



پنج اشتباه متخصصان و مدرسها که باعث می شود ثروتمند نشوند!

تدریس یا تبدیل شدن به مدرس هدفی است که این روزها بسیاری از فعالان در شبکه های اجتماعی آن را دنبال می کنند. اما چطور می شود در عرصه تدریس به یک مدرس حرفه ای و پولساز تبدیل شد؟ فاصله تبدیل شما از یک شخص معمولی در این عرصه تا تبدیل شدن به یک فرد حرفه ای و متخصص فقط با رعایت این پنج نکته امکان پذیر خواهد بود.

اشتباه اول: محصول ندارند!

اولین اشتباه بزرگ که بسیاری از متخصصین و مدرسها مرتکب می شوند، نداشتن محصول است. این موضوع با اینکه خیلی بدیهی به نظر می رسد، اما بسیار مهم و کلیدی است. چرا باید محصول داشته باشیم؟ چون این محصول است که باعث می شود درآمد غیر فعال داشته باشیم. درآمد غیر فعال یا پسیو اینکام، درآمدی است

که به وقت و انرژی زیادی نیاز ندارد.

بسیاری از افراد در اینستاگرام و سایت‌ها می‌گویند شما می‌توانید سیستمی راه بیندازید که خودش پول ایجاد کند. اما این دیدگاه چندان واقع‌گرایانه نیست. در واقع نمی‌توان کاری کرد که یک سیستم مستقل از ما خودش درآمد عالی کسب کند. اما اگر تخصصی داریم، می‌توانیم با تولید یک اینفو پروداکت درآمد غیر فعال کسب کنیم.

این محصول می‌تواند در قالب یک ویدیو آموزشی، چک لیست یا پی دی اف باشد. برای مثال، اگر شما یک چک لیست از مراحل حل مشکلات شبکه ایجاد کنید، این محصول می‌تواند به فروش برسد و درآمدی برای شما ایجاد کند. این درآمد پتانسیل بیشتری برای افزایش دارد و می‌تواند به شما کمک کند تا به عنوان یک متخصص شناخته شوید.

اشتباه دوم: تریبون نمی‌سازند!

دومین اشتباه بزرگ، نساختن تریبون است. تریبون به معنای رسانه‌ای است که شما مخاطبان خود را در آن جمع کرده‌اید. این رسانه می‌تواند یک اکانت اینستاگرام، وبسایت یا کانال تلگرام باشد. اگر شما تریبونی نداشته باشید، فرصت‌های بزرگی را از دست می‌دهید.

بسیاری از افراد به دنبال اطلاعات و مشاوره هستند و اگر شما یک تریبون داشته باشید، می‌توانید به راحتی با آن‌ها ارتباط برقرار کنید. به عنوان مثال، اگر شما در اینستاگرام محتوای تخصصی منتشر کنید، می‌توانید افراد بیشتری را جذب کنید و از این طریق درآمد خود را افزایش دهید.

اشتباه سوم: مشاوره نمی‌دهند!

سومین اشتباه، ارائه نکردن مشاوره است. بسیاری از متخصصین فکر می‌کنند که چیزی برای ارائه ندارند، اما این یک تصور غلط است. شما می‌توانید با ارائه مشاوره به دیگران، نه تنها به آن‌ها کمک کنید، بلکه خودتان نیز به درآمد برسید.

حتی اگر در ابتدا مشاوره رایگان ارائه دهید، می‌توانید از این طریق اعتماد به نفس خود را افزایش دهید و به تدریج به درآمدی از این طریق برسید. به یاد داشته باشید که کمک به دیگران می‌تواند به شما در رسیدن به اهداف مالی‌تان کمک کند.

اشتباه چهارم: ارزش کارشان را نمی‌دانند

چهارمین اشتباه، ندانستن ارزش کارشان است. بسیاری از متخصصین فکر می‌کنند چون یک کار ساده انجام می‌دهند، نباید برای آن پول بگیرند. اما واقعیت این است که ارزش کار شما به نتیجه‌ای که برای مشتریان ایجاد می‌کنید بستگی دارد.

به عنوان مثال، اگر شما به یک شرکت کمک کنید که هزینه‌های خود را کاهش دهد، می‌توانید بابت این خدمت مبلغی دریافت کنید. مهم نیست که کار شما چقدر زمان می‌برد، مهم این است که نتیجه‌ای که برای مشتریان ایجاد می‌کنید، ارزشمند است.

اشتباه پنجم: استراتژی رشد ندارند!

پنجمین و آخرین اشتباه، نداشتن استراتژی رشد است. استراتژی به شما کمک می‌کند تا به صورت هدفمند عمل کنید و از فرصت‌های موجود بهره‌برداری کنید. بدون استراتژی، حتی اگر تخصص بالایی داشته باشید، احتمال موفقیت شما کاهش می‌یابد.

استراتژی شما باید شامل تعیین هدف‌ها، شناسایی بازار هدف و برنامه‌ریزی برای تولید محتوا و ارتباط با مخاطبان باشد. با داشتن یک استراتژی مشخص، می‌توانید



به راحتی به اهداف خود برسید و درآمد خود را افزایش دهید.

نتیجه‌گیری: با رعایت این پنج نکته، می‌توانید به عنوان یک مدرس یا متخصص به درآمد و اعتبار بیشتری دست یابید. فراموش نکنید که موفقیت نیاز به تلاش و استراتژی دارد. پس از همین امروز شروع کنید و به سوی اهداف خود حرکت کنید.