ممتاز تقسیم می کردم. (و این هم یکی دیگر از ارزش های پیشنهادی من نسبت به رقبا بود).

درآمدم نه خیلی خوب بود و نه خیلی بد، یک درآمد بخور و نمیر و سبک زندگی و مدل کاری که یک روز عاشقش بودم و یک روز حسابی از آن کلافه بودم. زندگی ام وارد یک حلقه تکرار شده بود، هر روز سر کلاس، هر روز تدریس مباحث تکراری و هر روز تدریس مطالب قدیمی، این در حالی بود که من به شخصه سعی می کردم نحوه برگزاری، مدیریت کلاس و همچنین سرفصل دوره جدیدم از دوره های قبلی ام متفاوت و مطالب جدید ارائه شود.

با این که به نظر موفق بودم ولی زندگی من چیزی نبود که از خودم انتظار داشتم. مهندسی نرم افزار را انتخاب کرده بودم که وارد کارهای تکراری نشوم اما سبک زندگی من طوری شده بود که زمان و انرژی ام را صرف کارهای تکراری می کردم و درآمد من هم محدود به زمانی بود که سر کلاس مشغول تدریس بودم.

به دنبال ایده ای بودم که خودم را از این وضعیت نجات دهم، ایده های زیادی به ذهنم رسید که چندتایی از آنها را امتحان کردم، به طور مثال از یکی از ممتازترین شاگردانم خواستم که دوره های مقدماتی را او آموزش دهد. حقیقتا این کار به دلم خیلی چسبید، چرا که باعث اشتغال زایی برای شخص دیگری شده بودم و از طرفی قسمتی از بار سنگین کارهای تکراری از دوش من برداشته شد. نوع همکاری ام با افراد جدید همیشه به این شکل بوده که آنها را شریک درآمد کرده ام و به هیچ عنوان با هیچ یک از متخصصانی که تاکنون با آنها همکاری کرده ام از روش حق التدریس استفاده نکرده ام، همین کار باعث می شود همکاران من رضایت شغلی، عاطفی و مهم تر درآمدی داشته باشند و به جای اینکه بعد از مدتی به فکر خروج از شرکت شوند، به دنبال راهکارهایی برای توسعه

کار هستند (این هم یکی از ارزش های پیشنهادی من نسبت به رقبا بود) اما اینها چیزی نبود که من را راضی کند من هنوز مشکلات قبل را داشتم و به دنبال ایده و یا راه حلی برای توسعه شغل ام نه ، حالا دیگر کسب و کارم شده بود بودم . تا اینجا و به صورت بسیار خلاصه (حوصله تان سر نرود) آنچه در نیمه اول یعنی نیمه قابل قبول زندگی کاری من اتفاق افتاده بود را برای تان تشریح کردم ، نیمه ای که من به آن می گویم ، نیاز به تلاش بسیار بیشتر.

## نیمه دوم ؛ عالی

خوش آمدید ، از اینجا به بعد وارد نیمه دوم زندگی من می شوید . واقعیت امر این است که نیمه دوم زندگی من مصادف شد با سال ۹۰ ، سال ورود و داغ شدن استارتاپ ها و کسب و کارهای اینترنتی ، البته قبل از آن هم زمزمه هایی در مورد استارتاپ شنیده بودم و یا سایت های زیادی بودند که سابقه فعالیت شون به چندین سال قبل از سال ۹۰ برمی گشت ، ولی فکر می کنم شما نیز با من هم عقیده باشید که تجارت الکترونیک ، کسب و کارهای اینترنتی و همچنین استارتاپ ها در سالهای بعد از ۹۰ جدی تری رشد کردند . ورود و فرهنگ سازی سبک جدیدی از کسب و کار و مدل های درآمدی شان در ایران از طریق افراد فعال اکوسیستم استارتاپی مثل شایان شلیله و محسن ملایری ، کتاب های که ترجمه شد و سایت هایی که در این زمینه مقاله های تخصصی تولید می کردند باعث شد من دیدی هوشمندانه تری به کسب و کارهای اینترنتی و همچنین مدل درآمدشان داشته باشم . اصل چیزی که باعث شد من کسب و کار محتوا محور (آموزشی) خودم را به شکلی که حالا است را توسعه بدهم و در نهایت باعث شکل گیری نوشتن این کتاب شده است ، مدل درآمدی ۲ محصول از ۲ کمپانی بزرگ دنیا و تجربه خرید اینترنتی من از خارج از کشور بوده است .



## اندروید گوگل

امروزه سیستم عامل اندروید روی ۸۵٪ گوشی های هوشمند نصب شده است، به نظر شما دلیل این استقبال فوق العاده از این سیستم عامل چیست؟ چرا اندروید بسیار محبوب است؟ بله من هم با شما موافق هستم، اندروید راحت و ساده است، اندروید سرعت بالا دارد، اندروید فارسی را به طور کامل پشتیبانی می کند (این برای ما فارسی زبان ها عالی است) و .... اما اینها دلیل قانع کننده برای محبوبیت تا به این حد برای یک سیستم عامل موبایل نیست.

### استراتژی گوگل برای محبوبیت اندروید

گوگل اندروید را خرید و آن را توسعه و بهبود داد و سپس به جای اینکه حق لایسنس آن را به تولید کنندگان سخت افزار موبایل بفروشد، کل پکیج اندروید به همراه کلیه ملحقات و داکيومنت های لازم روی سایت اش قرار داد و به تولید کنندگان سخت افزار اطلاع داد که سیستم عامل موبایلی آماده کرده است که می توانند به صورت کاملا رایگان روی دستگاه های خود از آن استفاده کنند.

ابتدا htc از این سیستم عامل استفاده کرد، سپس شرکت های دیگری یکی یکی توجیه شدند که چرا باید از این سیستم عامل فوق العاده و البته رایگان استفاده کنند.

حالا گوگل صاحب بخش بزرگی از شرکت های تولید کننده دستگاه تلفن همراه شده و بالطبع صاحب بخش بزرگی از بازار مصرف کننده نیز شده است. تا اینجا شاید تعجب کنید که چرا گوگل سرمایه گذاری زیادی برای اندروید انجام می دهد و سپس آن را به صورت رایگان در اختیار شرکت

های تولید سخت افزار قرار می دهد؟ گوگل به دنبال مدل درآمدی بسیار هوشمندانه تری برای اندروید بود ، گوگل برای شرکت های تولید سخت افزار فقط یک شرط برای استفاده از سیستم عامل اندروید گذاشته بود و آن این بود که باید اپلیکیشن یا به اصطلاح مارکت گوگل پلی به صورت پیش فرض روی سیستم عامل اندروید نصب شده باشد و در اختیار مصرف کننده قرار بگیرد. با این استراتژی گوگل به بخش بزرگی از مصرف کننده که نیاز به اپلیکیشن و بازی موبایل دارد دسترسی خواهد داشت و سودآوری ویژه ای برای گوگل از این طریق ایجاد شد.

### **فروش فایل های دیجیتال (اپلیکیشن و بازی) ؛ مدل درآمدی برتر برای اندروید**

در واقع گوگل با استراتژی صحیح دل ۸۰٪ از شرکت های تولید کننده دستگاه موبایل را برد ، در نتیجه ۸۰٪ از بازار مصرف کننده به سمت دستگاه های با سیستم عامل اندروید کشیده شدند و حالا زمان درآمد زایی از طریق فروش فایل (اپلیکیشن و بازی) به وسیله مارکت Google Play است.





## دستگاه پخش کننده موسیقی اپل iPod

قبل از آمدن iPod شرکت اپل، شرکت های دیگر (به طور مثال SONY) با ارائه دستگاه های بسیار با کیفیت رهبر این بازار بودند. امام با آمدن آپاد شرایط تغییر کرد و حالا دیگر بازار میل بیشتری به دستگاه جدید شرکت اپل دارد. به نظر شما چه دلیلی می توانست تا این حد نظر بازار را تغییر دهد؟ برند اپل، کیفیت بسیار بالا دستگاه، ظاهر دستگاه و.....

بله دقیقا درست است، همه ویژگی و مزایای بالا در تغییر دادن شرایط دخیل هستند ولی به نظر من نمی تواند دلیل اصلی آن باشد.

آپاد اپل به کمک دنیای دیجیتال (اطلاعات دیجیتال) خدمت مهمی به طرفدارن موسیقی و همچنین شرکت های تولید موسیقی کرده است. اپل جدا از طراحی و تولید آپاد، سایت و اپلیکیشنی به نام آیتونز را طراحی کرد و با کمپانی های بزرگ موسیقی قرارداد بست، که آلبوم های موسیقی تولید شده شان را به جای اینکه تبدیل به CD کنند و راهی بازار کنند مستقیم روی سایت آیتونز قرار دهند تا افرادی که آپاد دارند به راحتی بتوانند با پرداخت حق و حقوق، موسیقی مورد علاقه شون را انتخاب کنند و آن را مستقیم به روی آپاد دریافت کنند و بدون معطلی آن را گوش کنند.

شاید بپرسید خدمت اصلی اپل (ارزش پیشنهادی) در دستگاه آپاد چی است؟

آپاد به همراه آیتونز بدون دردسر و سرمایه یک بازار بکر برای شرکت های تولید موسیقی شد. از طرفی اگر فرض بگیریم حداقل ۲۰٪ از تولید CD ها برای شرکت های موسیقی کم شده است و به بازار آنلاین آیتونز آمده است ، در حقیقت اپل هزینه های زیادی را از روی دوش شرکت های تولیدی برداشته است .

اما خدمت دیگر آپاد اپل ، وجود سایت و اپلیکیشن آیتونز برای مصرف کننده است ، چراکه مصرف کننده به دنبال راحت ترین و سریع ترین راه برای گوش دادن به موسیقی است و آپاد این کار را به خوبی انجام داده است . مصرف کننده بدون درگیر شدن با خرید CD آلبوم موسیقی مورد علاقه از بازار و همچنین زحمت کپی کردن موسیقی از کامپیوتر به دستگاه پخش کننده می تواند به راحتی موسیقی خود را خریداری کند ، آن را دانلود کند و سپس پلی کند و به آن گوش کند .



## تجربه خرید اینترنتی کتاب ؛ خارج از کشور

چند سال پیش تو یک پروژه بزرگ به عنوان مدیر پروژه انتخاب شدم ، ابتدای پروژه آنالیز و نیازسنجی ها انجام شد و من متوجه شدم برای انجام با کیفیت این پروژه به یک مهارت و تخصص جدیدی نیاز دارم و سریعاً باید خودم را بروز کنم ، البته این طور نبود که من در آن زمینه صفر باشم ، چیزهایی درموردش می دانستم و باید اطلاعاتم را کامل می کردم تا در ادامه پروژه به مشکل برنخورم. بعد از کلی تحقیق متوجه شدم کلیه اطلاعاتی که به آن نیاز دارم داخل کتابی از انتشارات بسیار معروف Apress هست. متأسفانه کتاب فروشی های داخل ایران این کتاب را نداشتند. دوباره تحقیق کردم و با شرکتی آشنا شدم که ادعا می کرد کلیه مرسولات خریدهای اینترنتی از آمریکا را به ایران انتقال میدهد و هیچ نگرانی نیست. کتاب را سفارش دادم و اطلاعات سفارش را به شرکت مذکور دادم تا فرآیند انتقال انجام شود.

تجربه خرید بد اینترنتی من از خارج از کشور ، متأسفانه بعد از پیگیری های زیادی که انجام دادم بالاخره کتاب بعد از گذشت ۳ ماه بدستم رسید و این در حالی بود که عملاً کتاب دیگر به دردم نمی خورد.

دقیقاً ۲ سال بعد در شرایط مشابه داستان قبل قرار گرفتم ، با این تفاوت که این بار به جای خرید کتاب به صورت چاپی ، کتاب الکترونیکی Ebook را انتخاب کردم و این بار تجربه خرید بسیار لذت بخشی بدست آوردم ، بلافاصله بعد از خرید لینک دانلود کتاب را در ایمیل دریافت کردم و کتاب را دانلود و از محتوای آن استفاده کردم.

## فایل های دیجیتال

این است قدرت فایل های دیجیتال ، صرفه جویی در زمان ، انرژی ، پول و منابعی مانند کاغذ و سی دی ، فایل های دیجیتال و خدمات دیجیتال مزایای نامحدودی دارند که دنیای کسب و کارها و مدل های درآمدی شان را دگرگون کرده است و همچنین زندگی ما انسان ها به وسیله اینترنت ، دستگاه های هوشمند و همچنین فایل و خدمات دیجیتال روز به روز در حال باهوش تر شدن است .

نه فقط کسب و کارهای آموزشی که موضوع اصلی این کتاب است بلکه همه کسب و کارها برای بقا محکوم به بروزرسانی خود به نسخه دیجیتال و اینترنتی هستند و البته مهم تر از اینترنتی شدن کسب و کار ، روش و ایده آنها و مدل درآمدی آنها است . در واقع اینترنت فرصتی است که در اختیار همه ما است و ما به خوبی باید از آن استفاده کنیم .

بسیار خوب فراموش نکنید شما در نیمه دوم زندگی من هستید و اینها بخشی از تحقیقات من برای توسعه کسب و کارم بود .

**اینجا بود که ایده جالبی در ذهنم شکل گرفت : کسب و کار دیجیتال ، آموزش دیجیتال**

با خودم گفتم دوره های آموزشی ام را تبدیل به محصولات آموزشی دیجیتال می کنم و آنها را از طریق سایت به فروش می رسانم . من به دنبال این بودم که با صرف کردن حداقل زمان و انرژی بتوانم به افراد بیشتری خدمات ارائه کنم و درآمد بیشتری داشته باشم . آموزش پتانسیل بالایی دارد و باید سعی کنم دقیقا شبیه به پروژه اندروید گوگل و یا آپل طوری دیگر به قضیه نگاه کنم و کمی نوآوری دیجیتالی و اینترنتی چاشنی کسب و کار آموزشی کنم تا افراد بیشتری من را بشناسند و از خدمات آموزشی ام بهره ببرند .

بسیار خوب ، برای صرف جویی در زمان شما سعی می کنم اتفاقاتی بسیار عالی و شگفت انگیزی که مدل جدید کسب و کار آموزشی به من هدیه داد را برای شما در قالب مزایا این مدل کسب و کار توضیح دهم .

**چرا پیشنهاد می کنم معلم ، مدرس ، استاد مشاور ، مربی ، سخنران ، و یا به طور کلی آموزش دهنده شوید ؟ البته به روش مدرسان هوشمند**



## ۱. استقلال مالی و هدف گذاری درآمدی

متأسفانه بسیاری از افرادی که وارد حوزه آموزش می شوند این مدل کسب و کار را جدی نمی گیرند و با چشم انداز بسیار کوتاه وارد این حوزه می شوند. در صورتی که من به شما اطمینان میدهم آموزش و مشاوره یکی از پولسازترین شغل های حال حاضر و آینده ایران و جهان خواهد بود. البته بسیار مهم است که چگونه در این حرفه فعالیت داشته باشید، اگر به عنوان یک مدرس حق التدریس فعالیت کنید، با شما موافق هستم، درآمد زیادی نخواهید داشت و همیشه نگران هزینه های خود هستید و اما اگر سبک و مدل کاری تان مانند مدرسان هوشمند باشد شما نه تنها استقلال و آزادی مالی خواهید داشت بلکه می توانید برای خودتان هدف گذاری درآمدی داشته باشید و با برنامه ریزی صحیح هدف تان را فتح کنید.

### مدرسان هوشمند درآمد فعال دارند

این بسیار عالی است، زمانی که من در حال نوشتن این کتاب هستم، یک ارتش از فروشندگان در ساعت کاری و غیر کاری برای من در حال بازاریابی و فروش دیگر محصولات و دوره های آموزشی ام هستند تا من را به پول برسانند و عالی تر اینکه من مجبور نیستم حتی یک ریال به آنها پول بدهم. درآمد مدرسان هوشمند به زمانی که در کلاس درس هستند محدود نمی شود و آنها زمانی که مهمانی و یا حتی خواب هستند نیز درآمد دارند.

## کسب درآمد چند صد میلیون در سال حتی در رکود

اگر کسی به درستی، صادقانه و حرفه‌ای در این شغل فعالیت کند می‌تواند خیلی زود (بین ۶ ماه الی ۱ سال) به درآمد ماهانه ۱۰ میلیون تومان برسد. البته اگر اصول این کار را بدانید و بدون آزمون خطا این کار پیش ببرید مطمئن باشید می‌توانید بسیار بیشتر از این درآمد را کسب کنید. مطمئنم که شور اشتیاق زیادی دارید تا چگونگی به دست آوردن این درآمد نجومی را بدانید: یک مثال سریع: فرض کنیم که شما یک عکاس آتلیه‌ای هستید که میخواهد به مبتدیان آموزش دهد که چگونه در این صنعت شروع به کار کنند. شما تصمیم میگیرید که یک دوره کوتاه مدت ارزان را ایجاد کنید که دستورالعمل گام به گام برای گرفتن عکسهای عروسی عالی است.

### این اولین محصول شماست و به اندازه کافی ساده است، درست است؟

شما یک وبلاگ راه اندازی میکنید و شروع به نوشتن در مورد ایده‌های عکاسی خود میکنید، و کاربران اینترنت به کندی شروع به ثبت نام در فهرست ایمیل تان خواهند کرد این اتفاق در طول یک شب رخ نمیدهد، اما چون ماهها سپری میشود و شما به نوشتن ادامه میدهید، مشترکان در جریان قرار می‌گیرند و بعد از شش ماه، احتمالاً شما هزاران مشترک ایمیل در اختیار خواهید داشت.

شما دوره آموزشی خود را ۲۰۰ هزار تومان قیمت گذاری میکنید و سپس دوره آموزشی تان را به فهرست ایمیل تان معرفی و پیشنهاد می‌کنید.

واقعیت وضعیت فروش (نه فقط فروش آنلاین محصولات آموزشی) این است که تنها بخشی از مردم علاقمند و خریدار هستند و این خوب است. شما به همه نیاز ندارید که خرید کنند، شما تنها کسانی را میخواهید که درگیر و علاقه‌مند به محصول و دوره‌های آموزشی تان هستند. خوب حالا فرض کنید که از هزار نفر در فهرست ایمیل تان، نرخ فروش ۵ درصد را دریافت میکنید که برای یک لیست کوچک و درگیر غیر واقعی نیست.

۵٪ از ۱۰۰۰ نفر = ۵۰ نفر (فروش)

۵۰ فروش ۲۰۰ هزار تومان = ۱۰ میلیون تومان

این ۱۰ میلیون تومان از یک فهرست ایمیل کوچک است و این در حالی است که شما در آغاز کسب و کارتتان هستید و در حال ایجاد اعتماد در بین مشتریان و دنبال کنندگان تان هستید. این

عدد به شدت پتانسیل بزرگ شدن دارد. به هر حال من در مورد تو نمیدانم، اما این پول زیادی برای من است، حداقل برای کسب و کاری که با حداقل سرمایه شروع کردم و زمان زیادی نیست که کسب و کارم را آغاز کرده ام.

توجه کنید شما به مشتریان بیشتر و بیشتر برای سودآوری بیشتر نیاز نخواهید داشت و کاری که باید انجام دهید این است که از مشتریان خود محافظت کنید و با پشتیبانی های خوب آنها را همیشه راضی و خوشحال نگه دارید و در آینده پیشنهادهای شگفت انگیزتری به آنها بدهید.

### حالا اجازه دهید با اعداد کمی بازی کنیم

احتمالا می خواهید درآمدهای شما را بیشتر کنید، من به شما پیشنهاد میکنم دوره آموزشی جامع و ارزشمندی را طراحی و پیاده سازی کنید. به طور مثال دوره جامع صفر تا صد عکاسی که از مقدمات انتخاب دوربین مناسب توضیح خواهید داد تا این که چگونه به صورت حرفه ای عکاسی کنند. بنابراین زمان بسیار بیشتری باید تدریس کنید و برای مشتریان ارزشمند خواهد بود.

این دوره با قیمت ۲ میلیون تومان قیمت گذاری میشود (با گزینه پرداخت اقساطی برای راحتی مردم) فرض کنید از آنجایی که قیمت دوره بسیار بالاتر دوره قبلی است، نرخ فروش از ۵٪ به ۱٪ کاهش خواهد یافت.

۱٪ از ۱۰۰۰ نفر = ۱۰ نفر (فروش)

۱۰ فروش ۲ میلیون تومان = ۲۰ میلیون تومان

بعد از افزایش قیمت های تان، حتی با کاهش قابل توجه تبدیل فروش، شما هنوز هم درآمد خود را دو برابر کرده اید. ۲۰ میلیون تومان بخش قابل توجهی از درآمد سالانه مردم است و شما موفق شده اید آن را با ایجاد محصولی که مردم نیاز دارند و پیدا کردن ۱۰ مشتری در جایی از جهان که مایل به پرداخت ارزش آن هستند انجام دهید.

از آنجا که فهرست ایمیل شما روز به روز در حال رشد است، سود شما نیز افزایش خواهد یافت. اما همه اینها براساس همان مدل اصلی ارائه محتوای ارزشمند، هدایت افراد به فهرست ایمیل و ارائه پیشنهاد خرید و البته رد نشدن است.

این فقط یک مثال و بخشی از کار مدرس هوشمند است، مدرس هوشمند محصولات و خدمات متنوعی (دوره و کارگاه حضوری، کتاب، محصولات صوتی، محصولات ویدیویی، سخنرانی و...) دارد و از هر کدام به نوبه خود می تواند درآمدزایی داشته باشد.

## این جادو نیست ، فقط ریاضی است

میبینی چه اتفاقی افتاد؟ با ایجاد یک محصول ۲۰۰ هزار تومانی و فهرست متوسط توانستیم درآمد نسبتاً خوبی کسب کنیم و همین طور با یک محصول جامع و البته با قیمت ۲ میلیون تومان به یک درآمد قابل توجه کسب کردیم. این درآمد در حالی است که فقط با فروش یک محصول به دست آمده است و مدرسان هوشمند به خوبی از دیگر فرمت های آموزشی (کتاب ، کتاب الکترونیک ، ویدیو ، صوت ، سمینار و سخنرانی ، وبینار و ....) استفاده می کنند و درآمد سالیانه قابل توجه ای ایجاد می کنند. این قدرت کسب و کار اینترنتی آموزشی است که می تواند مقادیر باور نکردنی ای را با تعداد کمی از مشتریان ایجاد کند.

یادداشت: من به عمد ریاضی را در اینجا ساده میکنم تا شما بتوانید این فرصت بی نظیر را دریابید و فرآیند کلی برای ایجاد یک کسب و کار اینترنتی آموزشی را درک کنید. این یک نوشته نیست که شما فقط آن را بخوانید و آن را فراموش کنید و این را خوب میدانم که هر کاری ابتدایش بسیار سخت به نظر می رسد اما هر کاری به هر حال قابل انجام است و کافیهست راه حلش را پیدا کنید.

## درآمد دیگر مدرسان موفق ایرانی

می دانم که سخت است قبول کردن این حجم از درآمد و آن هم به صورت فعال و همیشگی ، من به شما حق میدهم ، از این رو به شما پیشنهاد می کنم برای روشن تر شدن موضوع میزان درآمد و سطح کیفی این شغل ، سایت دیگر مدرسان موفق ایرانی را چک کنید.

## هدف گذاری درآمدی کنید

بسیار خوب تا اینجا متوجه شدید که کسب و کار آموزشی به روش مدرسان هوشمند چقدر می تواند از نظر مالی عالی باشد. از قلم و کاغذی که ابتدا آماده کردید می خواهیم دوباره استفاده کنیم و با هم یک هدف گذاری درآمدی داشته باشیم ، در واقع به خودمان یک قول بزرگ بدهیم. یادداشت کنید:

من ..... می خواهم ماهانه ..... میلیون تومان درآمد داشته باشم و تا تاریخ ..... به آن خواهم رسید و حاضرم برای رسیدن به هدفم از ..... و ..... و ..... بگذرم.



به طور مثال

من مهرداد پاک نژاد می خواهم ماهانه ۶ میلیون تومان درآمد داشته باشم و تا تاریخ ۹۷/۰۸/۱ به آن خواهم رسید و حاضرم برای رسیدن به هدفم از خواب و مهمانی و گشت و گذار با دوستانم بگذرم.

پیشنهاد می کنم برای ۳ سال آینده برنامه ریزی کنید ، تمام جاهای خالی را به دقت پر کنید ، به طور مثال موارد بسیار مهمی که تاکنون برای شما بسیار لذت بخش بوده و زمان زیادی از شما می گرفته را یادداشت کنید و اگر حاضر هستید مدتی از آنها گذشت کنید ، در این فرم یادداشت کنید . میزان درآمدی که به عنوان هدف مشخص کرده اید بسیار مهم است که قابل باور باشد ، هیچ کس از درآمد ماهی ۳۰۰ میلیون تومان بدش نمی آید ولی کسی می تواند آن را هدف گذاری درآمدی کند که در حال حاضر ماهیانه ۲۵۰ یا ۲۸۰ میلیون تومان درآمد دارد ، پس اگر در حال حاضر هیچ درآمدی ندارید واقع بین باشید و درآمد ۲ الی ۳ میلیون تومان برای شما عالی است . ما نمی خواهیم با اعداد روی کاغذ بازی کنیم ، ما می خواهیم از ابزار نوشتن در جهت رسیدن به اهداف مان استفاده کنیم پس لطفا باهوش باشید و صحیح یادداشت کنید و در آخر یادداشت تان را امضاء کنید . از شما خواهش می کنم برای امضای تان ارزش قائل شوید ، اگر از ته دل و منطق خودتان مطمئن به این کار نیستید خیلی راحت امضاء نکنید . شاید با امضاء نکردن تان فقط یکی از مهم ترین فرصت های زندگی تان را از دست داده باشید . ولی اگر امضاء کنید و به آن عمل نکنید ، متأسفانه برای خودتان ارزش قائل نشده اید و این به شدت در آینده به شما لطمه وارد خواهد کرد .

به هر حال انتخاب و تصمیم گیری با شماست ، می توانید با بی اعتنایی از این قسمت کتاب عبور کنید و یا می توانید همین حالا یک تصمیم جسورانه برای ساخت آینده و سرنوشتان بگیرید . فراموش نکنید : موقعیتی که امروز در آن قرار گرفته اید به خاطر تصمیماتی است که در گذشته اتخاذ نموده اید .



## چرا اینقدر تبلیغ پول می کنم

پیامبر اسلام (ص) فرموده اند :

«عبادت ده جزء دارد که نه تای آن درباره طلب روزی حلال است»

این یعنی درست کار کردن ، و درآمد خوب داشتن ، نه تنها ما را از خدا دور نمی کند ، بلکه از جمله راه های اصلی نزدیکی به اوست !

به طور خلاصه رابطه مستقیمی بین کیفیت و سطح زندگی ما با کیفیت و سطح شغل و میزان درآمد ما وجود دارد. در نتیجه تبلیغ پول میکنم چراکه :

ما لایق زندگی خوب هستیم

ما لایق حال خوب هستیم

ما لایق این هستیم که زندگی مون لنگ نباشه

ما لایق این هستیم که خانواده مون راحت تر زندگی کنند

ما لایق این هستیم که راحت تر سفر کنیم

و ما لایق بهترین ها ..... هستیم

## پول را برای آزادی بخواهید

پول را برای پول نخواهید ، پول را برای آزادی ، راحتی و آسایش بخواهید ، به هیچ عنوان من تبلیغ

پول روی پول گذاشتن را نمی‌کنم.

تصور کنید خود و خانواده‌تان در شرایط سخت مالی هستید، و باید تا ۳ ماه دیگر هزینه‌های سنگین مراسم عروسی‌تان را فراهم کنید و همچنین برای شروع زندگی مشترک، نیاز به اجاره خانه هم هستید. شما علاوه بر اینکه فشار زیادی را تحمل می‌کنید باعث شده‌اید به پدر و مادرتان هم فشار و استرس زیادی وارد شود و در نهایت به کمک خدا و کمک‌های مالی خانواده توانسته‌اید از این ۳ ماه به سلامت گذر کرده باشید. با این حال بهترین زمان‌های زندگی شما و همسرتان با استرس و مشکلات مالی سپری شد.

حال همین شرایط را برعکس در نظر بگیرید که از نظر مالی توانایی بالایی دارید، روزها با ذوق و شوق فراهم کردن کارهای مراسم عروسی آغاز می‌کنید، با خانواده و همسرتان خوش رفتار هستید، علاوه بر اینکه خانه مورد علاقه خود و همسرتان را انتخاب و تهیه می‌کنید به خانواده‌تان نیز کمک مالی می‌کنید. و در نهایت به کمک خدا و کمک‌های قدمی خانواده توانسته‌اید از این ۳ ماه با آرامی و سلامت گذر کرده باشید. بهترین زمان‌های زندگی شما و همسرتان با شادی و آن‌طور که لایقش هستید سپری شده است.

شما کدام را انتخاب می‌کنید؟، متأسفانه بهترین لحظات زندگی من و همسر من و همچنین خانواده ام با استرس و مشکلات مالی گذشت، البته خدا را شاکرم، چراکه هر چه که بود به کمک خدا و پدر و مادر بسیار مهربانم تمام شد.

## با پول نمیشود خوشبختی را خرید؛ اما با فقر هم نمیشود.

### لئو راستن

نکته بسیار مهم دیگر که نباید فراموش کنید: افرادی که در شغل مورد علاقه خود کار میکنند، در زندگی نیز احساس بهتر و خوشبختی بیشتری دارند.

پس شغل‌تان را فقط از روی درآمد آن انتخاب نکنید، شغل باید مانند عشق باشد، آن را در آغوش بگیرید، دوستش داشته باشید و هر کاری که از دستتان بر می‌آید را برای آن انجام دهید. زیرا شغل فقط به خودش محدود نمیشود و تأثیر آن در کل زندگی شما کاملاً محسوس خواهد بود.



## ۲. بدون سرمایه و با حداقل امکانات

بدون سرمایه و با حداقل امکانات صاحب یکی از سودآورترین کسب و کارهای ایران و جهان شوید.

کسب و کار آموزشی به روش مدرسان هوشمند با حداقل امکانات قابل راه اندازی است که در اینجا به ۲ دلیل مهم آن اشاره می کنم:

۱. تولید محصول آموزشی دیجیتال آسان و ارزان است ، شما می توانید یک محصول آموزشی دیجیتال را با استفاده از چیزی جز زمان و انرژی ذهنی خود ایجاد کنید . شما فقط نیاز به ایده دارید سپس کتاب خود را بنویسید ، فیلم خود را ضبط کنید ، صدای خود را ضبط کنید و یا وینار خود را ایجاد کنید ... هر چه که شما قصد دارید انجام دهید همین است . این بدان معنی است که اگر محصول به فروش

۲. تقریباً رایگان است که فایل های محصول آموزشی دیجیتال خود را ذخیره کنید از آنجا که این محصولات دیجیتال هستند ، آنها به سادگی بر روی فضای سرور ، فضای ابری و یا کامپیوتر شما ذخیره میشوند . در مقابل افرادی که محصولات فیزیکی به فروش می رسانند ، جدا از بحث حمل و نقل محصولات ، باید انبارهای زیادی داشته باشند تا بتوانند محصولات را ذخیره سازی کنند و افرادی را استخدام کنند تا انبار را مدیریت



### ۳. رشد شخصی

یکی از قسمت های بسیار بسیار مهم این شغل که واقعا خودم این ویژگی را خیلی دوست داشتم این است که باید خودمان رشد کنیم ، باید روی بهبود فردی کارهای زیادی انجام دهیم . و چقدر فوق العاده است این شغل که در ساعات کاری به ما اجازه یادگیری و رشد می دهد .

تقریباً ۳۰٪ کار روزانه یک مدرس هوشمند ، وقت گذاشتن و کار کردن روی مهارت و توانایی های خودش است . یک مدرس هوشمند جدا از مهارت های تخصصی ، باید دائماً در حال یادگیری و بروزرسانی مهارت های فردی باشد . زمانی که تصمیم داشته باشیم که مدرس شویم ابتدا باید روی خودمان کار کنیم یک مدرس هوشمند روی ۴ حوزه شخصی تخصص دارد :

تفکر ، چطور فکر کند ، چطور خلاقیت داشته باشه ، چطور تصمیم بگیرد ، چطور انتخاب کند ، چطور خطاهای ذهن را بشناسد .

روابط ، یک مدرس موفق همیشه به دنبال ایجاد روابط خوب با دیگران است و به راحتی می تواند با دیگران ارتباط ایجاد کند .

بیان ، یک مدرس خوب باید بیان خوب و قدرتمند داشته باشد ، خوب صحبت کند و روی متقاعد سازی کار کرده باشد .

جیب ، یکی از مشخصه های مهم یک مدرس هوشمند ، جیب پرپول است ، یعنی شما نمی توانید

ادعای تخصص و مهارت بکنید ولی همیشه نگرانی های مالی داشته باشید. اگر تصمیم دارید مدرس شوید حتما باید روی این موضوع به خوبی کار کنید تا افراد بیشتری به شما اعتماد کنند. یک مدرس هوشمند باید در این ۴ حوزه تخصصی بدرخشد ، بنابراین قشنگی این کار این هست که زمانی که تصمیم می گیرید وارد این کار شوید بسیار روی خود سازی کار می کنید.

### نتیجه گیری

اگر ۵ نفر اطراف ما فقیر باشند ، ما هم خیلی نمی توانیم رشد کنیم.

ما میانگین ۵ نفر اطراف مون خواهیم شد.

اگر ۵ نفر اطراف ما ثروتمند باشند ، ما هم ثروتمند خواهیم شد، اگر تنبل و اهمال کار باشند ما

نیز تنبل و اهمال کار می شویم.

زمانی که وارد کارآموزش می شوید ، مخاطبان شما کسانی هستند که می خواهند رشد کنند.

کارمندان تان کسانی هستند که به محیط آموزشی و رشد کردن اعتقاد دارند.

تو این شغل همه چیز عالیست و شما می توانید تک به تک این ۵ نفر را گزینش کنید و بهترین ها

را انتخاب کنید و به خاطر همین هست که بهترین مربیان دنیا ، بهترین مربیان دنیا را دارند.



## ۴. رضایت شغلی

این شغل بی نهایت با حال هست ، سبک زندگی تون را می توانید طراحی کنید ، آن طور که دلتان می خواهد و به شکلی که لیاقتش را دارید. از شغل تون خسته نمی شوید چون هیچ وقت کار تکراری انجام نمی دهید ، یک مدرس هوشمند برنامه روزانه و هفتگی بسیار متنوعی دارد. یک روز ویدیو آماده می کند ، یک روز مشغول نوشتن کتاب میشود و یک روز به همایش دعوت می شود. برنامه بازاریابی کسب و کارتون را یک بار تنظیم کردید و روزانه یا هفتگی فقط و فقط بهبود اش می دید و دیگه نیاز نیست همیشه با مشتری سروکله بزنید. همه چیز به صورت اتوماتیک انجام می شود و فقط قسمت خوشمزه سفارش جدید (پیامک واریزه حساب) برای شما ارسال می شود. شاید باورتون نشه بسیاری از کسب و کارهای خصوصی به دلیل اینکه رضایت شغلی ندارند ، حال سرو کله زدن با مشتری را ندارند و تا مشتری وارد فروشگاه یا دفتر کارشون میشه یا خودشون می گویند: وای دوباره آمد ، کاشکی زود بره .....

در صورتی که یک مدرس هوشمند هر چقدر تعداد مشتریانش بیشتر شود از ۳ جهت خوشحال تر خواهد بود:

**درآمد بیشتری خواهد داشت ، موثرتر هست ، کسب و کارش بیشتر رشد خواهد کرد**

پس رضایت شغلی یعنی با شغلتون حال کنید ، به خودتون نمی گوید وای دوباره شنبه شد ، براتون فرقی نمی کنه که روز تعطیل هست یا نه و اگر نیاز باشه که روز تعطیل بروید سر کار با شور و اشتیاق زیادی این کار را انجام می دهید .





## ۵. جایگاه اجتماعی

دلیل بعدی که این شغل را فوق العاده می کند جایگاه اجتماعی مدرس ها ، مشاورها و کلیه افرادی که به دیگران کمک می کنند تا زندگی بهتری داشته باشند. جدی گرفته می شوید ، بهتون احترام زیادی می گذارند ، توجه زیادی بهتون می کنند ، دانشجویان و کارآموزان سطح بالایی خواهد داشت که خودتون با آموزش به آنها لذت خواهید برد. روابط تون بسیار گسترده می شود و افرادی مشتری شما می شوند که شاید هیچ وقت فکرش را هم نمی کردید. مخاطبان با حال و آدم حسابی ها می آیند به سراغ شما ، نه منظورم این نیست که افراد سطح بالای جامعه و یا تحصیل کرده ها آدم حسابی هستند ، منظورم اینکه شما مشخص می کنید با چه تیپ افرادی می خواهید کار کنید و به نظر شما کدام تیپ آدم ها حسابی هستند. می بینید چقدر شغل با حالی دارید ، اینقدر تعداد مخاطبان شما زیاد است که شما آنها را گزینش می کنید و کمک شون می کنید.



## ۶. رضایت کامل و قلبی مشتریان

چه حسی قشنگی است که می بینید با آموزش های شما یکی زندگی اش دگرگون شده و از شما تشکر میکنه ، یک بازی برد برد برد ، پول دوره را گرفتم و آن طرف هم بسیار راضی هست و زندگی اش هم بهتر شده و در نهایت دنیا هم جایی بهتر برای زندگی کردن شده .

من عاشق شغل مدرسی هستم ، چرا که به دیگران کمک می کنم مشکل بزرگ شان را حل کنند . اگر این کار را به صورت حرفه ای و خوب انجام دهید ، دیگران از شما رضایت کامل دارند و قدردان زحمات شما خواهند بود .

باور کنید هیچ حسی قشنگ تر از این نیست که به افرادی که محصول و یا خدمات فروختی ، با تو تماس بگیرند و از تو تشکر کنند .

شما نزد هوادارن و دانشجویانی که از خدمات و محصولات آموزشی شما استفاده کرده اند جایگاه ویژه برخوردار هستید .



## ۷. مقایس پذیری و توسعه پذیری

فقط یک بار یک محصول آموزشی دیجیتال را آماده فروش می کنید و به دفعات (۱۰ الی ۱۰ هزار دفعه) آن را به فروش می رسانیم و این مهم در صورتی است که هیچ هزینه ، زمان و تلاش مجددی نیاز نخواهد داشت .

بعد از آماده سازی اولین محصول و فروش های اولیه ، بازخوردهای مشتریان مشخص خواهد شد ، آنها خواهند گفت که به چیزهایی نیاز خواهند داشت و شما اقدام به تولید و آماده سازی محصولات جدیدتان خواهید کرد ، این اتفاق باعث خواهد شد که علاوه بر پاسخ به نیاز مشتریان تان به قسمت دیگری از بازار نیز خدمات و محصولات تان را عرضه کنید .

جدا از این در کسب و کار اینترنتی آموزشی به دلیل اینکه محصولات یک بار تولید و آماده سازی می شوند ، حداقل ۸۰٪ از زمان و انرژی شما صرف بازاریابی و اعتماد سازی برای پیدا کردن مشتری جدید خواهد شد و به توسعه کسب و کار در بازه کوتاه تری کمک خواهد کرد .



## ۸. رشد تصاعدی

خوب به مانند هر شغل دیگری ، شروع کار و رشد در این شغل هم به صورت آهسته و سخت شکل می گیرد. یعنی در ابتدا دارید سعی می کنید خودتون را به دیگران بشناسانید و آهسته آهسته شبکه ای از طرفداران خودتون را ایجاد کنید. بعد از گذر از این مرحله یک دفعه رشد تصاعدی از هر نظر (تعداد افرادی که شما را می شناسند و یا میزان درآمد روزانه شما) شروع خواهد شد.



## ۹. محدودیت مکانی ندارید

چقدر این مدل کسب و کار فوق العاده است ، به واسطه شغلم در این چند سال دوستان زیادی پیدا کرده ام که در حرفه خودشان بسیار موفق هستند. من آنها را به دودسته تقسیم کرده ام. دوستانی شغل شان به آنها اجازه می دهد که آزاد باشند و از هر جای دنیا که هستند بتوانند کسب و کارشان را مدیریت و درآمدزایی داشته باشند. و دوستانی که موفقیت کسب و کارشان وابستگی شدیدی با خود آنها دارد و نبود آنها باعث از کارافتادن کل سیستم کسب و کار و درآمدشان خواهد شد ، این دوستان حتی چند روزی که به مسافرت می روند ، دائماً نگران و دلهره کسب و کارشان را هستند. کسب و کار آموزشی به واسطه اینترنت به شما این فرصت بزرگ را میدهد که از هرکجای دنیا که هستید محتوا و محصولات آموزشی خودتان را تولید کنید ، آنها را بازاریابی کنید و درآمد بسیار قابل توجه کسب کنید.

## ۱۰. مدیریت حجم کاری

برای من بسیار اتفاق افتاده که تصمیم داشتم مهارت جدیدی را یاد بگیرم و یا می خواستم روی دوره آموزشی جدیدی کار کنم. برنامه ریزی را شروع کردم و سپس به خودم قول دادم تا فلان تاریخ این کار باید تمام شود. شاید یک هفته و یا شاید یک ماه به صورت مداوم ، پشت سرهم و به صورت فول تایم سر کار بودم و بعد از آن یک هفته به خودم استراحت می دادم. خوبی این شغل اینکه شما هم می توانید از مدیریت حجم کاری استفاده کنید و خودتون تشخیص می دهید که چه زمانی وقت بیشتری با خانواده بگذرانید و چه زمانی کار بیشتری انجام دهید تا درآمدتون را افزایش دهید.



## ۱۱. مدیریت ساعت کاری

بسیاری از افراد مدرسی را به عنوان شغل دوم انتخاب کرده اند و خیلی زیاد نمی توانند وقت صرف کلاس های حضوری و یا سخنرانی در همایش کنند. بسیار عالی شما می توانید فقط محصولات و دوره های آموزشی آنلاین برگزار کنید ، فراموش نکنید اصل درآمد یک مدرس هوشمند از طریق برنامه های آنلاین (محصولات و دوره های آموزشی آنلاین) ایجاد می شود و سخنرانی ، برگزار کردن کلاس های آموزشی برای تکمیل خدمات و سرویس هایی است که باید به دیگران بدهیم. زمان تان را مدیریت می کنید ، محصولات و دوره های آموزشی دیجیتال را آماده می کنید ، روی سایت تان می گذارید و سپس بازاریابی را شروع می کنید .



## ۱۲. معروف خواهید شد

افرادی زیادی از شهرها و حتی کشورهای مختلف شما را می شناسند ، برای من به شخصه بسیار پیش آمده که به شهر دیگه و یا حتی کشور دیگه ای رفتم ، دوستان به واسطه پست های من در شبکه های اجتماعی متوجه شده اند و تماس میگردند ، خوش آمدگویی می کنند و ..... البته من نمی خوام تبلیغ معروفیت را کنم ، می خواهم شما کاملا درک کنید و ببینید صاحب چه کسب و کاری هستید .





### ۱۳. کیفیت ارتباطات

دامنه ارتباطات مدرس هوشمند در طی زمان فعالیت رو به گسترش است و به واسطه اینترنت افراد زیادی از طبقه و کلاس های مختلف جامعه مشتری او خواهند شد. این به معناست که تعداد مخاطب و مشتریان شما به قدری زیاد می شود که شما خودتان به دلخواه انتخاب میکنید که با چه کسی کار می کنید و به چه کسی خیر! به قول معروف شما می توانید از دیگه خودتان آدم حسابی ها را انتخاب کنید و به آنها خدماتتان را عرضه کنید و همچنین در بسیاری از کسب و کارهای همکاران و دانشجویان موفق دیده ام که خدمات و محصولات را به افراد معروف و مهم جامعه (بازیگر، ورزشکار، فوتبالیست، وزیر و.....) عرضه کرده اند.



## ۱۴. تاثیر گذار در دنیا

در دنیا موثر هستید و آموزش های ارزشمند خودتان به دیگران ، دنیا را به جایی بهتر برای زندگی کردن می کنید. در نظر داشته باشید چه اثری از خودتان در این دنیا به جا خواهید گذاشت. اینها بخشی از مزایای کسب و کار آموزشی به روش مدرسان هوشمند است و تا زمانی که داشتن این مدل کسب و کار را تجربه نکنید از مزایای واقعی آن با خبر نخواهید شد. اگر می خواهید نحوه شروع این مدل کسب و کار را بیاموزید ادامه کتاب را به هیچ عنوان از دست ندهید.

# نقشه راه موفقیت

ابتدا در ذهن تان ببینید، سپس با چشم تان ببینید و بعد با  
جسم تان خلق کنید.

یاگیو میونوری



## پشت صحنه مدرسان پولساز و فوق موفق

به خودتان افتخار کنید ، شما جز معدودی افرادی هستید که می خواهید کنترل سرنوشت تان را در دست بگیرید و می دانید که مسئول اصلی شرایط فعلی زندگی تان خودتان هستید. برای همین است که با جدیت تمام این کتاب را دانلود کردید و بسیار مهم تر اینکه تا به اینجای کتاب را مطالعه کردید و این واقعا ارزشمند است.

تا به اینجا شما آشنایی نسبتا کاملی با یکی از سودآورترین کسب و کارهای ایران و جهان پیدا کرده اید. همان طور که در مقدمه کتاب خدمتان گفتم ، ۲ هدف مهم از آماده کردن این کتاب داشته ام :

۱- فرهنگ سازی و آگاهی عموم مردم از این فرصت بکر برای ایجاد کسب و کار سودآور ، بدون سرمایه و با حداقل امکانات

۲- بعد از مطالعه کامل کتاب ، تکلیف شما مشخص خواهد شد. تصمیم میگیرید یکی از بهترین شغل های دنیا به درد من می خورد یا نمی خورد.

اگر در حال حاضر در فیلد آموزش (مربی ، معلم ، مشاور ، متخصص ، استاد و ....) فعالیت می کنید. امیدوارم این کتاب توانسته باشد به شما در فرآیند بهبود شغل تان کمک تان کرده باشد و اما اگر تا به حال هیچ اطلاعی از این مدل کسب و کار و فرصتی که اینترنت در اختیار تان قرار داده

نداشته اید ، شما در مرحله آگاهی هستید و بالطبع باید تصمیم بگیرید که وارد شدن به این حرفه جز رسالت شما است یا خیر؟ ، آیا به آن علاقه دارید یا خیر؟ و آیا حاضر هستید با انتقال دانش و تجربیات تان به دیگران در زندگی آنها تاثیرگذار باشید و در نهایت دنیا را به جایی بهتر تبدیل کنید .  
در این فصل می خواهیم در مورد نحوه فعالیت شما به عنوان یک مدرس هوشمند را توضیح دهیم ، به طور کلی برنامه یک مدرس هوشمند در ۳ فعالیت اصلی زیر خلاصه می شود:

۱. تخصص و مهارت (یادگیری)

۲. تولید محتوا (آماده کردن محصولات و خدمات)

۳. عرضه و فروش (بازاریابی)

## ۱. تخصص و مهارت

نام دیگر اولین فعالیت و یا مهارتی که یک مدرس هوشمند به آن نیاز دارد «یادگیری» است . شما به عنوان مدرس باید در حوزه ای صاحب تخصص و یا مهارت باشید . به طور کلی افراد علاقمند حوزه آموزش به ۲ دسته تقسیم می شوند:

۱. تخصص و مهارت دارم

۲. تخصص و مهارت ندارم

اگر در هر حوزه ای تخصص و مهارت دارید که بسیار عالیست ، شما تکلیف تان مشخص است و می توانید در همان حوزه شروع به فعالیت کنید . اما اگر در هیچ حوزه ای هیچ تخصص و مهارتی نداشته باشیم ، باید چه کار کنیم؟

۱. ابتدا حوزه مورد علاقه و البته مناسب را پیدا می کنیم .

۲. در حوزه منتخب به درجه استادی و تخصص می رسیم .

به همین دلیل است که نام دیگر این قسمت را «یادگیری» گذاشتم ، چه در حوزه ای تخصص و مهارت داشته باشید و چه نداشته باشید ، باید به عنوان یک مدرس هوشمند همیشه در حال یادگیری و بروزرسانی اطلاعات خود باشید . این یکی از رمزهای بسیار مهم موفقیت مدرسان هوشمند است .

در زندگی همیشه یک دانش آموز باشید، درست در لحظه ای که فکر کردید به اندازه کافی میدانید، لحظه شکست شما نزدیکتر میشود. برایان تریسی

## چه حوزه ای را برای کسب مهارت و تخصص انتخاب کنم؟

اولین گام بسیار مهم این است که شما باید تصمیم بگیرید که می خواهید در چه موضوعی به درجه استادی و تخصص برسید تا توانایی لازم برای تولید محتوا و محصول در آن حوزه را داشته باشید.

نگرانی شما بابت انتخاب صحیح حوزه مناسب را درک میکنم، هیچ نگران نباشید، تقریباً به من ثابت شده که در هر حیطه ای می توان در این حرفه به فعالیت پرداخت و نتایج خوبی بدست آورد، در ادامه بعضی از حوزه هایی که دانشجویان موفق در آن مشغول به فعالیت هستند را آورده ام:

آموزش موسیقی، آموزش طراحی سایت، آموزش نقاشی، آموزش طراحی گرافیک، آموزش تقویت حافظه، آموزش تند خوانی، آموزش حسابداری، آموزش بدنسازی، مشاوره تحصیلی، مشاوره ازدواج و طلا، آموزش روش تدریس به معلمان، آموزش زبان انگلیسی، آموزش مهارت های فردی، آموزش موفقیت، آموزش ثروت و هوش مالی، روانشناسی ازدواج، آموزش تربیت فرزند، آموزش فروش بیمه و ....

توجه داشته باشید که اینها بخشی از هزاران حوزه هایی که شما می توانید انتخاب کنید و با فعالیت درست در آن به نتایج شگفت انگیزی دست پیدا کنید.

پیشنهاد میکنم قبل از اینکه ادامه کتاب را بخوانید، دوباره قلم و کاغذ را بردارید و هر ایده ای که به ذهن تان آمد را یادداشت کنید، اشتباه نکنید تصمیم نداریم هر ایده ای که به ذهنمان آمد را انتخاب کنیم، با این کار می خواهیم به خودمان در انتخاب حوزه فعالیت کمک کنیم. سخت گیر نباشید و هر مشکلی و ایده که به ذهن تان آمد یادداشت کنید، به طور مثال:

**مردم شاد نیستند**

**کسب و کارها مشکل دارند**

**کارفرما به دنبال کارمند**

کارجو به دنبال کار  
مدیریت استعداد دانش آموزان  
نرخ بالای طلاق  
رفتارهای سازمانی و کارهای تیمی  
تربیت و رفتار کودکان  
زبان انگلیسی ویژه کودکان  
زبان انگلیسی ویژه بزرگسالان  
زبان انگلیسی ویژه سفر  
پدر و مادر نگران آینده فرزندان  
تنبلی  
تعارض با دیگران  
درک نشدن  
هدف گذاری  
سردرگمی  
اهمال کاری  
مشکلات ذهنی

اگر بخواهم بنویسم باید یک کتاب ویژه برای این موضوع آماده کنم، اصلا شاید ایده بدی نباشد که این کار را بکنم. هزاران مشکل، حوزه و ایده وجود دارد که اگر شما با آموزش و مشاوره بتوانید فقط یکی از آنها را حل کنید، شک نکنید طرفدارن زیادی خواهید داشت و همچنین درآمد بسیار قابل توجهی کسب خواهید کرد. نگران نباشید می دانم که به راهنمایی بیشتری برای انتخاب حوزه فعالیتتان نیاز دارید، پس به مطالعه کتاب ادامه دهید.

## ۲ مرحله حیاتی و اساسی برای انتخاب حوزه فعالیت

### ۱. انتخاب بازار و حوزه سودآور

پیش از ایجاد یک محصول آموزشی دیجیتال ، شما نیاز دارید تا حوزه مورد نظر خود را انتخاب کنید . این مرحله با انتخاب بازار سود آور آغاز می شود .

حوزه مورد نظر خود ممکن است زیرمجموعه ای از یک دسته بندی و یا حوزه بزرگ تر باشد . بنابراین ، ابتدا دسته بندی را انتخاب کنید (دسته بندی سودآور) باشد .

نگرانی در این بخش اصلا جایز نیست و از تجربیاتی که از شاگردانم به دست آورده ام ، تقریبا هر حوزه ای را انتخاب کنید ، جای کار دارد و می توان با خلاقیت و نوآوری در ارائه مطالب و آموزش ها و همچنین نیازسازی اصولی بین مخاطبین ، به درآمد قابل توجه رسید .

از جمله سودآورترین دسته بندی ها شامل موارد زیر هستند:

**سلامت و آمادگی جسمانی**

**کاهش وزن**

**اقتصاد**

**الکترونیک**

بعد از اینکه حوزه مورد علاقه خود را پیدا کردید ، باید تحقیقات خود را شروع کنید . باید به سوال های اساسی در مورد حوزه انتخابی پاسخ مناسبی دهید:

**آیا سازگار با محیط دیجیتال و اینترنت است ؟**

**آیا شخص یا اشخاص دیگری در این حوزه فعالیت و مشغول هستند ؟**

**اندازه بازار چقدر است ؟**

**آیا مردم برای یافتن اطلاعات در این باره جستجوی اینترنتی می کنند ؟**

**آیا امکان تولید و آماده سازی چندین محصول آموزشی در این حوزه را دارم یا خیر ؟**

**۲. بارش فکری در مورد محصول**

کلید محصول موفق ، چه به صورت دیجیتال و چه به صورت فیزیکی ، این است که کاربردی باشد و گره ای را برای مشتریان باز کند . برای تعیین مشکلات بالقوه ای که نیاز به حل شدن دارند ، تحقیقات بیشتری مورد نیاز است .

این تحقیق شامل ۳ سوال بسیار مهم است:

**بزرگ ترین چالش و یا نیاز مشتریان بالقوه چیست ؟**



چه شرایطی باعث می شود که مردم درون اطلاعات شما به جستجو پردازند؟

مردم چه انتظاراتی از محصول آموزشی خواهند داشت؟

پاسخ به این پرسش ها فرصت هایی که درون هر دسته بندی قرار دارند را مشخص می کند. پس از این، اگر این محصول مشکلی را حل کند، محصولی خواهد بود که مشتریان خواهان آن هستند.

همچنین ۳ نکته زیر به شما برای انتخاب بسیار بهتر حوزه فعالیت کمک می کند:

## ۱. بررسی نمونه های موفق

نمونه های موفق را بررسی کنید، ببینید کسانی که در این حوزه فعالیت میکنند چقدر موفق هستند.

آنها قبل تعیین کرده اند که مردم به دنبال چه چیزی هستند؟ و مشخص کرده اند که باید چه چالشی را حل کنند؟

آنها محصولاتی را آماده کرده اند که نزدیک به خواسته مردم است؟

آنها مشخصات بسیار مهم (قیمت، مزایا، پیشنهاد ویژه) را آماده کرده اند؟

از کارهایی که دیگران انجام داده اند درس بگیرید، آنها را مورد مطالعه قرار دهید، اما هرگز کپی نکنید. آنچه که قبلا انجام شده است را در نظر بگیرید و با کمی تغییر و بهبود آن را منحصر به فرد کنید.

## ۲. استفاده از شبکه های اجتماعی و فروم ها

فروم ها و سایل ارتباط مجازی هستند که بریک مورد یا دسته بندی خاص متمرکز هستند. فروم ها مکانی خاص برای یافتن خواسته های مردم است. مردم در آنجا سوال می پرسند و در مورد مشکلاتشان صحبت می کنند، و به دنبال راه حل آن هستند. این فروم ها را پیدا کنید و در آنها عضو شوید.

جای بهتری برای فهمیدن خواسته های مشتریان بالقوه وجود ندارد. فقط "نام دسته بندی مورد نظر" را به همراه کلمه "فروم" در موتور جستجوی گوگل سرچ کنید و سپس بهترین مورد را از میان آنها انتخاب کنید.

هم چنین شبکه های اجتماعی نیز می تواند در این حوزه به شما کمک کند ، بسیاری از افراد خواسته ها و مشکلات شان را در شبکه های اجتماعی به اشتراک می گذارند .

### ۳. ارتباط با مشتریان بالقوه

ارتباط با مشتریان بالقوه از طریق وسایل ارتباط جمعی ، فروم ها ، یا ایمیل و جويا شدن خواسته های آنها ، مردم دوست دارند تا به دیگران در مورد خواسته هایشان صحبت کنند ! آنها دوست دارند که در مورد مشکلات شان صحبت کنند . هنگامی که مردم شروع به صحبت می کنند ، به آنها گوش دهید . همیشه چیزی برای یادگرفتن از مشتری ها وجود دارد .

### چگونه در حوزه انتخابی متخصص شویم ؟

حال که حوزه مناسب و مورد علاقه تان را انتخاب کردید ، وقت آن است که در آن حوزه به درجه استادی و تخصص برسید تا جایی که دیگران بخواهند با پرداخت هزینه از محصولات و خدمات آموزشی شما استفاده کنند .

بسیاری از دوستان در این مرحله نگران مدرک و یا تحصیلات دانشگاهی مرتبط هستند ، اگر شما تحصیلات مرتبط به حوزه مورد علاقه تان را دارید که چه بهتر ، شاید کمی جلوتر باشید . ولی اگر تحصیلات تان مرتبط نیست و یا اصلا تحصیلات دانشگاهی ندارید به هیچ عنوان جای نگرانی نیست . بسیاری از دانشجویان و همکاران بسیار موفق من در این زمینه به همین شکل مشغول فعالیت هستند و داشتن تخصص لزوما به معنی داشتن تحصیلات دانشگاهی مرتبط و غیر مرتبط نیست .

اما اگر بخواهم به صورت خلاصه در مورد چگونگی کسب مهارت و تخصص صحبت کنم .

۱. پنجاه کتاب برتر در جهان در حوزه تخصصی منتخب تان انتخاب کنید و آنها را به صورت کامل مطالعه کنید .

۲. بهترین متخصصان داخلی و خارجی حیطه تخصصی خود را بیابید و ببینید آنها چه آموزش های دارند و روش تدریس آنها چیست ؟

۳. حداقل ۱۰۰۰ ساعت در کار تخصصی تان تمرین کنید .

شاید تعجب کرده باشید ، اما حقیقت این است که شما با انجام این ۳ کار بدون هیچ تردیدی می توانید جزاساتید برجسته کشورمان در حوزه تخصصی خودتان باشید .

## ۲. تولید محتوا

محتوا، پادشاه است!

این جمله معروف بیل گیتس را احتمالاً تاکنون زیاد شنیده اید. امروزه محتوا حرف اول را در کسب و کارهای آنلاین می زند، هر کسب و کار اینترنتی فارغ نوع و مدل فعالیت برای موفقیت نیاز به تولید محتوای درجه یک دارد. محتوا مهمترین عامل برای انتخاب است و هیچ کسب و کار آنلاینی بدون داشتن محتوا اصلاً قابل مشاهده نیست.

یکی از کارهای بسیار مهم یک مدرس هوشمند تولید محتوا است، اما منظور ما دقیقاً از تولید محتوا چیست؟

هر مدرس هوشمندی جهت معرفی خود و فروش محصولات نیازمند ۲ گروه یا دسته بندی تولید محتوا است:

### ۱. تولید محتوا (جهت بازاریابی)

خوب همان طور که از نام آن مشخص است این گروه محتوا رایگان است و در جهت آگاهی و خدمت رسانی به مشتریان آماده شده است. از فرمت های متنوعی می توان در جهت تولید محتوای رایگان استفاده کرد.

مقاله، کتاب الکترونیکی، ویدیو، پادکست، وبینار، سمینار و همایش و .....

### ۲. تولید محتوا (محصولات و خدمات آموزشی)

اما این گروه از محتوا در جهت تکمیل فرآیند یادگیری مخاطبان به آنها پیشنهاد داده می شود و آنها به ازای پرداخت شهریه و یا هزینه آن می توانند از خدمات و محصولات آموزشی استفاده کنند. در اینجا نیز جهت ارائه محتوا می توان از فرمت های متنوعی استفاده کرد.

مقاله، کتاب الکترونیکی، ویدیو، پادکست، وبینار، سمینار و همایش و .....

در اینجا برای کوتاهی کلام و اینکه مطالب از حوصله شما خارج نشود فقط در مورد تولید ۳ فرمت رایج برای تولید محتوا صحبت خواهیم کرد.



## ۳ فرمت رایج برای تولید محصولات آموزشی دیجیتال

۱. نوشتاری

۲. صوتی

۳. ویدیو

### ۱- محتوای نوشتاری

محتوای نوشتاری ساده ترین روش برای ایجاد یک محتوا آموزشی دیجیتال است تولید آن ساده و کاملاً با ارزش است و انتخابی بزرگ برای آنهایی که می توانند خوب بنویسند. همه آنچه که نیاز است، یک رایانه به همراه برنامه مایکروسافت ورد است که بتوان فایل های PDF ایجاد کرد. همین و بس! بهترین بخش آن این است که الزامی ندارد افرادی که خواهان ایجاد محتوای دیجیتال هستند، نویسندگی خوبی باشند. حقیقت دارد! روش دیگری برای ایجاد آنها وجود دارند مانند رونویسی یا برون سپاری.

چه محصولاتی می توان با این روش تولید کرد:

کتاب الکترونیکی

گزارش های کاری

دوره های آموزشی متنی

## ۲- محتوای صوتی

روش دوم که از محبوبیت بیشتری نسبت به روش نوشتاری برخوردار است ، ایجاد محتوای صوتی است. آماده سازی این مدل از محتوا هم آسان و راحت است و کافیت چند باری تست کنید تا ببینید چقدر راحت می توانید دانسته های خود را در قالب صوت به گوش هزاران نفر برسانید و بر زندگی دیگران تاثیر مثبت بگذارید. مردم می توانند وقتی که مشغول انجام کار دیگری مانند رانندگی یا سرکار هستند ، به این فایل های صوتی گوش دهند. همین موضوع این نوع محصولات را جذاب می کند.

برای ضبط صدا ابزارهای زیادی وجود دارند که یکی از بهترین های آن که اتفاقاً رایگان نیز هست نرم افزار Audacity نام دارد. این نرم افزار شامل تمام آن چیز است که یک نفر برای ایجاد فایل شنیداری با کیفیت نیاز دارد. البته به غیر از این نرم افزار نیاز به یک میکروفون با کیفیت نیز هست تا صدای مدرس را به کامپیوتر منتقل کند.

یک فایل صوتی را می توان برای ایجاد موارد زیر تولید کرد:

### دوره های صوتی

موسیقی

پادکست

## ۳- محتوای ویدیویی

و اما محبوب ترین فرمت آموزشی دنیا ، محتوای آموزشی ویدیویی هستند. معمولاً مدرسان حرفه ای برای محتوای کوتاه مدت خود از فرمت های نوشتاری و صوتی استفاده می کنند و برای محتوای طولانی و VIP خود از فرمت ویدیو استفاده می کنند.

از ۲ روش رایج برای تولید ویدیوهای آموزشی استفاده می شود:

### ۱- ضبط ویدیو از مدرس

بالطبع در این روش چون مدرس باید جلوی دوربین قرار بگیرد و در مورد موضوع صحبت کند ، این

کار برای بسیاری از افراد تازه کار سخت و وحشتناک است. پیشنهاد می‌کنم حداقل برای تولید محتواهای اولیه خودتان از روش دوم استفاده کنیم تا کمی از میزان استرس شما کم شود و سپس برای محتواهای بعدی از این روش استفاده کنیم.

و اما چیزهای که برای آماده سازی این مدل محتوا نیاز خواهیم داشت (دوربین و یا استفاده از دوربین موبایل، میکروفون متصل به دوربین یا موبایل و نور مناسب برای فیلم برداری است)

## ۲- ضبط ویدیو از اسکرین شات کامپیوتر یا موبایل

در این روش محتوای آموزشی از طریق صفحه کامپیوتر و یا موبایل انتقال داده می‌شود و با استفاده از نرم افزار ضبط کننده صفحه نمایش از جمله Camtasia یا Screenflow صفحه نمایش ضبط می‌شود.



## فرمت های آموزشی

یک مدرس هوشمند میدانند از چه فرمت آموزشی (ظرف) برای انتقال مطالب باید استفاده کند؟

دوره و کارگاه حضوری

دوره های غیر حضوری (آنلاین)

محصولات آموزشی (کتاب ، ویدیو ، صوت و ....)

سمینار و همایش

وبینار (سمینار آنلاین)

تور آموزشی (اردوهای آموزشی که در شهر یا کشور دیگر برگزار خواهد شد)

کتاب

سخنرانی

مشاوره

کوچینگ (مربی)

توجه کنید که یک مدرس هوشمند چقدر تنوع در کار دارد و هیچ وقت دچار کارهای تکراری و

یا تولید محتوا و محصولات تکراری نخواهید شد.

ویژگی های مدرس هوشمند برای تولید محتوا

صدای رسا

زبان بدن و حالات چهره

بیان زیبا و عالی (انتخاب بهترین کلمات)

استفاده صحیح و به جا از کلمات

انتقال حس خوب و روابط عاطفی

ارتباط با مخاطب

استفاده درست از ابزارهای آموزشی

انتقال حس انگیزه

مطالب جذاب

مطالب ساختاریافته

مطالب کاربردی

توجه داشته باشید همه ویژگی های بالا اکتسابی است و اگر فکرمی کنید در بعضی از موارد ضعف دارید ، نگران نباشید و مطمئن باشید با کمی تلاش و پشت کار می توانید از هر لحاظ بهترین مدرس حوزه فعالیت تان باشید .

### ۳. عرضه و فروش

شما ۲ مرحله حیاتی را پشت سر گذاشته اید و به فینال رسیده اید ، درست است برای رسیدن به این مرحله خیلی زحمت کشیده اید اما اگر قواعد بازاریابی ویژه محصولات و خدمات اطلاعاتی و آموزشی را درست انجام ندهید شکست تلخی خواهید خورد و یا نتایج بخور و نمیری بدست خواهید آورد ، اینجا باید به درستی یاد بگیریم چگونه خود را به عنوان یک استاد و متخصص معرفی کنیم . باید بیاموزیم که چطور خود را به دیگران بشناسانیم تا آنها به ما مراجعه کنند و البته مهم تر از آن به ما اعتماد کنند . آنچه که بسیار مهم است این است که ما به روش های اصولی پایبند شویم که هم از طریق آنلاین (وب سایت و شبکه های اجتماعی و ....) و هم از طریق آفلاین (مجلات ، رادیو و تلویزیون ، کتاب ، تبلیغات چاپی و ...) به مخاطبان خود معرفی شویم .

### فرمول اعجاب انگیز فروش محصولات و خدمات آموزشی

اساس روش بازاریابی محتوا و محصولات اطلاعاتی و آموزشی به روش مدرسان هوشمند اینگونه



شکل گرفته است:

نخست چیزی به افراد آموزش بده یا ارائه کن و بعد از آنها بخواه که خرید کنند. پیش از دادوستد، به عنوان یک مشاور قابل اعتماد یا حتی یک دوست با دیگران ارتباط برقرار میکنید، چیزهای ارزشمند بسیاری در اختیارشان قرار میدهید و این کار را به شکلی انجام میدهید که پیش از آنکه حتی از آنها بخواهید سفارشی بدهند، فروش انجام بگیرد. از بسیاری جهات این فرآیند تفاوت چندانی با بهترین فروشهایی که در هزاران سال گذشته، همواره توسط مردم انجام گرفته است ندارد.

بسیاری از دوستان می پرسند چرا باید دانش و تجربه ای که بهای زیادی برای بدست آوردنش پرداخت کرده ام را تبدیل به محصول دیجیتال (کتاب الکترونیکی، ویدیو، صوت و...) کنم و آن را به رایگان در اختیار دیگران قرار دهم؟

دوستان عزیز این یک روش بازاریابی به شدت اثبات شده است و شما به هیچ عنوان از این روش ضرر نخواهید کرد، بلکه برعکس سود فراوانی برای شما به همراه خواهد داشت. به طور خلاصه این کار باعث می شود:

۱. مخاطبان به اندازه کافی از مدرس شناخت داشته باشند.

۲. مشکل بسیار از افراد حل می شود و مهارت های بسیار خوبی کسب می کنند.

۳. با محصولات و خدمات پولی شما آشنا خواهند شد و بسیار راحت تر اقدام به خرید می کنند.

برای من بسیار پیش آمده که فردی مقاله من را در فلان مجله خوانده، مقاله برای او لذت بخش و کاربردی بوده، سعی کرده من را پیدا کند و از سایر خدمات و محصولات آموزشی من استفاده کند.



## برو بابا دلت خوشه

کی برای آموزش و یادگیری پول خرج میکنه ، بسیاری از افراد همین دیدگاه را نسبت به آموزش و یادگیری دارند اما حقیقت این است که اگر خدمات و محصولات آموزشی شما واقعا مشکلی از مردم حل کند ، آنها حاضرند هزینه آن را هر چه قدر که است بپردازند. اگر محصول و یا خدمات آموزشی شما درآمد آنها را بیشتر کند ، زندگی شان را ساده تر کند و یا جایگاه آنها را ارتقا دهد ، چرا که نه؟ آنها به سادگی هزینه یادگیری و بهبود شرایط شان را پرداخت خواهند کرد.

به نظر من

همان هایی که برای سیگار چند ..... در ماه خرج میکنند.

همان هایی که برای یک وعده غذا چند ..... تومان پول میدهند.

و همان هایی که برای یک دست لباس چند ..... تومان پول میدهند.

پس همه چیز به آموزش دهنده بستگی خواهد داشت ، شما به عنوان آموزش دهنده باید این اعتماد را برای مخاطبان ایجاد کنید که با محصول شما شرایط زندگی ، شغلی و ..... بهبود پیدا خواهد کرد ، آنگاه محصولات و خدمات شما به صورت اتوماتیک به فروش خواهد رسید.

# بزرگترین دشمنان شما

مطمئن شوید که بزرگ ترین دشمن تان بین دو گوش  
خودتان نباشد

لیرد همیلتون



## بهانه ، اهمال کاری

دوست دارید ورزش کنید اما حال ندارید صبح ها زودتر از خواب بیدار شوید ؟  
دوست دارید کسب و کارتان را راه اندازی کنید ، اما تا به امروز هیچ اقدامی نکردید ؟  
دوست دارید عادات بدتان را کنار بگذارید ، اما تا به امروز از این کار طفره رفتید ؟  
دوست دارید ایده ای که در سر دارید را اجرا کنید اما تا به امروز شروع نکردید ؟

متأسفانه همه ما عادت کرده ایم ادای آدم های موفق را در بیاوریم ، ما کتاب های موفقیت می خوانیم ، همایش ها و کارگاه های موفقیت و انگیزشی شرکت می کنیم ولی هیچ وقت ، هیچ وقت سعی نمیکنیم دست از تنبلی برداریم و عملگرایی کنیم و به جای اینکه کتابی در مورد چگونه سحر خیز شویم بخوانیم حداقل برای ۲ هفته سعی کنیم ، عمل کنیم و سحر خیز شویم . بعد از ۲ هفته شما با کلی چالش های سحر خیزی روبرو شده اید که برای تان کلی تجربه به دست آورده و شما می توانید به دیگران در مورد سحر خیزی کمک کنید ، اینها از مزایای عمل گرایی است .

شما به هیچ عنوان با خواندن بهترین کتاب ها و یا مشاهده بهترین ویدیوها نمی توانید شنا کردن یاد بگیرید چه برسد به اینکه شناگر حرفه ای شوید .

در این کتاب سعی کردم یکی از بهترین راه های ایجاد تجارت سود آور در دنیا و ایران را خدمت تان معرفی کنم تا شما با آن آشنا شوید و اگر در حوزه رسالت تون بود و به آن علاقه داشتید از این فرصت بکر نهایت استفاده را ببرید نه اینکه با بهانه آوردن و اهمال کاری فرصت سوزی کنید .

# در زندگی تان دو روز مهم وجود دارد: اول، روزی که متولد شدید. دوم روزی که متوجه شدید، چرا؟

## مارک تواین

### بعضی از رایج ترین بهانه ها در مورد کسب و کار آموزشی

این همه استاد درجه یک تواین کشور، چرا من را انتخاب کنند؟

به واسطه شغلم با تعداد زیادی کسب و کار نوپا یا شرکت هایی که چند سالی از شروع فعالیت شون می گذرد ، به عنوان مشاور ارتباط دارم. یکی از مهم ترین اشتباهاتی که اکثر کسب و کارها دچار آن می شوند این است که آنها بازار را بسیار کوچک در نظر می گیرند و همه استراتژی و هدف گذاری های شان اشتباه است و تصور می کنند که اگر روزانه ۲ سفارش داشته باشند کسب و کار بسیار موفق هستند.

خوب من به آنها می گویم که اگر با روزی ۲ سفارش می خواهید ادامه دهید و چشم اندازتون به همین جا ختم می شود هیچ فرقی با مغازه دار در فلان خیابان ناشناخته در تهران ندارید. شما استارتاپ هستید و ماهیت این مدل کسب و کاری یعنی رشد سریع و پیوسته ، چراکه از قدرت اینترنت و فضای مجازی استفاده می کنید و بازاری به وسعت ایران در انتظار شماست. در کسب و کار آموزشی نیز همین است ، من به شما می گویم بازار از آنچه تصور می کنید بزرگ تر است و یک استاد درجه یک نمی تواند به همه این بازار رسیدگی کند و شما می توانید گوشه ای از این بازار را برای خودتان کنید و درآمد قابل توجه کسب کنید.

## سطح من پایین تراز سطح دانشجویان

به هر حال همان طور که در قسمت قبلی گفتم شما در ابتدای کارتان باید روی یک قسمت از بازار فعالیت کنید و آهسته آهسته خدمات آموزشی تان را توسعه و حرفه ای تر کنید. فرقی نمی کند فقط بستگی به شما و توانایی و تخصص تان خواهد داشت که به چه گروه از افرادی می خواهید سرویس بدهید، می توانید دانش و تجربیات خودتان را در اختیار افراد سطح بسیار پایین تراز خود قرار دهید و سپس با محک زدن خودتان و همچنین توسعه مهارت و توانایی تان به افراد سطح بالاتر خدمت رسانی کنید. مهم این است که شروع کنید و مطمئن باشید همین حالا افراد زیادی هستند که به دنبال دانش و تجربه شما هستند.

### شما را پیدا کردند

همان طور که قبلا گفتم بازار از آنچه تصور می شود بسیار بزرگ تر است و طبیعی است که شما در هر زمینه که فعالیت تان را شروع کنید افراد زیادی هستند که نیاز به تجربه و مهارت های شما خواهند داشت. پس لطفا این فکر اشتباه را کنار بگذارید که با وجود اساتید زیاد، چه کسی شما را پیدا می کند. کافیست به صورت اصولی شروع کنید، مشتریان شما را پیدا خواهند کرد.

### من در شهر کوچکی زندگی می کنم

واقعیت این است که ماهیت این شغل به روش مدرسان هوشمند هیچ ارتباطی با مکان زندگی ندارد، اصلا این یکی از بهترین مزایای این شغل است و شما قرار است از قدرت اینترنت و ابزارهای وابسته به آن (شبکه های اجتماعی، ایمیل و ...) استفاده کنید و به طیف وسیعی از کاربران دسترسی داشته باشید و خدمات و محصولات خودتان را به آنها بفروشید. البته بعضی از خدمات مدرسان هوشمند (سخنرانی، برگزاری سمینار و یا دوره و کارگاه های آموزشی) به صورت حضوری می باشد و این را کاملا قبول داریم که برگزاری این موارد در بعضی از شهرها با استقبال کمی مواجه می شود، اما این را بدانید اولویت اول شما فروش محصولات و خدمات تان به صورت آنلاین است و بعد از آن می توانید برنامه های آموزشی حضوری تان را در دیگر شهرها و یا تهران گسترش دهید. تجربه به من ثابت کرده در برگزاری سمینار، همایش و یا دوره آموزشی در دیگر شهرها شما تنها نخواهید ماند و افراد زیادی داوطلب به کمک شما خواهند آمد، پس ابتدا نگران از دست دادن بازار نباشید

و روی کارها و معرفی خودتان تمرکز کنید.

## نحوه تدریس و بیان شما را می پسندند

این مورد بسیار طبیعی است، همان طور که افراد در انتخاب لباس سلیقه های متفاوت و همچنین حق انتخاب دارند، در انتخاب مدرس و مشاور نیز حق انتخاب با آنهاست.

روزهای اولی که شروع به برگزاری دوره های آموزشی کردم سعی می کردم همه دانشجویانم را راضی کنم. خیلی زود متوجه شدم این کارم اشتباه است و زمان و انرژی زیادی از من گرفته خواهد شد، چراکه ما نمی توانیم همه را از خودمان راضی نگه داریم، به هر حال یک نفر با صدای شما حال نمی کند، یک نفر از تیپ شما، و یک نفر از نحوه برخورد و بیان شما و این کاملاً سلیقه ای است.

این بهانه را کنار بگذارید، شما را انتخاب می کنند، چون نحوه تدریس، بیان، تیپ، اجرا و..... شما را پسندیدند.

## اگه شکست خوردم چه می شود؟

این شغل فوق العاده است، تو این شغل شکست خوردن نداریم، تسلیم شدن داریم، فرض کنید چندین ساعت زمان گذاشتید و محصول آموزشی را آماده کردید و با خودتان فکر می کردید که استقبال خوبی از محصولتان خواهد شد، محصول را عرضه می کنید و بعد از چند روز هیچ سفارشی دریافت نمی کنید. خوب آیا شما شکست خورده اید؟ ۱۰۰٪ خیر چراکه شما به غیر از زمان و انرژی خودتان چیزی را از دست نداده اید و به راحتی می توانید بازنگری کنید و به فکر محصول جدیدی باشید.

## من سن کمی دارم

باید اعتراف کنم در اوایلی که کار تدریس را شروع کردم، این اشتباه بزرگ را انجام دادم، از ترس اینکه افراد به من اعتماد نکنند، طوری وانمود می کردم که سنم زیادتر از چیزی که بود باشد. بعدها متوجه شدم سن کم و یا زیاد اصلاً ملاک نیست، افراد به دنبال مهارت و تجربه شما هستند و من به واسطه تلاش زیاد خودم در سن کم به آن دست یافته بودم و حتی من می توانستم به وسیله سن کم خودم در افراد انگیزه ایجاد کنم و برای رسیدن به آرزوهایشان به آنها سرعت بدهم.

من خوب نیستم  
من صدای خوبی ندارم  
من خانم هستم  
..... من

بسیار خوب اگر بخواهم در مورد بهانه‌ها صحبت کنم، حالا حالاها نیاز به نوشتن است، امیدوارم با تدبیر و امید اسیر هیچ یک بهانه‌ها نشوید.

به ما گفته اند که استعداد فرصت‌هایی را در پی دارد در  
حالی که این اشتیاق است که منجر به استعداد می‌شود.  
بروس لی





## شغل به این خوبی ، خوب چرا همه نمیروند سراغش ؟

یکی از رایج ترین سوالاتی است که دوستان از من می پرسند همین است ، با وجود این همه مزایا و پتانسیلی که در این شغل وجود دارد و با توجه به اینکه بسیاری از افراد جامعه حداقل مهارت ، تخصص ، تجربه و یا دانشی دارند که واقعا به کار دیگران می آید و می توانند با انتقال آن به دیگران باعث تاثیر مثبت در زندگی آنها و همچنین درآمدزایی و اشتغال زایی خودشان شود . چرا پس به سمت این شغل نمی روند ؟

پاسخ بسیار مشخص و روشن است :

### بی اطلاع هستند

بسیاری از افراد جامعه از وجود این شغل به روش مدرسان هوشمند بی اطلاع هستند ، همان طور که در مقدمه همین کتاب برای شما توضیح دادم یکی از دلایل بسیار مهم من از آماده کردن این کتاب ، فرهنگ سازی و معرفی این شغل به طیف وسیعی از افراد جامعه است . از دیگر کارهایی که من برای معرفی و فرهنگ سازی این حرفه و ساخت کسب و کار آموزشی انجام داده ام برگزاری همایش و سمینارهای در باب همین موضوع در شهرهای مختلف ایران بوده است و تا جایی که توان داشته باشم ، این مدل کسب و کار با ارزش را معرفی و فرهنگ سازی میکنم . از شما دوست عزیز هم می خواهم در راستای معرفی و فرهنگ سازی این حرفه به ۲ شکل به من کمک کنید :

۱- کتاب اسرار مدرسان هوشمند را برای افرادی که فکرمی کنید (حرفه مدرسی) به دردش خواهد خورد را ارسال کنید.

۲- اگر ایده، سمینار، همایش و یا هر برنامه آموزشی که به معرفی و فرهنگ سازی این حرفه کمک می کند به ذهن تان آمد و یا قصد برگزاری برنامه ای در شهر خودتان را داشتید، حتما از طریق راه های ارتباطی که در پایان کتاب آمده است به ما اطلاع دهید.

### نقشه راه ندارند

دسته دیگر از دوستان هستند که در مرحله آگاهی کامل از مزایا و پتانسیل این کسب و کار هستند، اما نقشه راه ندارند. بسیار خوب، در همین کتاب به صورت کلی و خلاصه راهنمایی برای همین موضوع انجام شده و شما با مطالعه کامل این کتاب با حداقل های راه اندازی کسب و کار آموزشی آشنا خواهید شد. اما برای اینکه به صورت حرفه ای تر فعالیت خودتان را شروع کنید و بدون آزمون خطا به موفقیت دست پیدا کنید در پایان همین کتاب یک پیشنهاد عالی برای تان آماده کرده ام که می توانید از آن استفاده کنید.

### خودشان را باور ندارند

به طور کلی ما انسان ها جملاتی را با خودمان بارها و بارها تکرار می کنیم و یا برای شما تکرار می کنند و سرانجام این جمله تبدیل به باور درونی ما می شود، حال این جمله می تواند درست یا غلط باشد.

جملات درونی منفی، بی معنی، بیخود و خانمان سوز هستند! شما را از موفقیت دور می کند و به اعماق باتلاق و غم و اندوه خواهد کشاند. در نتیجه اگر می خواهید به بالاترین درجه های موفقیت در حوزه کاری و تخصصی تان برسید، ابتدا باید خودتان را باور کنید و دائما خودتان را در آن مقام تصور کنید. اگر رسالت و علاقه شما تبدیل شدن به یک متخصص و مدرس هوشمند است، همین کافیت و از این به بعد باید تلاش کنید که جز باور و تفکرات شما باشد.

**ذهن همه چیز است. هرآنچه را باور کنیم، همان میشویم.**

بودا

## استفاده از تکنیک تجسم خلاق

تجسم خلاق روشی برای منحرف کردن ذهن و ایجاد اشتیاق و انگیزه برای یادگیری است. این روش را برای اولین بار آقای نیکول دلتینگ، روانشناس و مدرس دانشگاه Utah استفاده کرده است، برای اینکه اشتیاق بندبازان و اسکیت سواران برای فراگیری مهارت های جدید را بالا ببرد، از آنها میخواهد که خودشان را در حالتی تصور کنند که این مهارت ها را فرا گرفته اند و در حال انجام آنها در جمع تماشاگران هستند.

### ترس از موفقیت دارند

ما انسان ها چه خواهیم و چه نخواهیم هر روز در حال انتخاب هستیم. انتخاب صبحی دل انگیز یا تلخ به تلخی قهوه اسپرسو، انتخاب اخم و ناراحتی یا شادی و خوشحالی.

انتخاب اراده آهنین برای انجام کار مورد علاقه یا عقبنشینی کردن همچون لشکرهای شکستخورده در طول تاریخ، اگر خواهیم از انتخابها حرف بزنم شاید به قول معروف سُر بخورم و از بحث منحرف شوم... اما چه چیزی باعث میشود فردی بسیار موفق و خوشبخت به نظر آید و چه چیزی باعث میشود از دید ما فردی بدبخت و غمگین باشد.

فرق بین این دو چیست؟ واقعیت این است که گاهی بعضی از ما از شروع کردن میترسیم.

شاید موقعیتهای شغلی بسیاری برای ما فراهم باشد و ما قدرت انتخاب زیادی در مقابل خود بینیم اما ناگهان متوقف خواهیم شد!

ترس از ناتوانی خود، ترس از اینکه نکنند نتوانم و نکنند مورد تمسخر دیگران قرار بگیرم، نکنند همه به من بخندند، نکنند خجالت بکشم و... این ترسها ممکن است جزئیات مختلف زندگی ما را در برگرد. وقتی به خود میآییم میبینیم شغل مناسب ما متعلق به فرد دیگری شد و ما همچنان در غم بیکاری و یا عدم موفقیت خود هستیم.

نمی خواهیم شما را همراه کنم و قصد ندارم رسیدن به قله را برای شما ساده کنم و به قول معروف شما را گول بزنم و مطمئن هستم میدانید که مسیر موفقیت در هر حوزه ای سخت و طاقت فرساست و شما باید آماده هر گونه چالشی باشید، اما اگر در این حوزه و باز تاکید می کنم به روش مدرسان هوشمند فعالیت کنید موفقیت بسیار به شما نزدیک و مسیر راه تا حد زیادی ساده سازی شده

است. ترس را کنار گذاشته و به خودتان اجازه ی شروع بدهید.

به قلب خود بگو که ترس از رنج کشیدن بدتر از خود رنج کشیدن است و هیچ قلبی تا حالا در تلاش برای جستجوی رویای خود رنج نکشیده است.

# پیشنهاد ویژه

هیچ اشتیاقی برای زندگی کردن نخواهید داشت اگر نخواهید  
زندگی معمولی ای داشته باشید.

نلسون ماندلا

گام بعدی به عهده ی خود شماست ، همان طور که در مقدمه گفتم قصدم از آماده کردن کتاب اسرار مدرسان هوشمند ، معرفی این فرصت بکر به افراد بیشتر بود ، می خواهم با افراد بیشتری ارتباط برقرار کنم ، می خواهم با شما در تماس باشم ، می خواهم به شما بفهمانم که می توانید این کار را انجام دهید ، همان طور که من و بسیاری از دانشجویان و همکاران موفقم انجام داده ایم . لطفا برای خودتان و رفاه خانواده تان هم که شده ، معطل نکنید و همین حالا شروع به ایجاد کسب و کارتتان کنید .

# مدرسان هوشمند

به برترین و پولسازترین مدرس و سخنران حوزه تخصص تان تبدیل شوید

## پیشنهاد ویژه

### معرفی دوره جامع مدرسان هوشمند

ابتدا مشخص کنیم دوره مدرسان هوشمند چیست ؟ دوره آموزشی مدرسان هوشمند به شما آموزش میدهد که چگونه با دستان خالی و در کمترین زمان ممکن ( ۱ تا ۳ سال ) کسب و کار بسیار سودآوری برای خودتان ایجاد کنید ، چگونه از تخصص ، مهارت و یا دانش تون در هر حوزه ای استفاده کنید و آنها را تبدیل به درآمد کنید . دوره ، کارگاه ، همایش و محصولات آموزشی معروف ایجاد کنید و با عرضه صحیح آنها به جامعه علاقمندان درآمد قابل توجه کسب کنید و همچنین

اگر در هیچ حوزه ای تخصص و مهارت ندارید این دوره به شما کمک می کند حوزه مناسب و مورد علاقه تان را پیدا کنید ، در آن حوزه به درجه استادی و تخصص برسید و به عنوان یک مدرس ، مشاور و سخنران هوشمند مطرح شوید و کسب درآمد کنید .

### گزیده سالها تجربه در یک دوره آموزشی

مدرسان هوشمند به شما کمک میکنند کسب و کار خود را با اطمینان شروع کنید . اگر شما مهارت یا تخصصی دارید ، این دوره به شما کمک میکند تا یاد بگیرید از کجا شروع کنید ، چطور مشتریان زیادی پیدا کنید ، چطور خود را مطرح کنید ، و چطور بدون آنکه جایی استخدام شوید درآمد بالایی داشته باشید .

برای شروع کار به عنوان یک مدرس هوشمند ، به سرمایه زیادی نیاز ندارید . مهمترین سرمایه شما ، وقت و تخصص شماست .

دوره جامع مدرسان شامل بیش از ۷۲ ساعت محتوا آموزشی می باشد که به تکنیک ها و تمرین های کاربردی تقسیم شده است . من دقیقا به شما نشان می دهم که چگونه کسب و کار آموزشی سودآوری ایجاد کرده ام و شما نیز می توانید این کار را انجام دهید .

در این دوره ما روی ۴ مهارت تمرکز می کنیم:

#### ۱- بهبود مهارت های فردی - آماده شدن برای برنده شدن

ابتدا به عنوان یک انسان موثر ، باید یاد بگیریم استانداردهای مان را بالا ببریم ، یک مدرس هوشمند باید روی مهارت های سخنرانی ، نظم ، متقاعد سازی ، کارآفرینی ، پول سازی ، ذهن و هر چیزی که یک انسان برنده نیاز خواهد داشت کار کند . در این قسمت سعی می کنیم به یک ابرانسان تبدیل شویم .

#### ۲ تولید محتوا - استاد تمام عیار تولید محتوا شوید

در این فصل از دوره به شما آموزش می دهیم چگونه استاد تولید محصولات و خدمات اطلاعاتی یا به اصطلاح آموزشی شویم . یاد می گیرید چگونه eBook های حرفه ای ایجاد کنید ، چگونه

کتاب بنویسید و آن را چاپ کنید، چگونه ویدیو و صوت های حرفه ای آماده کنید و چگونه کارگاه ها و سمینارهایی برنامه ریزی کنید که بسیار پرطرفدار باشد.

### ۳ طراحی سایت و فروشگاه اینترنتی - مهارت و تخصص ویژه

اینترنت، هسته کسب و کار آموزشی به روش مدرسان هوشمند است و اولین ابزار برای حضور قدرتمند کسب و کار آموزشی در اینترنت وب سایت است، ارتباط اصلی شما با کاربران تان از طریق وب سایت انجام می شود. وب سایت تان است که ظاهری حرفه ای به شما و آموزش های تان خواهد داد.

انتخاب نام حرفه ای، هاست با کیفیت و پرسرعت، چیدمان سایت بر اساس نوع محصولات و خدمات، فونت مناسب، تصاویر مرتبط و تاثیرگذار، محتوای ارزشمند، قابلیت نمایش در موبایل و تبلت، تجربه خرید ساده و..... از جمله نکات مهمی است که در این قسمت به شما آموزش داده می شود.

### ۴- بازاریابی دیجیتال - محصولات و خدمات مان را پرفروش کنیم

احتمالا با من موافقید که در هر کسب و کاری، فاز بازاریابی و فروش یکی از مهم ترین و تاثیر گذارترین قسمت ها است و برنامه ریزی دقیق و مشخص در این بخش می تواند روی آینده کسب و کارتان تاثیر داشته باشد. اگر شما برترین محصولات و خدمات را آماده کنید و برای ارائه به بازار از بهترین نمونه طراحی شده سایت و فروشگاه اینترنتی استفاده کنید ولی هیچ برنامه مشخص و صحیحی برای بازاریابی محصول و خدمات خود نداشته باشید مسلما فروش ویژه ای نخواهید داشت و داستان کسب و کارتان یکی از هزاران داستان، دربارهی کارآفرینان دیگری خواهد شد که با شکستی افسرده کننده به پایان میرسد.

در این دوره شما را به تخصصی مجهز می کنیم که در جذب مشتری و خلق یک برند موفق، کارآمد باشد. کسب و کار آموزش تان را در کانون توجه قرار داده و با مخاطبان هدف ارتباط برقرار کنید. شما میتوانید با استفاده از برنامه صحیح بازاریابی محصولات و خدمات آموزشی، میزان نفوذ و قدرت برند شخصی و کسب و کار آموزشی تان را افزایش دهید. من روشهایی را به شما پیشنهاد میکنم که پیش از این، امتحان خود را پس داده و شعاع دسترسیتان به مشتریان را به طور چشمگیری افزایش خواهد داد.



اگر به نظر می‌رسد اینها اطلاعات زیادی هستند، خوب بله واقعا همینطور است! شما قرار است صاحب یکی از بهترین شغل‌های دنیا شوید و طبیعی است که باید در یکی از بهترین دوره‌های کارآفرینی شرکت کنید، مدرسان هوشمند یک چارچوب جامع است که شما را در سریع‌ترین مسیر برای به دست آوردن بالاترین درآمد از خدمات آموزشی، مشاوره، سخنرانی و... قرار می‌دهد و باعث می‌شود بهترین مشتریان را جذب کنید که ارزش آنچه به آنها می‌دهید را داشته باشند.

**آیا ما در دوره مدرسان هوشمند معجزه می‌کنیم؟**

به هیچ عنوان، ما در دوره مدرسان هوشمند با واقعیت‌ها پیش خواهیم رفت و هیچ برنامه و یا ادعایی برای ثروت مند کردن شما در چند روز نخواهیم داشت و اصلا اعتقادی به این روش‌ها نداریم. کلیه اعداد و ارقامی که در مورد کسب و کار آموزشی به روش مدرسان هوشمند تا به اینجا شنیده‌اید بر اساس واقعیت است و ۱۰۰٪ برای بدست آمدن این نتایج زحمات زیادی کشیده شده است. ما ادعا می‌کنیم که با حضور چند ساله در کسب و کارهای اینترنتی و همچنین مارکت آموزش، قواعد این مدل تجارت را به خوبی می‌دانیم و شما با شرکت در این دوره، خیلی سریع‌تر به نتیجه خواهید رسید و در زمان و هزینه‌های خودتان صرفه جویی خواهید کرد.

**شرایط ثبت نام در دوره مدرسان هوشمند**

درهای دوره مدرسان هوشمند تنها ۲ بار در سال و برای مدت محدودی باز می‌شود، برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد دوره منحصر به فرد مدرسان هوشمند و همچنین برای آگاه شدن از زمان پذیرش دوره‌های آتی به لینک زیر مراجعه کنید.

**Behidea.ir / SmartTeacher**

**مشاوره رایگان**

**۰۹۳۰۷۳۶۱۹۵۲**

# فراموش نکنید

اگر در زندگی چیزی را می‌خوای که هیچ وقت نداشتی باید کاری را انجام دهی که هیچ وقت انجام ندادی.

پائولو کوئیلو