

ماهنامه پول دوبر



آموزش دوبرابر کردن پول و کسب درآمد
www.pooldouble.com

ماهنامه تخصصی دوبرابر کردن پول

سال اول - شماره ۲ - تیر ۱۳۹۷ - رایگان



FIFA WORLD CUP
RUSSIA 2018

قدرت شرایط سخت

امسال بر سه چیز سرمایه گذاری کنید

داستان کسب و کار من

امکانات دوبرابر کردن پول

زندگی نامه احد عظیمزاده



مهیار ضیائی

قدرت شرایط سخت

تیم ملی به ایران بازگشت و هر شب یک بازی کن به تلویزیون آمد تا با او مصاحبه شود. اگر مصاحبه با علیرضا جهانبخش را دیده باشید متوجه می‌شوید که او هم مشکلات زیادی داشت و با داشتن هدف و دنباله گیری آن توانست به اهدافش برسد. اگر این مصاحبه را ندیدید حتماً همین حالا آن را دانلود کنید و ببینید. او در این مصاحبه چنان از هدفگذاری و رسیدن به اهداف می‌گفت که کاملاً می‌شد متوجه شد که هدفگذاری و تلاش برای رسیدن به این اهداف می‌تواند قدرت انسان را چندین برابر کند و ما را به هر خواسته‌ای برساند.

حتماً داستان بیرانوند را شنیده‌اید. کسی که دور میدان آزادی می‌خوابید و برای رسیدن به هدفش هر کاری انجام داد. اگر می‌خواهی قدرت شرایط سخت را درک کنی شاید بهتر باشد چند ثانیه چشمانت را مانند بیرانوند بعد از گرفتن پنالتی بهترین بازیکن جهان ببندی و به غیرت خودت افتخار کنی. هر قدر در زندگی شکست



بخوری و همه دنیا هم باور داشته باشند که نمی‌توانی، خودباوری تو، می‌تواند جهان اطرافت را تغییر دهد. این افراد شاید سختی‌های زیادی کشیدند اما ناامید نشدند. از شکست‌ها درس گرفتند و برای تیمشان هر کاری کردند. زمان آن است تیمت را بسازی و آن را رهبری کنی. مهم نیست شرایط چقدر سخت است. این شرایط تو را قدرتمندتر می‌کند.

تیم ملی ایران از جام جهانی حذف شد اما همه چیز برای ما تمام نشد. از این جام قدرتی برای ما و بازیکنانمان باقی ماند که در سال‌های آینده کاملاً برایمان سودمند خواهد بود. درس‌های بزرگی که از بازیکنانمان در مقابل قوی‌ترین تیم‌های جهان گرفتیم. ما فهمیدیم که شرایط سختی که ما را بازنده تمام و کمال کند وجود ندارد بلکه همه و همه‌اش قدرت بیشتر است.

تیم ملی ما در جام جهانی قبلی مقابل آرژانتین بازی زیبایی را به نمایش گذاشت و این بازی چنان به تیم خودباوری داد که در جام جهانی جاری تیم توانست خیلی زود و راحت وارد جام جهانی شود. پس از شروع بازی‌های گروهی جام جهانی ایران با اینکه در گروهی که به اصطلاح آن را گروه مرگ نامیده بودند توانست خیلی مقتدر بازی کند و خیلی قدرتمند ظاهر شود طوری که قهرمان جام جهانی را کلافه کند و پنالتی بهترین بازیکن جهان را بگیرد. تیم ایران توانست نشان دهد که خود باوری جوانان غیور می‌تواند هر نشدنی را شدنی کند. حال ما باید با دیدن این صحنه‌ها چه چیز را باید بیاموزیم؟ خیلی وقت‌ها اوضاع و شرایط سخت را مانع درخشیدن خود می‌دانیم و دائماً هیچ کاری نکردن خود را به گردن شرایط سخت می‌اندازیم. همه قبل از اینکه ایران با تیم‌های قدرتمند جهان بازی کند فکر می‌کردند تیم ایران در این رقابت‌ها بازنده‌ای بیش نخواهد بود؛ اما دیدیم نه تنها بازنده نبودیم بلکه تیممان توانست خودش را به خوبی نشان دهد. باید بیاموزیم که وقتی اوضاع سخت است زمان فرار و ترسیدن از مشکلات نیست. باید به دل مشکلات بزنی و فقط بعد از حمله به آن است که می‌آموزیم که چیز ترسناکی نیست و می‌توانیم از پس آن برآییم.

اما درس‌های بیشتر را چگونه می‌توان گرفت؟ زمانی که



مطالب این شماره	شماره صفحه
- سرمقاله - قدرت شرایط سخت	۲
- امسال برسه چیز سرمایه‌گذاری کنید	۳
- امکانات دو برابر کردن پول	۵
- نکات دستیابی به اهداف ۲	۷
- داستان کسب و کار من	۹
- زندگی‌نامه احد عظیم زاده	۱۳
- مصاحبه با بیژن پاکزاد	۱۶
- معرفی وبینار	۲۱
- تاثیرات روش دوبرابر کردن پول ۲	۲۲

شماره ۲ - تیر ۱۳۹۷

ماهنامه سایت «پول دوبر»
آموزش دو برابر کردن پول و کسب درآمد

مدیر مسئول:

مهیار ضیائی

سر دبیر:

مروارید ضیائی

ارتباط با شرکت:

۰۱۳۳۳۴۴۶۰۰۰

پست الکترونیک:

ziyaeemahyar@gmail.com

سایت:

www.pooldoubler.com

همکاران این شماره:

مهیار ضیائی - مروارید ضیائی

سجاد جاهدی

طراحی جلد و صفحه آرای:

معین ترنگ

پذیرش آگهی در ماهنامه:

۰۱۳۳۳۴۴۶۰۰۰

- نقل مطالب ماهنامه با ذکر ماخذ بلامانع است.

- دوستان و علاقمندان جهت ارسال مطالب خود

در راستای موضوعات ماهنامه و سایت لطفاً فایل

ها را بصورت ورد و به آدرس اینترنتی:

team@pooldoubler.com ارسال نمایند.

امسال بر سه چیز سرمایه‌گذاری کنید

نویسنده: مهیار ضیائی

اگر هنوز کسب‌وکار موردعلاقه خود را ندارید بهتر است مطلب امسال بر سه چیز سرمایه‌گذاری کنید را همین حالا مطالعه کنید.

امسال بهترین زمان برای شروع کسب‌وکار پولسازتان است و بهتر است همین حالا با سرمایه‌گذاری بر این سه مورد راه شروع کسب‌وکار را بر خود باز کنید.



۱- پیدا کردن علاقه:

شاید کمی عجیب به نظر برسد اما این مهم‌ترین قسمت کار است. در مشاوره‌ها و دوره همیشه وقتی می‌گویم همه‌چیز باید در راستای علایقتان باشد تعداد بسیاری به من می‌گویند ما نمی‌دانیم به چه چیزی علاقه داریم!... و این عاملی است که باعث سردرگمی افراد می‌شود. اگر علاقه‌تان را می‌دانید یک‌قدم از بقیه جلوترید و اگر نمی‌دانید همین حالا باروبندیل خود را جمع کنید. برای چند روز به‌جایی خلوت بروید. بدون اینترنت و هر مزاحمی. یک دفتر و خودکار ببرید. از کودکی تابه‌حال را روی کاغذ بریزید

و بباید به چه کاری علاقه‌مندید. منظورم از کار شغل نیست. منظورم فعالیت است. هر فعالیتی از نویسندگی تا سفر یا هر چیز دیگری. به چه چیز بیشتر از هر چیز دیگری علاقه‌مندید؟

خود من همیشه علاقه‌مند بودم کتاب‌هایی که می‌خوانم را برای دیگران توضیح بدهم تا به آنان کمک کنم زندگی بهتری داشته باشند. درنهایت کاری در همین راستا راه‌اندازی کردم. مهم نیست فکر می‌کنید علاقه‌تان پولساز می‌شود یا نه. فقط علاقه‌تان را پیدا کنید.



۲- متخصص شدن در علاقه:

اگر علاقه‌تان را پیدا کردید و یا آن را می‌دانید حال زمان آن است در همان علاقه متخصص شوید. اگر سفر دوست دارید پس شروع کنید به مطالعه درباره سفر. پیدا کردن افرادی که سفر می‌کنند. خواندن مقالات سفر و کم‌کم سفرهای کوتاه و کم‌هزینه را آغاز کنید. مشکل این است که اکثر افرادی که علاقه‌شان را می‌دانند به بهانه‌های

مختلفی به دنبال آن نمی‌روند. اگر شما به چیزی علاقه داشته باشید و در آن متخصص شوید می‌توانید خیلی راحت و آسان کسب‌وکاری در همان راستا راه‌اندازی کنید. باوجود بستری همچون اینترنت راه‌اندازی کار در هر زمینه‌ای واقعاً راحت شده است.

اگر تاکنون هزینه‌ای برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار نکرده‌اید. اگر تاکنون هزینه کرده‌اید و شکست‌خورده‌اید. اکنون زمان آن رسیده روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. این سرمایه‌گذاری بیشترین سودآوری را برای شما دارد.



۳- کسب‌وکار پولساز در راستای علاقه

مورد مهمی که باید به آن توجه کنید این است که زمانی می‌توانید سرمایه‌گذاری بر یک کسب‌وکار پولساز را انجام دهید که دو مورد قبلی را حتماً انجام داده باشید. مثلاً فرض کنید دوست دارید وارد سرمایه‌گذاری در بورس شوید. اگر در آن متخصص نشده باشید صد درصد در آن شکست می‌خورید و نمی‌توانید روی آن به‌عنوان یک کسب‌وکار حساب کنید. یا اگر به سفر علاقه‌مندید اما در آن متخصص نیستید اگر بخواهید کسب‌وکاری مربوط به سفر

علاقه‌مندید اما در آن متخصص نیستید اگر بخواهید کسب‌وکاری مربوط به سفر راه‌اندازی کنید حتماً با مشکلات بسیاری برخورد خواهید کرد.

اگر دو مورد بالا را انجام دادید، علاقه‌تان را شناختید و در آن متخصص شدید حال در همان راستا یک کار راه‌اندازی کنید. شما کاملاً آمادگی این کار را دارید. برای شروع می‌توانید یک صفحه اینستاگرام راه‌اندازی کنید. می‌توانید یک وبلاگ یا سایت راه‌اندازی کنید و ابتدا علاقه‌مندان را پیدا کنید و پس از مدتی که به آن‌ها اطلاعات رایگان دادید و آنان را به کسب‌وکار خود علاقه‌مند کردید، فروش خدمات و محصولاتتان را به آنان آغاز کنید.



باوجود بستری همچون اینترنت راه‌اندازی کار در هر زمینه‌ای واقعاً راحت شده است

برای شروع کردن لازم نیست حتماً سرمایه ای هزینه کنی، باید ببینی در حال حاضر چه امکاناتی داری و بتوانی با داشته‌هایت کاری راه‌اندازی کنی



امکانات اطرافتان را ببینید و ظرفیت‌های موجود را به دقت بررسی کنید و ببینید چگونه می‌توانید از آن‌ها به نفع خودتان استفاده کنید. برای این کار باید همین حالا فهرستی از همه‌ی امکاناتی که دارید فراهم کنید. هرچه را به ذهنتان می‌رسد یادداشت کنید. حداقل سی تا پنجاه مورد مختلف را بنویسید. اگر اتاق شخصی دارید، اگر شغلی دارید، وسایلی از قبیل موبایل، کامپیوتر، ماشین، موتور، خودکار، دفتر، و ظرفیت‌هایی نظیر سلامتی جسمی و روحی، دانشجویبودنتان، و... . تک‌تک موارد را یادداشت کنید تا بتوانید به کمک آن‌ها ثروت‌سازی را آغاز کنید و در ادامه نیز از آن‌ها استفاده کنید.

در کتاب جادوی دو برابر کردن پول آموزش‌های بسیاری برای یافتن امکانات و تطبیق آن با سرمایه داده می‌شود، تا فرد بتواند با این کار به ایده‌های عالی برسد. اما این تمرین یکی از مهم‌ترین تمریناتی است که باید انجام دهید تا بتوانید پول‌تان را دو برابر کنید. این تمرین را انجام دهید و در قسمت نظرات بنویسید تا ما به شما کمک کنیم که از امکانات دو برابر کردن پول‌تان را به بهترین شکل استفاده کنید.

پدرم در محله‌ای قدیمی سوپرمارکتی داشت که عملیات آپارتمان‌سازی به طرز گسترده‌ای در آن جریان داشت و کارگران زیادی در آن محله رفت و آمد می‌کردند. بعد از حرف‌های پدرم، توجه من به این قضیه جلب شد و تصمیم گرفتم برای کارگران آنجا چای و نوشیدنی تأمین کنم تا منبع درآمدی برای خودم فراهم کنم. با دویست و پنجاه هزار تومانی که داشتم، یک کتری برقی، یک میز، و یک ویترین کیک و شیرینی تهیه کردم و آن‌ها را در مغازه‌ی پدرم گذاشتم و تابلویی با مضمون چای و قهوه و کیک موجود است نصب کردم. این میز در جلوی مغازه قرار داشت و هرکس می‌توانست برای خودش چای و قهوه بریزد و نیاز نبود کسی برای ارائه‌ی خدمات به مشتریان حضور داشته باشد. پدرم مراقب تجهیزات من بود و این‌گونه شد که من توانستم با مشاهده‌ی امکانات از ظرفیتی که در محله‌ی قدیمی‌مان بود استفاده کنم و درآمدی غیرفعال بسازم که به حضور دائمی من نیاز نداشت. من نام این بخش را «جادوی دیدن امکانات» می‌گذارم که اولین و مهم‌ترین آموزه‌ی دوبرابر کردن پول است.

امکانات دو برابر کردن پول

نویسنده: مهیار ضیائی

شناسایی امکانات دو برابر کردن پول

احتمالاً اکنون که به دوبرابر کردن پول متعهد شده‌اید، راغب باشید بدانید که چطور باید با ده هزار تومان بدون هیچ‌گونه امکانات دو برابر کردن پول و سرمایه‌ای شروع به ثروتمند شدن کنید. لطفاً اول از همه، این پیش‌فرض را از ذهنتان بیرون کنید که برای ثروتمند شدن به سرمایه نیاز دارید، زیرا با روش دوبرابر کردن پول و آموزش‌های بی‌نظیر آن شما می‌توانید ثروتمند شوید.

اولین آموزه‌ی دوبرابر کردن پول آن است که چگونه امکانات دو برابر کردن پول و فرصت‌های اطرافتان را ببینید و بتوانید از سرمایه‌های بالقوه و اعتبارتان استفاده کنید. برای شروع دوبرابر کردن پول باید امکانات دو برابر کردن پول برای ده هزار تومان سرمایه‌تان را مهیا کنید. شاید تصور می‌کنید امکانات دو برابر کردن پول را ندارید. این در حالی است که امکاناتی بسیار در دسترس‌تان است. برای درک بیشتر این مطلب تجربه‌ی خودم را برایتان نقل می‌کنم.



این درس بزرگ‌ترین آموزه‌ی پدرم به من و بزرگ‌ترین درس دوبرابر کردن پول برای شماست، یعنی دیدن امکانات موجود و استفاده‌ی خلاق از آن.



اولین آموزه‌ی دوبرابر کردن پول آن است که چگونه امکانات دو برابر کردن پول و فرصت‌های اطرافتان را ببینید

هر اتفاقی که در زندگی تان در جریان است بازتاب رفتار خودتان در حال حاضر است

نکات دستیابی به اهداف ۲

نویسنده: مهیار ضیائی

تمامی اتفاقات بازتاب رفتار خودتان است. هر اتفاقی که در زندگی تان در جریان است بازتاب رفتار خودتان در حال حاضر است. اگر جایی با شما خوب رفتار می شود. اگر الان با آرامش این مقاله را می خوانید. اگر الان در حال سختی کشیدنید. اگر دنبال یک راه چاره اید. هر وضعیتی که در حال حاضر در زندگی تان است بازتاب رفتار خودتان است.



کمی دقیق تر اگر بخواهم توضیح بدهم فرض کنید وضعیت مالیتان عادی است و می خواهید به یک وضعیت مالی خیلی خوب برسید چیزی که وضعیت مالی شما را خوب می کند این است که از همین الان رفتارهایتان طوری باشد که انگار وضعیت مالی خوبی دارید. منظور من فقط خرج کردن نیست اما رفتارتان نباید رفتار یک فردی باشد که بی پول است. برای مثال می خواهید در کارتان تغییری ایجاد کنید. می خواهید به دنبال کاری بروید ولی رفتار از روی ترس از روی بی پولی از خودت نشان می دهی.

فرض کنید همایشی مربوط به کارتان می خواهد برگزار شود. قیمتش صدهزار تومان است و می بینید اگر در این همایش شرکت کنید با افرادی آشنا می شوید که شاید خیلی کمکتان کند تا در کارتان پیشرفت کنید؛ اما با خودتان چه می گوید؟ نه صد هزار تومان پول همایش بدهم بعد چه کار کنم؟ شاید بعداً پول نداشته باشم. تمام اتفاقات بد را ذهنتان یکی یکی تحلیل می کند و به شما تحویل می دهد.

کار ذهن این است که اتفاقات بد را تجزیه و تحلیل کند؛ اما لحظه ای که تبلیغ و ایمیل آن همایش برایتان آمد و آن را دیدید یک آن حسی خوب به شما گفت اگر در این همایش شرکت کنی اتفاقات خوبی را تجربه خواهی کرد؛ اما ناگهان سمت چپ مغز شروع می کند به تجزیه و تحلیل های اضافه که نه این اتفاق می افتد و آن اتفاق می افتد. این کار را نکن؛ و شمارا از راه زد.



تحلیلی کوتاه از مغز

تحلیلی کوتاه از مغز برایتان می کنم. وقتی شما چیزی را می بینید و ناگهان حس خوبی به شما دست می دهد این به این دلیل است که سمت راست مغز ما می تواند همه چیز را به صورت کلی تحلیل کند یعنی وقتی چیزی را می بیند می تواند اول تا آخر آن را حس کند. شاید در مغز به صورت کامل یک راه روشن را نبینید اما چون حس خوبی در شما ایجاد می کند شما در آن لحظه ای که آن را می بینید ناگهان حسی به شما می گوید این همان چیزی است که می خواستی. دقیقاً در همان لحظه است که رفتارهایتان را باید از روی احساس خوبتان پیش ببرید و آن کار را انجام دهید.



اگر این رفتارهایی که از روی حس خوب است را انجام دادید و حرکت کردید، پیشرفتتان حتمی است و در آن موقع است که می توانید بازتابی که از رفتارهایتان می بینید را به مثبت ترین شکل ممکن تغییر دهید.

اگر می خواهید به اهداف و آرزوهایتان دست پیدا کنید اول از همه درک کنید که تمامی اتفاقات زندگی بازتاب رفتارهای خودتان است و از همین حالا رفتارهایتان را طوری شکل دهید که گویا شخصی رسیده به اهداف و آرزوهایتان هستید.

رفتار افراد موفق را داشته باشید

اگر می خواهید ثروتمند شوید یک سال منش و فکر و باور ثروتمندان را داشته باشید. مثل ثروتمندان رفتار کنید و ببینید چطور مثل آن ها پیشرفت می کنید. فقط یک سال رفتار و منش ثروتمندان را داشته باشید و ببینید چه اتفاقی برایتان می افتد. مثل آن ها هدف گذاری کن. مثل آن ها بیزینس هایتان را پیش ببرید از نترسیدن هایشان از ریسک کردنشان الگو بگیرید، انجام بدهید و پیشرفت کنید.



تمام افراد ثروتمند رفتارهای بزرگ منشا نه ای داشتند که به افراد بزرگی تبدیل شدند. پس شما هم از الان رفتارهای بزرگ منشا نه داشته باشید و در آینه زندگی بازتاب رفتارهای بزرگ منشا نه تا را ببینید.

اگر
می خواهید
ثروتمند
شوید
یک سال
منش و
فکر و باور
ثروتمندان
را داشته
باشید



**اگر شما
به چیزی
علاقه داشته
باشید و در
آن متخصص
شوید
می توانید
خیلی راحت
و آسان
کسب و کاری
در همان راستا
راه اندازی
کنید**

داستان کسب و کار من

نویسنده: سجاد جاهدی

مدتی از فارغ التحصیلی ام از دانشگاه می گذشت و هر کاری که برای شروع کار در یک شرکت یا کارخانه می شد انجام داده بودم اما نتوانستم وارد هیچ کاری شوم. تمام کارخانه حقوق هایی بسیار پایین می دادند و واقعاً ورود به آنها سخت و بی صرفه بود. دوست داشتم کسب و کاری مستقل و پردرآمد داشته باشم تا بتوانم به راحتی آموز زندگی ام را بگذرانم. اما هیچ سرمایه ای نداشتم و نمی توانستم کار خاصی را آغاز کنم اما برای اینکه بتوانم به درآمد و شغل پردرآمدی که دوست دارم برسم تمام تلاشم را کردم.

حدود دو سال پیش بود که یکی از دوستانم به من پیشنهاد کاری داد که با او همکاری کنم. درآمد معلوم نبود و باید از صفر شروع می کردیم. با دوستم وارد کار دکوری شدیم و شروع به فروش اینترنتی کردیم. محصولاتمان بیشتر ماگ و فلاسک و لوازم نوشیدنی بود.

در این چند سال سختی های بسیاری کشیدیم اما باز در کار ماندم و تا جایی که می توانستم کار را یاد گرفتم. هر روز کارمان



و حالا

بهتر می شد اما فروش کمی داشتیم. یک دفتر کرایه کرده بودیم و تمام بارهایمان را در آن قرار داده بودیم. درآمدمان خیلی نوسان داشت. به خصوص از سمت تأمین کننده مان که به شکلی با ما شریک بود و اکثر سود را می برد. بالاخره بعد از یک سال از آنان جدا شدیم و خودمان مستقل خریدها را انجام دادیم و مقدار سودمان بیشتر شد.



و بعد از یک سال من و شریکم هم جدا شدیم و حالا باید خودم به تنهایی کسب و کارم را راه می انداختم. همیشه فکر می کردم راه اندازی یک کسب و کار به تنهایی می توانید خیلی سخت باشد. اما زمانی که شروع کردم همه اطرافیان به کمکم آمدند و توانستم خیلی سریع مغازه خودم را راه اندازی کنم.

مبلغی که برای شروع کار هزینه کردم ۳ میلیون تومان پیش پول مغازه ام بود و

حدود یک میلیون تومان هزینه ویتترین و تجهیزات مغازه و حدود سه میلیون تومان هم جنس خریدم. البته با توجه به تجربه دو ساله ام و کمک دوستانی که در این کار پیدا کردم توانستم اجناسی زیر قیمت بازار و بسیار جذاب برای مشتریان پیدا کنم. از این رو همین که مغازه را باز کردم مشتریان بسیاری به من مراجعه کردند و خیلی خریدهای زیادی از من انجام شد.



درجایی که مغازه گرفتم ۴ مغازه دیگر که در کار فروش دکوری و از این قبیل اجناس بود وجود داشت و من باید فکری برای جذب مشتریان می کردم. از این رو ناحیه تمرکز روی مشتریان را تغییر دادم. ۴ مغازه دیگر مخاطبانشان زنان خانه دار بودند که می خواهند خانه ای لوکس داشته باشند و باهم در رقابت بودند. اما من مخاطبم را دختران جوانی قرار دادم که علاقه به اجناس فانتزی دارند و یا می خواهند هدیه ای بخرند. از این رو دیگر برایم رقابتی وجود نداشت و از طرفی با ساخت زنجیره ای از محصولات کاری کردم که این افراد در هر خرید مبلغ زیادی را هزینه کنند.



خیلی برایم لذت بخش است که بعد از مدت ها کار کردن و به اصطلاح خاک خوری توانستم یک کسب و کار مستقل راه اندازی کنم. البته من کارم را واقعاً در شرایط سختی راه اندازی کردم و برای خیلی ها شروع کسب و کار در این شرایط غیر قابل باور بود. اما پافشاری من و ثابت قدم بودنم باعث شد تا با تمام سختی ها جا نزنم و به راهم ادامه دهم. شرایط خیلی نوسانی بود و نگرانی های زیادی وجود داشت. اما مهم ترین نگرانی من توانایی پرداخت هزینه ها بود.

سعی کردم استراتژی هایی برای کارم ایجاد کنم و فکر کنم که از چه راه هایی می توانم مشتریان بیشتری را به سمت مغازه ام بکشانم. علاوه بر فروش در مغازه از فروش اینترنتی غافل نشدم و در اینستاگرام و تلگرام هم به فروش

اول از همه سعی کنید حتماً یک کار را یاد بگیرید و در آن ارتباطاتی برقرار کنید



وقتی واهيلا گالری را راه اندازی کردم یاد گرفتم که راه اندازی یک کسب و کار به تنهایی آنقدر هم سخت نیست و همیشه خدا کمک می‌رساند و می‌توان با برنامه ریزی به راحتی در کار پیشرفت. با اینکه شرایط به دلیل نوسانات بازار کمی سخت شده بود اما توانستم با ثابت قدم بودن در کار پیش بروم و تمامی ترس‌هایم را از بین ببرم.

به عنوان حرف آخر باید بگویم اول از همه سعی کنید حتماً یک کار را یاد بگیرید و در آن ارتباطاتی برقرار کنید. بعد به فکر راه اندازی کسب و کار مستقل خودتان باشید و در اولین زمانی که دوست داشتید آن را راه اندازی کنید. اصلاً نترسید چون ترس فقط شمارا عقب می‌اندازد. در هر شرایطی با کمک خدا می‌توان هر کاری را به موفقیت رساند.

instagram: vahila_gallery
telegram: @vahilagallery

رهگذری که در حال عبور از مسیر است جذب ویتترین شود و اکثر جذب می‌شوند و وارد مغازه می‌شوند.

من همیشه حس خوبی نسبت به کار فروش داشتم و از سر و کله زدن با مشتریان لذت می‌بردم. همیشه به اینکه در مغازه باشم و با مشتری مستقیم و رو در رو در تماس باشم بیشتر از اینترنت علاقه مند بودم و احساس این را داشتم که به این شکل موفق‌تر خواهم شد و همین طور هم شد.



حالا با کنار هم قرار دادن فروش رو در رو و فروش اینترنتی توانستم کارمان را بهتر از پیش ادامه دهیم.

برنامه‌ام برای آینده این کسب و کار این است که اولاً هر سال مغازه را دو برابر سال قبل بزرگ کنم و در هر سال یک

ما برای ایجاد خریدهای بیشتر در سعی کردیم در هر مناسبتی که اتفاق می‌افتاد آفرهایی به مشتریانمان بدهیم و همیشه این تخفیف‌ها را یک هفته زودتر اعلام می‌کردیم و اجناس خودمان هم برای آن آماده می‌کردیم. معمولاً بیشترین فروشمان در همین زمان تخفیف‌ها اتفاق می‌افتد که معمولاً ۸ تا ۱۰ برابر فروش عادی‌مان است و ما همیشه گوش به زنگ مناسبت‌ها هستیم.

در شبکه‌های اجتماعی باعث شد که بتوانم سریعاً درآمد بالایی ایجاد کنم و در هزینه‌ها هیچ مشکلی نداشته باشم.



چیزی که
وضعیت
مالی شما را
خوب
می‌کند این
است که از
همین الآن
رفتارهایتان
طوری باشد
که انگار
وضعیت
مالی خوبی
دارید

بعضی از ترفندهایی که برای فروش دوباره به مشتریان و داشتن اطلاعاتشان انجام دادیم این بود که شماره تلفن افراد را می‌گرفتیم تا در روز تولدشان به آن‌ها هدیه بدهیم. و این باعث علاقه‌مند شدن بیشتر مشتری به ما و تبدیل شدن آن‌ها به یک مشتری دائمی بود. همچنین در روزهایی که بارهای جدید می‌رسد به آن‌ها پیامک می‌زنیم که بارهای جدید رسید و می‌توانند از آن‌ها دیدن کنند. یکی از رفتارهایی که همیشه در گالری‌مان رعایت می‌شود چه توسط من یا دیگر فروشندگان این است که همه چیز را دقیقاً به مشتری توضیح می‌دهیم. مشتری ما می‌داند دقیقاً در ازای هزینه کردن چه چیزی به دست می‌آورد و این تجربه خرید را برای مشتری بسیار لذت بخش تر می‌کند.

ویتترین مغازه ما هم یکی از بهترین تبلیغات ماست. همیشه برای چیدن آن زمان می‌گذارم و در هنگام خرید همیشه به این فکر می‌کنم که کدام اجناس ویتترین را زیباتر می‌کند. همیشه زمان زیادی را به ویتترین اختصاص می‌دهم و آنقدر آن را اصلاح می‌کنم تا هر



زندگینامه احد عظیم زاده

**اتکای خودم
اول به خدا
و دوم به
ایده و تفکر
و پشتکار و
ریسک پذیری
خودم است**



او در روز دهم آذر ماه در سال ۱۳۳۶ در دهستان اسفنجان در شهرستان اسکو متولد شد. وی هفت سال بیشتر نداشت که پدرش را از دست داد و یتیم شد. وضعیت مالی خانواده اجازه نمی داد تا او به مدرسه برو و پس از رفتن به کلاس اول مجبور شد پشت دار قالی بنشیند و شروع به قالیبافی کند. تا سن ۱۳ سالگی روزها را با دار قالی می گذراند و شبها را با درس و کتاب. چاره‌ای نداشت، وسع مالی بسیار بدتر از آن بود که بتواند رفاه بیشتری برای خود فراهم کند. اما این وضعیت خواسته های بزرگی را در ذهن احد عظیم زاده رشد می داد. او زحمت و سختی بسیاری را در سال های اول زندگی اش متحمل شد و تضاد های بسیاری را مشاهده کرد. در سال فقط دو بار قادر به خوردن برنج بودند. یک بار روز ۲۱ ماه رمضان و بار دوم شب چهارشنبه سوری. او از کودکی آرزو داشت که خلبان یا پولدار شود و برای رسیدن به این آرزوها پشتکار و ثبات قدم بسیار داشت. شاید باور تان نشود اما شروع این امپراطوری فرش با به دوش کشیدن پستی و قالی های کوچک و بردن آن ها از اسفنجان یا اسکو برای فروش به شهری دیگر آغاز شد. در ابتدای کار از هر کدام از آن محصولات یک یا دو تومان (نه هزار یا ۲ هزار تومان) بیشتر برایش باقی نمی ماند. پنج سال را با انجام این کار های سخت ادامه داد. اما باور به خود و اعتقاد به هدف در کنار توکل

به پروردگار جهان تحمل دشواری ها را برای او آسان می کرد. در سن ۱۸ سالگی پس اندازش به بیست هزار تومان رسید، اما فشارها همچنان ادامه داشت و این فشار وی را مجبور به ترک تحصیل کرد. وی در باره فشار های یتیمی خود می گوید: غصه یتیمی چون باری سنگین به دوشم بود. یتیم هیچ کس را ندارد. کارمند، کارگر، بانکی، کاسب و هر کس دیگری شب که به خانه اش می رود دستی به سر و روی بچه اش می کشد. اما یتیم این محبت بزرگ را ندارد. شبها پاهایش را در بغل می گیرد و به انتظار می نشیند. در انتظار آن کس که دستی به سرش بکشد... احد عظیم زاده به این فکر افتاد که سرمایه اش را افزایش بدهد تا بتوانم کاری بزرگ انجام دهد و به اهدافش جامه عمل بپوشاند. می خواست یک کارگاه فرش بافی راه اندازی کند. سراغ پسرعموی پدر مرحومش رفتم و از وی ۲۰ هزار تومان پول قرض گرفت. پس از آن توانست ۶۰ هزار تومان هم از بانک وام بگیرد. اکنون سرمایه اش به ۱۰۰ هزار تومان یعنی به اندازه یک تراول صد تومانی امروزی رسید. پس از به دست آوردن این پول تازه شروع به تفکر در این باره کرد که باید چه کاری انجام دهد! چه ایده جدیدی باید می داد؟ مدت ها در این باره فکر کرد. یکی از موانع بر سر راه عظیم زاده این بود که تا دو سال به هیچ ایرانی پاسپورت نمی دادند و دلیل آن پیروزی انقلاب اسلامی بود. در این مدت بسیار فکر کرد و فکر

ما عظیم زاده هیچ اطلاعی از اینکه چطور باید این کار را انجام دهد نداشت. شنیده بود آلمان مرکز تجارت فرش است. ویزا گرفت و به هامبورگ رفتم و در یک مسافرخانه مستقر شد. به سالن ها و انبارهای فرش آنجا سرکشی کرد و با سلیقه ها آشنا شد. آنجا به وی گفتند ثروتمندان برای خرید فرش به سوئیس می روند. ویزای ۱۵ روزه سوئیس گرفت و به ژنو رفت. حتی زبان هم نمی دانست. در یک هتل با تاجری آشنا شدم که او ایده اصلی را به وی داد: فرش گرد بباف. در آن دوران در ایران فرش گرد بافته نمی شد و کیفیت تولید فرش و رنگ بندی ها هم مناسب نبود. چای و قهوه اش را خوردم و همان روز به ایران برگشت. به اسفنجان بازگشت و ساختمانی اجاره کرد. دستگاه خرید، با ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط. ابریشم هم قسطی خرید. خود در این باره می گوید: انسان باید ریسک پذیر باشد و من هم ریسک کردم. با دست خالی و از هیچ. شروع به بافتن فرش گرد کرد و چند نمونه که بیرون آمد تاجران آلمانی پیدا شدند و آنان به اسفنجان آمدند. باور می کنید یا نه؟ مشتریان در اولین معامله ۶.۵ میلیون تومان نقد پرداختند و شش میلیون تومان هم چک دادند! آن شب از شدت هیجان خوابش نمی برد. احساسی فراموش نشدنی داشت. سرمایه ۱۰۰ هزار تومانی وی که ۸۰ هزار تومانش هم قرض بود در کارخانه اجاره ای سودی سرشار نصیبش کرده بود، در اولین قدم. کسب و کارش رونق گرفت و صادراتش را به آلمان، ایتالیا، سوئیس، انگلیس، بلژیک و دیگر کشورها آغاز کردم. سفر های بسیاری کرد و ایده های جدید داد. از موزه های فرش کشورها بازدید می کرد و از

طرح ها اقتباس یا از آنها عکس می گرفت و با الهام از آنها و تلفیق طرح ها، ایده های نو می داد. در این مدت سلیقه مشتریان را شناخت. وی اصول کار خود را یافت و می گوید شریک ندارم و هیچ گاه نداشته ام و نخواهم داشت. اگر شریک خوب بود، خدا برای خودش شریک می گذاشت. اصل دیگر او احترام به مشتری است، هر که می خواهد باشد. پیش مشتری مثل سربازی که جلوی تیمسار خبردار می ایستد، با احترام می ایستم. اتکای خودم اول به خدا و دوم به ایده و تفکر و پشتکار و ریسک پذیری خودم است. بسیار ریسک می کنم، بسیار. قدرتمند تر از قبل کمی بعد در بازدید از هتل های معروف جهان تصمیم گرفت وارد کار ساخت بزرگ ترین پروژه هتل کشور شود. تاکنون ۱۸۰ میلیارد تومان در این پروژه سرمایه گذاری کرده است. تمام مصالح این پروژه خارجی و بهترین است. سنگ برزیل، شیشه بلژیک، دستگیره در انگلیس و تاسیسات آلمانی است. کابین چهار آسانسور نیز از طلای ۱۸ عیار است. این هتل ۳۴۰ واحد مسکونی در ۲۵ طبقه، هفت طبقه سالن ورزشی، ۳۴ طبقه هتل، ۷ رستوران روی دریاچه، ۱۰ هزار متر شهر آبی، ۷۰ هزار متر زمین آمفی تئاتر، ۹۰ هزار متر زمین گلف و ۲ باند هلیکوپتر دارد. فقط قرارداد نورپردازی این پروژه با فرانسوی ها ۹ میلیون دلار است. وی می گوید این پروژه آبروی کشور است و من با افتخار روی آن سرمایه گذاری کرده ام. من ایران را دوست دارم. بروید



**ما وسیله
هستیم.
باید
بخشید
و بی منت
و زیاد
بخشید**



**شریک
ندارم و
هیچ گاه
نداشته‌ام
و نخواهم
داشت. اگر
شریک
خوب بود،
خدا برای
خودش
شریک
می گذاشت**



گردید حتی یک دلار و ریال در خارج کشور ندارم و سرمایه‌گذاری یا ذخیره نکرده‌ام....

در ادامه بیان می‌کند: می‌پرسید چه احساسی نسبت به پول دارم؟ پول دیگر مرا ارضا نمی‌کند. هدف من کارآفرینی است. تنها در پروژه هتل ۶۰۰ نفر به طور مستقیم کار می‌کنند.

من ۲ بار برنده تندیس الماس بزرگ‌ترین بیزینس‌من جهان شدم و بزرگ‌ترین صادرکننده فرش کشور هستم. اما می‌دانید بزرگ‌ترین افتخار من چیست؟ یتیم‌نوازی. افتخار می‌کنم ۲ سال خیر نمونه کشور شدم. افتخار می‌کنم جزء ۱۰۰ کارآفرین برتر کشور هستم. اشتغالزایی را دوست دارم. دوست دارم سفره مرتضی علی باز کنم، معتقدم خدا من را وسیله قرار داده است. هم‌اکنون ۱۰۷۰ بچه یتیم را زیر پوشش دارم و با خودم پیمان بستم تا عمر دارم هر سال ۱۰۰ بچه به آنها اضافه کنم. وصیت کرده‌ام پس از مرگم تا ۱۰ سال بعد از عمرم هر سال ۱۰۰ بچه یتیم اضافه شود و مخارج همه یتیم‌ها را از محل ارثم بپردازند. بعد از ۱۰ سال هم اگر بازماندگانم لیاقت داشتند، راه من را ادامه می‌دهند. سفره که می‌اندازیم برای یتیم‌ها و می‌آیند و غذا می‌خورند، کیف می‌کنم. گریه می‌کنم و حال می‌کنم.

در یک مراسمی بچه‌ها دورم جمع شده بودند و هر کس چیزی می‌خواست. در این میان دختر بچه‌ای به من نزدیک شد و به جای آن که چیزی بخواهد، فقط خواست دستم را ببوسد. مهرش بدجور به دلم نشست. خواستم فردا بیایند دفترم. آن دختر الان دختر خوانده من است. روی پایم نشست و بابایی صدایم کرد. من به هر دخترم ۵۰ میلیون تومان جهاز دادم و مقرر کردم به این یکی ۱۰۰ میلیون تومان جهاز بدهند. این دست خداست که مهر این دختر را به دل من انداخت. یتیمی سخت است. بهترین ساعات عمر من زمانی است که در خدمت یتیمان هستم.

پول را برای چه می‌خواهیم؟ خدا به ما داده و ما هم باید به بقیه بدهیم. ما وسیله هستیم. باید بخشید و بی‌منت و زیاد بخشید. این توصیه من به همکارانم است. من از زیر صفر شروع کردم. توصیه من به جوانان این است که منطقی فکر کنند. این گونه نبوده که شب بخوابم، صبح پولدار شوم. خاک خوردم و رنج کشیدم و آثار این رنج هنوز در من هست. امیدشان به خدا و فکر و بازوی خودشان باشد. درستکار باشند و تلاش و تلاش و تلاش کنند. این فرمول من است...

مصاحبه با بیژن پاکزاد

در شماره قبلی ماهنامه پول‌دوبلر مقاله‌ای راجع به زندگی‌نامه بیژن پاکزاد داشتیم و در این شماره مصاحبه‌ای از بیژن پاکزاد را قرار دادیم تا بیشتر با این فرد بزرگ و ثروتمند آشنا شوید.



بیژن پاکزاد یکی از برجسته‌ترین طراحان لباس دنیاست. بیژن پاکزاد باور هایی فوق العاده عالی درباره ارزشمندی و ثروتمندی دارد که واقعا با خواندن این مصاحبه الگوی فوق العاده‌ای از این باور های می توانید بگیرید.

تا به حال اندیشیده‌اید که انسان‌های فوق‌العاده پول‌دار روی زمین، برای خرید لباس، عطر و لوازم آرایشی به کدام مغازه می‌روند؟

منظورمان افرادی مانند ملکه انگلیس یا سلطان برونتی یا پرنس چارلز و بیل گیتس و امثال این افراد است. به هر حال شاید تعداد پول‌دارهای روی زمین کمتر از انسان‌های عادی و متوسط باشد اما در مقابل، قدرت خرید و توان پول خرج کردن این افراد را هم نمی‌توان نادیده گرفت و اگر کسی بتواند نظر این مشتریان را به

سوی خود جلب کند و سفارشات آن‌ها را بگیرد، مسلماً ثروت کلانی را به دست خواهد آورد. ثروتی که می‌تواند فرد را از همه ثروتمندتر سازد.

بیژن پاکزاد یکی از این عرضه‌کنندگان گران‌ترین اقلام و سفارشات، برای پولدارترین ساکنین روی زمین است. او در یک خانواده فوق‌العاده پول‌دار در تهران متولد شد. جهت تحصیل به مدرسه پول‌دارهای سوئیس، یعنی رفت و در آنجا با شاهزاده‌های بزرگ مانند پرنس ریتز هم‌کلاسی شد. در واقع بیژن پاکزاد تعداد زیادی از مشتریانش را در همان مدرسه سوئسی شناسایی و شکار کرد. او همان جا دریافت که سلیقه‌ی آدم‌های پول‌دار چگونه است و به چه شکلی می‌توان نظر آن‌ها را برای خرید و سفارش اجناس به سوی خود جلب کرد.

بیژن پاکزاد اکنون درآمد سالانه‌اش از فروش عطرها و ادکلن‌های DNA بیش از ۳۰۰ میلیون دلار در سال است و صاحب یکی از با شکوه‌ترین و گران‌قیمت‌ترین فروشگاه‌های نیویورک است که درب این فروشگاه، فقط به روی مشتریان خاص و به سفارش آن‌ها باز می‌شود. آن دسته از مشتریانی که نمی‌توانند به فروشگاه او بیایند، او شخصاً به نزد مشتریان می‌رود و برای آن‌ها مدل لباس، تی شرت، عطر و... طراحی می‌کند. او یک کارآفرین واقعی است و خیلی از پول‌دارها و توانگرهای دنیا به داشتن نام او روی عطر خود یا لباس‌های خویش افتخار می‌کنند.

**من به
کار کردن
هفت روز
هفته نیاز
ندارم، اما
این کار
را انجام
می‌دهم
چون به
کارم عشق
می‌ورزم**



اگر قرار
باشد کائنات،
ایده‌ای را به
ذهن و دل
یک انسان
الهام کند، به
سراغ انسانی
می‌رود که
آمادگی علمی
و ذهنی
پذیرش
آن الهام را
داشته باشد



چه اتفاقی افتاد که شما یکباره
تبدیل به یک اسطوره در جهان
مد و هنر شدید؟

راستش را بخواهید از همان کودکی
احساس می‌کردم فرد مشهوری می‌شوم.
پدرم می‌خواست من دکتر یا وکیل شوم.
رشته تحصیلی‌ام مهندسی بود که هیچ
علاقه‌ای بدان نداشتم، همه شوق من
به سمت طراحی بود و با علاقه وصف
ناپذیری بدان می‌پرداختم. از سوئیس به
آمریکا رفتم و در آنجا در رشته بازاریابی
به تحصیل پرداختم و همان‌جا این فکر
در من قوت گرفت که مد اروپا را به
آمریکا بکشانم.

چگونه موفق شدید اعتماد این
همه آدم‌های متفاوت را بسوی
خود جلب کنید؟

با اهمیت دادن به تک تک مشتری‌انم.
هدف من همیشه شناختن مشتری و
توقعات او بوده است. حتی امروز نیز با
اینکه تعداد مشتریان بسیار زیاد شده است
من تک تک آن‌ها را می‌شناسم. به‌عنوان
مثال لباس یک ستاره سینما باید با یک
قاضی دادگاه متفاوت باشد، وقتی لباس را
برای فردی طراحی می‌کنم باید بدانم که
او در آن لباس چه خواهد کرد.

در چه سالی اولین نمایشگاه مد را
برگزار کردید؟

هموطنانم نمایشگاهی مجلل ترتیب
دادم. نمایشگاه دارای میزهایی از سنگ
مرمر کمیاب و لوسترهایی گران‌قیمت
بود و افرادی مانند پادشاه اسپانیا و شاه
اردن را به خود جلب نمود.

اولین برخورد کارگزاران تو پس
از ورود مشتری چگونه است؟

من از آنها خواسته‌ام قبل از هر پرسشی
ابتدا از او پذیرایی بعمل آورند و سپس
با او گفت‌وگو داشته باشند. از علایق و
سوابق و اهدافش اطلاع حاصل نمایند
و از این طریق بتوانند نوع لباس مورد
علاقه‌اش را طراحی کنند.

پارچه‌هایت را از کجا تامین می
کنی؟

از تولیدکننده‌های معتبر که قبلاً آزمایش
شده‌اند. من ابتدا قبل از سفارش لباسی
از پارچه مورد نظر را می‌پوشم تا کیفیت
آن را بررسی کنم و اگر مقبول افتاد تا
سه برابر هزینه اصلی را به تولیدکننده
پرداخت می‌کنم تا حقوق انحصاری
آن کالا را تضمین نماید. این یکی از
مشخصه‌های کار من است و دلیل آن
هم اهمیتی است که به کیفیت کالای
خود می‌نهم. شاید در نظر برخی این
کارها زیاده روی جلوه کند.

در مورد عطریات چه توفیقی
به‌دست آورده‌اید؟

سال‌های زیادی طول کشید تا من عطری
را درست کنم که متفاوت باشد، حتی طرح
شیشه آن ۸۰۰ بار پیش‌نویسی شد تا اینکه
مورد قبول من واقع شد من عطر زنانه
نمی‌خواستم. مخصوصاً که لباس‌های من
همگی مردانه هستند، از همین رو با زنان
بسیاری مصاحبه کردم تا بدانم چه بویی را
برای مرد می‌پسندند و نهایتاً موفق شدم.
در سال ۱۹۸۸ عطر مردانه بیژن را تولید
کنم که جایزه اسکار نیویورک را برای
بهترین عطر دریافت کنم. البته بعدها عطر
زنانه هم تولید کردم و به پاس قدردانی
از زنانی که همواره حامی من بوده‌اند به
ایشان تقدیم نمودم.

در یک جمله بگویید برای پول کار
می‌کنید یا عشق؟

البته عشق به کار؛ من از اینکه تولیداتی
منحصر به فرد دارم لذت می‌برم من به
کار کردن هفت روز هفته نیاز ندارم، اما
این کار را انجام می‌دهم چون به کارم
عشق می‌ورزم.

شما برای آدم‌های معمولی،
محصول تولید نمی‌کنید؟
خریداران شما قشر خاصی از
جامعه‌اند که شاید تعداد آن‌ها در
کل دنیا به بیست و پنج هزار نفر
هم نرسد. چرا این طبقه خاص از
جامعه را به عنوان مشتریان اصلی
خود انتخاب کرده اید؟

این مساله چندان هم درست نیست. هر
چند عطرهای بیژن با لباس‌های بیژن
گران‌قیمت‌اند، اما خیلی از انسان‌های
معمولی هم می‌توانند آن را در مغازه‌های
معتبر کشورشان خریداری کنند. من
برای پول‌دارترین‌های روی زمین حساب

جداگانه ای باز کرده‌ام، اما این دلیل نمی
شود کسانی را که خیلی پول‌دار نیستند
در نظر بگیرم. بسیاری از بازدیدکنندگان
فروشگاه‌های زنجیره‌ای بیژن، در
نیویورک و در دنیا از طبقه عادی و نسبتاً
مرفه جامعه هستند.



موفقیت فوق‌العاده کنونی خود را
نتیجه چه می‌دانید؟

نتیجه مطالعه، تأمل و شکار فرصت‌های
طلایی، تخصص و علاقه‌ی من در علم
شیمی است و در سال ۱۹۸۱ موفق شدم،
جایزه Ig Nobel را به خاطر عرضه
عطرها و ادکلن‌های دی ان ای به نام
خودم بگیرم. من با عرضه این عطرها و
ادکلن‌های جادویی، ابتدا برای مردان و
بعد برای زنان توانستم معنای عطر واقعی
را به مردم بشناسانم و از این راه به ثروتی
روایی دست یابم. در حال حاضر درآمد
سالانه من از بابت فروش عطرهای بیژن
در سطح جهان، قریب ۳۰۰ میلیون دلار
است، حال آنکه در آمد حاصل از طراحی
لباس، یک دهم آن یعنی سی میلیون
دلار در سال است.

من خودم را
بسیار گرانبها
می‌دانم و بر
این اعتقادم
که اگر یکی
از پول‌دارهای
دنیا به
نیویورک بیاید
و بخواهد از
فروشگاهی
خرید کند،
حتماً باید
این خرید از
فروشگاه من
صورت گیرد



اول باید لیاقت و شایستگی حفظ، نگهداری و احترام گذاشتن به ثروت را در خود ایجاد نمایید

بیژن و همه آدم‌هایی که علاقه‌مندند مانند او در دریای ثروت شنا کنند، وارد عمل شوند.

آیا از زندگی لذت می‌برید؟
چرا نه؟ اگر لذت نبرم چه کنم؟ زندگی من مال خودم است و دوست دارم آن را هر طوری که می‌خواهم احساس کنم چرا نباید چنین کنم؟



ممکن است یک نمونه از شیوه تبلیغات خود را بیان کنید؟

یکی از آخرین تبلیغات من این طور آغاز می‌شود یکی بود یکی نبود، در سرزمینی دور، مرد جوانی زندگی می‌کرد که به کیفیت عشق می‌ورزید.

آخرین پیام شما برای خوانندگان در ایران چیست؟

درست است که کارخانجات و مغازه‌های من در اروپا، امریکا و نیویورک است اما می‌توانید برای دیدن محصولات بیژن، بدون هیچ محدودیتی، مستقیماً از داخل منزل، وارد فروشگاه اینترنتی بیژن (www.bijan.com) شوید و آخرین محصولات بیژن را آنجا ببینید. دوست دارم با شما صحبت کنم و نظراتان را در مورد محصولات خودم بیشتر بدانم.

آن را بیژن پر پیچ‌وخم ترجمه کرد. طراحی شکل ظاهری شیشه عطر و از همه مهمتر بوی دل‌انگیز، هیجان‌آور و آرام‌بخش این عطر که می‌توانم به جرات بگویم معجونی از رایحه‌های متضاد اما خواستنی است، باعث شده تا من، بیژن پر پیچ‌وخم را از همه‌ی محصولاتم بیشتر دوست بدارم.

برای ایرانیانی که علاقه‌مندند، مانند شما در دریای ثروت شنا کنند، چه پیامی دارید؟

اول باید لیاقت و شایستگی حفظ، نگهداری و احترام گذاشتن به ثروت را در خود ایجاد نمایید. پول و به تبع آن خریداران پول‌دار، وطن و ملیت خاصی ندارند. ثروت باعث می‌شود که آنها به راحتی به امن‌ترین، مطمئن‌ترین و آرام‌ترین نقطه کره زمین کوچ کنند، بنابراین اگر به پول توجه نکنید، برای آن خط و نشان بکشید، شرط و شروط برایش تعیین کنید، آن را در جای

نامناسب و برای خرید آشغال خرج کنید، خب طبیعی است که با اینکار بی‌لیاقتی خود را در حفظ پول ثابت نموده‌اید و پول و ثروت سراغ شما نمی‌آید! نباید هم بیاید. اصلاً چرا باید ثروت سراغ کسی برود که قصد نابودی‌اش را دارد! کدام پدیده عالم را سراغ دارید چنین باشد که پول دومی‌اش باشد؟

آدم‌های پول‌دار دوست ندارند، همه ثروت‌شان را صرف کمک به دیگران کنند. خیلی از آنها مایلند با ثروتی که به دست آورده‌اند، از زندگی لذت ببرند. آنها می‌خواهند با ثروت خود بهترین‌ها را بخرند. بهترین احترام را دریافت کنند. با مودب‌ترین، یا تمیزترین و با تیز هوش‌ترین انسان‌ها دم‌خور باشند، خوب طبیعی است اینجا همان جایی است که

است اما درب آن فقط به روی مشتریان خاصی باز می‌شود. دیوارهای سفید این فروشگاه هر هفته رنگ می‌شوند.

آیا ثروت پدری در موفقیت شما تاثیری داشته است؟

الان که به گذشته نگاه می‌کنم می‌بینم بیشتر از ثروت پدر، خلاقیت، نوآوری و خود اتکایی مرا را در این جایگاه قرار داده است. به هر حال ثروت پاکزادی‌ها را خیلی‌های دیگر هم داشتند اما پسر هیچ‌کدام از آنها بیژن پاکزاد نشد. اکنون من در مؤسسات کارمندان ثروتمند را استخدام نمی‌کنم، بلکه شبانه‌روز در جست‌وجوی افراد خلاق و توانمند هستم. تجربه به من ثابت کرده است که این افراد در کمترین زمان قابل‌تصور، ثروت و مکنت را به‌دست خواهند آورد و می‌تواند شرایط رفتاری و ذهنی لازم، برای برخورد با پولدارترین‌های روی زمین را پیدا کنند.

جدیدترین ایده و خلاقانه‌ترین محصولی که عرضه کرده‌اید چیست؟

یک ضرب‌المثل فارسی به خاطر دارم که می‌گوید: زندگی پیچ‌وخم زیادی دارد. من هم یک عطر پر پیچ‌وخم با بهترین و الهام بخش‌ترین رایحه‌های عالم ساخته‌ام به نام Bijan with a Twist می‌توان



من به این اصل معتقدم که اگر قرار باشد کائنات، ایده‌ای را به ذهن و دل یک انسان الهام کند، به سراغ انسانی می‌رود که آمادگی علمی و ذهنی پذیرش آن الهام را داشته باشد.

من از همان دوران تحصیلی به دنبال عرضه محصولی قابل رقابت و گران قیمت می‌گشتم و عطرها و ادکلن‌های دی‌ان‌ای همان چیزی است که سال‌های جوانی‌ام را در جست‌وجوی آن سپری ساختم. در حال حاضر موسسه بزرگ تولید عطرها بیژن را به نام سه فرزندم نموده‌ام تا آنها از همین الان که زنده‌ام، مدیریت و راهبری بزرگ‌ترین و ثروتمندترین شرکت عطر سازی دنیا را بیاموزند.

می‌گویند فروشگاه‌های قصر مانند داری که آن را برای پول‌دارترین ساکنین روی زمین آماده کرده‌ای تا برای ساعتی در سکوت و آرامش هر چه را می‌خواهند از آن‌جا بخرند. چه شد که به فکر ساختن این فروشگاه قصر مانند افتادی؟

شم اقتصاد. من یک تاجر زاده‌ام و در خانواده‌ای بزرگ شدم که فرهنگ کارآفرینی در آن غالب بود. بر این باورم که در رگ‌های من به جای خون، رودخانه‌ای از طلا جاری است و تک‌تک سلول‌های وجود من از الماس ساخته شده‌اند. من خودم را بسیار گران‌بها می‌دانم و بر این اعتقادم که اگر یکی از پول‌دارهای دنیا به نیویورک بیاید و بخواهد از فروشگاه خرید کند، حتماً باید این خرید از فروشگاه من صورت گیرد. یک سفارش چهارصد هزار دلاری، حداقل خریدی است که من از مشتری‌انم انتظار دارم و مشتریان من نیز خوب می‌دانند چه موقع از من، باز کردن درب فروشگاه را تقاضا کنند. فروشگاه بیژن هر چند به صورت شبانه‌روزی فعال

بیشتر از ثروت
پدر، خلاقیت،
نوآوری و
خود اتکایی
مرا را در این
جایگاه قرار
داده است. به
هر حال ثروت
پاکزادی‌ها
را خیلی‌های
دیگر هم
داشتند اما
پسر هیچ‌کدام
از آنها بیژن
پاکزاد نشد

دو برابر کردن پول راهی برای شروع از صفر به معنای واقعی است

تأثیرات روش دو برابر کردن پول ۲

صورت ناخودآگاه روی ذهنتان کار می شود که بتوانید ایمانی فوق العاده را به قدرت افکارتان پیدا کنید و در هر مرحله آن را افزایش دهید.



شما در دو برابر کردن پول به صورت کامل تکامل را طی می کنید. بزرگترین دستاورد این متون برای شما همین است، طی کردن تکامل!... زمانی که تکاملتان طی شود شما در هر صورتی موفق باقی خواهید ماند. اگر تکاملتان را تا هر مرحله ای برسانید، مثلاً مرحله صد و شصت میلیون تومانی، حتی اگر تمام پول هایی که به دست آورده اید را خرج کنید باز هم می توانید آن پول را بسازید و فرصت های جدیدی می یابید که حتی به مبالغ بیشتر دست پیدا می کنید و تمام این ها به این خاطر است که ذهنتان باور کرده که به دست آوردن آن مقدار پول و مبالغ بیشتر برای شما ممکن است. ذهن پول سازی شما را تا هر مقداری ببیند تا همان مبلغ و دو برابر آن را به راحتی باور می کند و می تواند آن را به صورت فیزیکی به دست آورد. مثالی خیلی ساده می زنم تا مسئله به خوبی برایتان روشن شود.

ادامه دارد...

دو برابر کردن پول راهی برای شروع از صفر به معنای واقعی است. شما پس از یادگیری این روش می توانید در هر جایی، بدون هیچ پولی، بدون هیچ گونه پشتوانه مالی کسب و کار راه اندازی کنید. اگر شما دو برابر کردن پول را یاد گرفته باشید آیا دیگر ترسی از شکست در شما باقی می ماند؟ آیا از بی پول شدن می ترسید؟ مسلماً خیر! زیرا به این باور می رسید که من در هر شرایطی می توانم، بدون هیچ امکاناتی می توانم، بدون هیچ سرمایه ای می توانم و می توانم همیشه پول بسازم زیرا دو برابر کردن پول را بلدم.

دو برابر کردن پول چرا؟ طی کردن تکامل پول سازی

دو برابر کردن پول چرا؟ زیرا پول و ثروت به سمت افرادی سرازیر می شود که در جهان هستی تکامل ثروت سازی خود را طی کرده باشند و از نظر ذهنی آمادگی کامل دریافت ثروت های بیشتر را داشته باشند. اگر می بینید که هر روز بیشتر تلاش می کنید اما پول زیادی به دست نمی آورید به این دلیل است که تلاش فیزیکی تان را بیشتر کرده اید اما تلاش ذهنی تان ثابت مانده و تکانی به ذهنتان نداده اید. به عبارتی می توان گفت شما در این تفکرید که تنها با افزایش کار فیزیکی ثروت بسازید و این در حالتی است که می توانید از تمام قدرت های موجود در جهان به نفع خودتان کمک بگیرید تا بتوانید ثروت های افسانه ای بسازید. خوشبختانه در روش دو برابر کردن پول چنان به



وبینار راه اندازی کسب و کار پولساز با دو برابر کردن پول

در این وبینار ۱۲۰ دقیقه ای، مهیار ضیائی، نویسنده کتاب جادوی دو برابر کردن پول، به افراد باهوش آموزش می دهد چگونه با دو برابر کردن پول سرمایه سازی خود را آغاز کنند.

جهت شرکت در این وبینار کافی است به سایت پول دوبر و یا لینک زیر مراجعه فرمایید.

pooldoubler.com/webinari

اصلاً چرا باید ثروت سراغ کسی برود که قصد نابودی اش را دارد! کدام پدیده عالم را سراغ دارید چنین باشد که پول دومی اش باشد؟

