

ماهنامه پول دوبر



آموزش دوبر کردن پول و کسب درآمد

www.pooldoubler.com

ماهنامه تخصصی دوبر کردن پول

سال اول - شماره ۱ - خرداد ۱۳۹۷ - رایگان

راز دانه سیب



داستان کسب و کار من

نکات دستیابی به اهداف



مصاحبه با حسین مقدم

دوبر کردن پول تان را آغاز کنید



مدیر مسئول:

مهیار ضیائی

سر دبیر:

مروارید ضیائی

ارتباط با شرکت:

۰۱۳۳۳۴۴۶۰۰۰

پست الکترونیک:

ziyaeemahyar@gmail.com

سایت:

www.pool doubler.com

همکاران این شماره:

مهیار ضیائی - مروارید ضیائی

مینا حسین نژاد

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 لطفا فایل

ها را بصورت ورد و به آدرس اینترنتی :
team@pool doubler.com ارسال نمایند .

راز دانه سیب



مهیار ضیائی

اما امید داشت. دانه سیب مان رشد کرد، بزرگ شد. ابتدا میوه نداشت اما امید داشت. درخت شد و نا امید نشد. شکوفه داد و پربار شد. طبیعت پشت دار درخت سیب مان بود. درخت سیب چشمش پشتیبانی جز طبیعت نداشت اما از راز رسیدن به خواسته ها آگاه بود. می دانست طبیعت عاشق امیدواران است و پشتیبانی شان می کنند. آنان که در زیر تاریکی مشکلات هنوز امیدوارند که جوانه هایشان از خاک بیرون رود و درختی تنومند شود.

این داستان جهان ماست. این داستانی است که درک آن با رسیدن مان به رویای شخصی گره خورده. اگر روزی که رویاتان به ذهنتان می رسد و منطق تان می گوید این نشدنی است به یاد دانه سیب بیفتید که درخت می شود. رویا دانه سیبی است که در دل تان کاشته می شود. اگر اجازه بدهید کاشته شود و به آن اجازه رشد دهید. چیزی از شما نمی خواهد. تنها هر روز با کمی به یاد آوردنش و احساس خوب دادن به او آبیاری اش کنید. خودش کم کم رشد می کند. شما نیاز نیست کار خاصی کنید. تنها با دادن احساسات خوب به او بگویید که دوستش دارید.

تمام افرادی که هم اکنون موفق هستند روز هایی را با مشکلات گذرانده اند. تعداد بسیار زیادی بوده اند که برای رسیدن به هدف شاید تا نزدیک به مرگ پیش رفته اند اما همواره امیدوار بودند. آن ها تنها یک چیز را می دیدند. رویا رویا رویا. آن ها خودشان را در قالب رویایشان می دیدند. تصویری که به آن ها کمک می کرد که پیش بروند و بتوانند بر ترس ها غلبه کنند. وقتی تصویر رویا را در ذهنمان داشته باشیم ترس ها را نمی بینیم. زیرا امید راه را بر آن می بندد. شکست را قبول نمی کنیم زیرا امید به ما نوید پیروزی بعد از این شکست را می دهد.

به یک دانه نگاه کنید و از آن درس بگیرید. درس رشد. درس زندگی. دانه سیب دانه ای کوچک است. دانه ای ضعیف که که به راحتی با دندان می شکند. اما همین دانه زمانی که در تاریکی خاک فرو می رود جایی که مقصد نهایی انسان هاست باز تسلیم نمی شود. از اطرافش آب می نوشد و رشد را متوقف نمی کند. جوانه میزند و هر طور که شده سر از خاک در می آورد و خود را به نور امید می رساند. هنوز ضعیف است. با یک لگد می تواند نابود شود و از پا بیفتد. اما امیدوار است. امید او نجاتش می دهد. ادامه می دهد. بزرگ تر میشود. تبدیل به نهالی با چند برگ می شود. یک سال گذشته و هیچ محصولی نداشته است. آیا نا امید می شود؟ نه. به یاد این میفتد که این نهال همان دانه است. دانه ای که روزی زیر خاک بوده است. روزی آخرین مقصد انسان ها بود و نا امید نشد. پس نا امید نمی شود و ادامه می دهد. بزرگ تر می شود و رشد می کند. پاییز می شود. برگ هایش می ریزند. به زشت ترین حالت خود می رسد. اما کائنات پشتدار اوست. برفی می بارد و در اوج زمستان او را زیبا می کند. زمانی که آخرین دانه های برف در حال آب شدند احساس می کند زمان شکوفایی رسیده. چون او هنوز نا امید نشده است. او همان دانه سیب است. همان جوانه ضعیف. همان نهال کوچک. او حالا تبدیل به درخت شده است. او هنوز میوه ندارد اما چیزی ارزشمند تر از میوه دارد. او امید دارد. او از دل یک سیب در آمده. او ارزشمند است. او می تواند درختی تنومند و پربار باشد. جوانه ها بر شاخه هایش سبز می شوند. پس از تجربه زمستان به یکباره تبدیل به زیبایی بهاری می شود. در باد بهاری برگ هایش را رقصان می کند. هم اکنون در اوج زیبایی است. اما باز امید دارد. ناگهان در صبحی دل انگیز از اولین ماه بهار شکوفه هایی زیبا را در بین برگ هایش می بیند. اشک از چشمان درخت سیب جاری می شود. درخت سیب حیاط مان در حال میوه دادن است. دانه سیب مان دلش شکسته بود



هدف و زمان دستیابی به آن را مشخص کنید

داستان تحقق یک رویا

نویسنده: مهیار ضیائی



در زندگی هرکدام از ما نقطه‌ای وجود دارد که شروع همه تغییرات از آن نقطه سرچشمه می‌گیرید. از روزی که شاید شروع به خواندن کتابی کردیم، یا جمله‌ای در اینترنت خواندیم و یا از دوستی حرفی را شنیدیم. شاید امروز روز شروع تغییرات باشد. تغییر دادن وضعیتی که در آن قرار داریم شاید در ابتدا سخت به نظر برسد اما کم‌کم کمک‌ها از راه می‌رسند. من مهیار ضیائی در یک خانواده متوسط اما با تعلیماتی خیلی عالی از سمت پدر و مادرم متولد شدم که باعث شد از کودکی به دنبال تحقیق و مطالعه باشم که چطور می‌توانم از نظر مالی مستقل و پول‌ساز باشم. چیزهای زیادی وجود داشت که دوست داشتم داشته باشم اما پولی نداشتم که مرا به آرزوها و خواسته‌هایم برساند و باصرفه جویی زندگی را می‌گذراندم؛ اما همیشه دوست داشتم بتوانم به راحتی خرج کنم و به آسانی درآمد کسب کنم.

این شد که از هفده سالگی به دنبال کسب درآمد شروع به کار کردن کردم. کارهای کارگری و کارمندی و حتی دست‌فروشی؛ اما زمانی که از من گرفته می‌شد و مهم‌تر از همه این که یک نفر دیگر به من دستور می‌داد و برایم خط‌مشی تعیین می‌کرد، برایم غیرقابل تحمل بود و همواره دنبال این بودم که کسب‌وکار مستقل خودم را داشته باشم. تا این که با مطالعه کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول رابرت کیوساکی متوجه شدم راه حل این که به درآمد راحتی برسیم ساخت یک سیستم مالی پول‌ساز است که

به صورت خودکار برایم پول بسازد. این اولین نقطه تغییر در زندگی من بود.

با تلاش فراوان این سیستم مالی را راه‌اندازی کردم، اما درآمد از حدی خاص بالاتر نمی‌رفت و با درآمدی که داشتم نمی‌توانستم کار خاصی انجام دهم و به خیلی از آرزوهای بزرگی که داشتم برسیم. تا این که با چیزی شگفت‌انگیز برخورد کردم و آن چیزی نبود به جز فرمول دو برابر کردن پول.

این فرمول توسط یک شخص خارجی نوشته شده بود و به این صورت بود که هر کس می‌تواند در بیست و هشت مرحله و با دو برابر کردن پول در هر مرحله از یک دلار به یک میلیون دلار برسد و اینجا نقطه عطف زندگی من شد. اینجا جایی بود که احساس کردم رسالت من به سرانجام رساندن این فرمول و نشان دادن نتیجه آن است تا همگان باور کنند که می‌شود از هیچ ثروت ساخت و به آرزوها رسید. اما هیچ آموزشی هم برای فرمول دو برابر کردن پول وجود نداشت و من باید با انجامش آن را با شرایط بازار ایران تطبیق می‌دادم و این کار را با یک اسکانس پنج هزار تومانی آغاز کردم.

اما کار ساده‌ای هم نبود. مدت بسیاری را می‌ترسیدم که کارم را بی خیال شوم و تمام تمرکز را روی دو برابر کردن پول بگذارم و این موضوع باعث شد هر روز وضع مالی من بدتر و بدتر شود تا حدی که

درآمد گاهی به صد هزار تومان هم می‌رسید و بدهکاری هم داشتم. اما ناگهان فشارها به حدی رسید که حس کردم بدتر از این امکان ندارد و تصمیم گرفتم و همه چیز را رها کردم و فقط و فقط به دو برابر کردن پول پرداختم. درآمد را بالا بردم و با چندین سال آزمون و خطا و تست کردن فرمول در بیش از پنجاه شغل و بیزینس مختلف، مطالعه و شرکت در دوره‌های مختلف و هزینه تمام درآمد برای یادگیری بالاخره توانستم دو برابر کردن پول را به سرانجام برسانم و همه چیز را رها کردم و بالاخره موفق شدم به آزادی مالی مدنظرم از کودکی تابه حال برسیم و بتوانم به سادگی پول بسازم و به راحتی پول خرج کنم.

همه این‌ها با فهمیدن راز دو برابر کردن پول به دست آمد و فهمیدم که با همین فرمول ساده و قوانینی که طی چندین سال آزمون و خطا و تحقیق به دست آمده می‌توانم علاوه بر پول همه چیز را در زندگی‌ام اعم از عشق، سلامتی، روابط، اعتماد به نفس، دوستان و... را بارها و بارها و تا بی‌نهایت دو برابر کنم.

پس از فهمیدن قوانین درست پول‌سازی توانستم طی مدت کوتاهی با اجرای دستورالعمل‌ها رؤیایم را تحقق بخشیم و به استقلال مالی و آرامشی برسیم که مرا از هر نگرانی برای پول نجات داد. شما هم می‌توانید در مدت کوتاهی به استقلال مالی برسید؛ اما چقدر اشتیاق برای تغییر دارید؟

روزی که برای اولین بار با فرمول دو برابر کردن پول آشنا شدم تمام وجودم به من می‌گفت تمام رسالت زندگی‌ات به سرانجام رساندن این فرمول و رساندن پیام آن به همگان است. هر روزی که در حال انجام

دادن آن و آزمون و خطاها بودم همه چیز را ریزه‌ریز یادداشت می‌کردم تا بتوانم رسالتم یعنی نشان دادن راه استقلال مالی با دو برابر کردن پول را به همگان نشان دهم و خوشبختانه توانستم با تحقیقاتم به این رؤیا یعنی آموزش دو برابر کردن پول تحقق بخشیم تا علاقه‌مندان به موفقیت بتوانند از این دانسته‌ها بهره‌برند و اثربخشی آن را در زندگی مالی خود مشاهده کنند.

روش دو برابر کردن پول و آموزش‌های سایت چندین و چند بار توسط من و افرادی که آموزش‌های مرا پیگیری کردند تست شده و همه توانستند ظرف مدت کوتاهی از هیچ سرمایه‌هایی بسازند که پایه‌های محکم کسب‌وکارشان را با آن بنا کنند و من طی مدت انجام دو برابر کردن پول و آزمون خطاها هم روی کارهای مختلف در سایت‌های مختلف راجع به دو برابر کردن پول می‌نوشتیم و آموزش می‌دادم؛ اما رؤیای بزرگ آموزش دو برابر کردن پول را با راه‌اندازی سایت پول دبلر تحقیق بخشیدم تا همه بتوانند به راحتی به آموزش‌های دو برابر کردن پول دسترسی داشته باشند و همه با هم‌فکری بیشتر و استفاده از قدرت فکر جمعی بتوانند سریع‌تر راه ثروتمند شدنشان را طی کنند.

اگر همین امروز بدون داشتن هیچ سرمایه‌ای شروع به استفاده از مطالب کنید می‌توانید در مدت کوتاهی به سرمایه دلخواهتان برسید. سال‌ها از زندگی‌تان گذشته اما شما هم می‌توانید خانه و ویلای مورد علاقه‌تان را داشته باشید و سوار ماشین شوید که همیشه آرزویش را داشتید. مهم‌تر از همه می‌توانید در حالی که در حال تفریح کردن هستید از پول‌هایی که به حسابتان ریخته می‌شود



تصویر ذهنی همان شخصی که به هدفش رسیده را در ذهنت مجسم کن

دو برابر کردن پول چیست؟

نویسنده: مهیار ضیائی

روش دو برابر کردن پول روشی است برای تبدیل پول های خرد به سرمایه و راه اندازی کسب و کارهای بزرگ با آن. در روش دو برابر کردن پول شما باید مقداری پول را که ممکن است پول ته جیبتان باشد و یا از جایی به دست آورده اید مثلاً پیدا کردید یا مثلاً یک سری از وسایل به درد نخور را فروخته اید و پولی به ازای آن دریافت کرده اید را با انجام دادن ایده های خیلی کوچک دو برابر کنید و اینقدر این دو برابر کردن را ادامه می دهید تا کارهایی که انجام می دهید و ایده هایی که در حال اجرای آن هستید رشد کند و این پول کم، بزرگ شود و حداقل به یک میلیارد تومان سرمایه برسد.



اگر می خواهید دقیقاً بدانید دو برابر کردن پول چیست؟ باید بگویم یکی از راحت ترین و بهترین راه های رسیدن به سرمایه بی نهایت زیاد روش "دو برابر کردن پول" است و ما اگر به سیستم کاری بازار توجه کنیم میبینیم که از همچین الگویی تبعیت می کند. شما می خرید و می فروشید و خدمات می دهید تا پولتان زیاد شود. اگر به روش دو برابر کردن پول توجه کنید می بینید که روشی ساده است که به هیچ سرمایه ای نیاز ندارد و همه چه مرد و چه زن چه کوچک و چه بزرگ می توانند از آن استفاده کنند.



نکات دستیابی به اهداف

نویسنده: مهیار ضیائی

یک هدف به روش موفق ترین ها در جهان داشته باشید

همه ما خوب می دانیم که برای رسیدن به رویایمان باید آن را تبدیل به هدف کنید. اما موردی که می خواهم بیان کنم این است که به جای این که کلی اهداف مختلف داشته باشید و به آن ها نرسید، آبا بهتر نیست یک هدف به روش موفق ترین ها در جهان داشته باشید؟

اهداف موفق ترین های جهان چیست؟

موفق ترین افراد جهان معمولاً یک هدف داشتند اما آن هدف مشخصه ای بسیار خاص داشت. آن هدف هدفی بود که آن ها حاضر بودند برای رسیدن به آن حتی جانشان را بدهند؛ یعنی هدفشان به قدری برایشان گران بها بود که بهایش حتی می توانست جانشان باشد؛ و معمولاً آن هدف گره خورده با رسالت شخصی آن فرد است. می توان گفت اشخاص موفق رسیدن به رسالت شخصی را هدف خود قرار می دهند.

حال شما اهداف و آرزوهایتان را بررسی کنید. اهدافتان چقدر بزرگ است. آیا آن قدر برای خودتان ارزشمند است که حاضر باشید جانتان را برایش بدهید؟ بهتر است بررسی کنید که افراد موفق دنیا اهدافی که صبح تا شب زندگی شان را برای آن می گذاشتند آیا رسیدن به یک ماشین خاص، خانه خاص یا یک همسر خاص بوده؟

حال ما می خواهیم به این نکته توجه کنیم



که به جای اینکه کلی اهداف مختلف برای خود تعیین کنیم و به آن ها نرسیم یک هدف بزرگ و ارزشمند تعیین کنیم که واقعاً از ته دل حاضریم حتی جانمان را برایش بدهیم. معمولاً این هدف رسالت شخصی تان است.

تاثیرات انتخاب هدف با بهایی بزرگ حال می دانید انتخاب یک هدف به روش موفق ترین ها و هدفی بزرگ که حاضرید برایش حتی جانتان را بدهید چه تأثیری دارد؟ ترس ها کاملاً از شما دل می کنند.



می خواهی بروی دنبال انجام دادن هدف. کسی به تو می گوید با انجام این کار مشکلاتی برایت پیش می آید. در این زمان است که وجودت به تو می گوید بهای هدف تو جانت است ترسی وجود ندارد.

یادتان باشد که تمام موفق ترین افراد جهان برای رسیدن به اهدافشان بهایی که تعیین می کنند خیلی بزرگ است و معمولاً در حدی است که پول و مادیات به چشم نمی آید. هیچ ترسی ندارد و می تواند از هر چیزی بگذرد.

وقتی یک هدف خیلی ارزشمند به عنوان مقصد انتخاب می کنید و می گوید من می خواهم در آن بهترین شوم و حاضرید جانتان را برایش بدهید دیگر هیچ چیزی جلودار تو نیست.

پل های پشت سرت را خراب کن و با ایمان برنامه ات را اجرا کن



در سه روز اول ماه اجاره را درآوردیم و حالا هم دیگر مبلغ اجاره برایمان خیلی کم است.

ما برای تبلیغ کارمان اصلی‌ترین کاری که کردیم روز اول تمام هنرکده‌مان را تزئین کردیم و با کلی بادکنک و شیرینی و گل و کیک یک جشن افتتاحیه گرفتیم. خانواده و همه‌ی دوستان و آشنایان را دعوت کردیم. اتفاقی که افتاد در آن روز هر بچه‌ای که از جلوی هنرکده رد می‌شد گریه می‌کرد که من باید بروم اینجا کلاس و این باعث شد کلی ثبت نامی بگیریم چون هنرکده خوشگل و شلوغ بود و این شد که کلی شاگرد آمد ثبت‌نام کرد.

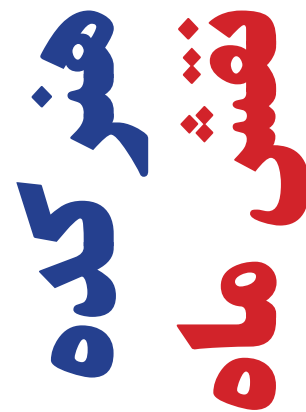
ما استادی داشتیم که به ما می‌گفت برای هنرکده زدن باید یک‌خانه اجاره کنید چون هم بزرگ‌تر است و هم اجاره‌اش

پس بده. پول را گرفتیم و روز بعد هنرکده را اجاره کردیم.

برای راه‌اندازی این هنرکده کلاً سه میلیون هزینه پیش پول دادیم و وسایلی که خریدیم یک میز صندلی بود که صد و پنجاه‌هزار تومان شد. یک مقدار خرت‌وپرت ریز که پولیش زیاد نشد و یک قفسه هم در مغازه بود و دیگر هیچ خریدی برای کارمان نداشتیم و کل سرمایه‌مان چیزی کمتر از سه و نیم میلیون تومان بود.

خیلی شیرین بود. تمام این اتفاقات در کمال ناباوری افتاد. زمانی که فکرش را نمی‌کردم که هنرکده بزنیم زدیم. همیشه فکر می‌کردم این شاید چشم‌انداز دوری است که شش هفت سال دیگر بتوانم آن را انجام دهم. بالینکه می‌دانستم در کارم خیلی حرفه‌ای هستم ولی نمی‌دانم یک‌هوا شد. کمی استرس و ترس هم داشتم چون دوست قبلی‌ام می‌گفت اگر پول جور نشود، اگر همراه دغدغه اجاره داشته باشیم، اگر شاگرد نداشته باشیم. کار را راه انداختیم و دیدیم شاگرد این‌قدر فراوان است که فکرش را هم نمی‌شود کرد.

ما برای ماه اول تنها دغدغه‌ای که داشتیم این بود که بتوانیم اجاره‌مان را بدهیم. همه می‌گفتند همین که بتوانید اجاره‌تان را دریابورید شاهکار کرده‌اید. اما ما در ماه اول بیش از پنج برابر اجاره‌مان درآمد داشتیم. همان اول کار اجاره‌مان را کنار گذاشتیم و بقیه‌اش برایمان باقی ماند. و این در حالتی بود که ما در ماه اول کارمان قرار داشتیم. کمی وسایل نقاشی حرفه‌ای‌تر خریدیم و همراه تعداد شاگردانمان بیشتر از ماه قبل می‌شود. جالب است که در ماه دوم تنها



داستان کسب و کار من

نویسنده: مینا حسین نژاد

حدود یک سال پیش که احساس کردم در نقاشی حرفه‌ای شده‌ام، فکر هنرکده زدن به ذهنم رسید. من حدود شش سال نقاشی کارکردم. از مبتدی تا حرفه شش سال طول کشید. خیلی دوست داشتم هنرکده بزنیم ولی پول نداشتیم، اصلاً هم پول جمع نمی‌شد ولی اشتیاق شدیدی داشتم. می‌خواستم با یکی از دوستان صمیمی‌ام هنرکده بزنیم ولی چون خودم پول نداشتیم و او شرایط مالی‌اش بهتر بود و بازمی‌گفت پول و فرصتش نیست و باید پول بزرگی داشته باشیم تا بتوانیم یکجا را رهن کنیم و اجاره ماهیانه نداشته باشیم و... به همین دلیل همیشه فکر می‌کردم اگر قرار باشد هنرکده بزنیم من که پول ندارم.

فکر می‌کردم پول زیادی نیاز است و فعلاً نمی‌توانیم این کار را راه بیندازیم. دائم پول جمع می‌کردم و می‌گفتم خب این که کم است و پول بیشتر که ندارم و خرجش می‌کردم. خرج چیزهای بیهوده و خیلی وقت‌ها پول‌ها حیف و میل می‌شد. دوستی داشتم که همین حالا باهم شریک هستیم که از خیلی وقت پیش می‌گفت

بیا باهم هنرکده بزنیم. اما من چون به دوست دیگرم قول داده بودم می‌گفتم نه تا اینکه از او قطع امید کردم به او گفتم مشکلی نیست. بازهم بالینکه جفتمان پول نداشتیم این دوستم می‌گفت بیا برویم مغازه‌ها را قیمت کنیم و ببینیم کجا می‌توانیم مغازه بگیریم. هر مغازه خالی که می‌دیدیم قیمت می‌کردیم. فارغ از اینکه چقدر پول نیاز دارد.

بالین حال خیلی جدی نبودم. برای مسافرت به قشم رفتم. تولدم بود و کادوی تولدم وعیدی و... دوباره کمی پول جمع کردم اما بازهم بالینکه قدری پول جمع شد به خاطر باور اینکه پول زیاد باید داشته باشم، در قشم کلی خرید کردم و باز پول‌هایم کم شد. فقط چون باور داشتم دوستم پول ندارد و ما به این زودی‌ها هنرکده نمی‌زنیم.

تا اینکه وقتی سفر بودم یک مغازه را پیدا کردیم و قیمتش خیلی ارزان بود. پیش پول مغازه بود سه میلیون تومان! دوستم گفت بیا نصف نصف نفری یک و نیم میلیون بگذاریم و مغازه را بگیریم. جالب اینجا بود که ما بازهم این پول را نداشتیم. می‌خواستم از چند نفر قرض بگیرم پول را که هر طور شده این طلسم را بشکنم. و ناگهان خواهرم خیلی راحت گفت نمی‌خواهد قرض کنی و من این پول را به تو می‌دهم هر وقت توانستی به من

در زمانی که در حال اجرای برنامه‌ات هستی فرصت‌های رسیدن به هدفت نمایان می‌شوند



برای راه اندازی یک کسب و کار نیاز اصلی پول نیست، بلکه باور درست است



به عنوان آخرین کلام باید بگویم، وقتی می خواهید کاری را انجام دهید دیدگاه های منفی بسیاری وجود دارد و این شما هستید که انتخاب می کنید که بشود یا نشود. اگر هدفتان همیشه در گوشه ای از ذهن باشد و هر روز با اشتیاقتان آن را آبیاری کنید، دقیقاً در زمانی که انتظارش را ندارید خدا تمامی راه ها را برایتان می گشاید.



هر هنر کده مربیانی بگذاریم و حقوق بگیرند. همه چیز به شکلی باشد که برون سپاری شده باشد و کم کم شعبات زیادی را در شهر و کشور راه اندازی کنیم.

راه اندازی این کسب و کار برایم دو درس بزرگ داشت. اول این که اگر یک هدف را با عشق و اشتیاق بخواهیم صد در صد اتفاق می افتد، حتی اگر شرایط مناسب محیا نباشد. وقتی این کار را راه می انداختیم شاید سرمایه خیلی زیاد نبود



اما ترس و استرس کمی داشتیم اما زدیم در دل کار. دوم اینکه برای راه اندازی یک کسب و کار نیاز اصلی پول نیست، بلکه باور درست است. اگر من از ابتدا باور درست در مورد توانایی راه اندازی کسب و کار خودم و اینکه کسب و کار راه انداختن و اجاره یک مکان سخت نیست داشتم، خیلی زودتر

و خیلی ها فقط به خاطر آن یک جلسه رایگان و لذت بردن از آن ثبت نام کردند. این در حالی است که خودمان هم فکر نمی کردیم که یک جلسه رایگان این قدر در جذب مشتری تأثیرگذار باشد. همچنین برای جذب بیشتر بچه ها و اینکه عاشق کلاس نقاشی باشند بعضی روزها برایشان خارج از برنامه، آموزش کاردستی و یا مسابقه می گذاریم. نقاشی هایشان را به دیوار می چسبانیم. این کار خیلی خوشحالشان می کند.

حالا برنامه ای که برای آینده داریم و در حال اجرای آن هستیم این است که طی این مدت یک نفر مربی آموزش دهیم و چون دو نفر هستیم سریعاً یک مغازه دیگر مثل این مغازه درجایی دیگر پیدا کنیم و با همین استراتژی ها دوباره ثبت نام های بسیاری بگیریم و هر بار برای

از مغازه کمتر است. ولی ما مغازه گرفتیم چون قبلاً کسی را دیده بودیم که با همین خوشگل کردن هنر کده ثبت نام می گرفت. ما در خانه هر کار و تزئینی می کردیم کسی نمی دید چه خبر است اما مغازه را همه می توانند ببینند و راحت تبلیغ می شود. خانه حالت حریم شخصی دارد و کسی کارها را نمی بیند و خیلی ها داخل نمی آیند. ولی مغازه حالت حریم ندارد و به راحتی افراد داخل می آیند و کارها و نقاشی ها را می بینند و با ما معاشرت می کنند. رفتار خوب و احترام از سمت ما را که می بینند به راحتی به ما اعتماد می کنند.

تبلیغ بعدی هم که کردیم تراکت بود اما نه به روش معمولی. تراکتمان را به یک تبلیغ نویس حرفه ای دادیم که متنش را تنظیم کند که با مشاوره به صورت خیلی حرفه ای تراکت نوشته شد. طوری که وقتی تراکت را پخش کردیم خیلی ها به دنبلمان آمدند. تراکت ها را برادر دوستم و دوستانش بعد از مدرسه می بردند و پخش می کردند و به همه اولیای جلوی در مدرسه تراکت می دادند. خودمان هم به هر مغازه ای می رسیدیم و به هر خانمی می رسیدیم تراکتمان را می دادیم.

ما با توجه به مشاوره تبلیغ نویس روی تراکتمان اعلام یک جلسه رایگان را به عنوان یک سود لحظه ای ملموس کردیم

اگر یک هدف را با عشق و اشتیاق بخواهیم صد در صد اتفاق می افتد، حتی اگر شرایط مناسب محیا نباشد



زندگینامه بیژن پاکزاد

بیژن پاکزاد یکی از افرادی است که رفتارهایی بسیار عالی برای الگوبرداری دارد. بامطالعه زندگی‌نامه وی می‌توانید این رفتارها را بشناسید و از آنها الگوبرداری کرده و در زندگی خود به کار ببرید تا پیشرفت‌هایی بزرگ را در زندگی خود وارد کنید.



بیژن پاکزاد معروف به بیژن، یکی از مشهورترین طراحان لباس مردانه، عطر و جواهرات در دنیاست. او در ۱۵ فروردین‌ماه ۱۳۲۳ در تهران به دنیا آمد. بیژن در سوئیس و ایتالیا به تحصیل پرداخت. وی به خاطر ذوق و نبوغ خود در دنیای مد، خیلی زود رشته مهندسی را رها کرد و به مطالعه نساجی در کشور سوئیس پرداخت.

بیژن به دلیل ثروت زیاد زندگی لوکس و متفاوتی داشت اما همیشه اصالت و سادگی را مدنظر قرار می‌داد. برخلاف خیلی از ثروتمندان جهان هیچ‌وقت برای

خودش بادبگارد استخدام نکرد چون می‌گفت جایگاه من بین مردم است نمی‌خواهم از آنها جدا باشم.

در فعالیت‌های خیریه بسیار شرکت می‌کرد تا جایی که نامش در این عرصه در ایالات‌متحده زبانزد بود. فروشگاه بورلی‌هیلز او که با عنوان «Bijan» نیز شناخته می‌شد، یک کاخ به سبک مدیترانه‌ای بود که در سال ۱۹۷۶ افتتاح کرد و این فروشگاه در حال حاضر یکی از گران‌ترین فروشگاه‌های دنیاست. او از آن سال به بعد مجموعه‌های فصلی و لوازم جانبی خود را برای معروف‌ترین افراد دنیا طراحی می‌کرد.

لباس‌های لوکسی مانند یک کت آمریکایی (بافته‌شده از پشم شتر بی کوهان آمریکایی) به قیمت ۱۵ هزار دلار، یک روتختی پشمی chinchilla به قیمت ۱۲۰ هزار دلار و یک ست چمدان از پوست کروکدیل به قیمت ۶۵ هزار دلار را ارائه می‌کرد. دکور فروشگاه به زیباترین شکل ممکن، با فرش‌های نفیس و دستبافت ایرانی به قیمت ۵۰۰ هزار دلار، یک پلکان براق و برنجی به قیمت ۴۰۰ هزار دلار و یک چلچراغ به قیمت ۷۵ هزار دلار ساخته شده است. دیوارها با سایه‌ای آفتابی از رنگ زرد امضای Bijan به شمار می‌رود. وقتی او دومین فروشگاه خود در خیابان پنجم در نیویورک را در سال ۱۹۸۴ افتتاح کرد، از صرف هزینه ۱۰ میلیون دلاری برای طراحی آن خبر داد.

روشته‌ای روی در ورودی فروشگاه خود دارد که افراد عادی را از ورود به آن منع می‌کند! «فقط با قرار قبلی»!

مهماندارانی با دستکش‌های سفید وظیفه باز کردن در را به روی افرادی دارند که با وقت قبلی پا به این نمایشگاه و فروشگاه می‌گذارند. اگر محصولات موجود در فروشگاه نتوانست سلیقه مشتریان سرشناس را ارضا کند، به فاصله کوتاهی طراحی و تولید می‌شود. فقط کافی است یک نفر به خود جرئت بدهد و ادعا کند: «متأسفم! چیزی که من می‌خواهم در فروشگاه شما موجود نیست!» بیژن برای آگاهی از سلیقه مشتری، راه‌های خاص خودش را دارد. وی در این باره می‌گوید: «استایل محصولاتم بر اساس درک من از مشتری طراحی شده است. باید با او به تفاهم برسم».

خوش‌تیپ‌تر شدن بهره بگیرم. او برای ساخت عطر بیژن مدت دو سال وقت صرف کرد. به گفته خودش (دو سال تمام طول کشید. طرح آن را به‌روشنی در ذهن داشتم و دقیقاً می‌دانستم چه می‌خواهم.

او باپشتکار فراوان روزبه‌روز بر ثروت، تعداد فروشگاه‌ها و مشتریان مشهور خود می‌افزود. یک آگهی از طراحی‌های او به‌عنوان «فاخرترین پوشاک مردانه در جهان» نام برد. در حقیقت، در مقایسه با بخش عمده‌ای از دیگر طراحان پوشاک لوکس در جهان، محصولات او با بالاترین قیمت در بازار ارائه می‌شد که از آن قبیل می‌توان به کت‌وشلوارهای هزار دلاری و پیراهن‌های ۲۰۰ دلاری اشاره کرد.

او خانه‌هایی در نیویورک، میلان و فلوریدا دارد. حیاط تزئین شده منزل او با



۶۰۰ گلدان ایتالیایی از گل‌های زردرنگ آراسته شده است. هرکدام از اتاق‌ها ترکیب رنگی خاصی دارد، مثلاً مشکی و زرد یا قهوه‌ای و کرم. عکس‌های قاب شده از آگهی‌های قبلی بیژن، نمایش‌ها و مشتریان مشهور او بر دیوارها نقش بسته است. قصر زیبایی بیژن ۲۳ پارکینگ ماشین دارد و نمادی از زیبایی، تجمل و سلیقه است.

وقتی می‌خواهم لباسی را بر تن مشتری کنم، ابتدا باید شخصیت وی را بشناسم و بدانم که مثلاً چه چیزهایی دوست دارد یا از چه چیز متنفر است. مثلاً چه نوع اتومبیلی سوار می‌شود، شغلش چیست و چطور زندگی می‌کند. شاید به همین دلیل است که همسران مشتریانم مرا خیلی دوست دارند؛ چون همیشه سعی کرده‌ام از تمام ظرفیت مردان برای پوشش بهتر و

تصویر شکست و یا برنامه‌ریزی برای شکست نداشته باش

اگر کسی خود را شکست خورده نپندارد در شمار شکست خوردگان قرار نخواهد گرفت

علی‌رغم بروز بحران اقتصاد جهانی و متزلزل شدن بازارهای سهام در جهان، برند بیژن که برای تقریباً ۳۰ سال، موفق به فروش گران‌ترین پوشاک مردانه جهان در بورلی‌هیلز بود نه‌تنها از این بحران آسیبی ندید که حتی ۱۰۰ میلیون دلار نیز صرف تبلیغات چاپی و تلویزیونی خود کرد.

به گفته محبی، مدیر مالی برند بیژن، فروش لباس‌ها و جواهرات این برند به‌طور کلی بیش از ۲۰ میلیون دلار درآمد سالیانه و راه‌اندازی چهار خط تولید عطر نیز ۵۰ میلیون دلار درآمد اضافه برای آن در برداشته است. حقیقتی که بیژن از آن به‌عنوان یک گام به‌سوی رسیدن به یک ایده درخشان استفاده می‌کرد آن بود که «زنان و مردان آمریکایی واقعاً فکر می‌کنند که لباس آن‌ها نشان‌دهنده شخصیتشان است» این کار زمان‌بر و هزینه‌بردار بوده، اما فکر بزرگی بود.

چرا یک انسان با درآمد ۴ هزار دلاری، ۶ هزار و ۵۰۰ دلار به خرید یک کت بیژن اختصاص می‌داد؟ این سؤال است که در پاسخ آن باید گفت: مردم برای یک کالای گران‌قیمت ارزش قائل می‌شوند. یک دلیل آن است که این قبیل کالاها منحصر به فرد به نظر رسیده و این پیام را به دیگران منتقل می‌کند که این فرد توانایی مالی بالایی داشته و تلاش می‌کند تا با افراد شبیه به خود معاشرت کند. اگر یک کالای گران‌قیمت ارزان شود، کاهش تقاضا و در نتیجه افت ارزش آن را در پی خواهد داشت.

این اعتقاد بیژن باعث شد که بحران اقتصادی بر روی تجارت آن تأثیر نداشته و مشتریان او از هزینه‌های کسب‌وکار خود کم کرده ولی همچنان برای اجناس

تولیدی این برند از خود علاقه نشان دهند. بیژن این تصور را رها نکرده و یقیناً، او با داشتن یک جت اختصاصی، اتومبیل‌های گران‌قیمت، یک کاخ در بورلی‌هیلز و تماس با موفق‌ترین و قدرتمندترین مردان در سرتاسر جهان فردی خوشحال بود.

فروشگاه نیویورک که در سال ۲۰۰۰ بسته شد، جاذبه همیشگی برای مشتریان را از بین نبرد. علت این موفقیت تعیین قرار ملاقات با آن‌ها بود که به‌عنوان یک سیاست منحصر به فرد به توضیح شرایط ویژه برای مصرف‌کننده و در نتیجه حفظ او در آینده می‌پرداخت.

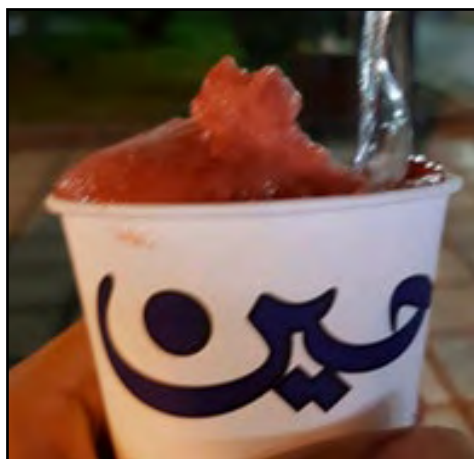


بیژن برای تعدادی از معروف‌ترین مردان جهان لباس طراحی کرده است. باراک اوباما، جورج دبلیو بوش، جورج هربرت واکر بوش، رونالد ریگان، بیل کلینتون، جیمی کارتر، ولادیمیر پوتین، جان کری، جورجیو آرمانی، آرنولد شوارتزنگر، فرانک سیناترا، کری گرانت، استیو واندر، مایکل جردن، تام کروز، آنتونی هاپکینز، ملک حسین (شاه اردن)، ملک عبدالله (شاه عربستان)، سلطان بروئی، خولیو ایگلسیاس، همسر جی‌اف‌کندی، شهرام ناظری، علی دایی، محمدرضا گلزار و...

مصاحبه با حسین مقدم

موسس بستنی حاج حسین

حدود دو سال پیش همین موقع بود که من خانه‌ام را هم از دست داده بودم و به خاطر مسائل مالی بالای مغازه‌ام می‌خواخیزدم. همه شعباتم را هم از دست داده بودم و فقط من مانده بودم و همین مغازه و اوضاعم چندان تعریفی نداشت. از طریق گروه‌های تلگرام با یک سری افراد آشنا شدم که خیلی دید من را به زندگی عوض کردند و یاد گرفتم که مسائل نظری و فکری که در جهان هست را بتوانیم در زندگی عملی خودمان وارد کنیم.



با یک سری نظرات آشنا شدم تفکر کل‌نگر، تفکر جزنگر، چطوری بتوانیم از مشکلات دور بشویم تا بتوانیم مشکل را ارزیابی کنیم، بتوانیم جایگاه خود را برنامه‌ریزی کنیم، اولویت برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت که بتوانیم با برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت خود را در موقعیت بهتری قرار بدهیم؛ این‌ها به من کمک کردند تا بتوانم یک سری از آن اصول اولیه را استخراج کنم و در کارم به کار بگیرم.

به‌هرحال دو سال پیش بود که یک هم‌چین تغییری در زندگی من پیش آمد. اشتباهاتم را پذیرفتم. از اعتمادهای بی‌جایی که کردم، از عجز بودم درس‌های

آقای مقدم بیوگرافی خودتان را لطفاً بگویید؟

حسین اسماعیلیان مقدم هستم متولد تهران اصالتاً اهل قم ولی الآن دیگر شهر اصلی من رشت است و ۱۲ سال است که اینجا هستم و جوانیم را اینجا گذراندم.

کمی کسب و کارتان رو توضیح بدهید؟

ما یک ابداع جدید کردیم. من متوجه شدم چیزی که مردم به‌عنوان یخ در بهشت می‌شناسند و آن چیزی که به‌عنوان بستنی می‌شناسد درجایی محدوده مشترکی دارند و یک سری پیش‌فرض‌ها را از میان برداشتم مثلاً اینکه بستنی را حتماً باید در کاسه بخوری و یا اینکه بستنی باید حتماً سفت باشد. چیزی ارائه کردیم که سالم باشد، خوشمزه باشد، طبیعی باشد و روی این‌ها تأکید کردم. سبکی که ما داریم تقریباً در دنیا بی‌نظیر است. ما بستنی می‌دهیم که بلافاصله آماده می‌شود و می‌رسد به دست مشتری.

بگذار من خلاصه و مفید بروم آنجایی که به درد شما می‌خورد را برایتان بگویم. تقریباً ۱۷ و ۱۸ سال می‌شود که کار می‌کنم، از دوران دانشجویی کار می‌کردم و در کارم خیلی افت‌وخیز داشتم که مقداری به خاطر ساده‌دلی بود و مقداری به خاطر بی‌تجربگی بود و مقداری به خاطر بی‌نظمی. همه این موارد بود که هر دو سه سال می‌رفتیم بالا دوباره می‌آمدیم پایین!



همین‌که
یک قدم
برداشته‌شد
برای حل
مشکلات،
قدم‌های
بعدی هم
می‌آید

از همه این‌ها مهم‌تر این است که ما بتوانیم به یک باور کلی نسبت به خودمان برسیم

گرفتم. یاد گرفتم اگر می‌خواهم به هدفی برسم باید برایش برنامه داشته باشم. یاد گرفتم که اساس برنامه‌ریزی سحرخیزی است و اینکه برنامه‌ریزی هم باید شب قبل از خواب انجام شود، برنامه‌ریزی که بعد از خواب انجام شود فایده ندارد. این چیزها و تفکر کل‌نگرم خیلی کمکم کرد و توانستم اعتمادبه‌نفسم را در حد مطلوب بازسازی کنم و چند طرح و ایده جدید دادم.

الآن شده‌اند نمایندگان ما و دارند برای ما کار می‌کنند.

سرمایه اولیه داشتید؟

به‌طورکلی سرمایه داشتیم؛ ولی کل سرمایه‌ام هفت، هشت میلیون تومان بود و این هم مقداری با قرض‌وقوله و پس دادن خانه و پیش پول آن بود که در این کار سرمایه‌گذاری کردم و خودم آمدم بالای مغازه خوابیدم.



نظرتان راجع به شکست خوردن چیست؟

شکست خیلی کلی است. از عدم موفقیت می‌شود شکست را تعریف کرد تا خیلی مسائل دیگر. معمولاً شکست و موفقیت نسبی هستند. یک پروسه را شروع می‌کنید، یک سری مواردش مطابق پیش‌بینی تان پیش می‌رود، یک سری مسائل ممکن است از پیش‌بینی شما خیلی فراتر و بهتر شود و یک سری موارد نمی‌شود. حالا همه می‌گویند شکست پل پیروزی است، شکست این خوبی‌ها را دارد درست، ولی من می‌گویم فرد وقتی شکست می‌خورد، اولین کار این است که عوارض آن شکست را از بین ببرد. دو عارضه خیلی مهم می‌تواند داشته باشد. یکی یاس و ناامیدی و انزواست. دوم این که به هر جهت به‌خصوص افرادی که در بیزینس

موفق بودند وقتی دچار شکست می‌شوند ممکن است بخواهند دست‌به‌کارهای پر ریسک بزنند و بخواهند یک‌مرتبه شکست‌های قبلی‌شان را جبران کنند و این می‌تواند خیلی خطرناک باشد.

از دیگران کمک گرفتید؟

صد در صد، من یک دوره‌ای بدهکار شده بودم به سیگار اعتیاد پیدا کرده بودم. تلفنم را خاموش می‌کردم و در خانه نشسته بودم. ناراحت بودم، طلبکاران زنگ می‌زدند. همین‌طور که در ناراحتی سیگار می‌کشیدم در خانه نگاهم افتاد به یک‌تکه روزنامه. مصاحبه بود با خانمی که یک کارآفرین خیلی موفق بود. این خانم تعریف کرد که ما به مشکل اقتصادی خوردیم و دیدم به‌جا اینکه خودم را از طلبکاران مخفی کنم، شروع کنم با همه این‌ها ارتباط برقرار کردن و مهلت گرفتن و این خیلی کمک کرد. فشار روحی و روانی را از من برداشت، توانستم دوباره به کارم سروسامانی بدهم.

من همین کار را کردم و تلفن را روشن کردم و خودم زنگ زدم به کسانی که از من طلب داشتند و گفتم ببخشید دیر شده، کمی مشکلات داشتم و پول را می‌دهم. همین‌که من خودم پیش‌قدم شدم برای تماس گرفتن همه باروی خیلی باز استقبال کردند و دوباره به من جنس دادند و دوباره با آن‌ها کار کردم و خیلی از مشکلات برطرف شد.

مهم این است از یک جای کوچک شروع کنید به بهبود شرایط. همین‌که یک‌قدم برداشته‌شد برای حل مشکلات، قدم‌های بعدی هم می‌آید و همیشه این قدم اول

بایستی کوچک باشد چون قدم‌های بزرگ یا معمولاً برداشته نمی‌شوند یا به‌سختی برداشته می‌شوند. ولی وقتی قدم کوچک اولیه برداشته شد، نتیجه‌اش هم دیده شد، حتماً قدم‌های دیگر هم برداشته می‌شود.

چه باوری، چه اعتقادی، چه ایمانی بود که شما را توانست به موفقیت حال حاضران برساند؟ بنیادی‌ترینش؟

در رابطه با موفقیت در کسب‌وکار چیزی که ما باید بدانیم آن چنان چیزهای خاصی نیست و تقریباً همه ما می‌دانیم. اهمیت برنامه‌ریزی، سحرخیزی، ولی از همه این‌ها مهم‌تر این است که ما بتوانیم به یک باور کلی نسبت به خودمان برسیم. یک دید واقعی نسبت به خودمان و توانایی‌هایمان داشته باشیم و این هم یادمان باشد که قرار نیست همه ما سوپرمن باشیم. ولی اگر نسبت به آن چیزی که هستیم شناخت واقعی داشته باشیم می‌توانیم یک انسان خیلی خوب و ارزشمند و موفق باشیم.

به نظرتان پول و ثروت فراوان است؟

خیلی از کارکنان من که از اینجا رفتند، دیدم آن افرادی که آمادگی شنیدن حرف‌هایی مثل اینکه بازار خراب است، وضعیت اقتصادی مملکت ناچور است، هیچ کاری نمی‌شود کرد و برای شنیدن این‌جور مسائل و گفتن این‌جور حرف‌ها گوش شنوا و زبون گویایی داشتند همین‌طور هم شد. ولی برعکس کسانی که دیدشان نسبت به این مسائل مثبت بود خیلی موفقیت بیشتری داشتند و از یک نظری درست است بله.



در شروع کار ترجیحاً کار را بدون سرمایه شروع کنید



اگر امروز، این ساعت شما، نسبت به یک ساعت قبل، نسبت به روز قبل، بهبود پیدا کند، این امیدواری هست که پیشرفت کنید

اگر یکی بخواهد در کسب و کار همین قدر موفق شود مثل حسین مقدم باید چه کار کند؟

ببینید یک نسخه کلی نمی شود برای این مسائل پیچید. چیزی که به ذهنم می رسد اهمیت برنامه ریزی کوتاه مدت است. اگر امروز، این ساعت شما، نسبت به یک ساعت قبل، نسبت به روز قبل، بهبود پیدا کند، این امیدواری هست که پیشرفت کنید. ولی اگر در همین مرحله اول شما دست به کاری نزنید که مثلاً من می خواهم یک کار خیلی بزرگ بکنم نه. اگر کسی که ویزیتور هست، توانست کار امروزش را بهتر از دیروز انجام دهد، توان اینکه شود صاحب یک کارخانه و یک شرکت بزرگ هست. حتی کفاش اگر کارش را به نحو احسن انجام بدهد، در همان کفاشی نمی ماند. اما اگر همان کار را بادید منفی نگاه کند و کارش را درست انجام ندهد احتمالاً تا آخر عمر مجبور است همان کار را تکرار کند.



یک جوان بدون هیچ پولی می خواهد کاری شروع کند؛ اولین قدمش؟

صبح زود از خواب بیدار شود، صورتش را اصلاح کند و بره بیرون.

انسان شادی هستید؟

فکر می کنم نسبتاً. دوستانم این طور می گویند.

اخبار را دنبال می کنید؟

من چند سال است تلویزیون ندارم ولی کم و بیش در جریان وقایع هستم.

فردا صبح از خواب بیدار می شوید می بینید که هیچی ندارید و یک نفرید تک و تنها با یک هویت دیگر در همین شهر. چقدر طول می کشد دوباره همین شوید؟

من به دوستانم همیشه می گفتم اگر شما بتوانید یک هزار تومانی را تبدیل به یک دوهزار تومانی بکنید شاید یک میلیارد هم بتوانید دو میلیارد کنید. اما کسی که عرضه تبدیل یک هزار تومانی را به دوهزار تومان ندارد، یک میلیارد هم نمی تواند کاری کند. حالا من به شما بگویم شاید خنده تان بگیرد، من از ده، دوازده هزار تومان سرمایه که راحت هم می شود آن را تهیه کرد که در ادامه می گویم برنامه دارم تا خیلی مبالغ بالا تر.

برای مثال اگر هیچی نداشته باشم اولین چیزی که به ذهنم می رسد این است که بروم کارگری کنم روزمزد، حداقل می توانم یک سرمایه خیلی اندکی برای خودم تهیه کنم. بفرض مثال یکی از ایده هایی که به ذهن خودم رسیده بود این است که بروم کنار دریا که مردم می روند برای تفریح و خیلی هم هوا گرم است. کافی است شما یک یخدان داشته باشی و چند هندوانه را با یخ بگذاری آنجا خنک شود. هندوانه را قاچ بکنی بگذاری در ظرف های یک بار مصرف. مسافرهایی که رد می شوند به صورت ظرفی بگیرند.

در فصل خودش یعنی تابستان هندوانه تقریباً کیلویی ۵۰۰ تا ۷۰۰ تومان است ولی یک ظرف هندوانه بخواهی به کسی تعارف بکنی حدود ۱۰۰۰ تومان نهایتاً مایعش شده باشد. در آن هوای گرم هم راحت دو سه هزار تومان پول برای آن می دهند.

یا به ذهنم رسیده بود اگر هیچی نداشتم یک قابلمه بگیرم یک گاری بگیرم و شروع کنم در جاهای پر تردد آش یا عدسی فروختن. یک دیگ آش رشته برای شما ۲۰ تا ۳۰ هزار تومان تمام می شود. با کل گاری و وسایلش ۲۰۰ تا ۳۰۰ تومان.

به نظرتان وضعیت اقتصادی کشور چقدر برای شروع کار یک جوان تأثیر دارد؟

این را به جوانان نباید گفت چون این اولین بهانه ای می شود که خودشان و دیگران رو فریب بدهند. برای عدم موفقیت فقط نکته ای که می توانم بگویم این است که اگر کسی تجربه زیادی در بیزینس ندارد در هزینه کردن محتاط باشد. در شروع به کاری کردن ها ترجیحاً اگر هرکسی هر کاری می خواهد کند ابتدا بدون هزینه بدون سرمایه آن کار رو شروع کند.

بزند اشکالی ندارد برود یک ماه دو ماه یک پیتزایی کار کند. به عنوان یک کارگر کار کند. هیچ جای دنیا کارگری کردن را عار نمی دانند. هیچ اشکالی ندارد برود یک ماه دو ماه کار کند. هم می تواند شرایط عینی که یک کارگر در آن قرار دارد را متوجه شود و هم اینکه نسبت به شرایط بازار آگاهی پیدا می کند و هم به شرایط ویژه شغلی خودش.

یک روز کاری خوب چه طور است؟ یک روز کاری خوب روزی است که همه چیز طبق برنامه پیش برود و بتوانید لیخند رضایت را هم بر چهره کارکنان و هم مشتری ببینی.

چقدر از زندگی تان لذت می برید؟ در حال حاضر اگر بخواهیم نمره ۱ تا ۱۰۰ بدهم ۵۵



حرف آخر؟ حرفی نمانده.

مثلاً یک جوانی است تازه از دانشگاه آمده بیرون و پدرش یک پس اندازی دارد و یک پولی در اختیارش می گذارد ده میلیون، بیست میلیون صد میلیون. این آقا بلند نشود سریع برود با آن پول یک تجارتی را شروع کند. مثلاً می خواهد یک پیتزایی

اگر شما بتوانید یک هزار تومانی را تبدیل به یک دوهزار تومانی بکنید شاید یک میلیارد هم بتوانید دو میلیارد کنید



فقط کافی
است
استارت
بزنید تا
مراحل را
یکی پس
از دیگری
با موفقیت
به پایان
برسانید

تأثیرات روش دوبرابر کردن پول

پس چرا به یک باره با همه آن کاری راه نیندازم؟ و هزاران چرای دیگر که ساخته ذهنتان است.

پاسخی به چرا های دوبرابر کردن پول
اولین جواب به همه سوالات دو برابر کردن پول چرا این است که شما باید در ابتدا پولساز شوید تا بتوانید پولدار شوید.

شما باید ابتدا توانایی دو برابر کردن ده هزار تومان پول که به نظر ناچیز است و دو برابر کردن آن کاری خیلی آسان را یاد بگیرید، بتوانید آن را به کار بیندازید و از آن سود بگیرید و اگر توانستید این ده هزار تومان را بیشتر کنید، صد هزار تومان و یک میلیون تومان و صد میلیون تومان زیاد فرقی با آن ندارد و می توانید برای همه آن ها از همین روش استفاده کنید و آن را به مبالغ بیشتر و بیشتر و بیشتر تبدیل کنید.

شاید به نظر مسخره بیاید اما خیلی ها در همان مراحل ابتدایی می مانند و نمی توانند هیچ کاری از پیش ببرند. اساس دو برابر کردن پول تحت شعاع قوانین بسیار مهم آن قرار می گیرد که به عنوان راهنمایی برای پیشرفت سریع تر در مراحل در کنار شخص است و شما با پایبندی به آن ها می توانید به راحتی و به سرعت پول های بیشتر را در زندگیتان حس کنید.

ادامه دارد...

دو برابر کردن پول اول از همه یک روش مالی فوق العاده برای ساخت افکار غالب و باور های ذهنی ماست. در دو برابر کردن پول قرار نیست با دادن راهکار های پیچیده و روش های سرمایه گذاری که شاید در کشور ما هیچ نتیجه ای نداشته باشد ثروتمند شدن آموزش داده شود.

دو برابر کردن پول یک روش با قوانینی بسیار ساده است. در دو برابر کردن پول می توانید به راحتی و فقط با انجام مراحل از اولین مرحله و ادامه مراحل مغز خود را به سمت دیدن فراوانی و توانایی اجرای ایده ها و بهبود وضعیت مالی ببرید. می توانید ذهن را طوری پرورش دهید که راه های پیشرو برای پیشرفت و رسیدن به سرمایه کلان را ببینید و پیش بگیرید و بتوانید در تمامی جوانب چه مالی و چه ذهنی پیشرفت کرده و به اهدافی که در زندگی برای خود معلوم کرده اید به راحتی برسید.

فقط کافی است استارت بزنید تا مراحل را یکی پس از دیگری با موفقیت به پایان برسانید تا بتوانید به موفقیت های بزرگی که در آرزوی آن هستید دست یابید. اما ممکن است روش دو برابر کردن پول چرا های فراوانی را در ذهنتان ایجاد کرده باشد که ساعت ها به آن فکر کنید و بگویید چرا با این مبلغ کم شروع کنم؟ چرا این گونه مرحله به مرحله پیش بروم؟ چرا بدون وام و قرض و چک؟ چرا با انجام کارهای کوچک؟ من که پول و سرمایه



با روش دو برابر کردن پول در کمترین زمان ممکن بدون سرمایه به درآمد بالایی برسید

کتاب جادوی دو برابر کردن پول برای مدیران، فارغ التحصیلان و افرادی نوشته شده است که می خواهند هر مقدار پولی را که دارند با دو برابر کردن های متوالی به مقداری خیلی بیشتر از آن ارتقا دهند. کتاب جادوی دو برابر کردن پول مناسب افرادی است که سرمایه ای را کد دارند و نمی دانند چگونه آن را افزایش دهند و افرادی که سرمایه ای ندارند و می خواهند پول های جدیدی به دست بیاورند.

جهت سفارش این کتاب کافی است به سایت پول دوبرابر و یا لینک زیر مراجعه فرمایید.

pooldoubler.com/jadoo

شما
توانایی
رسیدن به
هر پولی را
دارید اگر،
ذهنتان
برای
رسیدن به
آن آماده
باشد

