

تحول زندگی، نقطه شروع موفقیت‌های شما



مدیر سبز، چگونه موفق شد؟

ژان بقوسیان را همه با مدیر سبز می شناسند، شما قبل از مدیر سبز چه کارهایی انجام دادید؟

من شرکت کامپیوتری داشتم که اتفاقاتی باعث شد برای مدت کوتاهی تعطیل شود. آن شرکت کامپیوتری موفق بود ولی اوضاع آن به خوبی پیش نرفت. البته در آن سالها هم زیاد کتابهای بیزینسی میخواندم.

انگیزه اصلی شما برای شروع مدیر سبز چه چیزی بود؟

من از ۱۵ - ۲۰ سال پیش خیلی خیلی علاقه به تولید محتوا داشتم و اون موقع در مجلات کامپیوتری مرتب مقاله می‌دادم، آرزوی من این بود که یک روز کلا کارم همین باشد. چند سال پیش آرزوی من داشتن یک مجله کاغذی خوب بود و بعد کم کم خواندم و متوجه شدم این یک روش محدود است و می‌شود خیلی کارهای بیشتری انجام داد. تولید اطلاعات جز علایق شخصی من بود.

کسب و کار شما در صنعت آموزش است، کسب و کارهای آموزشی که در ایران بودند عموماً نتوانستند خیلی رشد کنند، محدود جاهایی مثل مجتمع فنی تهران هستند که در حوزه آموزش بزرگ و موفق شدند. این برای شما بی‌انگیزگی ایجاد نمی‌کرد که از صنعت آموزش خیلی پول در نیاید.

من زمانی که شروع کردم اصلاً به پولش فکر نمی‌کردم. فکر می‌کردم یک روز لذت بخش میرسد و من کارم این می‌شود که صبح داخل اتاق می‌روم، کتاب‌هایی را که دوست دارم می‌خوانم و هیچ کسی به من کاری ندارد. از آن طرف هم محتوا تولید می‌شود، مقاله، پی‌دی‌اف و کتاب.

خیلی زودتر از این‌ها که فکر کنم پول و درآمد عالی هم ایجاد شد و دیگر نگرانی نداشتم. شاید ۶ ماه اول از لحاظ درآمد فقط ریسک وجود داشت و پولی را که داشتم برای اجاره و هزینه گذاشتم. از ششمین ماه سود قابل توجهی به

دست اومد. شاید چون سابقه کار قبلی داشتم و در آنجا به این نتیجه رسیده بودم که کار مدیر بازاریابی است و باید در طول روز حداقل یکی دو ساعت برای این کار وقت بگذارم و کل وقتم را صرف تولید محتوا نکنم و خیلی زود جواب داد.

اگر یکی پیش شما بیاد و بگوید که من کاری را دوست دارم ولی نمی‌دانم که پولی از آن در میاد یا نه، توصیه می‌کنید که سراغ این کار برود؟ من همیشه از دوستانی که می‌گویند ایده ای رو که داریم اجرا کنیم موفق می‌شویم یا نه دو تا سوال می‌پرسم، اولی اینکه آیا حاضرید که این کار را بیست سال ادامه دهید و حتی یک روز به فکر کار دیگری نباشید؟

حالا نیاز نیست که تا بیست سال ادامه دهند ولی این دیدگاه را داشته باشند. سوال دوم هم که مطرح می‌کنم این است که اگر همین الان بدانید که امشب را تا صبح نباید بخواهید و برای کارتان وقت بگذارید، ذوق زده می‌شوید؟

من خودم وقت‌هایی بوده که دو سه روز خونه نرفتم و همین جا کار کردم، نه تنها ناراحت نبودم بلکه خیلی هم خوشحال بودم. خوشحال بودم که امشب تا صبح فرصت دارم به جای خوابیدن به کار مورد علاقه‌ام بپردازم. اگر کسی اینقدر علاقه داشته باشد، درآمد یک موضوع جانبی است، شما اگر کاری را که دوست دارید، حرفه‌ای و مصمم انجام دهید، امکان ندارد درآمد خوبی نداشته باشید. هر صنعت خیلی ریزی در نظر بگیرید اینقدر تراکنش داخلش هست که اگر خوب فکر و کار کنید به درآمدزایی می‌رسید.

اگر بخواهید سه چالش اصلی کارتان در زمانی که شروع کرده اید را برای ما بگویید، چه چیزهایی هستند؟

شاید اولین و سخت ترین آن کسب اعتبار باشد، اوایل کارگاه برگزار می کردیم می گفتند مدرس کارگاه چه کسی است؟ ژان بقوسیان، تا حالا کسی اون رو نمیشناخت. خیلی سخت بود که سابقه کامپیوتری و برنامه نویسی ام را پاک کنم و بگویم الان یک فرد دیگه ای هستم. من سال اول نمایشگاه بازاریابی رفتم و یک آقای آمدند و به من گفتند که من خودم دکتر بازاریابی ام و شما به چه حقی اصلا محصول تولید کرده اید و کی به شما اجازه داده که به دیگران آموزش بدهید،

جواب دادن به این سوال خیلی سخت بود و سریع رفتم کتاب نوشتم و محتوای بیشتری تولید کردم و با چند تا مجله شروع به همکاری کردم. سخت ترین چالشم کسب اعتبار بود که برای حل کردن مشکل هم کارگاه های آموزشی در ایران برگزار کردم که اصلا در ایران رقیب نداشت،

اولین کارگاهی که برگزار کردم ایمیل مارکتینگ بود و گفتم داخل کارگاه نکاتی رو آموزش می دهم که فروشتان بالا می رود و اگر خوشتان نیومد و به نتیجه نرسیدید کل پولتان را برمیگردانم. یک ادعای بزرگ و با یک ضمانت محکم بود، در کل این مدت فقط دو سه نفر بودند که پولشان را پس خواستند.

دومین چالش تامین هزینه ها بود، من کار قبلی خود را از دست دادم و این یک جوری ورشکستگی بود، مجبور بودم کل کسب و کار در حال فعالیت را بفروش برسانم و یک آقای همه آن را خرید و پول من را هم نداد. برای حل کردن این چالش هم سریع شروع به بازاریابی محصولات و فروش آنها کردم و تنها راه منطقی تامین هزینه ها از همین راه بود.

کارآفرین هایی که حوزه آموزش فعالیت می کنند و می گویند ما پول و

بودجه نداریم و پیشرفت نمی کنیم، دارند سر خودشان را کلاه می گذارند، آموزش به پول نیاز ندارد، شما اگر **بازاریابی، مدیریت، تولید محتوا** بلد نباشی و ۵۰۰ میلیون پول داشته باشی سال بعد همه آن ها را از دست خواهی داد.

شاید چالش سوم تبدیل شدن از یک نفر به دو نفر و شرکت بود. اولین استخدام شاید سخت ترین تصمیم کاری است، در شرایطی که آدم خودش احساس می کند که می تواند همه کارها را با سختی بیشتر انجام دهد و الان یکی را بخواهد بیاورد که قابل اعتماد نیست و باید پول هم به او بدهد و هم در تصمیمات شریک باشد. این هم اتفاقی یک آقای در اولین کارگاه من شرکت کرد و از صحبت و رفتار او خوشم آمد و به او پیشنهاد دادم که بیاید و در اینجا کار کند و ایشان هم قبول کردند و البته الان کسب و کار خودش را دارد.

برای توسعه مدیر سبز چه کارهایی انجام دادید؟

من ۵ نیروی تمام وقت و چند نیروی پاره وقت و مترجم دارم. برای یک کار آموزشی بیشتر از ۴-۵ نیرو نیاز نیست. برای رشد نیاز است که سیستم سازی را بهتر کنید، سایت را بهتر کنید.

سیستم سازی این است که اغلب کارها از طریق سایت و اتوماتیک انجام شود و ما داریم سعی می کنیم هر چیزی رو مستقل از افراد کنیم. مثلاً قبلاً برای پشتیبانی کوچک فرد گذاشته بودیم و تماس می گرفتند ولی الان توضیحاتی همراه با عکس داخل خود محصولات گذاشتیم که می توانند مشکلات رو رفع کنند و تعداد کسانی که لازمه برای رفع مشکلشان تماس بگیرند از صد نفر به یک نفر رسیده است.



سه تا شاخصی رو که هر روز چک می کنید چه چیزهایی هستند؟

کل فروشهای سایت، پرفروش ترین محصولات و نرخ تبدیل جاهای مختلف سایت؛ نرخ تبدیل را با یک مثال توضیح می دهیم یعنی مثلاً یک صفحه محصول آماده کردیم و ایمیل فرستادیم، از هر ۱۰۰ نفری که اومدند چند نفرشان خرید کردند، چطور می شود یک جمله داخل صفحه محصول تغییر داد و... که نرخ تبدیل بالاتر رود.

من این نکته را به عنوان اعتراض همین جا مطرح کنم که خیلی ها در ایران مدعی اند که مدرس بازاریابی اینترنتی هستند ولی خودشان هنوز داخل مفاهیم ماندن. در بازاریابی اینترنتی مباحث فوق پیشرفته ای مثل بهینه سازی فرآیند خرید، بازاریابی عصبی در وب، مدل های بازاریابی اینترنتی و ... وجود دارد ولی دوستان هنوز داخل سایت خودشان نتوانسته اند این ها را رعایت کنند.

چند عامل موفقیت در ایران برای کسب و کارهای آموزشی را چه میدانید؟

اولین نکته همان علاقه خیلی خیلی زیاد نسبت به اون حوزه و تخصص باشد. **دومین نکته** بازاریابی آموزش است، یادگیری روش های حرفه ای تر بازاریابی آموزش؛ در یک جمله می توان گفت بازاریابی آموزش این است که آموزش قبل از فروش بدهیم، **سومین مهارت** هم تولید محتوای حرفه ای است، تولید محتوای تخصصی و حرفه ای در دنیا، خیلی از افراد شاید اطلاعات خوبی داشته باشند ولی نمی توانند آن ها را به طور حرفه ای بیان کنند.

این خودش مسئله مهمی است، مباحثی مثل رنگ آمیزی اطلاعات، فیلم برداری، ضبط صدا، نوشتن کتاب و ویرایش و... البته بعد از اینکه کار رشد کرد مهارت بعدی را می توان مدیریت و سیستم

سازی مطرح کرد، چطور با کارمندان کنار بیایند و آنها با انگیزه کار کنند. پیدا کردن و حفظ کارمندان مهم هستند.

سایت مدیر سبزیکی از پربازدیدترین سایت های بحث مدیریت است، امکانش هست نکات مهمی که باعث جذب کاربر شد را برای ما بگویید؟

مهمترین موضوع تولید محتوای خوب و انحصاری است، سایت های مشابه ما روی تولید محتوا خیلی وقت نمی گذارند. یکی از راههای بازاریابی تولید محتوای خوب و انحصاری است که در نتایج جست و جوی گوگل تاثیر می گذارد. ما تقریباً از تمامی محصولات و کتابها و... سعی می کنیم بازدید کننده به داخل سایت بیاوریم. مثلاً داخل کتاب هایی که تالیف خودمان است در جاهای مختلفش می نویسیم که برای تکمیل این مطلب به سایت مراجعه کنید و کاربر آفلاین را به آنلاین تبدیل می کنیم. جدیداً از شبکه های اجتماعی هم استفاده می کنیم و فیدبک خوبی گرفتیم، بخصوص از اینستاگرام.

شما محصولات متنوعی تولید می کنید، کدامیک از این محصولات را مخاطبان بیشتر می پسندد و پرفروش تر است؟

شاید تا دو سال پیش محصولات صوتی بودند، الان فیلم های ام پی فور (MP4) که روی گوشی بشه آنها را دید و به راحتی قابل کپی در گوشی و تبلت باشد. الان هر چه زمان آموزش کوتاهتر باشد فروش بیشتری می توانید داشته باشید، افراد محتوای کوتاه و کاملاً مفید و موثر را ترجیح می دهند. دیگر نیاز نیست اولش مقدمه بگویم و کم کم وارد موضوع شویم در همون ۵ ثانیه اول به سراغ آموزش دادن میرویم. زمان خیلی تاثیرگذار است.



بهترین روش بازاریابی اینترنتی که شما از اون فیدبک خوبی گرفتید چه چیزی است؟

بهترین روش فروش ایمیل مارکتینگ است و اوج فروش ما روزهایی است که ایمیل‌های هفتگی مان را میفرستیم.

یک روز کاری شما چگونه سپری می‌شود؟

من یک ساعت زودتر از همکاران میام. در اون یک ساعت کتابها و مطالب خیلی خیلی جدید می‌خوانم و یا فکر می‌کنم و برنامه ریزی می‌کنم. کارهای کسی که در آموزش است سه چیز است: یادگیری، رشد کسب و کار و تولید محتوا.

اول روز، بهترین زمان برای فکر کردن و یا یادگیری و رشد کسب و کار است. بعد با همکاران صبحانه می‌خوریم. بعد از صبحانه محتوا تولید می‌کنم، نوشتن مقاله، کتاب و یا هر چیز دیگری.

ظهر به بعد که تمرکز خیلی زیادی ندارم تفریح نیم ساعته ای دارم و دنبال موضوعات نسبتاً جدید و روش های جدید می‌گردم، اینکه داخل دنیا چه خبره و سایت های خوب دنیا چه کاری را انجام می‌دهند. بعد از اون هم که آموزش دارم و تدریس می‌کنم. روز کاری ما ۸ ساعت است که سعی می‌کنم ۵ تا ۶ ساعت کار کنم.

ما یک مدلی داریم که ۹۰ دقیقه در رو قفل می‌کنم و همه بدون صحبت کردن با هم تمرکز می‌کنیم و کارمان رو بدون هیچ وقفه ای انجام می‌دهیم و بعد با هم ۲۰ - ۳۰ دقیقه صحبت غیرکاری می‌کنیم و قهوه می‌خوریم و چیزهای دیگه.



همینطوری در روز سه چهارتا ۹۰ دقیقه کار می‌کنیم. بعد از ساعت کاری هیچ کاری انجام نمی‌دهم و نکته ای که شاید جالب باشد این است که من داخل خونه کامپیوتر ندارم و اگر بخواهم کاری رو انجام بدهم شاید وقت کوتاهی رو کتاب بخوانم.

یک مسئله ای که وجود دارد این است که کارآفرین ها معمولا تعادل زندگیشان بهم میریزد. نظر شما در این مورد چیست؟

کارآفرین ها اغلب خودشان رو گول میزنند، یک قانونی هست به اسم قانون پارکینسون که میگه شما هر چقدر که کار داشته باشید و هر چقدر هم که زمان داشته باشید، اون کار توی این زمان منبسط و منقبض می‌شود. شما اگر مجبور باشید ۱۵ ساعت کار را در ۸ ساعت انجام بدهید حتما انجام میدهید. نکته مهم این است که هیچ کاری در دنیا تمام نمیشود و این دسته از افراد خودشان را فریب میدهند که امروز سه ساعت بیشتر بمانند حل میشود و این ادامه پیدا میکنند و میبینند که پروژه هاشون تمام نمیشود.

شما با توجه به آشنایی که با کسب و کارهای اینترنتی دارید وضعیت این کسب و کارها را در ایران چگونه می‌بینید؟

فرصت درآمدزایی در اینترنت روز به روز داخل ایران بیشتر می‌شود. الان کمتر کسی را می‌بینید که رمز دوم نداشته باشد و خیلی با ۷ سال پیش که فقط درگاه بانک سامان بود فرق می‌کند، وضعیت کسب درآمد از اینترنت در ایران خیلی درخشان و عالی است. اینکه اینترنت کند است و مشکل دارد فقط بهانه است، این مشکلات برای همه است و کارآفرینان در یک شرایط مساوی قرار دارند. البته این نکته هم هست افرادی موفق می‌شوند که اینترنت مارکتینگ یاد بگیرند و هر روز پیشرفت کنند.

یک جوان که می خواهد کارآفرین شود چه ویژگی هایی باید داشته باشد و چه ملاک هایی را باید در تصمیم گیری اش لحاظ کند؟

اولین و مهمترین مورد، علاقه خیلی خیلی زیاد است. اگر دلایلش برای شروع کسب و کار چیزهایی مثل این است که: از دست ریس خود خسته شده، میخواهد ساعت کاری اش صددرصد دست خودش باشد، با دیگر کارمندان ارتباط خوبی ندارد و میخواهد ریس شود، فکر میکند که تخصص بالایی دارد ولی ریس اون بیشتر پول درمی آورد و... حتما شکست میخورد. در کل کسی می تواند کارآفرین باشد که سرش برای حل مشکل و حل مسئله درد میکند و اگر اینگونه فکر کند که دو سه سال کار میکند و بعد می نشیند و پول در میآورد، این اتفاق نمیافتد.

دو تا توصیه برای افرادی که میخواهند کسب و کاری برای خودشان راه بیاندازند؟

اولین نکته این است که کسب و کار با محل و میز و کامپیوتر و این چیزها راه نمیافتد، قبل از این ها به سراغ مشتری بروند. داخل خونه و بدون مجوز شرکت هم میتوان کار کرد، و بعد از اینکه یک مقدار پیش رفت و درآمد و مشتری ایجاد شد قدم های بعدی را برداشت. من پیشنهادم این است که یک عدد خیلی کمی رو برای شروع کسب و کار در نظر بگیرند و بعد خودشان را متعهد کنند که بقیه هزینه ها را از داخل کسب و کارشان در بیاورند. چون اگر خودشون رو تحت فشار قرار ندهند، خیلی زود شکست میخورند.

توصیه دوم هم این است که اگر تمایز قابل توجهی ندارد و نمی تواند پیدا کند بهتر است اصلا شروع نکند.

قبل از شروع باید فکر کنیم که تمایز رقابتی ما با دیگران چیست؟ اگر این مزیت نباشد هیچ وقت نمی توان توقع داشت که از یک کسب و کار

سوالی که دوست داشتید از شما پرسیم ولی نپرسیدیم؟

عامل موفقیت من چیست؟ و در جوایش می گویم که مهمترین عامل اینه که من دستاوردهام خیلی زیاده، میتونم در یک سال ۴۰ تا کتاب بنویسم چون ورودی اطلاعات به مغزم رو کاملا کنترل می کنم، شاید ماهی یک دقیقه اخبار نگاه نکنم، اخبار منفی رو نمی خوانم، هر فیلمی رو نگاه نمی کنم، با افرادی که فکر می کنم هیچ اثر مثبتی روی من ندارند به هیچ وجه معاشرت نمی کنم.

برای انتخاب کارکنانم تست می کنم بینم چقدر خوشبین و بانگیزه هستند، شما داخل مدیر سبز کسی رو نمی بینید که اعتراضی کند، مرتب داستان های افراد موفق دنیا رو می خوانم. من سالهاست که در محیط کارم تلفن کسی رو جواب نمی دهم و از زمانم مثل الماس نگهداری می کنم.

برای دیدن مطالب بیشتر به وب سایت ما مراجعه نمایید.

www.tahavolezendegi.com

[@tahavolezendegi](https://www.instagram.com/tahavolezendegi)

[tahavolezendegi](https://www.instagram.com/tahavolezendegi)