

# با ۵ میلیون تومان کارخانه تولید اطلاعات بسازید!



منبع: [www.modiresabz.com](http://www.modiresabz.com)

نویسنده: ژان بقوسیان  
موضوع: کسب و کار

برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!  
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب عضو سایت مدیر سبز شوید!

یکی از پرسودترین کارخانه‌های دنیا کارخانه تولید اطلاعات است! شما تبدیل به کارخانه‌داری می‌شوید که با تولید اطلاعات به درآمد قابل توجهی دست می‌یابید. از سال قبل دوره جدیدی را با نام «کارخانه تولید اطلاعات» طراحی کرده‌ام و به متخصصان آموزش می‌دهم چگونه با روزی چهار ساعت کار، کارخانه‌ای داشته باشند که سودی معادل کارخانه‌های تولیدی کوچک ایجاد کند! در این مقاله بخشی از مطالب دوره را با شما خواننده خوب موفقیت در میان می‌گذارم.

اگر تخصصی دارید چرا با آموزش آن تخصص درآمدی قابل توجه کسب نکنید؟ البته بسیاری از افراد متخصص این کار را انجام می‌دهند ولی صرفاً به تدریس خصوصی یا سخنرانی و آموزش حضوری می‌پردازند. اگر در همین حد فعالیت کنید کارخانه‌دار نیستید و تنها زمانی درآمد دارید که در حال تدریس و آموزش باشید!

آموزش به تدریس خصوصی محدود نمی‌شود. شما باید به دنبال درآمد پایدار باشید و حتی وقتی در حال استراحت و تفریح هستید درآمد کسب کنید. برای این کار باید یک «کارخانه تولید اطلاعات» درست کنید!

## کارخانه تولید اطلاعات

کارخانه در واقع یک سیستم است که دارای بخش‌های تولید، بازاریابی، فروش و ... است. این بخش‌ها در کنار هم کار می‌کنند و درآمد ایجاد می‌کنند. بسیاری از متخصصان و مدرسان کارخانه تولید اطلاعات ندارند.



## مزایای داشتن کارخانه تولید اطلاعات

این کارخانه نسبت به بقیه کارخانه‌ها دارای ۴ مزیت است:

### ۱. سود قابل توجه

تولید و فروش اطلاعات با روش‌های مختلف سود بسیار قابل توجهی دارد. فرض کنید بخشی از آموزش‌هایتان را در قالب یک سی‌دی صوتی ارائه می‌دهید. مواد اولیه آن شاید هزار تومان تمام شود ولی اگر آموزش‌های شما ارزشمند باشد مردم آن را با خوشحالی ۲۹ هزار تومان و حتی خیلی بیشتر می‌خرند.

### ۲. کارمندان بسیار کم

اگر بخواهید یک شرکت فروش اطلاعات با ۵۰۰۰ مشتری و درآمد خیلی بالایی داشته باشید بعید است به بیش از ۲ یا ۳ کارمند نیاز داشته باشید، البته اگر سیستم مناسبی داشته باشید که اغلب کارها به صورت خودکار انجام شود.

### ۳. مواد اولیه در دسترس

مواد اصلی شما اطلاعات است که در کتاب‌ها و اینترنت و منابع دیگر موجود است. موضوع اصلی استخراج مناسب اطلاعات و بسته‌بندی مناسب است. مواد لازم برای تولید هم سی‌دی و دی‌وی‌دی و کاغذ و ... هستند که به راحتی در دسترس است و همه‌جا پیدا می‌شود.

### ۴. رقابت بسیار ضعیف در این حوزه

در این حوزه رقابت فوق‌العاده ضعیف است. در هر حوزه‌ای مثل کنکور، تناسب اندام، بازاریابی و ... رقابتی زیاد وجود دارند ولی اغلب آن‌ها کارخانه‌دار نیستند. کارخانه‌دار کسی است که مجموعه کاملی از روش‌های ارائه اطلاعات را در اختیار دارد، از کتاب گرفته تا محصولات آموزشی، سخنرانی، دوره‌های آنلاین و ... و همواره در حال کسب درآمد است.

## تولیدات کارخانه

هر کارخانه تولیداتی دارد. در کارخانه تولید اطلاعات به طور کلی سه دسته محصول داریم:

۱. محصولات متنی مانند کتاب، کتاب الکترونیکی، جزوه‌های آموزشی و ...
۲. محصولات صوتی که برای تولید آن به یک دستگاه ضبط صدا نیاز دارید.
۳. محصولات تصویری که با یک دوربین فیلمبرداری قابل تهیه است.



## مثال‌هایی از تولیدات کارخانه

- |                    |                   |
|--------------------|-------------------|
| ۱. کتاب کاغذی      | ۹. بسته آموزشی    |
| ۲. کتاب الکترونیکی | ۱۰. مشاوره        |
| ۳. سی‌دی صوتی      | ۱۱. کارت آموزشی   |
| ۴. دی‌وی‌دی فیلم   | ۱۲. خبرنامه       |
| ۵. جزوه آموزشی     | ۱۳. مقاله         |
| ۶. دوره آنلاین     | ۱۴. وبینار        |
| ۷. کارگاه          | ۱۵. عضویت در سایت |
| ۸. همایش           | ۱۶. برنامه موبایل |

## تجهیزات ضروری کارخانه

کارخانه به تجهیزات و دستگاه‌هایی برای تولید محصولات نیاز دارد.

### ۱. کامپیوتر

احتمالا کامپیوتر یا لپ‌تاپ دارید. اگر هم ندارید با حدود ۱ تا ۲ میلیون تومان می‌توانید آن را تهیه کنید. کامپیوتر مهم‌ترین و کلیدی‌ترین دستگاه کارخانه شما است.

### ۲. پرینتر جوهری

بهتر است یک پرینتر خوب رنگی از نوع جوهرافشان تهیه کنید تا چاپ جزوات، چاپ روی سی‌دی و کارهای مشابه را با آن انجام بدهید. با چاپ مطالب توسط خودتان هزینه‌ها را به شدت کاهش می‌دهید درحالی‌که اگر آن‌ها را برای تولید به جای دیگری واگذار کنید باید مبلغ بسیار زیادی پرداخت کنید. همچنین می‌توانید متناسب با تعداد مورد نیاز خود تولید کنید و نیازی به تولید انبوه نیست.

### ۳. میکروفن

می‌توانید از یک هدست معمولی کامپیوتر استفاده کنید البته کار با این هدست‌ها همیشه راحت نیست چون همیشه در دسترس نیست باید کنار کامپیوتر بنشینید تا بتوانید از آن استفاده کنید. اگر به جای هدست اگر یک Voice Recorder خوب بخرید می‌توانید صدای بسیار تمیزتری داشته باشید دستگاه ضبط صدا در جیبتان است و در مسافرت و هر جایی که می‌روید می‌توانید از آن استفاده کنید. کیفیت صدا به محیطی که صوت در آن ضبط می‌شود و به نرم‌افزارهای حذف نویز بستگی دارد. یک دستگاه ضبط خبرنگاری سونی با کیفیت بالا قیمتی حدود ۴۰۰ هزار تومان دارد.



## ۴. اینترنت پرسرعت

برای جمع‌آوری اطلاعات و همچنین معرفی محصولات به اینترنت نیاز دارید. اگر هنوز اینترنت پرسرعت ندارید می‌توانید با حدود ۴۰۰ هزار تومان اینترنت پرسرعت یکساله داشته باشید.

## ۵. دوربین فیلم‌برداری

بهتر است دوربینی تهیه کنید که خروجی MP۴ داشته باشد. این فرمت نیاز به تبدیل ندارد و می‌توانید آن را به راحتی در نرم‌افزار ویرایش فیلم باز کرده و پس از ویرایش از آن خروجی بگیرید. یک دوربین با کیفیت HD با قیمتی حدود ۱ میلیون تومان قابل تهیه است. تهیه فیلم‌های آموزشی حتی با دوربین بسیاری از موبایل‌ها امکان‌پذیر است!

## برنامه روزانه کارخانه‌دار

کارخانه‌دار در یک روز باید ۳ کار را انجام دهد:

### ۱. یادگیری

هر روز باید ساعتی را به یادگیری اطلاعاتی که می‌خواهید تولید کنید اختصاص دهید. بهترین منبع برای یادگیری کتاب‌ها هستند. هرگز این فریب را نخوریم که با خواندن چند مقاله اینترنتی می‌توانیم متخصص بشویم. باید کتاب‌های خوب آن حوزه را بخوانیم. پیشنهاد می‌کنم حداقل روزی یک ساعت کتاب بخوانید. با این روش در هفته یک کتاب و در سال ۵۰ کتاب خواهید خواند و پس از مدتی در حوزه کارتان بی‌رقیب می‌شوید.

دو سال پیش با آقای برایان تریسی مصاحبه‌ای داشتم و ایشان پرسیدم که چه کاری انجام بدهم که بهترین مشاور بازاریابی ایران بشوم. ایشان پاسخ داد: جواب واضح است، هفته‌ای یک کتاب بخوانید، کتابی که به سختی انتخاب کرده‌اید نه هر کتابی که در دسترس است.

بنابراین یادگیری را دست‌کم نگیرید و از اینترنت و محصولات آموزشی هم به عنوان کمک استفاده کنید، ولی این‌ها جایگزین کتاب نمی‌شوند. خیلی هم به مطالب اینترنت اعتماد نکنید. در اینترنت هر کسی به راحتی می‌تواند آمارهای اشتباه منتشر کند و اطلاعات غلط بدهد.

### ۲. تولید محتوا

همچنین روزی ۲ ساعت را به تولید محصول بپردازید. تولید محتوا اختراع محتوا نیست! بسیاری از افراد می‌گویند همین اطلاعاتی که من می‌خواهم ۱۰۰ هزار تومان بفروشم در یک کتاب ۲ هزار تومانی هم موجود است! هنر شما آن است که همین اطلاعات در دسترس را ساده‌سازی کنید، حجم آن را کاهش دهید و آن را رنگ‌آمیزی کنید و مردم حاضرند برای آن پول خوبی بپردازند.

دیدگاه اشتباه رایجی که وجود دارد این است که افراد فکر می‌کنند محتوا هرچه حجمش بیشتر باشد بهتر است.

---

دسترسی به جدیدترین مطالب آموزشی در زمینه بازاریابی، مدیریت، تبلیغات و کارآفرینی در سایت مدیر سبز



شاید تا ۱۰ سال پیش این چنین بود. در آن زمان وقتی به نمایشگاه می رفتند مثلاً می پرسیدند این سی دی آموزشی چند ساعت است و فروشنده پاسخ می داد: ۲ ساعت. مشتری می گفت: بابت ۲ ساعت صوت ۱۰ هزار تومان بدهم؟ ولی اگر به آن شخص گفته می شد این سی دی ۳۰ ساعت است آن را می خرید. اکنون معیارها عوض شده و مردم باید آموزشی پول می پردازند که اصل موضوع را به کوتاه ترین روش ممکن ارائه دهد.

## ۳. رشد و توسعه کارخانه

هر روز یک ساعت را به بازاریابی و رشد کسب و کارتان اختصاص بدهید. درآمد کارخانه شما به این کار وابسته است. اگر بهترین محتواهای دنیا را هم تولید کنید و متخصصی بی نظیر باشید ولی بر بازاریابی متمرکز نشوید هیچ اتفاقی نمی افتد. بازاریابی شامل نوشتن متن های تبلیغاتی، طراحی برنامه بازاریابی، بازاریابی اینترنتی، مذاکره با شریک های انتفاعی و ... است.

## دیدگاه های اشتباه در مشاوره و آموزش

### ۱. معروفیت بسیار مهم است!

خیلی ها فکر می کنند باید معروف باشند تا خوب بفروشند، ولی انطور نیست. بسیاری از افراد معروف در فروش محصولات آموزشی خود موفق نیستند. موضوع اصلی معروفیت نیست بلکه برگزاری کمپین های بازاریابی موفق است. تعریف کمپین بازاریابی این است: سلسله ای از عملیات بازاریابی برای رسیدن به یک هدف خاص. ما هفت تا ده بار عملیات خاصی را انجام می دهیم تا به یک فروش خاص برسیم. تمام ۲۰۰۰ نسخه کتابم «شکستن مرزهای عملکرد» در کمتر از یک ماه به فروش رسید، بدون آنکه در یک کتابفروشی عرضه شود! چون کمپین خیلی دقیقی طراحی کردیم و بخش هایی از کتاب را به صورت صوتی و تصویری در اختیار علاقه مندان قرار دادیم. در واقع فروش کتاب قبل از چاپ آن اتفاق افتاده بود و همه منتظر چاپ شدن کتاب بودند.

### ۲. سال های فعالیت مهم است!

شاید فکر کنید: من تازه کار هستم، چرا کسی باید بیاید و از من خرید کند. در کارخانه تولید اطلاعات سال های فعالیت مهم نیست، نتایج مهم است! مهم این است که مردم ببینند ما خودمان چه نتایجی کسب کرده ایم و دیگران را به چه نتایجی رسانده ایم. به جای تاکید بر مدارک تحصیلی و لوح های تقدیر کافی است نشان دهیم چه نتایجی برای مشتری کسب خواهیم کرد. پس نتایج مهم هستند و نه سال های فعالیت یا رزومه های کلیشه ای!

### ۳. با قیمت های ارزان تر موفق خواهیم شد!

اشتباه دیگر این است که فکر می کنیم اگر قیمت محصولاتشان کم باشد مردم بیشتر می خرند. به هیچ وجه چنین نیست. قیمت کمتر در خیلی از موارد کار ما را از بین می برد و مشتری ها را کمتر می کند. ما باید توجیه قیمت قوی تری داشته باشیم. اگر محصولات را به خوبی توجیه قیمت کنید می توانید خیلی بیشتر بفروشید. افرادی که از دیگران پول قرض می کنند تا بتوانند یک گوشی گران قیمت بخرند، حتما خرید آن گوشی موبایل برایشان آنقدر توجیه داشته که برای خریدش پول قرض کرده اند.



## ۴. تخصص بالا ضروری است!

لازم نیست در زمینه‌ای که می‌خواهیم آموزش بدهیم تخصص خیلی بالایی داشته باشیم! به جای آن می‌توانیم مخاطبان را درست انتخاب کنیم. یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های بازار در زمینه کامپیوتر کتابی است که به آموزشی بدیهیات کامپیوتر می‌پردازد. در درس اول می‌آموزید چگونه کامپیوتر را روشن کنید. در درس‌های انتهایی روش کپی کردن فایل‌ها را می‌آموزید. این کتاب بیش از ۱۰۰۰۰۰ نسخه فروش داشته است! احتمالاً شما هم می‌توانستید چنین کتابی بنویسید. موضوع آن است که این کتاب به افرادی فروخته می‌شود که هیچ‌آشنایی با کامپیوتر ندارند. مسلم است این کتاب را نمی‌توان به مهندسان کامپیوتر فروخت ولی بازار هدفی وجود دارد که با خوشحالی حاضر است پول بپردازد و این کتاب را بخرد.