



برگزیده مطالب و مقالات بازاریابی، موفقیت و اینترنت

سایت فروشندگی - [www.forooshandegi.com](http://www.forooshandegi.com)



هدیه ویژه این شماره

((فیلم آموزش فروشندگی))

توضیحات در صفحه ۲۴



## بنام خالق هستی

### مقدمه

مدتی بود که ایده تالیف یک مجله در باره موضوعاتی مانند فروش و بازاریابی و مسائل مربوط را در ذهن داشتم و بر روی نکات مختلف آن کار می‌کردم، اما پس از مدتی دریافتم که پرداختن من به جزئیات (بخصوص اجرای کار در سطح حرفه‌ایی) که بتوان به درستی نام آن را یک مجله گذاشت باعث شده که مرتبا اجرای این کار به تاخیر بینجامد لذا برآن شدم که کار را شروع کنم و به یاری خدا به تدریج سعی در رفع نقایص و بهبود آن کنم.

از کلیه دوستان گرامی که همیشه با دلگرمیهای خود پشتیبان من بوده‌اند سپاسگذارم و از همه خوانندگان گرامی درخواست می‌کنم کلیه نظرات سازنده و پیشنهادات خود و صدا البته موضوعاتی که مایلند در شماره‌های بعد به آن پرداخته شود توسط ایمیل [info@forooshandegi.com](mailto:info@forooshandegi.com) به من اعلام کنند تا به امید حق در سریهای بعد مد نظر قراردادده شود.

به امید موفقیت برای همه شما - محمدرضا امین

### نحوه اشتراک مجله

چنانچه مشترک ثروت آفرینی نیستید و می‌خواهید شماره‌های بعدی توسط ایمیل برای شما ارسال شود بر روی این متن کلیک کرده و ایمیل خود را ثبت نموده و سپس به اینباکس خود مراجعه کنید و بر روی لینک ایمیلی که برایتان ارسال شده کلیک کنید تا شماره‌های بعدی پس از انتشار برایتان ارسال شود (تا زمانیکه این لینک را کلیک نکنید اشتراک شما فعال نخواهد شد)



## فهرست مطالب

برایان تریسی و چند درس ساده و سریع ..... ۴

اسرار ناگفته ثروت آفرینان برتر ایران / چگونه با ۳۰۰ میلیون بدهی آیس پک را سافتم؟ ..... ۶

چگونه در یک روز، اندازه یک هفته کار کنیم؟ ..... ۹

قصه میلیونر شدن در سالهای پیری ..... ۱۲

قواعد موفقیت از نظر هربرت. کاسون ..... ۱۵

تاثیر محتوی مفید بر سئو ..... ۱۵

از چه کلماتی در تبلیغات استفاده نکنیم؟ ..... ۱۶

زمستان سرد ..... ۱۸

تکنیک اسکمپر . روشی برای خلاقیت در فروش ..... ۲۰

کسب درآمد در اینترنت با تولید و فروش محصولات آموزشی ..... ۲۲



روی می دهد، در اختیار خودتان است و بس.

#### ۴- دگرگونی

تغییر، اجتناب ناپذیر است و چون با دانش و فناوری رو به پیشرفت هدایت می شود با سرعتی سنجش ناپذیر با گذشته در حال حرکت است. وظیفه تان این است که استاد تغییر باشید نه فدایی اش.

#### ۵- مسئولیت

هر جا و هر چه هستید، از آن روست که خودتان اینطور خواسته اید. مسئولیت کامل آنچه که هستید و آنچه خواهید داشت، برعهده خودتان است.

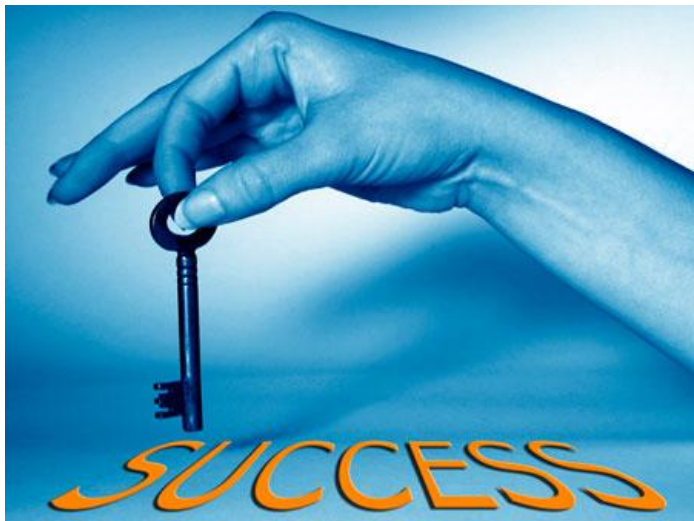
#### ۶- پاداش

دنیا در نظم و تعادل کامل به سر می برد. شما پیوسته پاداش کامل اعمالتان را می گیرید. همیشه از همان دست که می دهید، از همان دست می گیرید. هر گاه از عالم بیشتر دریافت می کنید، به این علت است که بیشتر می بخشید.

#### ۷- آمادگی

شانس، به هم پیوستن موفقیت آمادگی است و عملکرد مطلوب، در نتیجه آمادگی کامل به وجود می آید. خوشبخت ترین افراد، آنهایی هستند که در مقایسه با افراد ناکام، وقت بیشتری را به کسب آمادگی جهت انجام کار سپری می کنند.

#### ۸- حد توان



### برایان تریسی و

### چند درس ساده

### و سریع



۱۴ رهنمود زیر

ایجاب می کند تا

آمادگی پذیرش

هرگونه تغییر

ضروری را داشته

باشید، از آنها عبرت بگیرید و پیشرفت کنید:

#### ۱- ارزش

شیوه کارکرد شما پیوسته با بنیادی ترین ارزش ها و اعتقادات تان سازگار است. آنچه ارزش هایی را که به راستی به آنها باور دارید، بیان می کند، گفتار، کردار و گزینش هایتان به خصوص هنگام عصبانیت است.

#### ۲- عادت

دست کم ۹۵ درصد از اعمال شما از سر عادت است. می توانید عادت هایی که کامیابی تان را تضمین می کنند، در خود پرورش دهید و تا زمانی که رفتار مورد نظر به طور خودکار و ناخودآگاه به وجود نیاید، تمرین و تکرار آگاهانه داشته باشید.

#### ۳- گزینش

زندگی شما برآیند انتخاب شما تا الان است. هر کسی و هر جایی که هستید، به دلیل گزینش ها و تصمیم هایی است که تا این لحظه گرفته اید. به هر کاری که رو می کنید، بر پایه ارزش های غالب در آن زمان است. حتی دست نزدن به هیچ کاری نیز گونه ای گزینش شمرده می شود؛ چرا که همواره در انتخاب اندیشه های خود آزادید، مهار کامل حیات تان و تمام آنچه برایتان



منفی به خوشبختی برسید. ذهن همچون باقی است که در آن گل یا علف هرز می روید.

### ۱۳- تکرار

تکرار، بهای کسب مهارت است. چیزی را که پیایی و مرتب تکرار می کنید، به شکل عادت جدید ذهنی و عملی درمی آید.

### ۱۴- تلاش غیرمستقیم

در ارتباط با دیگران، اعمال غیرمستقیم بیشتر باعث کامیابی می شود. برای داشتن یک دوست

خوب، باید یار موافقی باشید. چنانچه مایلید بر دیگران اثر بگذارید، باید شما نیز تحت تاثیر آنها باشید. برای ایجاد و حفظ روابط دوستانه، اول باید خودتان فردی محبوب باشید.



هیچ گاه برای انجام تمام کارها وقت کافی موجود نیست، اما همیشه برای اجرای کارهای مهم فرصت کافی وجود دارد. هر چه بیشتر به کار پردازید، کارایی تان بیشتر می شود اما در صورتی که بخواهید بیشتر از میزان توانتان کارهای گوناگون را برعهده بگیرید، پیامدش این است که متوجه می شوید توانتان برای انجام کارها محدود است.

### ۹- نرمش پذیری

در تعیین آرمان هایتان قاطع باشید اما در مورد شیوه دستیابی به آنها، انعطاف پذیر باشید. در دوره تحولات سریع، رقابت شدید و کهنه شدنِ دمام همه چیز، نرمش پذیری از شرایط عمده کامیابی به شمار می رود.

### ۱۰- صداقت

خوشبختی وقتی به سراغتان می آید که هماهنگ با والاترین ارزش ها و ژرف ترین باورهای خود زندگی کنید. همواره با آن بهترین بهترها که در درونتان است، صداقت داشته باشید.

### ۱۱- احساس

شما در زمان اندیشیدن، دریافتن و مصمم شدن، صددرصد احساسی عمل می کنید. با حستان مصمم می شوید و با خردتان توجیه می کنید. از آنجایی که مهار افکارتان در دست خودتان است، خوشبختی شما هم به میزان اراده تا در مهار اندیشه هایتان بستگی دارد.

### ۱۲- جایگزینی

ذهن خودآگاه تان به طور همزمان قادر است یک اندیشه را در خود جای دهد، اعم از مثبت یا منفی. شما می توانید با جایگزینی پندارهای مثبت، به جای افکار

## آن که ثروت خود را باخت زیاد

## باخته است، ولی آن که شهامت

## خود را باخت

## پاک باخته است.

## (سر وانتس)





«رقص عقابها» که با مقدمه رییس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران همراه شده لوح زرین دومین جشنواره ستاره های فن آوری کشور را دریافت کرده است. فیلم «رقص عقابها» که شامل گفتگو با ستارگان واقعی این کتاب است نیز امسال با قیمت ۴ هزار تومان منتشر شده است.

کتاب «رقص عقابها» اولین رمان آموزش مدیریت در کشور است که با استفاده از حوادث واقعی زندگی ۵ برندساز ایرانی توانسته است به آموزش غیر مستقیم بپردازد. بهروز فروتن «بنیان گذار و مؤسس محصولات غذایی بهروز»، ظهیری «بنیان گذار و مؤسس محصولات غذایی مهram»، جهانگیری «بنیان گذار و مؤسس کارخانه کندلوس و هگزان سیمین»، بابک بختیار «بنیان گذار و مؤسس آیس پک و سال سال» و شهرام فخار «مبتکر غذاهای بدون روغن در ایران و مؤسس رستوران های زنجیره ای پدر خوب»، کار آفرینی هستند که خاطرات و تجربیاتشان در راستای آموزش کار آفرینی در این کتاب به تحریر آمده است.

در این کتاب خواننده با موضوعاتی چون «چگونه با ۳۰۰ میلیون بدهی آیس پک را ساختم؟ چه حادثه ای دانشجوی معلمی را بر مسند مهram نشاند؟ نصیحتی که ورشکسته ای را مالک بهروز کرد؟ چه تفاوتی پدر خوب را سرآمد فست فودهای کشور کرد؟ از جمع آوری بشکه تا تاسیس کارخانجات هگزان شیمی؟» آشنا می شود.

در بخشی از این کتاب می خوانیم: «... فرید روی تختش نشسته بود و از ضرری که بابت شرکتش خورده بود، از اوضاع کشور که استعداد او را کشف نمی کرد و شکست عشقی اش برای پیرمرد صحبت می کرد. پیرمرد رو به فرید کرد و پرسید: «برای بیرون رفتن از این حال و روز چه برنامه ای داری؟»

«برنامه؟ هه! فایده ای نداره. من این همه کار کردم الان اینجام... تو این مملکت... لعنت بر شیطان. اینجا مگه میشه کار کرد، برنامه ریزی کرد؟». پیرمرد که شبیه مدیران کارکشته رفتار می کرد لبخندی زد و گفت: «من هم یه روزی مثل تو...»

ساکنان پایتخت برای تهیه این کتاب کفایت با شماره ۲۰-۸۸۵۵۷۰۱۶ سامانه اشتراک محصولات فرهنگی سام تماس بگیرند و کتاب را در محل کار یا منزل دریافت کنند.



## اسرار ناگفته ثروت آفرینان برتر ایران / چگونه با ۳۰۰ میلیون بدهی آیس پک را ساختم؟

کتاب - این کتاب ویژه انسان های متفاوت است، کسانی که می خواهند بر پایه شایستگی هایشان زندگی کنند و ثروت آفرین باشند، می خواهند فردی مولد و موثر برای خود، خانواده و جامعه باشند؛ کسانی که به دنبال یافتن الگوهای «توانستن» هستند؛ کسانی که خود را لایق بهترین ها می دانند و برای تحقق آن استوار ایستاده اند.

به گزارش خبرآنلاین، کتاب «رقص عقابها» نوشته امیرحسین مظاهری سیف در ۱۶۰ صفحه با قیمت ۵ هزار تومان از سوی موسسه آموزشی و پژوهشی ثروت آفرینان پارس برای سومین بار منتشر شده است. این کتاب کنکاشی شگفت انگیز و آموزنده در زندگی ۲۱ کارآفرین ایرانی و کشف ۱۰۰ ناگفته اثربخش زندگیشان است. نویسنده کتاب رقص عقابها با موضوع ناگفته های ثروت آفرینان برتر ایران، به عنوان یک کار آفرین ایرانی امیدوار است این کتاب نتایج خوبی در رشد کار آفرینی و باروری خلاقیت جوانان داشته باشد.

در معرفی این کتاب آمده است: «انسان ها همه سخت گیرند، اما انسان بزرگ به خود سخت می گیرد، انسان حقیر به دیگران. از پیوستن شما به صف جنگجویان تغییر سرنوشت خوشحالم. این کتاب ویژه انسان های متفاوت است، کسانی که می خواهند بر پایه شایستگی هایشان زندگی کنند و ثروت آفرین باشند، می خواهند فردی مولد و موثر برای خود، خانواده و جامعه باشند؛ کسانی که به دنبال یافتن الگوهای «توانستن» هستند؛ کسانی که خود را لایق بهترین ها می دانند و برای تحقق آن استوار ایستاده اند.»



## مغایرت‌های زمان ما

ما امروزه خانه‌های بزرگتر اما خانواده‌های کوچکتر داریم؛ راحتی بیشتر اما زمان کمتر مدارک تحصیلی بالاتر اما درک عمومی پایین تر؛ آگاهی بیشتر اما قدرت تشخیص کمتر داریم متخصصان بیشتر اما مشکلات نیز بیشتر؛ داروهای بیشتر اما سلامتی کمتر بدون ملاحظه ایام را می‌گذرانیم، خیلی کم می‌خندیم، خیلی تند رانندگی می‌کنیم، خیلی زود عصبانی می‌شویم، تا دیروقت بیدار می‌مانیم، خیلی خسته از خواب برمی‌خیزیم، خیلی کم مطالعه می‌کنیم، اغلب اوقات تلویزیون نگاه می‌کنیم و خیلی بندرت دعا می‌کنیم چندین برابر مایملک داریم اما ارزشهایمان کمتر شده است. خیلی زیاد صحبت می‌کنیم، به اندازه کافی دوست نمی‌داریم و خیلی زیاد دروغ می‌گوییم

زندگی ساختن را یاد گرفته ایم اما نه زندگی کردن را؛ تنها به زندگی سالهای عمر را افزوده ایم و نه زندگی را به سالهای عمرمان ما ساختمانهای بلندتر داریم اما طبع کوتاه تر، بزرگراه‌های پهن تر اما دیدگاه‌های باریکتر بیشتر خرج می‌کنیم اما کمتر داریم، بیشتر می‌خریم اما کمتر لذت می‌بریم ما تا ماه رفته و برگشته ایم اما قادر نیستیم برای ملاقات همسایه جدیدمان از یک سوی خیابان به آن سو برویم فضای بیرون را فتح کرده ایم اما نه فضای درون را، ما اتم را شکافته ایم اما نه تعصب خود را بیشتر می‌نویسیم اما کمتر یاد می‌گیریم، بیشتر برنامه می‌ریزیم اما کمتر به انجام می‌رسانیم عجله کردن را آموخته ایم و نه صبر کردن، درآمدهای بالاتری داریم اما اصول اخلاقی پایین تر کامپیوترهای بیشتری می‌سازیم تا اطلاعات بیشتری نگهداری کنیم، تا رونوشت‌های بیشتری تولید کنیم، اما ارتباطات کمتری داریم. ما کمیت بیشتر اما کیفیت کمتری داریم

اکنون زمان غذاهای آماده اما دیر هضم است، مردان بلند قامت اما شخصیت‌های پست، سودهای کلان اما روابط سطحی فرصت بیشتر اما تفریح کمتر، تنوع غذای بیشتر اما تغذیه ناسالم تر؛ درآمد بیشتر اما طلاق بیشتر؛ منازل رویایی اما خانواده‌های از هم پاشیده بدین دلیل است که پیشنهاد می‌کنم از امروز شما هیچ چیز را برای موقعیتهای خاص نگذارید، زیرا هر روز زندگی یک موقعیت خاص است در جستجوی دانش باشید، بیشتر بخوانید، در ایوان بنشینید و منظره را تحسین کنید بدون آنکه توجهی به نیازهایتان داشته باشید زمان بیشتری را با خانواده و دوستانتان بگذرانید، غذای مورد علاقه تان را بخورید و جاهایی را که دوست دارید ببینید زندگی فقط حفظ بقاء نیست، بلکه زنجیره ای از لحظه‌های لذتبخش است

از جام کریستال خود استفاده کنید، بهترین عطرتان را برای روز مبادا نگه ندارید و هر لحظه که دوست دارید از آن استفاده کنید عباراتی مانند "یکی از این روزها" و "روزی" را از فرهنگ لغت خود خارج کنید. بیایید نامه ای را که قصد داشتیم "یکی از این روزها" بنویسیم همین امروز بنویسیم

**بیایید به خانواده و دوستانمان بگوییم که چقدر آنها را دوست داریم. هیچ چیزی را که می‌تواند به خنده و شادی شما بیفزاید به تأخیر نیندازید**

**هر روز، هر ساعت و هر دقیقه خاص است و شما نمیدانید که شاید آن می‌تواند آخرین لحظه باشد**



**راین**  
فروشگاه ورزشی

این تردمیل من است از آن راضی هستم



جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت اختصاصی [www.rainsport.ir](http://www.rainsport.ir) شرکت راین مراجعه فرمائید.

**شرکت راین**

با متنوع ترین دستگاه های جدید ورزشی  
و قیمت مناسب و بوجود آوردن شرایط خرید آسان اقساطی  
و شرایط خرید نقدی ویژه به همراه کارت گارانتی یک ساله و ۵ سال خدمات  
پس از فروش و همچنین حمل و نصب رایگان در منزل در خدمت سلامتی و تناسب شما می باشد.

تهران : شریعتی - پایین تر از میرداماد - جنب بیمارستان کودکان مفید - فروشگاه راین

۲۲۲۲۷۹۹۵ - ۲۲۲۲۷۰۷۹ - ۲۲۹۰۲۴۹۸ (۰۲۱)





## چگونه در یک روز، اندازه یک هفته کار کنیم؟

90 دقیقه طلایی

اگر ما در این شرایط، یعنی زمانی که بدن تشخیص می دهد نیاز به بازیابی و استراحت دارد کاری را ادامه بدهیم، معمولاً نتیجه اضطراب شدید، عدم تمرکز، خستگی و حتی گرسنگی بی موقع خواهد بود. در این صورت عملکرد ما کاهش می یابد.

سوال مهم آن است که این بازه های زمانی در چه زمانی از روز آغاز می شوند؟ یعنی ما در چه زمانی از روز در حداکثر کارایی خود هستیم؟ آغاز این بازه زمانی دقیقاً بعد از بازیابی انرژی یا استراحت مناسب است.

وقتی از خواب بیدار می شویم و یک صبحانه مقوی و مفید می خوریم، در شرایط حداکثر کارایی هستیم و می توانیم یک کار مهم و سخت را آغاز کنیم و این کار مهم و سخت نباید بیشتر از ۹۰ دقیقه تا ۱۲۰ دقیقه طول بکشد.

سوالی که بسیاری از دوستان در همایش ها می پرسند آن است که کارشان به صورتی است که نمی توانند آن را به بازه های زمانی یا ۱۲۰ دقیقه تقسیم کنند، شاید هر ۴۵ دقیقه اتفاقی می افتد که مجبور می شوند کارشان را قطع کنند. در این شرایط چه باید کرد؟ این نوع کار کردن هم امکانپذیر است اما از حداکثر ظرفیت بدن استفاده نمی شود، چون عملکرد بدن طوری است که تا حدود ۶۰ دقیقه در اوج کارایی است و بعد از آن به تدریج افت پیدا می کند و اگر ما فعالیت خود را زودتر قطع کنیم از حداکثر کارایی خود استفاده نکرده ایم.

### شارژ و مصرف باتری ها

در بدن ما چهار باتری وجود دارد که باعث افزایش عملکرد ما می شود. اگر این چهار باتری را به شدت تخلیه کنیم باعث می شود عملکرد کاهش یابد، کارها پیش نرود و دچار ناراحتی و عصبانیت و اضطراب شویم و اگر بیش از حد این باتری ها را شارژ کنیم و استفاده نکنیم، باز کارایی ما کاهش پیدا می کند و حتی می تواند به مرگ بینجامد.

راز عملکرد بسیار بالا و خارق العاده این است که یاد بگیریم به طور مرتب هر روز این باتری ها را شارژ کنیم و سپس با فعالیت و کار جدی و متمرکز، انرژی شارژ شده را مصرف کنیم و سپس مجدداً شارژ کنیم.

در سال ۱۹۵۰ دو دانشمند بسیار معروف به نام های کلیت من و اسنیسکی در مورد خواب انسان تحقیق کردند و به این نتیجه رسیدند که خواب انسان به بازه های زمانی کوتاهتری تقسیم می شود که هر بازه زمانی حدود ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه است. بنابراین فردی که فکر می کند ۸ ساعت در خواب بوده، در واقع ۴ یا ۵ بخش ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه ای را خوابیده است.

بدن انسان طوری است که بین این زمان ها با کوچکترین اتفاق می تواند بیدار شود و سپس باز به خواب عمیق می رود و باز به حالت بیداری برمی گردد. بنابراین خواب فرایندی تناوبی است که در بازه های زمانی ۹۰ تا ۱۰ دقیقه ای تکرار می شود.



در سال ۱۹۷۰ یعنی ۲۰ سال بعد دانشمندان به نتیجه بسیار جالب تری رسیدند و دریافتند که این دوره تناوبی ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه ای در زمان بیداری هم تکرار می شود و این آغاز یک تحول بزرگ در کشف راز کارایی و عملکرد انسانی بود.

به عبارت دیگر، وقتی بیدار هستیم زمان های بیداری ما به دوره های ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه ای تقسیم می شود که در آغاز هر دوره ترشح هورمونی، ضربان قلب، فعالیت مغزی و تمامی موارد در بهترین حالت ممکن خودشان هستند و بعد از حدود ۶۰ دقیقه عملکرد شروع به کاهش می کند و زمانی می رسد که در نقطه ای بین ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه، بدن انسان به شدت احساس می کنند نیاز به بازیابی انرژی و استراحت دارد.



شدن گچ، دست توانایی قبلی را ندارد و مدتی طول می کشد تا عضله ها با حرکت و تمرین قوی تر شوند.

عکس این موضوع هم صادق است، اگر کاملاً تحت فشار باشیم یعنی برای مدتی طولانی از تمام این چهار انرژی بیش از حد استفاده کنیم، عملکرد ما باز به شدت کاهش پیدا می کند. ورزشکارانی که بیش از حد لازم تمرین می کنند دچار خستگی شدید، بیماری، اضطراب و حتی عصبانیت می شوند. اگر ما در روز کاری، معمولاً عصبانی هستیم یا احساس خستگی می کنیم یا اضطراب شدیدی داریم معمولاً مشکل از عدم تعادل در مصرف و بازیابی انرژی است.

کار مهمی که بسیاری از افراد به درستی انجام نمی دهند این است که بعد از انجام کار، آن را کاملاً کنار بگذارند و استراحت کنند. بنابراین آرامش طولانی مدت و همچنین قرار گرفتن در شرایط پراضطراب برای بدن مضر است و کاهش عملکرد را به همراه دارد.

### آیا استراحت می کنید؟

یکی از رازهای بزرگ داشتن عملکرد خارق العاده، استراحت کافی و مناسب است. با استراحت مناسب منابع انرژی ما مجدداً شارژ می شوند و ما را برای انجام کار سخت بعدی - مصرف انرژی - آماده می کنند. عملکرد بسیاری از افراد پایین است، زیرا به درستی استراحت نمی کنند و در نتیجه انرژی آنها به اندازه کافی

بازیابی نمی شود.

بسیاری از افراد تصور می کنند در حال استراحت هستند، در حالی که چنین نیست. ساده ترین تعریف استراحت: جدا شدن کامل از یک کار و بازیابی انرژی است. جدا شدن از یک کار، صرفاً جدا شدن فیزیکی نیست. بسیاری از مدیران و کارمندان ساعت های طولانی از زمانی که در خانه هستند را به تفکر درباره کارشان می پردازند. آنها در خانه هستند ولی چون از کارشان کاملاً جدا نشده اند، در حال استراحت نیستند و انرژی آنها شارژ نمی شود.

سه نوع استراحت:



بسیاری از موارد در طبیعت به صورت تناوبی طراحی شده و بدن انسان هم دقیقاً همین گونه است. مثلاً در طبیعت فصل ها، روز و شب و ... معمولاً به صورت تناوبی هستند. بسیاری از مدیران و افرادی که کارهای مهم انجام می دهند عادت ندارند به صورت تناوبی زندگی کنند، یعنی حتی در محل کارشان که حدود ۸ ساعت است در زمان هایی مشخص کاملاً متمرکز کار کنند و از انرژی خود حداکثر استفاده را ببرند و سپس یک استراحت مناسب داشته باشند. البته منظور از استراحت فقط این نیست که کار نکنیم. اغلب افراد دوست دارند زندگی خطی داشته باشند تا زندگی تناوبی. آنها ترجیح می دهند بصورت پیوسته کارهای خیلی طولانی و مشابهی را انجام دهند. کارایی این گونه افراد معمولاً بسیار پایین است.



یک انسان منفی به دنبال مثلث است در فرصت  
و یک انسان مثبت به دنبال فرصت است در هر مثلث

### آرامش یا اضطراب، کدام مفیدتر است؟

بدن انسانطوری طراحی شده که اگر برای مدتی طولانی آرامش کامل باشد یعنی از لحاظ فیزیکی، احساسی، فکری و روحیه ای حداقل انرژی را مصرف کند، عملکرد آن به شدت کاهش می یابد. ورزشکارانی که کمتر از حد لازم تمرین می کنند معمولاً بعد از مدت کوتاهی عملکردشان افت می کند. وقتی دست فردی به علت شکستگی در گچ قرار می گیرد، پس از باز



در استراحت هفتگی معمولا می توان به تفریحات وقت گیرتر و بزرگ تر پرداخت. مثلا رفتن به استخر شنا، کوه پیمایی یا حتی استراحت در خانه و خواندن کتاب.



### استراحت روزانه:

بدن ما هر ۹۰ دقیقه یک بار به استراحت و بازیابی انرژی نیاز دارد. در افراد مختلف این زمان ممکن است کمی طولانی تر یا کوتاه تر باشد. اگر فردی برای کنکور درس می خواند نمی تواند ۳ ساعت متوالی درس بخواند و بازده مناسبی داشته باشد.

می توانیم در محل کارمان حداقل ۱۰ تا ۱۵ مورد پیدا کنیم که بعد از ۹۰ تا ۱۲۰ دقیقه کار شدید بتوانیم در چند دقیقه به استراحت و بازیابی انرژی پردازیم. در فصل های بعد به روش های مختلف بازیابی انرژی می پردازیم. مثلا شنیدن موسیقی لذتبخش، نگهداری از یک گیاه و...

### استراحت فصلی

برای پیشبرد اهداف بزرگ تر بهتر است در هر فصل، یک هفته کامل را به استراحت و تفریح پردازیم. در این فرصت می توانیم به مسافرت های بزرگ تر برویم یا از مکان های مختلف موزه ها دیدن کنیم.

استراحت به برنامه ریزی و هماهنگی نیاز دارد. شاید بتوانیم در ابتدای سال یا ابتدای هر فصل وقتی را به برنامه ریزی استراحت خود اختصاص دهیم. یعنی از قبل مشخص کنیم که مثلا در فصل بهار، کدام هفته را به استراحت اختصاص خواهیم داد. همچنین برای استراحت هفتگی خود از قبل برنامه ریزی کنید. اگر برای روز استراحت خود برنامه لذتبخش و مفرحی را در نظر بگیرید، روز به اتمام خواهد رسید و از آن استفاده کافی نخواهید کرد.

پیشنهاد می کنیم دفترچه ای تهیه کرده و هر گاه ایده جالبی برای تفریح و استراحت به ذهنتان رسید در آن دفترچه یادداشت کنید. علاقه های شخصی افراد متفاوت است. بنابراین باید ببینیم کارهای مورد علاقه ما که بازیابی انرژی محسوب می شود کدامند. بهتر است حوزه علاقمندی های خود را افزایش دهیم. مثلا شاید به عکاسی در طبیعت علاقمندیم ولی تا به حال برای آن وقت اختصاص نداده ایم. با یادگیری و افزایش مهارت در این زمینه، لذت ما از این تفریح بیشتر خواهد شد.



### استراحت هفتگی

برای داشتن عملکرد مناسب باید یک روز کامل در هفته را به تفریح و استراحت اختصاص دهیم. شاید بهترین روز برای این کار جمعه نباشد. اگر یک روز کامل یا حتی نصف روز در اواسط هفته از کار و محیط کاری کاملا جدا شویم، در روزهای دیگر عملکرد بسیار بهتری خواهیم داشت.

اگر مدیر هستید بررسی کنید که آیا چنین امکانی وجود دارد که یک روز در وسط هفته را به استراحت و تفریح اختصاص دهید. همچنین اگر کارمند هستید می توانید عملکرد خود را افزایش دهید و به عنوان پاداش، درخواست مرخصی در وسط هفته را داشته باشید.



## قصد میلیونر شدن در سالهای پیری

ساندویچ مرغ و پنیر درست کرد و کنار کمی میوه و نوشیدنی و کلی هویج پوست کنده که کاسول عاشقش بود، توی سبد گذاشت. کاسول و همسرش با چشم‌های حیرت‌زده نگاهش می‌کردند: «هی ملانی! ما حوصله پیک‌نیک نداریم. بچه‌ها هم درگیرند. چه کارشون داری؟ بیا بشینیم همین جا توی خونه قهوه بخوریم و حرف بزیم.» ولی ملانی گوشش بدهکار این حرف‌ها نبود. با صدای زنگ در از جا پرید و سبد را برداشت و به طرف در رفت: «دخترها رسیدن. زود باشین تا ماشینو گرم می‌کنم آماده شین.»

### بهباناهای ساده خوشبختی

دخترها با نوه‌ها سوار یک ماشین شدند و کاسول و همسرش توی ماشین ملانی نشستند و راه افتادند: «حالا کجا قراره بریم؟» ملانی از توی آینه ماشین به صورت رنگ‌پریده خواهرش نگاه کرد: «می‌ریم بولتون، شامونو توی پارک مرکزی می‌خوریم و بعد می‌ریم بلیت لاتاری می‌خریم و توی میدون شهر کنار مردم می‌شینیم و منتظر اعلام شماره‌ها می‌شیم. هیچانش فوق‌العاده است.» کاسول پوزخندی زد و نگاهش را از جاده بر نداشت: «دلت خوشه‌ها.» ملانی خندید و گفت: «کاسول چقدر سخت می‌گیری. این فقط یه تفریحه. اگه دلت می‌خواد دخترها و نوه‌هاتون بهتون سر بززن و حوصله‌شون سر نره، چاره‌ای ندارین جز اینکه کاری کنید که بهشون خوش بگذره.» خواهرش سرش را به علامت تایید تکان داد اما تا وقتی کاسول با شکم سیر توی میدان شهر نشست و همراه با هیجان اعلام هر شماره، کنار مردمی که از هر گروه سنی روی نیمکت‌ها و زمین نشسته بودند؛ فریاد می‌کشید، نتوانست بفهمد خواهر زنش واقعا چه لطفی در حقش کرده است.

### مرگ ملانی و ادامه زندگی

یک سال بعد ملانی مرد. او یک شب خوابید و صبح بیدار نشد. از دست دادنش برای هر که او را می‌شناخت مصیبت بزرگی بود. چه برسد به خواهر و شوهر خواهری که در این یک سال از او یاد گرفته بودند چطور با همان حداقلی که دارند، شاد زندگی کنند. آنها روابط روبه فراموشی‌شان را با دخترها و نوه‌ها و دامادهایشان به روابطی گرم و صمیمانه تبدیل کرده بودند، طوری که حتی وقتی یکی از آنها بیمار بود یا کار و گرفتاری برایشان پیش می‌آمد، سفر هفتگی‌شان را به بولتون لغو نمی‌کردند و نمی‌گذاشتند این قرار خوب خانوادگی به هم بخورد. حالا ملانی مرده بود و آنها دوباره باید به سردی و سکون سال قبل برمی‌گشتند؟ عصر یکشنبه بود و خانم کاسول با چشم‌های گریان روبه‌روی عکس خواهرش ایستاده بود: «می‌تونم باور کنم دیگه نمی‌بینمش. چقدر خوبه کاسول وقتی آدم می‌میره تونسته باشه زندگی بقیه رو عوض کنه.» کاسول

خانواده کاسول روزهای کسالت‌باری داشتند. پیرمرد ۷۳ ساله و پیرزن ۷۱ ساله آنقدر خسته بودند که فقط دلشان می‌خواست هر چه زودتر عمرشان به پایان برسد. ۲ دخترشان بزرگ شده و ازدواج کرده و از پیش آنها رفته بودند. ۴ نوه داشتند که خیلی دیربه دیر به آنها سر می‌زدند. خیلی وقت بود مرد دلش می‌خواست دست زنش را بگیرد و ببرد کنار ساحل و در یک رستوران ساحلی شامی بخورد و برای خودش زیر آفتاب داغ ساحلی قدم بزنند، اما همین هم از دستش برمی‌آمد. خانه‌شان در گرو بانک بود و به دلیل تحصیل و ازدواج دخترهایشان ناچار شده بودند وام پشت وام بگیرند و از پس بهره‌های سنگین بانک بر نمی‌آمدند و حالا در سالهای پیری که باید آرامش سراغشان می‌آمد، هر شب با کابوس فروش خانه از طرف بانک از خواب می‌پریدند و دلشان می‌خواست در یکی از این کابوس‌ها همه چیز به آخر برسد و تمام شود.



### یک اتفاق ساده

چیزی که زندگی آنها را تا حد زیادی تغییر داد، ورود ناگهانی خواهر خانم کاسول در یک بعدازظهر خسته کسالت‌بار بود. ملانی فقط یک سال کوچک‌تر از خانم کاسول بود ولی پر از روحیه و انگیزه برای زندگی بود. دیدن چهره افسرده خواهر و شوهرخواهرش او را آنقدر آشفته کرد که همان موقع گوشی تلفن را برداشت و به هر دو دختر خواهرش زنگ زد: «همین الان دست بچه هاتونو بگیرید و بیاین اینجا.» و منتظر نشد تا آنها برای نیامدن‌شان بهانه بیاورند. سبد کوچکی برداشت و چند



### لحظه شماری تا میلیونر شدن

از جلوی دکه فروش بلیت که رد شدند کاسول ایستاد و دستش را توی جیبش فرو برد. خانم کاسول با چشم‌های فراخ نگاهش کرد: «چه کار می‌کنی؟ این عادت ملانی بود. تو که اعتقادی به این بلیت‌ها نداشتی.» کاسول خندید: «من این کارو برای شادی روح ملانی انجام می‌دهم. اون کنار ماست و با این کار شاد می‌شه.» دخترها راه افتادند: «ما که دیگه نمی‌خریم. خسته شدیم بس که خریدیم و ناامید شدیم.» کاسول پول را روی پیشخوان گذاشت و بلیت را خواست بردارد که پسری آمد و دستش را روی بلیت گذاشت: «اینو بدید به من. خواهش می‌کنم. رقم راستش ۱۲ است و این عدد برای من شانس می‌آره.» کاسول پوزخندی زد و بلیت را به او داد. مرد بلیت دیگری به دستش داد و راه افتادند. توی میدان اصلی مثل هر یکشنبه جای سوزن انداختن نبود. بچه‌ها نشستند و دخترها کنارشان ایستادند. روی تلویزیون شهری شماره‌ها را یکی‌یکی خواندند. معمولا شماره اول و دوم درست در می‌آمد. کاسول بلیت را روی زانویش گذاشت و منتظر شنیدن رقم سوم شد. این یکی هم درست بود. سه شماره دیگر مانده بود. کاش زودتر شماره‌ها را می‌خواندند و تمام می‌شد. کاسول احساس کرد این بار در نبود ملانی نه دخترها و نه نوه‌هایشان حتی همسرش دارد از روی اجبار مراسم را تحمل می‌کند. دیگر خاله ملانی نبود که با شنیدن هر شماره درست فریاد شادی بکشد و به هوا بپرد. کاسول هم بدون هیجانی که ملانی به راه می‌انداخت انگیزه‌ای برای انجام این کار نداشت. به ساعتش نگاه کرد. تا ۱۰ دقیقه دیگر تمام می‌شد. بچه‌ها خمیازه می‌کشیدند و دخترها چشم‌هایشان قرمز بود. شماره چهارم و پنجم هم درست بود. حالا هیجان همه گل کرده بود. و تمام نگاه‌ها به شماره آخر بود.

### اتفاق مهم

شماره ششم را که خواندند، تمام‌شان به هوا پریدند. مردم دورشان جمع شدند و واحد سیار تلویزیون آنها را پیدا کرد. کاسول باورش نمی‌شد. مدام شماره روی بلیت را با شماره‌ای که روی صفحه تلویزیون ثابت مانده بود، مقایسه می‌کرد. خودش بود. پسری که بلیت قبل از او را خریده بود جلوی ایستاده بود و با حسرت به بلیتی که توی دست کاسول بود، نگاه می‌کرد. نوه‌ها از خوشحالی جیغ می‌کشیدند و می‌دویدند. دخترها مادرشان را بغل کرده بودند و گریه می‌کردند. کاسول یک لحظه احساس کرد به هرچه می‌خواست در زندگی‌اش رسیده و تمام اینها را مدیون ملانی بود. این سومین لاتاری

سری تکان داد. زیر چشم‌هایش خیس بود. صدای زنگ در آنها را از جا پراند. سروصدای نوه‌ها از بیرون در می‌آمد. کاسول در را باز کرد: «ای شیطونا! قرار هفتگی مونو یادتون نرفته هان؟ می‌خواین روح خاله ملانی شاد بشه نه؟ خیلی خب! صبر کنید آماده بشیم و راه بیفتیم.»



### آنها به هم نزدیک شدند

این بار دخترها مجبور شدند هر دو ماشین‌هایشان را بیاورند. کاسول توی ماشین یکی از آنها نشست و خانم کاسول سوار ماشین دختر دیگرش شد. توی راه نوه‌ها از سرو کولشان بالا می‌رفتند و سر به سرشان می‌گذاشتند. کاسول رو به دخترش گفت: «من فکر می‌کردم شما واقعا دیگه حوصله مارو ندارید.» دخترش از توی آینه اخم کرد: «پدر این حرفو نزن. ما همیشه فکر می‌کردیم مزاحم شما ایم. فکر می‌کردیم واقعا خیلی وقتا حوصله بچه‌هامونو ندارین. قبول کنید که خیلی عوض شدین. از وقتی خاله ملانی قرارهای هفتگی گذاشت ما فهمیدیم که شما اصلا یک شخصیت دیگه هم داشتید که ما هیچ وقت اونو نمی‌دیدیم. می‌دونید توی محیط خونه شما همه‌اش جلوی تلویزیون نشسته بودید و مادر داشت توی آشپزخونه غذا درست می‌کرد. اما این بیرون رفتن‌ها باعث شد ما با شما و مادر حرف بزیم. خاطره‌هاتونو بشنویم که هیچ وقت اونارو برامون تعریف نکرده بودین. اصلا بیرون از خونه شما و مادر یک طور دیگه‌ای با ما و بچه‌هامون رفتار می‌کنید که حوصله هیچ‌کس سر نمی‌ره. ما تمام اینارو مدیون خاله ملانی هستیم.» کاسول چیزی نگفت اما داشت فکر می‌کرد که چقدر دخترش بزرگ شده و چقدر منطقی حرف می‌زند. دختری که همیشه او را کودک می‌دید در حالی که زن کاملی بود.



### پولی که دیر به سمت صاحبش رسید

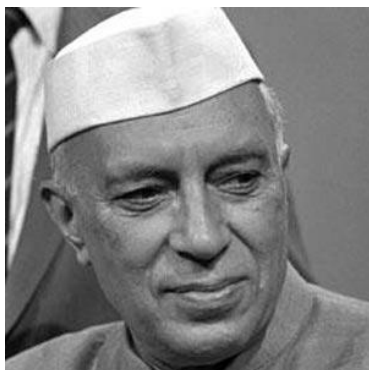
برای آدمی که روزی خانه‌ای در رهن بانک بزرگ‌ترین دارایی‌اش بود، حالا داشتن هواپیمای شخصی و کشتی تفریحی و هتل شناور روی آب و داشتن هر چیزی که برای دیگران دست‌نیافتنی است، بعد از چند ماه عادی شد. یکی از شب‌ها که کاسول از سوارکاری با نوه‌هایش به خانه گرانبه‌ای که شبیه کاخ بود، برمی‌گشتند یک دوست قدیمی جلویش را گرفت و گفت: «سلام کاسول، خیلی خوشحالم که می‌بینم رو به راهی. راستش من برای دردل اومدم.» کاسول راهش را کج کرد و گفت: «خوشحالم دیوید که می‌بینمت ولی الان بچه‌ها منتظرن.» نوه ۱۴ ساله‌اش ایستاد: «پدر بزرگ بین چه کارت داره. ما عجله‌ای نداریم.» و به خواهرش نگاه کرد. خواهرش سرش را به علامت تایید تکان داد. دیوید تندتند برای کاسول تعریف کرد که زنش به سرطان روده مبتلاست و از پس هزینه‌هایش برمی‌آید. کاسول سری تکان داد و از کنارش گذشت و گفت: «درست می‌شه. امیدوارم مشکلات حل بشه.» بچه‌ها این پا و آن پا کردند و پشت سرشان راه افتادند. آن شب هر دو گفتند سیرند و شام نمی‌خورند و قبل از خواب با خودشان فکر می‌کردند چرا پول پدربزرگشان را این همه عوض کرده. یک هفته بعد کاسول بر اثر ایست قلبی درگذشت در حالی که بلیت چند روز بعدشان برای سفر به قله اورست روی میز پذیرایی بود ...

**باید به یاد داشته باشیم که پول به**

**خودی خود ثمره ای ندارد و فقط ابزاری**

**است که به ما کمک می‌کند تا با آن،**

**کالاها را مبادله کنیم. (جواهر لعل نهرو))**



بزرگ انگلستان بود که آنها را در فاصله‌ای کمتر از یک ساعت که از خرید بلیت‌شان می‌گذشت صاحب ۳۵ میلیون پوند کرده بود. ۳۵ میلیون پوند!

### آرزوهای بر زبان نیامده

روزی که خانواده کاسول چک‌شان را تحویل گرفتند نوبت خبرنگاران بود که دورتادور خانه‌شان صف بکشند و از آنها پرسند که قرار است با این پول چه کار کنند. جواب‌هایی که می‌دادند تعجب دخترها را برمی‌انگیخت. این پدر و مادر یک شبه چقدر عوض شده بودند. مادر گفت دوست دارد با این پول آرایشگری را استخدام کند تا هر روز صبح موهایش را مرتب کند و صورتش را آرایش کند، چون این یکی از آرزوهایش بود. اما آقای کاسول برنامه‌های دیگری داشت. مثلاً دلش می‌خواست هر روز در بهترین رستوران‌های انگلستان غذا بخورند. او گفت که از زمان اقامتش در شهر هالیول در نزدیکی بولتون همیشه دوست داشته مزرعه هویج داشته باشد و حالا با این پول شرایط مهیا شده تا هر کدام به شکل حرفه‌ای به این کار ادامه دهند. او گفت قصد دارد برای هر کدام از دخترانش یک منزل به همراه یک اصطبل جداگانه خریداری کند چراکه آنها به شدت علاقه‌مند به اسب‌سواری هستند. گفت که می‌خواهد در اولین تعطیلات طولانی به سفر دلخواهش یعنی شهر ریو در برزیل برود. آنها گفتند که سفر به قله اورست هم یکی دیگر از برنامه‌هایشان خواهد بود و البته بخش اعظم این پول نصیب چهار نوه خوشبخت‌شان می‌شود.





تأثیر محتوی مفید بر سئو



گوگل همواره بر تولید محتوای مفید تاکید دارد و می گوید:

(Content Is King) محتوا پادشاه است یعنی این که تمام این سخت گیری ها و الگوریتم های جدید فقط بر سر این است که همه سعی کنند خودشان به تولید محتوای مفید بپردازند. در اکثر مقالات سئو و بهینه سازی به الگوریتم پاندا و پنگوئن پرداخته شده است. هدف پاندا و پنگوئن پیدا کردن مطالب مفید سایت ها و ارائه آن ها به بازدیدکننده و حذف سایت هایی با محتوای ضعیف از نتایج جستجو می باشد. حال آیا پاندا و پنگوئن که روبات هستند عقل دارند و می توانند محتوای مفید را درک کنند؟ پاسخ خیر است بلکه با توجه به یک سری معیارهایی قادرند که یک سایت با مطالب مفید را از بقیه متمایز کنند. در اینجا به این معیارها می پردازیم:

**کیفیت مطالب و نگهداشتن بازدید کننده**

اگر مطلبی می نویسید همواره بکشید مطلب شما به درد بخور باشد و توجه بازدید کننده را جلب کند زیرا ممکن است دیگر صفحات سایت شما را نیز ورق بزند برای مثال اشخاصی که از طریق گوگل وارد سایت می شوند اگر به محض باز شدن صفحه را ببندند برای سایت شما خوب نیست.

**حذف مطالب تکراری**

اگر شما قبلاً از مطالب سایت های دیگر استفاده کرده اید سعی کنید مطالب را حذف کنید و مطالب جدید را جایگزین کنید.

**لینک به دیگر مطالب سایت**

هر گاه مطلبی می نویسید اگر به موضوعی که قبلاً نوشتید اشاره دارید سعی کنید به آن موضوع لینک دهید زیرا لینک ها توسط روبات ها دنبال می شوند.

قواعد موفقیت از نظر هربرت. کاسون



- ۱- موفقیت را مهم تر از سرگرمی بدانید .
- ۲- هر روز، چیزی بیاموزید .
- ۳- از زندگی یکنواخت ( روزمرگی ) بپرهیزید .
- ۴- به میزان درآمد خالص خود توجه داشته باشید .
- ۵- خدمات خود را به دیگران معرفی کنید .
- ۶- نگران امور جزئی نباشید .
- ۷- چهارچوب تصمیمات خود را به سرعت روشن کنید .
- ۸- مهارت ها و دانش کار خود را افزایش دهید .
- ۹- شایسته همکاری و وفاداری باشید ..
- ۱۰- به شخصیت خود بیش از هر چیز، اهمیت بدهید

**۵ قانون برای داشتن یک زندگی شادتر**

	
خودتان را دوست دارید	خوبی کنید
	
همیشه ببخشید	مثبت باشید
	
کسی را آزار ندهید	



### استفاده از شبکه های اجتماعی

مطالب خود را بعد از انتشار در شبکه های اجتماعی نظیر فیس بوک یا توییتر به اشتراک بذارید چون بازدیدهایی که از آنجا فرستاده می شوند از اهمیت بالایی برخوردارند.

### تعامل با بازدید کننده

با مشتریان سایت خود دوست شوید و اگر دیدگاهی از طرف آنها ارسال می شود به آن پاسخ دهید و بازدید کننده را مشتری سایت کنید.

### کیفیت مطلب مهمتر از کمیت

بعضی از وبسایت ها مرتباً به روز رسانی می شوند تا گوگل را متوجه به روز بودنشان کنند ولی بهتر است کمیت را قربانی کیفیت نکنند و وقت بیشتری را صرف تولید مطلب کنند تا کاربران هم از مطالب ارائه شده راضی باشند.

### استفاده از استانداردها در طراحی سایت

به طراحی سایت خود توجه کنید و سعی کنید سایتی استاندارد با سرعت لود خوب داشته باشید. ریز نکاتی بود که به ذهنم رسید و امیدوارم شما هم با تولید محتوای مفید جزو سایتهای سفید باشید در غیر این صورت مطالب اسپم به سطل زباله گوگل نزدیک می شوند.

روزتان را با تکه شکسته های دیروز آغاز نکنید. هر روزی که بیدار میشویم اولین روز از باقی عمرمان است.



شاید بیش از هر زمان دیگری، در سال جدید از عبارات و کلماتی استفاده کنید که یا باعث فروش محصولاتتان می شوند یا باعث می گردند که مشتریانان را از دست بدهید. در این جا ۱۰ کلمه ذکر شده اند که باید در آگهی های سال جاری خود از آنها بپرهیزید.

### ۱) Free (رایگان)

آگهی هایی که شامل پیامهایی درباره فروش محصولات یا خدمات رایگان هستند، می توانند در زمان رکود اقتصادی کارایی خوبی داشته باشند اما مصرف کنندگان باید عملکرد خوب آنها را به چشم ببینند. بخش هرزنامه های (spam) ایمیلها مملو از پیام هایی هستند که می توان این کلمه را در آنها مشاهده کرد. در حالی که استفاده از عباراتی همچون «اکنون درهای خود را به روی خدمات رایگان باز کنید» وسوسه کننده هستند، اما این یک پیام الکترونیکی است که بسیاری از کاربران آن را به بخش هرزنامه های خود می فرستند. وقتی

### از چه کلماتی در تبلیغات استفاده نکنیم؟



اقتصاد، بیکاری، تعطیلی شرکت ها، افرادی که خانه هایشان را از دست می دهند - سال گذشته باعث شد که بسیاری از مصرف کنندگان نسبت به شرکت ها بی اعتماد شوند. فقدان اعتماد مشتریان نیازمند تبلیغاتی مستقیم و صادقانه است تا بتوان امنیت محیط بازار را از نو برقرار کرد.





می‌دهد. پیامی را ارایه کنید که مخاطب احتمالاً به آن پاسخ خواهد داد. بنابراین پیام هایتان را سریعاً ارایه نمایید.

### ۶) A Lot (خیلی زیاد)

هرگز از کلماتی همچون «خیلی زیاد» استفاده نکنید که باعث تمایز کسب و کار شما از دیگران نمی‌شوند. در عوض، غنای پیامتان را افزایش دهید. اگر ۲۰ نوع گل رز در گلفروشی خود دارید، آن را بگویید. اگر در عرض پنج دقیقه به تماس‌های مشتریان پاسخ می‌دهید، این را به مردم بگویید. کدام یک جذاب تر است: «شما می‌توانید از بین انواع خیلی زیاد کفش‌ها در فروشگاه کفش سالی انتخاب کنید» یا «می‌توانید بیش از ۱۰۰ نوع کفش را از فروشگاه کفش سالی انتخاب کنید؟» «خیلی زیاد» می‌تواند معانی متفاوتی برای افراد متفاوت داشته باشد. فضایی را برای حدس و گمان در آگهی خود ایجاد نکنید. پیام شما باید آن قدر روشن باشد که جایی برای سردرگمی باقی نماند.

### ۷) Opportunity (فرصت)

وقتی از کلمه فرصت استفاده می‌کنید، عملاً هیچ کمکی به مشتری خود نمی‌کنید. مصرف‌کنندگان خواهان فرصت نیستند. آنها می‌خواهند اعتماد کنند که پول حاصل از دسترنجشان درست هزینه شده است. آنها می‌خواهند به نتایج مد نظرشان دست یابند نه فرصت‌های دستیابی به آنها.

### ۸) (To be (or not to be, for that matter) بودن یا نبودن، مسئله این است

آگهی یا پیام بازاریابی خود را به صورت معلوم بنویسید نه مجهول. اگر از کلمات فوق استفاده کرده‌اید، متن خود را بازخوانی کنید. استفاده از زبان مجهول، به اقدام نخواهد انجامید. متن خود را به صورت معلوم بنویسید.

### ۹) Synergy (همیاری)

مدت‌ها است که از این واژه استفاده می‌شود اما اکنون زمان آن فرا رسیده که دیگر از آن عبور کنیم. این گونه کلمات ارزش مالی ندارند. در متن خود از کلمات تخصصی استفاده نکنید زیرا مشتری باید برای درک معنای آنها به سراغ فرهنگ لغات برود. مصرف‌کنندگان توجهی به جایگاه منحصر به فرد ارزشی شما ندارند. آنها می‌خواهند در ازای پولی که می‌پردازند همان

شرایط اقتصادی دشوار است، شما نمی‌توانید ریسک کنید و پیام‌های الکترونیکی خود را برای کسانی ارسال کنید که تمایلی به پذیرش آنها ندارند. عبارتند «رایگان» را با کلماتی همچون «اهدایی» یا «افتخاری» جایگزین کنید تا اثربخشی پیام هایتان از میان نرود.

### ۲) Guarantee (ضمانت)

امروزه، افراد اندکی به ضمانت‌ها اعتقاد دارند مگر این که بتوانید اثبات نمایید که ضمانت شما واقعی است. در این صورت باید مستغلات یا املاکی ارزشمند را در آگهی خود بگنجانید تا بتوانید پیامی اثربخش را به دست مشتریان خود برسانید که احتمالاً آن را باور کرده و در قبال آن دست به اقدام خواهند زد.

### ۳) Really (واقعاً)

اگر می‌خواهید فضای آگهی‌های خود را هدر بدهید، این کلمه را در آن بنویسید. این کلمه هیچ کمکی به پیام شما نمی‌کند. در عوض، توجه مشتریان به شما را کم کرده و احتمالاً باعث می‌شود که آنها حتی پیام شما را به طور کامل نخوانند. با استفاده از چنین کلماتی، فضای آگهی خود را از میان نبرید. مطمئن شوید که هر کلمه‌ای در آگهی شما به دلیل خاصی ذکر شده است.

### ۴) Very (خیلی)

آیا استفاده از این کلمه باعث جذاب تر شدن یک آگهی می‌شود؟ آیا تبلیغ «وقتی به گل‌های خیلی تازه نیاز دارید با فروشگاه گل ABC تماس بگیرید»، اثربخش تر از این عبارت است که «وقتی به گل‌های تازه نیاز دارید، با فروشگاه گل ABC تماس بگیرید»؟ اگر پاسخ شما به این سوال مثبت است، پاراگراف آخر را دوباره بخوانید.

### ۵) That (که)

وقتی نگارش متن آگهی یا بازاریابی خود را تمام کردید، یک بار آن را بازخوانی نمایید و هر بار که از کلمه «که» استفاده کرده‌اید را یادداشت کنید. این احتمال وجود دارد که شما تا ۹۰ درصد کلمات استفاده شده را حذف کنید زیرا «که» کلمه‌ای است که فقط متن را پر کرده اما توجه مشتری را به پیام شما جلب نمی‌کند. در عوض، این امر زمان خواننده را کاهش



تبلیغات خود در سال جاری استفاده نمایید

مرجع: خانه کارآفرینان ایران

محصول یا خدماتی را که می خواهند، دریافت کنند. طبیعتاً استثناهایی در این زمینه وجود دارد مانند آگهی های تبلیغاتی برای سایر کسب و کارها که باید در آنها از عبارات تخصصی استفاده کرد. این اصل ساده را رعایت کنید.

#### ۱۰ قابلیت مصرف

شرکت بودوایزر همواره از این عبارت استفاده می کند. توجه داشته باشید که نباید از رقبا تقلید کنید. در عوض، محصول و کسب و کارتان را با پیام های منحصر به فرد متمایز سازید که احتمالاً مخاطبان هدف شما را ترغیب می کنند تا به شما پاسخ دهند.

قواعد تبلیغات موفق سال به سال تغییر نمی کنند اما چون بازاریابی و محیط تغییر می کنند، شما باید پیام های خود را تغییر دهید. از فهرست بالا به عنوان یک راهکار در قبال روش

چیزهای خوب به سراغ  
کسانی می روند که

**مبر میکنند.**

اما چیزهای بهتر به سراغ  
کسانی می روند که برایش

**تلاش میکنند.**

#### زمستان سرد

پاییز بود و سرخپوست ها از رئیس جدید قبیله پرسیدند که زمستان پیش رو سرد خواهد بود یا نه. از آنجایی که رئیس جدید از نسل جامعه مدرن بود از اسرار قدیمی سرخپوست ها چیزی نیاموخته بود. او با نگاه به آسمان نمی توانست تشخیص دهد زمستان چگونه خواهد بود. بنابراین برای اینکه جانب احتیاط را رعایت کند به افراد قبیله گفت که زمستان امسال سرد خواهد بود و آنان باید هیزم جمع کنند.

چند روز بعد ایده ای به نظرش رسید. به مرکز تلفن رفت و با اداره هواشناسی تماس گرفت و پرسید: «آیا زمستان امسال سرد خواهد بود؟»

کارشناس هواشناسی پاسخ داد: «به نظر می رسد این زمستان واقعاً سرد باشد.»

رئیس جدید به قبیله برگشت و به افرادش گفت که هیزم بیشتری انبار کنند. یک هفته بعد دوباره از مرکز هواشناسی پرسید: «آیا هنوز فکر می کنید که زمستان سردی پیش رو داریم؟»

کارشناس جواب داد: «بله، زمستان خیلی سردی خواهد بود.»

رئیس دوباره به قبیله برگشت و به افراد قبیله دستور داد که هر تکه هیزمی که می بینند جمع کنند. هفته بعد از آن دوباره از اداره هواشناسی پرسید: «آیا شما کاملاً مطمئن هستید که زمستان امسال خیلی سرد خواهد بود؟»

کارشناس جواب داد: «قطعاً و به نظر می رسد زمستان امسال یکی از سردترین زمستان هایی باشد که این منطقه به خود دیده است.» رئیس قبیله پرسید: «شما چطور می توانید این قدر مطمئن باشید؟»

کارشناس هواشناسی جواب داد: «چون سرخپوست ها دیوانه وار در حال جمع آوری هیزم هستند.»

**خیلی وقتها ما خودمان مسبب وقایع اطرافمان هستیم**



شرکت داده پردازي  
حرفه اي ها

قابل استفاده موثر در ادارات دولتي، شرکت های خصوصی  
دانشگاه ها، کارخانجات و ...

سیستم اتوماسیون اداری فوق پیشرفته

چرخه مکاتبات بین واحد ها

امکان استفاده از قلم نوری به منظور هاش در ارجاعات نامه های وارده و صادره

امکان ایجاد اطاق کار، دفتر تلفن، سررسید برای هر کاربر

نمایش گردش نامه و مشخص نمودن آخرین وضعیت نامه

ایجاد انواع گزارشات مورد نیاز مدیران

چارت و معرفی پست های سازمانی

سرعت بخشیدن به امور اداری

حرفه ای ها با حرفه ای ها کار می کنند

[www.herfeiha.com](http://www.herfeiha.com)

[info@herfeiha.com](mailto:info@herfeiha.com)





## تکنیک اسکمپر . روشی برای فلاقیت در فروش

اسکمپر ترفندی مهیج برای ایجاد جرعه های ذهنی و تراوشات فکری خلاقانه است، که می تواند به شما در رویارویی با انواع مسائل کمک کند.

ترکیب کردن Combine  
اقتباس ، تطبیق ، یا سازگاری Adapt (Adopt)  
تغییر دادن و یا بزرگ کردن Modify (Magnify)  
کاربردهای دیگر Put to other uses  
حذف یا کاهش Eliminate  
بازآرایی یا معکوس کردن (Rearrangement)  
(Reverse)

جهت استفاده از این تکنیک، ابتدا به تعریف مسأله یا ایده ای که قصد پرورش آن را دارید بپردازید. این مسأله می تواند هر چیزی اعم از مسائل شخصی و یا موضوعات مربوط به کسب و کار را در برگیرد. در واقع هر آنچه را که می خواهید پیورانید و بهبود دهید ، قابلیت گذراندن از فیلتر اسکمپر را دارا است .

حال ، برای مثال ، سؤال "چگونه می توانم میزان فروش را افزایش دهم ؟" ، را در نظر بگیرید. بر اساس دستورالعمل SCAMPER اکنون می توانید سؤالاتی نظیر آنچه در ذیل می بینید مطرح سازید:

S (جانشین کردن): "چه چیزی را می توانم در فرآیند فروش جانشین کنم؟"  
C (ترکیب کردن): چطور می توانم فروش را با دیگر فعالیتها ترکیب کنم ؟

یا به طور کلی چه چیزی را با چه چیزی می توان ترکیب کرد ؟

دستمال کاغذی + عطر = دستمال کاغذی معطر

A(اقتباس ) : "چطور می توانم از فرآیند فروش دیگری اقتباس کنم (نه کپی!)؟"

یا به طور کلی آیا می توان چیز جدیدی را از چیز دیگری اقتباس کرد؟

این تکنیک که گاه از آن به عنوان " پرسش های ایده برانگیز " یاد می شود، در واقع مجموعه ای از سؤالات است که به فرد کمک می کند تا موضوع را از زوایای مختلف ببیند و به ایده های تازه دست یابد، در صورتی که احتمالاً در شرایط معمول تجسم چنین ایده هایی دور از ذهن به نظر می آیند. این تکنیک در عین سادگی، به گواه محققین از قابلیت های بسیاری برخوردار است. باب ابرلی به عنوان مبدع این روش شناخته می شود. تکنیک اسکمپر بر اساس این ایده است، که هر چیز تازه و جدیدی در واقع شکلی از چیزهای موجود است.

واژه ی SCAMPER از کنار هم قرار گرفتن حروف اول هفت واژه یا عبارت تشکیل شده است، که طرح سؤالات نیز بر اساس همین واژگان طلایی هفت گانه است:





E) (حذف یا کاهش)

"چه چیزی را می توانم از فرآیند فروش بکاهم؟"

یا به طور کلی چه چیزی را می توان از یک وسیله حذف کرد؟

کوتاه کردن فرآیندهای بروکراسی با استفاده از فناوری های نوین

حذف سیم از بسیاری ابزار نظیر تلفن ، هندزفری ، موشواره ،....

R) (بازآرایی یا معکوس کردن)

"چطور می توانم روش فروش خود را بازآرایی کنم؟"

یا به طور کلی اگر چیزی را معکوس کنیم یا ترتیب آن را تغییر دهیم چه می شود؟

مثل تغییر چیدمان محیط کار توسط کمپانی گوگل یا تغییر ساعات کار اداری برای کاهش ترافیک

ساخت هواپیما با اقتباس از ساختمان بال و بدن پرندگان

M) (تغییر و یا برجسته کردن) "در هنگام فروش روی چه چیزهایی می توانم تاکید کنم و آنها را برجسته کنم؟"

یا به طور کلی آیا می توان در چیزی تغییر ایجاد کرد ، آیا می توان چیزی را بزرگ تر و چشم گیر تر کرد؟

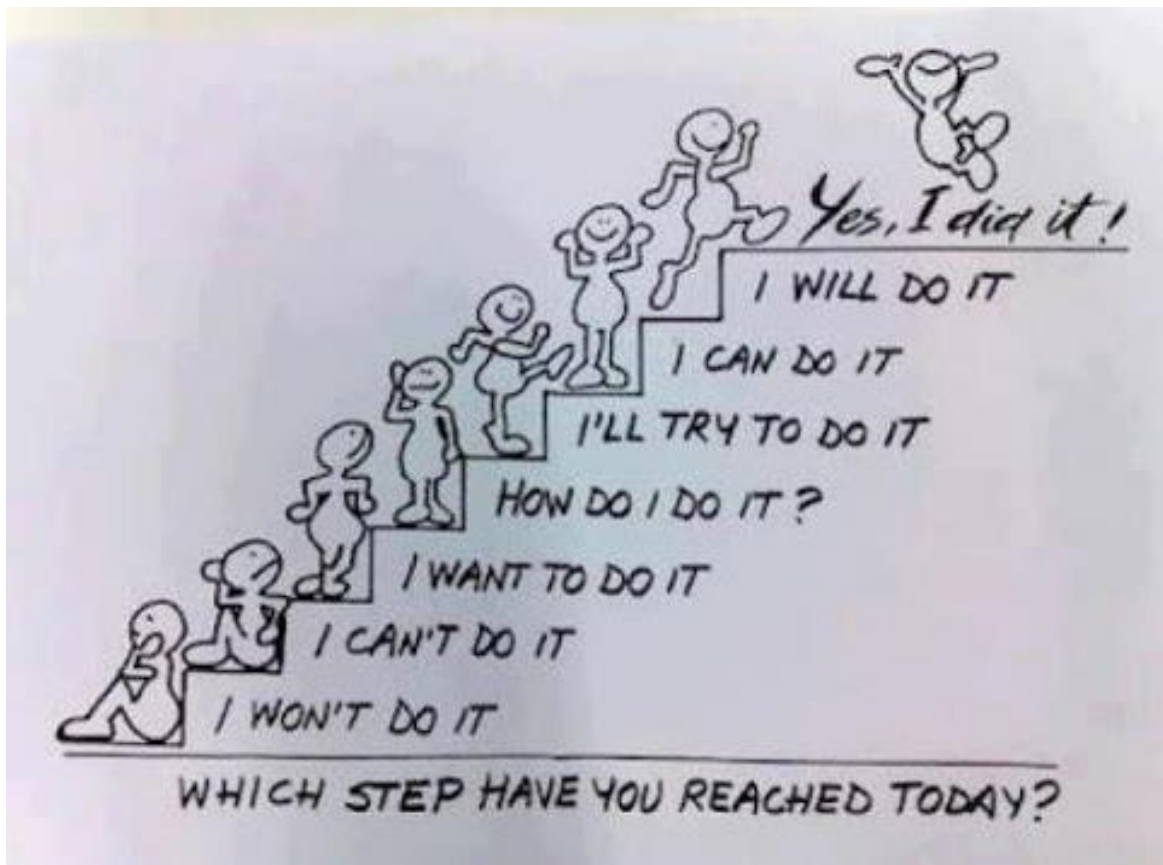
تولید نوشابه های خانواده

P) (کاربردهای دیگر)

"چطور می توانم کاربردهای دیگری را از فرآیند فروش دریافت کنم؟"

یا به طور کلی از یک وسیله می توان چه استفاده های دیگری کرد؟

استفاده مجدد از ضایعات کارخانجات مثل تولید روغن هسته انگور از تفاله ی انگور کارخانجات آبمیوه گیری





## کسب درآمد در اینترنت با تولید و فروش

### محصولات آموزشی

علی نورهانی - مدیرسایت

هر وبسایت موفق در وب باید دارای محتوای ارزشمند برای مخاطبین خود باشد. اگر تصمیم دارید از طریق وبسایت خود کسب درآمد کنید باید محتوای ارزشمند برای بازار هدف خودتان تولید کنید. تولید محصولات آموزشی و محتوای با ارزش یکی از پرسودترین کسب و کارهای اینترنتی است. هر روز افراد جدیدی در اینترنت وارد این حوزه کسب و کار می‌شوند. برخی با رعایت اصول و تکنیک‌های کلیدی بازاریابی اطلاعات، هر روز موفق و موفق‌تر می‌شوند و اکثر افرادی که با عدم رعایت اصول حرفه‌ای وارد این کار می‌شوند در همان سال اول شکست می‌خورند.

سؤال مهم اینجاست با وجود این که اکثر اطلاعات به صورت گسترده و کاملاً رایگان در اینترنت وجود دارند؟ چه دلیلی وجود دارد که مردم محصولات آموزشی ما را تهیه کنند؟ دلایل مختلفی وجود دارد. یک مثال برای شما می‌زنم. فرض کنید شما می‌خواهید طراحی

سایت را یاد بگیرید، اگر در گوگل عبارت "آموزش طراحی سایت" را جستجو کنید، سایت‌های زیادی برای شما فهرست می‌شوند که در زمینه آموزش طراحی سایت فعالیت می‌کنند. اگر بخواهید از طریق این سایت‌ها این علم را یاد بگیرید، باید منابع بسیاری را بررسی و مطالعه کنید و ممکن است وقت و انرژی زیادی را صرف این کار کنید. حال در یکی از نتایج جستجو سایتی را مشاهده می‌کنید که محصول آموزشی طراحی سایت را تولید کرده باشد و به صورت گام به گام نحوه طراحی سایت را از ابتدا تا انتها به صورت تصویری آموزش داده باشد، شما مایلید وقت با ارزش خودتان را صرف جستجو در اینترنت کنید و یا با یک بسته آموزشی این علم را یاد بگیرید؟

مهم‌ترین دلیلی که مردم محصولات آموزشی را تهیه می‌کنند این است که می‌خواهند در کوتاه‌ترین زمان مشکل خود را حل کنند و یا مطلب مورد علاقه خودشان را دریافت کنند. پس اگر شما در زمینه کاری خودتان بتوانید محصولی را تولید کنید که نیاز مخاطبین را

برطرف کند می‌توانید به دنیای فروش اطلاعات (فروش محصولات آموزشی) وارد شوید و کسب و کار اینترنتی موفق را راه اندازی کنید.

چیزی که باعث منحصربه‌فرد شدن محصولات آموزشی شما نسبت به دیگران می‌شود این است که محصول شما می‌تواند علاوه بر اطلاعات و مطالب عمومی در زمینه کاری شما، حاوی تجربیات شخصی شما، مجموعه اطلاعات گرد آوری شده از اینترنت و مطبوعات و یا مثال‌های عملی شما باشد. کافی است کمی خلاقیت داشته باشید. عوامل بسیاری در فروش خوب محصولات آموزشی تأثیر گذار هستند که در شماره‌های بعدی در مورد آن‌ها صحبت می‌کنم.

ما به چند روش می‌توانیم اطلاعات خود را در اینترنت ارائه و کسب درآمد کنیم. که شامل:

۱- محصولات آموزشی فیزیکی که باید از طریق پست و یا پیک برای مشتری ارسال شود و معمولاً حاوی جزوات و دی‌وی دی‌های آن محصول است.

۲- محصولات آموزشی مجازی که به چند دسته مهم تقسیم می‌شوند: محصولات خواندنی که از نوع کتاب الکترونیکی یا

PDF هستند. محصولات صوتی و محصولات تصویری که پس از پرداخت آنلاین موفق مشتری قابل دانلود هستند.

۳- مدل اشتراک آنلاین: در این روش کاربر مشترک سیستم شما شده و تا زمانی که عضو اشتراک شماست می‌تواند محتوای آموزشی سایت شما را دریافت کند.

۴- دوره‌های آموزشی آنلاین که در این روش کاربر پس از خرید محصول در دوره زمانی مشخص دروسی را دریافت می‌کند و می‌تواند در پایان دوره پس از یک امتحان گواهینامه الکترونیکی از سوی سایت ارائه کرد.

۵- برگزاری کلاس‌های آنلاین یا webinar: با استفاده از این سیستم‌ها کاربران

پس از پرداخت وارد کلاس شده و استاد می‌تواند تصویر، صدا و تخته وایت‌برد الکترونیکی خودش را به مخاطبین نمایش دهد. در این روش مشتریان می‌توانند به صورت آنلاین با شما در ارتباط باشند و





ادبیات خودتان بنویسید نیازی نیست که به صورت رسمی و کتابی بنویسید. با استفاده از این تکنیک اعتماد به نفس شما بیش تر می شود و در این مرحله می توانید نوشتن اولین محصول آموزشی خودتان را آغاز کنید.

### فروش محصولات دیگران

علاوه بر این که محصولات خودتان را می فروشید می توانید از طریق فروش و معرفی محصولات آموزشی دیگران کسب درآمد کنید. در حقیقت بیشتر بازاریابان اطلاعات در اینترنت محصولات دیگران را می فروشند و کسب درآمد می کنند که به آن همکاری در فروش یا **Affiliate Marketing** می گوئیم. در این روش شما نیازی به تولید محصول ندارید. هواداران شما به سایتتان علاقه مند هستند، و در صورتی که شما محصولی را به آن ها معرفی کنید آن ها ممکن است آن محصول را تهیه کنند. روش کار بسیار ساده است کافی ست شما در سیستم همکاری در فروش تولید کننده عضو شوید، سپس یک آدرس انحصاری دریافت می کنید و در صورتی که مخاطبین شما از طریق آن آدرس وارد سایت محصول شده و محصول را خریداری کنند درصدی از آن فروش برای شما در نظر گرفته می شود.

### چگونه و کجا محصول خود را بفروشیم؟

برای شروع این کسب و کار شما نیاز به یک وبلاگ یا سایت دارید. برای داشتن وبلاگ می توانید از سرویس های وبلاگ رایگان استفاده کنید و یا این که یک وبسایت برای خودتان راه اندازی کنید. من پیشنهاد می کنم وبسایت شخصی خودتان را راه اندازی کنید چون این کار حرفه ای تر است و به تمامی بخش های سایت تسلط دارید. اما چرا گفتم وبلاگ؟ انتظار نداشته باشید فردی وارد سایت شما شده و سریعاً محصولاتتان را بخرد. فروش اطلاعات در اینترنت با سایر روش های بازاریابی متفاوت است. با وبلاگ نویسی می توانید خودتان را یک حرفه ای در این زمینه به مخاطبین خود معرفی کنید. معمولاً بیشتر مشتریان از طریق موتور های جستجو با سایت ما آشنا می شوند. بنابراین وبلاگ نویسی می تواند علاقه مندان ما را به سایت جذب کند. امروز شما می توانید به صورت رایگان سایت های حرفه ای برای خودتان پیاده سازی کنید. گام بعدی طراحی خبرنامه برای سایت است. می توانید از سرویس های رایگان برای خبرنامه استفاده کنید. با این روش می توانید مخاطبین سایت خودتان را به سایت بازگردانید. سعی کنید هر روز یک مطلب جدید در زمینه کاری خودتان بنویسید. یک محصول کوچک مانند یک کتاب الکترونیکی

سؤالات خودشان را در حین کلاس درس بپرسند که یکی از محبوب ترین روش های فروش اطلاعات در اینترنت است.

### چه نوع محصول آموزشی را تولید کنیم؟

اولین سؤالی که اکثر افرادی که می خواهند وارد این تجارت شوند این است که چه نوع محصولی را تولید کنم و این محصول باید در چه زمینه ای باشد، یا به طور دقیق تر چه محصولی را تولید کنم که بتوانم بفروشم! این نقطه شروع مناسبی برای این کار است و بستگی به این دارد که به این سؤالات چگونه پاسخ دهید؟

1- به چه زمینه ای بسیار علاقه مند هستید، مهم نیست که شغل فعلی شما این زمینه است یا خیر مهم این است که به آن واقعاً علاقه داشته باشید.

2- در چه کارهایی مهارت دارید، تمامی آن ها را در یک فهرست بنویسید.

3- بهترین تفریح شما چیست.

4- چه موضوعی بیشترین جذابیت را برای شما دارد؟

5- در کدام زمینه دوست داشتید وارد شوید ولی اکنون در آن زمینه فعالیت نمی کنید؟

اگر در مورد سؤالات بالا به خوبی فکر کنید می توانید یک یا چند زمینه کاری را انتخاب کنید. باید فاز تحقیقات را آغاز کنید. در این مرحله باید بررسی کنید که آیا زمینه کاری که شما انتخاب کرده اید در اینترنت خواهانی دارد یا خیر و آیا مخاطبین شما حاضرند بابت اطلاعات شما پول خود را پردازند؟ برای این کار می توانیم از ابزار **Google Keyword Tool** استفاده کنیم. با استفاده از این ابزار گوگل می توانیم بررسی کنیم که آیا کاربران در اینترنت به دنبال اطلاعات ما هستند یا خیر. با استفاده از این ابزار می توانید تحقیق کنید که کلمه کلیدی مربوط به زمینه کاری شما چند بار در ماه جستجو می شود.

### اما من که نویسنده یا مدرس نیستم؟

حقیقت این است که، اگر شما می توانید با اطرافیان خود صحبت کنید و ارتباط برقرار کنید، به راحتی می توانید بنویسید. و اگر بتوانید این کار را انجام دهید می توانید با نوشته های خود از طریق اینترنت کسب درآمد کنید. شاید این اگر سؤال را به این گونه بپرسیم که، من با نوشتن راحت نیستم؟ بهترین راهکار این است که هر آنچه که از گذشته خود می دانید بر روی کاغذ بیاورید. این نوشته ها را با همان



## ۸ قانون برای زندگی بهتر

- ۱- هیچگاه کینه به دل نگیرید
- ۲- نگران نباشید
- ۳- ساده زندگی کنید
- ۴- کم توقع باشید
- ۵- گشاده دست باشید
- ۶- همیشه لبخند بزنید
- ۷- با عشق زندگی کنید
- ۸- بهتر از همه، با خدا باشید

بسازید و به صوت رایگان در سایتان قرار دهید با استفاده از تکنیک‌های بازاریابی ویروسی می‌توانید از طریق این کتاب الکترونیکی در کوتاه‌ترین زمان و به صورت کاملاً رایگان مشهور شوید. بخش نظرسنجی را در سایت خودتان فعال کنید و همواره نظر کاربران خود را در زمینه مطالب سایت پی‌رسید. بر اساس نظرسنجی‌ها و سؤالات و مشکلات آنان اولین محصول آموزشی خودتان را تولید کنید، و از طریق فروشگاه اینترنتی سایت خودتان بفروش برسانید. سپس با فروش محصولات ارزان محصولات گران‌تر مانند کلاس‌های آنلاین و کارگاه و سمینار را بفروشید.

## هدیه ویژه این شماره



((فیلم آموزش فروشندگی))

[برای دریافت فیلم روی این](#)

[متن کلیک کنید تا لینک](#)

[دانلود فورا برای شما ارسال](#)

[شود](#)

[چنانچه با هر مشکلی](#)

[برخورد کردید با ایمیل ما](#)

[تماس بگیرید](#)

چنانچه مشترک هفته‌نامه ثروت آفرینی نیستید و می‌خواهید شماره‌های بعدی توسط ایمیل برای شما ارسال شود بر روی این متن کلیک کرده و ایمیل خود را ثبت نموده و سپس به اینباکس خود مراجعه کرده و بر روی لینک ایمیلی که برایتان ارسال کرده‌ایم کلیک کنید تا شماره‌های بعدی پس از انتشار برایتان ارسال شود

دوستانی که مایلند آگهی محصولاتشان در این هفته نامه قرار بگیرد می‌توانند با ایمیل [info@forooshandegi.com](mailto:info@forooshandegi.com) مکاتبه نمایند.