



با ۵ میلیون تومان کارخانه تولید اطلاعات بسازید!

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 ۸ 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 محصولات صوتی ارائه می‌دهید. تولید آن شاید خیلی هزینه زیادی نداشته باشد ولی اگر آموزش‌های شما ارزشمند باشد مردم آن را با خوشحالی و با قیمت خوبی 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 ارائه مناسب آن است. بهتر است

محصولات و دوره‌های آموزشی خود را از طریق وبسایتتان ارائه کنید.

۴. رقابت بسیار ضعیف در این حوزه

در این حوزه رقابت فوق‌العاده ضعیف است. در هر حوزه‌ای مثل کنکور، تناسب اندام، بازاریابی و ... رقبای 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

- کتاب کاغذی
- کتاب الکترونیکی
- دوره آنلاین
- بسته آموزشی
- جزوه آموزشی
- کارگاه
- همایش

مشاوره

وبینار

خبرنامه

مقاله

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 ۱۵ تا ۲۰ 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 و کارهای مشابه را با آن انجام بدهید. با چاپ مطالب توسط خودتان هزینه‌ها را به شدت کاهش می‌دهید در حالی که 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 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 ۷ میلیون تومان دارد.

۴. اینترنت پر سرعت

برای جمع‌آوری اطلاعات و همچنین معرفی محصولات به اینترنت نیاز دارید. اگر هنوز اینترنت پر سرعت ندارید می‌توانید با حدود ۲۰۰ هزار تومان اینترنت پر سرعت یک‌ماهه تهیه کنید.

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 FULLHD با قیمتی حدود ۳۳ 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 ۵ 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 دست‌رسان 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 چند میلیون تومان بفروشم در یک کتاب چند 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 هر چه حجمش بیشتر باشد بهتر است. شاید تا ۱۰ سال پیش این‌چنین بود. در آن زمان وقتی به نمایشگاه می‌رفتند مثلاً می‌پرسیدند این سی‌دی آموزشی چند ساعت است و فروشنده پاسخ می‌داد: ۲ ساعت. مشتری می‌گفت: بابت ۲ ساعت صوت ۱۰ هزار تومان بدهم؟ ولی اگر به آن شخص گفته می‌شد این سی‌دی ۳۰ ساعت است آن را می‌خرید. اکنون معیارها عوض شده و مردم برای آموزشی پول می‌پردازند که اصل موضوع را به کوتاه‌ترین 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 تخصصی 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 این طور 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 کتاب فروشی 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 کرده‌ایم و دیگران را به چه نتایجی رسانده‌ایم. به جای تاکید بر مدارک تحصیلی و لوح‌های تقدیر کافی است نشان دهیم چه نتایجی برای مشتری کسب خواهیم کرد. پس نتایج مهم هستند و نه سال‌های فعالیت یا رزومه‌های کلیشه‌ای!

۳. با قیمت‌های ارزان‌تر موفق خواهیم شد!

اشتباه دیگر این است که فکر می‌کنیم اگر قیمت محصولاتشان کم باشد مردم بیشتر می‌خرند. به هیچ وجه چنین نیست. قیمت کمتر در خیلی از موارد کار ما را از بین می‌برد و مشتری‌ها را کمتر می‌کند. ما باید توجیه قیمت قوی‌تری داشته باشیم. اگر محصولات را به خوبی توجیه قیمت کنید می‌توانید خیلی بیشتر بفروشید. افرادی که از دیگران پول قرض می‌کنند تا بتوانند یک گوشی گران‌قیمت بخرند، حتما خرید آن گوشی موبایل برایشان آنقدر توجی داشته که برای خریدش پول قرض کرده‌اند.

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 هیچ آشنایی 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.

