



# کارخانه تولید اطلاعات

## سرفصل‌های دوره

### جلسه اول

داستان تلاش من: چگونه وارد این حوزه شدم؟

۵ مزیت داشتن کارخانه تولید اطلاعات

مدل ۱۰۰ میلیون تومان در ماه

۱۶ محصول تولیدی کارخانه

تجهیزات ضروری کارخانه

تجهیزات اختیاری کارخانه

برنامه روزانه کارخانه‌دار!

بهترین منابع یادگیری

۱۰ اشتباه رایج که مانع ثروتمند شدن در تولید اطلاعات می‌شود!

سیستم کسب درآمد خودکار

چرا مردم محصول شما را می‌خرند؟

جایگاه‌سازی با داستان

ساخت سیستم بازاریابی

استراتژی در کسب‌وکار

استفاده از فرمت‌های مختلف اطلاعات

منابع مختلف درآمد

انتخاب مخاطب مناسب

۵ اشتباه که باعث می‌شود «محصولات آموزشی» پرفروش نشوند

دیدگاه‌های اشتباه در مشاوره و آموزش

۷ مرحله تولید اطلاعات

تمرکز بر نتایج

بازاریابی قبل از محصول

تاثیر تعداد اعضا بر فروش

روش‌های نوین بازاریابی آموزش



## جلسه دوم: نوشتن کتاب



تولیدات متنی کارخانه اطلاعات  
ساخت زنجیره محصولات برای افزایش فروش  
نوشتن یک کتاب پرفروش در ۳۰ روز و فروش آن  
جایگاه کتاب در زنجیره محصولات  
۸ مرحله تولید کتاب  
استفاده از نیمه رسات مغز در نوشتن متن کتاب  
روش ۱۰۸ سوال در نوشتن کتاب  
شش ایده مهمی که نمی توان از آنها صرف نظر کرد  
تخمین زمان و تعداد صفحات کتاب



ویرایش و ساده سازی متن  
استفاده از نرم افزار ویرایش متن فارسی  
۷ نکته برای پرفروش شدن کتاب  
انتخاب اسم کتاب و عنوان فرعی  
جلد کتاب، پشت جلد و فهرست  
فهرست و انتخاب نام فصل ها  
نوشتن مقدمه قدرتمند  
عناصر کلیدی مقدمه  
نقش رنگ آمیزی محتوا در موفقیت کتاب  
۱۳ روش رنگ آمیزی محتوا  
چهار سطح نردبان مفاهیم



## جلسه سوم



تصویرسازی  
در فصل اول  
کتاب



چگونگی تصویرسازی با واژه‌ها  
روش موفقیت‌های زودهنگام در نوشتن کتاب  
روش‌های ارائه محتوا  
استفاده از روش خطی  
استفاده از روش Zoom in Zoom out  
استفاده از روش طرح مسئله و راه‌حل  
استفاده از روش روش ارائه معمایی (k)  
استفاده از روش روش چیدن پازل  
۵ نکته برای پرفروش شدن کتاب  
برندسازی در جلد و نام کتاب  
علت خرید کتاب توسط مردم  
حل مشکل تمام نشدن کتاب  
روش‌های بازاریابی کتاب  
بهترین روش بازاریابی اطلاعات  
بازاریابی ویروسی  
ارائه هدایای رندشدنی  
موارد جالب برای رسانه‌ها  
موارد تنفر رسانه‌ها  
سوالات مهم سردبیرها  
استفاده از کتاب برای تدریس  
بازاریابی اجتماعی  
تهاتر  
استفاده از ویدئو  
فروش کتاب در جاهای نامعمول  
بیش‌فروشی و کم‌فروشی کتاب  
کتاب الکترونیکی و مزایای تولید آن  
قدرت جزوات آموزشی





## جلسه چهارم: جلسه‌ای کاملاً عملی



روش ساخت کتاب الکترونیکی  
فرمت‌های مرسوم برای تولید کتاب  
آموزش کار با نرم‌افزار InDesign  
ساخت یک کتاب الکترونیکی  
نکاتی درباره ساخت آموزش صوتی  
ساخت استودیوی خانگی  
آموزش کار با نرم‌افزار Audition  
روش‌های ساخت محصولات صوتی  
آموزش ساخت فیلم‌های آموزشی با پرده سبز  
عامل مهم در کیفیت فیلم  
نورپردازی



نکاتی درباره صحبت ویدئویی  
نرم‌افزارهای ویرایش فیلم  
روش‌های ساخت محصولات ویدئویی



## جلسه پنجم: برگزاری کارگاه، وبینار و دوره آنلاین

WEBINAR



ساخت فیلم آموزشی بدون دوربین  
قدرت جزوات آموزشی  
مزایای تبدیل و بازآفرینی  
روش های بازآفرینی اطلاعات  
ایده های جدید در بازآفرینی اطلاعات  
تولید بسته های آموزشی  
ارائه راه حل جامع  
برگزاری دوره های آموزشی: آنلاین، حضوری، راه دور  
چگونگی برگزاری کارگاه آموزشی  
ویژگی های یک کارگاه رویایی  
برگزاری دوره های غیرحضوری  
برگزاری دوره های آنلاین  
آموزش برگزاری وبینار  
مراحل فنی برگزاری وبینار  
برنامه های ادامه دار (اشتراک)  
مدل های اشتراک  
برنامه های عضویت  
نمونه های برنامه های عضویت  
اشتباهات رایج در تولید اطلاعات  
قیمت گذاری محصولات



## جلسه ششم: سخنرانی حرفه‌ای



ترس از سخنرانی  
۳ هدف اصلی سخنرانی  
۵ مرحله آماده کردن سخنرانی  
کنترل‌های قبل از رفتن روی صحنه  
ایجاد ارتباط با مخاطبان  
روش‌های یخ‌شکنی در آغاز سخنرانی  
مقدمه سخنرانی



بدنه سخنرانی  
اثرگذاری مطلب بر مخاطبان  
۵ نباید مهم در سخنرانی  
مدیریت وقفه‌ها  
۶ روش برای افزایش تاثیرگذاری سخنرانی  
روش‌های حفظ توجه مخاطبان  
مدل MIA در آموزش

روز	تاریخ	روز	تاریخ	روز	تاریخ	روز	تاریخ
شنبه	۱	۸	۱۵	۲۲	۲۹	۳۰	۲۷
یکشنبه	۲	۹	۱۶	۲۳	۳۰	۲۸	۲۵
دوشنبه	۳	۱۰	۱۷	۲۴	۳۱	۲۹	۲۶
سه‌شنبه	۴	۱۱	۱۸	۲۵	۱	۲۸	۲۷
چهارشنبه	۵	۱۲	۱۹	۲۶	۲	۲۹	۲۸
پنج‌شنبه	۶	۱۳	۲۰	۲۷	۳	۳۰	۲۹
جمعه	۷	۱۴	۲۱	۲۸	۴	۳۱	۳۰

نکات کاربردی در ساخت پاورپوینت  
بازاریابی همایش  
۳ هدف برگزاری همایش  
۳ منبع اصلی سود همایش  
۵ اشتباه بزرگ در برگزاری همایش  
راه درست بازاریابی همایش





## جلسه هفتم: بازاریابی محصولات آموزشی



دلیل ورشکستگی شرکتها  
بازاریابی مستقیم

استفاده از رسانه های مناسب

مهم ترین رسانه ها در فروش اطلاعات

بازاریابی اجازه ای چیست؟

مشخصات بازاریابی اجازه ای

۵ گام بازاریابی اجازه ای

علت عدم خرید مخاطبان از سایت شما و ارائه راه حل

ساخت تبلیغات برای ایجاد علاقه مندان

تبلیغات برای کسب اجازه

ارائه پیشنهاد بدون ریسک

طراحی یک کمپین بازاریابی

علت انصراف از خرید مشتریان

۸ مرحله طراحی کمپین

معرفی یک راه حل ارزشمند

بیش فروشی و کم فروشی

افسردگی پس از خرید

مزایای برگزاری کمپین

افرادى كه تا پنجشنبه ۸ مهر ماه ثبت نام قطعى انجام دهند، چهار سی.دی صوتى چكیده كتاب ها به ارزش ۳۶۲۰۰ تومان هدیه مى گیرند!

**بازیه**



دوره رایگان شکستن مرزهای فروش



بازیه ۹۲ صفحه ای از کتاب

نام: \_\_\_\_\_  
نام خانوادگی: \_\_\_\_\_  
آدرس ایمیل: \_\_\_\_\_

ثبت نام



## جلسه هشتم: نوشتن متون تبلیغاتی حرفه‌ای برای فروش محصولات آموزشی



نوشتن متون تبلیغاتی  
انگیزاننده‌های اصلی خرید  
ساخت صفحه محصول  
انتخاب عنوان  
تمایز راه حل ما  
ارائه ضمانت  
توصیه مشتریان راضی  
توجیه قیمت محصولات  
روش‌های پرداخت سایت  
روش‌های تحویل محصول  
روش بیش‌فروشی Upselling  
ایجاد ترافیک موثر سایت  
تولید محتوای اصیل و مرتبط  
روش‌های ایجاد ترافیک سایت  
سایت‌های آگهی رایگان  
استفاده از دایرکتوری‌ها (فهرست‌ها)  
تبلیغات بنری  
نرخ کلیک در تبلیغات CTR  
ترافیک با ویدئو  
سایت‌های تخفیف گروهی  
ایجاد ترافیک آفلاین





## جلسه نهم: مدل بازاریابی اینترنتی و موبایل مارکتینگ

چرا بسیاری از سایتها فروش خوبی ندارند؟

مشکل دارندگان سایت

ساخت صفحه فرود

اجزای ضروری صفحه فرود

پی گیری عامل افزایش فروش

انواع ایمیل های بازاریابی

پی گیری آنلاین علاقه مندان

سیستم های خودکار ارسال ایمیل

اشتباهات رایج در بازاریابی با ایمیل

کاهش احتمال اسپم شدن ایمیل ها

بازاریابی با موبایل

موبایل: صفحه نمایش سوم

بازاریابی با پیامک

نسل جدید بازاریابی موبایل

پرمخاطب ترین سیستم عامل های موبایل

آشنایی مختصر با ساخت برنامه اندروید

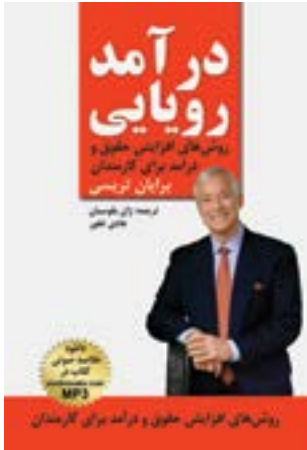
ساخت QR Code رمزینه پاسخ سریع

چگونه QR را تولید کنیم؟

کاربردهای QR Code



## جلسه دهم: رشد کسب و کار و گرافیک حرفه‌ای



بازاریابی ماهانه  
محاسبه ارزش ماهیانه سایت شما  
ارزش ماهیانه شما برای مشتری  
مدل دوم بازاریابی محصولات  
جذب شریک انتفاعی  
ساخت برنامه بازاریابی  
روش‌های بهبود تجربه مشتری  
سیستم‌سازی و خودکارسازی کارها  
طراحی استراتژی و پیروزی در بازار  
انواع استراتژی



۵ نیروی اثرگذار بر کسب و کار  
استراتژی‌های توسعه کسب و کار  
استراتژی‌های موفق  
بسته‌بندی محصولات

گرافیک حرفه‌ای

روش Align

طراحی مسیر دید

شکستن مرزهای مرسوم

مدل کارخانه تولید اطلاعات

معرفی ۱۰ زمینه پول‌ساز در تولید اطلاعات

نکات پایانی دوره



## جلسه یازدهم: بازاریابی فرصت



رویکردی متفاوت با فروشندگان اطلاعات

نکاتی درباره فروش اطلاعات

انگیزه کم مخاطبان

۳ مدل اصلی تبلیغ

معرفی چند فرصت

۵ روش بازاریابی فرصت

تغییر روش ارائه

تغییر روش آموزش

تبدیل محصول به فرصت درآمد

ایجاد اعتماد

ارائه دلیل قانع کننده

تغییر باور و سپس فروش





## جلسه دوازدهم: برندسازی شخصی



اهمیت برندسازی شخصی

مزیت برند شدن

۵ خصوصیتی که شما را برجسته می‌سازد!

آیا برند هستید؟

۵ عنصر برندسازی

اقدام برندسازی

نوشتن رزومه

کمپین برندسازی

ساخت کانال‌های ارتباطی با شما

تمایز در خدمات

روابط عمومی

ظاهر و سبک شما

رسانه‌های اجتماعی

برندسازی با لینکدین

فرق برندسازی با ادعا



## جلسه سیزدهم: مشاوره



لایه های یادگیری  
چرا برای مشاوره پول می دهند؟  
۱۰ مزیت مشاوره  
چرا بسیاری از متخصصان مشاور نیستند؟  
۴ تیپ شخصیتی  
تیپ شخصیت شما کدام است؟  
خصوصیات مشاور خوب  
مدل های مشاوره  
۴ زمینه پولساز  
درآمدهای جانبی مشاوره  
نکات مشاوره تک به تک  
رساندن از نقطه الف به ب  
نبایدهای مشاوره  
متمایز کردن خدمات مشاوره  
بازاریابی مشاوره  
بازاریابی گزینشی  
روش های ایجاد علاقه مندان  
مردم مشاور خوب را از کجا می یابند؟  
بازاریابی مشاوران معروف  
جایگاه سازی پیش از مشاوره  
سه نوع قیمت گذاری



## جلسه چهاردهم: تبلیغ نویسی پیشرفته



فرق تبلیغ نویسی معمولی با پیشرفته  
چند ایده پیشرفته و جدید  
توهم برتری و روش استفاده از آن  
درگیر کردن قبل از خرید  
مقایسه نسبی



ارزان به جای رایگان  
ایجاد ارزش اجتماعی  
پیشنهادهای یک بار در عمر  
دشمن مشترک



تغییر ساختار نوشتاری  
ایجاد پیش فرض

ساخت دستورات پنهان

ایجاد هیجان

ایجاد اعتبار

تغییر ذهنیت

پیشنهادات رندشدنی

و کار عملی ساخت یک تبلیغ





## جلسه پانزدهم: چرا به درآمد رویایی نمی‌رسیم و چگونه برسیم؟



هدف‌گذاری مالی

برنامه‌ریزی

بهبود مستمر فرایندها

تمرکز بر سودآوری

مهم‌ترین تصمیم کارآفرین

کنترل قیمت

روش‌های ایجاد ارزش ذهنی

رسیدن به جایگاه قهرمان

کاهش هزینه‌ها

نکات نهایی

برای کسب اطلاعات بیشتر و ثبت‌نام در این دوره کم‌نظیر و انحصاری لطفاً به آدرس زیر مراجعه کنید:

<http://modiresabz.com/doreh>

اگر از کیفیت مطالب مطمئن نیستید با شماره ۸۸۳۰۸۷۳۲ تماس بگیرید و با مبلغ ۳۹ هزار تومان جلسه اول را دریافت کنید و سپس تصمیم بگیرید!

