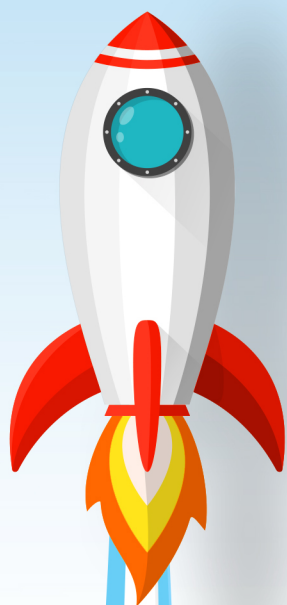


در سال ۱۴۰۵

رشد کسب و کار



سال جدید شروع شده و حالا بهترین زمان است که تصمیم بگیرید امسال را متفاوت از قبل بسازید. شاید در سال‌های گذشته تلاش زیادی برای رشد کسب‌وکار خود کرده باشید، اما نتیجه مطلوب را نگرفته باشید. دلیل آن است که بدون اقدامات هدفمند، پیشرفت واقعی اتفاق نمی‌افتد.

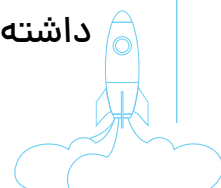
در اینجا، ۷ اقدام کلیدی را با شما به اشتراک گذاشته‌ام که اگر روی آن‌ها تمرکز کنید، می‌توانید تغییرات چشمگیری در کسب‌وکارتان ایجاد کنید. اما اگر این نکات را نادیده بگیرید، دوباره همان چالش‌های گذشته را تجربه خواهید کرد. پس اگر می‌خواهید امسال برای شما سالی متفاوت باشد، از همین حالا دست‌به‌کار شوید!

۱. برنامه‌ریزی کسب‌وکار

اولین کاری که بهتر است برای رشد کسب‌وکارتان انجام دهید، برنامه‌ریزی سالانه است. اگر نمایی کلی از سال داشته باشید، تصمیم‌های بهتری می‌گیرید و امکان رشد کسب‌وکارتان بیشتر می‌شود. برای برنامه‌ریزی سال ۱۴۰۵ به سه کاغذ A۴ نیاز دارید.

کاغذ اول

کاغذ اول دو ستون دارد. ستون افتخارات و ستون پشیمانی‌ها. در ستون سمت راست قسمت بالا کلمه «افتخارات» را بنویسید؛ منظور از افتخارات سالی است که گذشت و به پایان رسید. در ستون دوم کلمه «پشیمانی‌ها» را بنویسید؛ منظور کل پشیمانی‌هایی است که گذشت و در کسب‌وکارتان داشتید. زیر افتخارات اعداد یک، دو، سه، چهار و پنج را قرار دهید و حداقل چند دقیقه فکر کنید و ببینید در سالی که گذشت ۵ افتخار بزرگ کسب‌وکار شما چه مواردی بود که الان به آن‌ها فکر می‌کنید احساس خوبی پیدا می‌کنید و حتی ذوق می‌کنید که در این سال این کارها را انجام داده‌اید، احتمالاً کارهایی است که نیاز به جسارت داشته و شما شجاعانه اقدام‌هایی کردید و نتیجه خوبی گرفتید.



در ستون سمت چپ، همانطور که گفتیم ۵ پشیمانی بزرگ خودتان را از کارهایی که در سال گذشته انجام شده را بنویسید. شاید این پشیمانی‌ها همکاری با افراد اشتباه بوده، شاید تصمیمات اشتباهی بوده که بر اثر ترس یا هر مورد دیگری گرفته‌اید و فرصت‌های بزرگی را ازدست داده‌اید یا هر مورد دیگری.

کاغذ دوم

در این کاغذ چهار مستطیل رسم کنید و نام مستطیل‌ها حذف، اضافه، بیشتر و کمتر است.

۱. در باکس حذف، با توجه به کاغذ قبلی و به‌خصوص پشیمانی‌ها فهرستی از مواردی را بنویسید که می‌خواهید در سال جدید حذف شود.

۲. در باکس اضافه، با توجه به کاغذ قبلی مشخص کنید چه کارها و فعالیت‌های جدیدی را باید اضافه کنید.

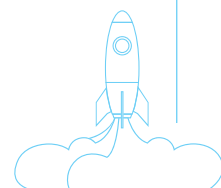
۳. در باکس کمتر، مواردی را بنویسید که بهتر است در سال جدید کمتر بر آن‌ها تمرکز کنید.

۴. در باکس بیشتر، تمام فعالیت‌هایی را بنویسید که بهتر است در سال جدید بیشتر انجام شود.

کاغذ سوم

در کاغذ سوم ۱۲ مستطیل رسم کنید که هرکدام نمایانگر یک ماه از سال است. با توجه به یادداشت‌های کاغذ دوم، مشخص کنید که در هر ماه کدام کارهای بزرگ و کلیدی باید انجام شود. در واقع ایده‌هایتان را زمان‌بندی می‌کنید و به‌نحوی آن‌ها را تبدیل به پروژه می‌کنید.

کل فرآیند برنامه‌ریزی سالانه شاید کمتر از یک ساعت وقت بگیرد؛ اما به شما قول می‌دهم که ایده‌هایی بهتان می‌دهد که می‌تواند سال کاری پیش روی شما را متحول کند. این روش را حتما تست کنید و نتیجه آن را ببینید.



پشیمانی‌ها

۱

۲

۳

۴

۵

افتخارات

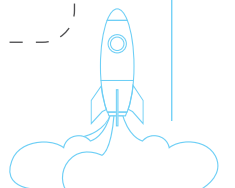
۱

۲

۳

۴

۵



اضافه

Handwriting practice area for the word "اضافه" (Addition). It consists of a dashed rectangular border containing ten horizontal dotted lines for writing.

حذف

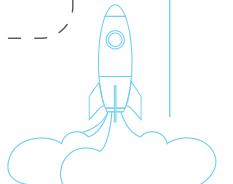
Handwriting practice area for the word "حذف" (Deletion). It consists of a dashed rectangular border containing ten horizontal dotted lines for writing.

کمتر

Handwriting practice area for the word "کمتر" (Less). It consists of a dashed rectangular border containing ten horizontal dotted lines for writing.

بیشتر

Handwriting practice area for the word "بیشتر" (More). It consists of a dashed rectangular border containing ten horizontal dotted lines for writing.



کاغذ سوم

خرداد

Blank writing area for the month of Xرداد with horizontal lines.

اردیبهشت

Blank writing area for the month of اردیبهشت with horizontal lines.

فروردین

Blank writing area for the month of فروردین with horizontal lines.

شهریور

Blank writing area for the month of شهریور with horizontal lines.

مرداد

Blank writing area for the month of مرداد with horizontal lines.

تیر

Blank writing area for the month of تیر with horizontal lines.

آذر

Blank writing area for the month of آذر with horizontal lines.

آبان

Blank writing area for the month of آبان with horizontal lines.

مهر

Blank writing area for the month of مهر with horizontal lines.

اسفند

Blank writing area for the month of اسفند with horizontal lines.

بهمن

Blank writing area for the month of بهمن with horizontal lines.

دی

Blank writing area for the month of دی with horizontal lines.



۲. هوش مصنوعی

تصور کنید کارمندی دارید که در همه زمینه‌ها فوق‌حرفه‌ای است، خسته نمی‌شود، مرخصی نمی‌خواهد و هر ماموریتی را در چند ثانیه با دقت بالا انجام می‌دهد. این دقیقا همان نقشی است که هوش مصنوعی امروز برای کسب‌وکار شما بازی می‌کند: «یک دستیار شخصی همیشه آماده».

اگر از هوش مصنوعی استفاده نکنید، همان اشتباهی را تکرار می‌کنید که بعضی مدیران دهه‌های قبل درباره اینترنت و وبسایت کردند. هوش مصنوعی موجی زودگذر نیست؛ یک تغییر دائمی است. وقتی امتحانش کنید، برگشتن به روش‌های کند سنتی سخت می‌شود.

امروزه حتی بهترین تیم‌ها هم بدون هوش مصنوعی توان رقابت را کم‌کم از دست می‌دهند؛ چون رقیب با همین ابزار، کارهایی زمان‌بر را در چند دقیقه جلو می‌برد. در عمل، هوش مصنوعی چهار تحول واقعی در کسب‌وکار شما ایجاد می‌کند:

۱. کارهایی که قبلا وقت‌گیر بودند، حالا فوری انجام می‌شوند

از طراحی کمپین فروش و نوشتن متن تبلیغاتی گرفته تا سناریو ویدیو، کپشن شبکه‌های اجتماعی و آماده‌سازی محتوای وبسایت؛ کارهایی که قبلا نیاز به جلسات طولانی و رفت‌وبرگشت‌های متعدد داشت، حالا در چند دقیقه به نتیجه می‌رسد.

۲. از ایده تا اجرا، بدون معطلی

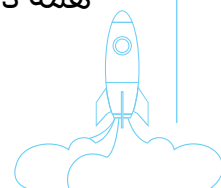
ایده دارید؛ اما تیم درگیر است؟ هوش مصنوعی کمک می‌کند ایده‌ها سریع تبدیل به خروجی شوند؛ سناریو ویدیو نوشته می‌شود، متن تبلیغ آماده است، ساختار کمپین‌ها مشخص می‌شود و حتی نسخه اولیه ویدیو یا طراحی‌ها آماده تحویل است.

۳. چندبرابر شدن توان تیم، بدون افزایش نیرو

هوش مصنوعی جای همکارانتان را نمی‌گیرد؛ بلکه مثل یک همکار همیشه‌دردسترس کنارشان کار می‌کند. نتیجه؟ همان تیم قبلی می‌تواند محتوای بیشتر تولید کند، سریع‌تر پاسخ بدهد و خروجی حرفه‌ای‌تری تحویل دهد.

۴. تصمیم‌گیری سریع‌تر با دید بازتر

تحلیل ایده‌ها، مقایسه سناریوهای فروش، بررسی عملکرد و پیشنهاد مسیر بهتر، همه در زمانی کوتاه و بدون فشار ذهنی انجام می‌شوند.



راهکار پیشنهادی

در دوره «هوش مصنوعی بیزنس پلاس»، یاد می‌گیرید چطور از یک مدیر سنتی به یک رهبر مدرن تبدیل شوید و ارتشی از دستیاران هوشمند خستگی‌ناپذیر بسازید.

این دوره دقیقا برای کسانی طراحی شده است که می‌خواهند با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان، بهره‌وری خود و تیمشان را چندبرابر کنند. در این دوره و طی بیش از ۷۲ جلسه کاربردی، با مهارت‌هایی آشنا می‌شوید که مستقیما در کسب‌وکار قابل‌اجرا هستند؛ از تولید سریع و هدفمند محتوا، ساخت پیام‌های بازاریابی موثر و شناخت بهتر مشتریان گرفته تا اجرای کمپین‌های فروش موفق و خودکار کردن کارهای تکراری.

پیشنهاد ویژه



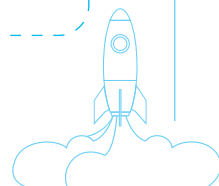
این دوره را با ۶۰ درصد تخفیف ویژه تهیه کنید. برای اطلاعات بیشتر درباره دوره لطفا به لینک زیر بروید:

modiresabz.com/ai

کد تخفیف: bale

مطالب رایگان

- ۳ شغل خیلی پولساز با هوش مصنوعی
- فیلم آموزش n8n، خودکارسازی کارها با هوش مصنوعی
- فیلم نوشتن کتاب با هوش مصنوعی
- فیلم جهش در کسب وکار با هوش مصنوعی
- فیلم یک روز آزاد در هفته با هوش مصنوعی



۳. سیستم سازی کسب و کار

یکی از مهم‌ترین کارهایی که برای رشد کسب و کار خود باید انجام دهید، سیستم سازی است. اگر می‌خواهید کسب و کارتان بدون وابستگی دائمی به حضور شما رشد کند، باید برای آن ساختار مشخصی تعریف کنید. بسیاری از مدیران آن‌قدر درگیر کارهای روزمره می‌شوند که نه‌تنها زمانی برای رشد کسب و کار خود ندارند، بلکه از زندگی شخصی‌شان هم عقب می‌مانند.

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های سیستم سازی، مدیریت کارمندان است. اگر سیستم درستی نداشته باشید، هر روز با مشکلاتی مثل ناهماهنگی بین اعضای تیم، اشتباهات تکراری، تاخیر در انجام کارها و حتی ترک کارمندان خوب مواجه خواهید شد. بسیاری از مدیران شکایت می‌کنند که کارکنانشان مسئولیت‌پذیر نیستند، اما مشکل اصلی معمولاً نبود یک سیستم شفاف برای مدیریت و آموزش نیروها است. اما چطور می‌توانید این مشکل را حل کنید؟

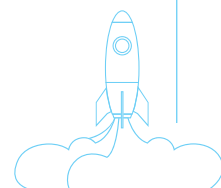
استخدام هوشمندانه. قبل از جذب نیرو، مشخص کنید چه فردی با چه مهارت‌هایی نیاز دارید. استخدام بدون برنامه‌ریزی باعث هدررفت زمان و هزینه می‌شود.

مستندسازی فرآیندها. کارهایی که مرتب تکرار می‌شوند را بنویسید و یک راهنمای مشخص برای انجام آن‌ها داشته باشید تا نیروهای جدید سریع‌تر هماهنگ شوند.

واگذاری وظایف به درستی. نباید همه کارها را خودتان انجام دهید. به کارمندانان اعتماد کنید و مسئولیت‌ها را بین آن‌ها تقسیم کنید.

ارزیابی عملکرد. بدون بررسی منظم، نمی‌توانید بدانید که تیم شما چقدر کارآمد است. معیارهای سنجش عملکرد را مشخص کنید و هر ماه آن‌ها را بررسی کنید.

اگر سیستم مشخصی برای انجام کارها نداشته باشید، هر روز مجبورید خودتان برای کوچک‌ترین مسائل تصمیم بگیرید. اما با سیستم سازی، می‌توانید یک تیم قوی بسازید، کارها را به درستی مدیریت کنید و روی رشد واقعی کسب و کار تمرکز کنید. اگر می‌خواهید بدون کار کردن بی‌وقفه، درآمد بیشتری داشته باشید و آزادی خود را حفظ کنید، وقت آن رسیده که سیستم سازی را جدی بگیرید!



راهکار پیشنهادی

با گذراندن دوره جدید «سیستم سازی» و با اجرای سیستم‌های کارآمد، می‌توانید فرآیندهای کسب‌وکار را منظم و استاندارد کنید، با اطمینان وظایف را به کارمندان خود واگذار کنید و زمان بیشتری برای تمرکز بر استراتژی‌های رشد کسب‌وکار خود داشته باشید. همچنین خطاها در کارتان کمتر خواهد شد. یکی از مزایای کلیدی این دوره، روش‌های پیشرفته استخدام است که به شما کمک می‌کند تا بهترین استعدادها را جذب کنید. همچنین، این دوره به شما می‌آموزد که چگونه شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPIs) را تعیین و اندازه‌گیری کنید تا بتوانید عملکرد کارمندان و کل کسب‌وکار خود را به‌طور دقیق ارزیابی کنید.

پیشنهاد ویژه



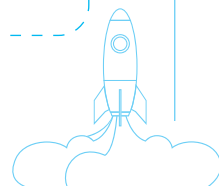
این دوره را با ۶۰ درصد تخفیف ویژه تهیه کنید. برای اطلاعات بیشتر درباره دوره لطفاً به لینک زیر بروید:

modiresabz.com/system

کد تخفیف: bale

مطالب رایگان

- سیستم سازی چیست؟
- شکستن فلت‌لاین: چگونه نمودار رشد کسب‌وکار را صعودی کنیم؟
- خلاصه کتاب سیستم سازی
- پنج اشتباه رایج کارآفرینان در سیستم سازی!
- چرا سیستم سازی را شروع نمی‌کنیم؟



۴. تولید محتوا و افزایش فروش در اینستاگرام

برای رشد کسب‌وکارتان در اینستاگرام، باید به چند نکته توجه کنید تا از اشتباهات رایج دوری کنید. بسیاری از کسب‌وکارها در این فضا با وجود تلاش زیاد، هنوز نتوانسته‌اند نتایج مطلوبی بگیرند. چرا؟ در اینجا به پنج مانع اصلی که می‌تواند مانع پیشرفت شما در اینستاگرام شود، اشاره می‌کنم.

انتخاب هدف‌های اشتباه. شاید بخواهید به هر قیمتی که شده، یک Reel با بازدید میلیونی بسازید. اما آیا این هدف به رشد کسب‌وکارتان کمک می‌کند؟ در بیشتر مواقع، این اهداف بیشتر جنبه سرگرمی دارند و به فروش شما کمکی نمی‌کنند. بهتر است روی اهدافی تمرکز کنید که به رشد واقعی کسب‌وکارتان کمک کنند؛ مثل افزایش تعامل واقعی با مخاطب و ایجاد ارتباطات پایدار

تولید محتوای غیر استراتژیک. بدون داشتن برنامه‌ریزی برای تولید محتوا، احتمالاً محتوای شما تاثیرگذاری نخواهد داشت. پست‌هایی که فقط سرگرم‌کننده‌اند، ممکن است برای افزایش فروش کمکی نکنند. باید به این فکر کنید که هر پست چه هدفی دارد و چطور می‌تواند به رشد کسب‌وکارتان کمک کند.

نداشتن سیستم منظم برای تولید محتوا. اگر از یک تقویم محتوایی استفاده نمی‌کنید و نمی‌دانید در چه زمان‌هایی چه محتوایی منتشر کنید، احتمالاً نمی‌توانید به اهدافتان برسید.

فراموش کردن هدف اصلی. در نهایت، هدف شما باید افزایش فروش باشد. اگر فقط به تولید محتوای سرگرم‌کننده بپردازید و فراموش کنید که باید به مخاطب خود انگیزه خرید بدهید، در نهایت هیچ نتیجه‌ای از تلاش‌هایتان نخواهید گرفت. هر پست شما باید به نوعی در راستای ترغیب مخاطب به خرید باشد.

نداشتن تداوم در فعالیت‌ها. اگر به‌طور منظم در اینستاگرام فعالیت نمی‌کنید، ممکن است تعامل شما با مخاطبان کاهش پیدا کند. تداوم در تولید محتوا و برقراری ارتباط با فالوئرها، باعث می‌شود در ذهن آن‌ها باقی بمانید. اگر می‌خواهید در اینستاگرام موفق باشید، باید به این پنج مانع توجه کنید و استراتژی‌های بهتری برای فعالیت‌های خود طراحی کنید.



راهکار پیشنهادی

با اجرای مطالب دوره «اینستاگرام مارکتینگ» می‌توانید فالوئرهای جدید جذب کنید، تعامل با مخاطبان را افزایش دهید و فروش محصولات و خدمات خود را بهبود بخشید. این دوره به شما نشان می‌دهد که چگونه محتوای استراتژیک تولید کنید، تعاملات مفیدی در دایرکت داشته باشید و کمپین‌های حرفه‌ای برگزار کنید تا فالوئرها را به مشتریان وفادار تبدیل کنید.

به شما ۲۰ قالب آماده برای ساختن Reel و پست‌های جذاب می‌دهیم تا دیگر هیچ‌وقت مشکل ایده برای تولید محتوا نداشته باشید. همچنین ۵ قالب آماده مخصوص برای اجرای کمپین فروش در اینستاگرام داده می‌شود تا مراحل کمپین را قدم‌به‌قدم طبق آن اجرا کنید.

پیشنهاد ویژه



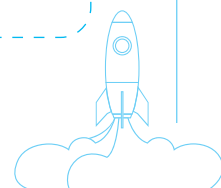
این دوره را با ۶۰ درصد تخفیف ویژه تهیه کنید. برای اطلاعات بیشتر درباره دوره لطفاً به لینک زیر بروید:

modiresabz.com/im

کد تخفیف: bale

مطالب رایگان

- ۲۵ ایده ریلز اینستاگرام برای کسب‌وکارها
- ۳۰ ترفند اینستاگرام که از آن خبر ندارید
- ۵ نکته برای افزایش فروش در اینستاگرام
- دروغ‌های پشت پرده مدرس‌های اینستاگرام که باید بدانید!
- ۸ نکته درباره کامنت‌های منفی اینستاگرام



۵. برگزاری کمپین‌های فروش حرفه‌ای

اگر می‌خواهید فروشتان را افزایش دهید، باید به فکر برگزاری کمپین‌های حرفه‌ای باشید. خیلی از کسب‌وکارها، از مغازه‌ها گرفته تا فروشگاه‌های آنلاین، با مشکل کم بودن فروش مواجه‌اند و یکی از دلایلش این است که کمپین‌های درست برگزار نمی‌کنند. شاید با خود بگویید که من هر هفته یا هر ماه فروش ویژه می‌گذارم یا هدایایی می‌دهم، اما باید بدانید که این‌ها اغلب کمپین واقعی نیستند! کمپین کار پیچیده‌تری است که نیاز به طراحی دقیق دارد. باید آن را روی کاغذ بیاورید، مراحل مشخصی داشته باشد، از رسانه‌های مختلف استفاده کنید و در نهایت با یک استراتژی مشخص، مخاطب را از نقطه A به نقطه B ببرید. (نقطه B می‌تواند خرید از شما یا هر اقدامی که می‌خواهید مخاطب انجام دهد باشد.)

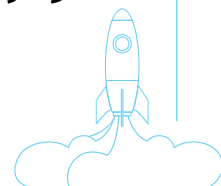
اگر می‌خواهید یک محصول جدید را معرفی کنید یا فروش یک محصول قدیمی را افزایش دهید به نکات زیر توجه کنید.

کمپین فقط یک فروش ویژه نیست! اگر تصور می‌کنید یک فروش ویژه به تنهایی یک کمپین محسوب می‌شود، در اشتباهید. یک کمپین مؤثر هدفی مشخص دارد، بر پایه استراتژی دقیق شکل می‌گیرد و نه تنها فروش، بلکه علاقه و اعتماد مخاطب را به برند و محصول شما افزایش می‌دهد.

تبلیغات زیاد با کمپین متفاوت است! بسیاری از کسب‌وکارها تبلیغات زیادی انجام می‌دهند، اما کمپین باید ساختارمند باشد و روی یک هدف خاص تمرکز کند.

تکرار زیاد یک پیام، کمپین نیست! اگر فقط یک پیام را بارها تکرار کنید، این دیگر کمپین نیست. کمپین باید تنوع داشته باشد و رسانه‌های مختلف را پوشش دهد. **فعالیت‌های جسته‌گرفته بازاریابی، کمپین نیست!** برای برگزاری کمپین، باید همه فعالیت‌های بازاریابی‌تان هماهنگ باشد و برای رسیدن به یک هدف مشخص برنامه‌ریزی کنید.

با برگزاری کمپین‌های حرفه‌ای، طراحی درست و استراتژی مناسب، می‌توانید مخاطب خود را به سمت خرید هدایت کنید و فروش خود را چند برابر کنید!



راهکار پیشنهادی

در دوره «ساخت کمپین» نحوه طراحی و اجرای کمپین‌های حرفه‌ای (برگزاری کمپین در وبسایت، فروش حضوری یا تلفنی، کمپین پستی و...) را می‌آموزید. همچنین ۱۰ قالب برگزاری کمپین دریافت می‌کنید که می‌توانید بلافاصله استفاده کنید و فروشتان را بیشتر کنید. این کمپین‌ها تقریباً در همه کسب‌وکارها کاربرد دارد. برخی از این کمپین‌ها را می‌توانید بدون هیچ ابزار فنی به صورت دستی اجرا کنید. این ۱۰ قالب کمپین فروش با تمام جزئیات و توضیحات لازم به شما داده می‌شود تا بتوانید به کمک آن پیش بروید و کمپین فروش را برگزار کنید. اگر حاضرید وقت و انرژی بگذارید تا فروشتان را بیشتر کنید، این دوره دقیقاً مناسب شماست و می‌تواند فروشتان را به سطح بسیار بالاتری ببرد.

پیشنهاد ویژه



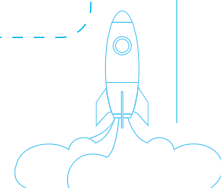
این دوره را با ۶۰ درصد تخفیف ویژه تهیه کنید. برای اطلاعات بیشتر درباره دوره لطفاً به لینک زیر بروید:

modiresabz.com/mcc

کد تخفیف: bale

مطالب رایگان

- کمپین فروش چیست؟ روش صحیح برگزاری کمپین
- ۵ دیدگاه اشتباه درباره کمپین
- برگزاری کمپین با ۵ استوری اینستاگرام
- اجرای کمپین در ۳ گام برای فروش محصولات آموزشی
- آموزش ساخت کمپین بازاریابی



۶. تبلیغ نویسی حرفه‌ای

بسیاری از کسب‌وکارها حتی با داشتن محصولات فوق‌العاده، فروش کمی دارند. چرا؟ به دلیل نداشتن مهارت در تبلیغ نویسی! شاید شما محصولات یا خدمات بسیار خوبی داشته باشید، اما تا زمانی که نتوانید این محصولات را به درستی به مخاطب معرفی کنید، هیچ‌کس از آن‌ها خبردار نخواهد شد. تبلیغ نویسی درست می‌تواند فروش شما را چندین برابر کند. اگر نتوانید تبلیغات جذاب و هدفمند بنویسید، حتی بهترین محصول هم به فروش نخواهد رفت. حالا چطور می‌توانید این مشکل را حل کنید؟

شناخت دقیق مخاطب و روانشناسی خرید. برای نوشتن تبلیغاتی که مشتریان را به خرید ترغیب کند، باید نیازها و دغدغه‌های مخاطب را به‌خوبی بشناسید. آیا مشتریان به دنبال صرفه‌جویی در زمان هستند؟ آیا کیفیت برایشان مهم‌تر از قیمت است؟ با درک دقیق خواسته‌های مخاطب، می‌توانید تبلیغاتی بنویسید که دقیقا به مشکلات آن‌ها پاسخ دهد و نیاز به خرید محصول شما را در آن‌ها بیدار کند.

تمرکز بر مزایا به جای ویژگی‌ها. بیشتر کسب‌وکارها تمرکز زیادی روی ویژگی‌های محصولات خود دارند. اما مشتریان به مزایای محصول و نحوه حل مشکلشان توسط آن اهمیت می‌دهند. به جای آنکه تنها ویژگی‌های محصول را معرفی کنید، نشان دهید که چگونه محصول شما می‌تواند زندگی یا کسب‌وکار مشتری را بهبود بخشد.

دعوت به اقدام واضح و جذاب. هر تبلیغ باید یک دعوت به اقدام (Call to Action) روشن داشته باشد. در غیر این صورت، مخاطب ممکن است از خواندن ادامه مطلب منصرف شود. جمله‌هایی مانند «همین حالا خرید کنید!» یا «برای مشاوره رایگان کلیک کنید!» به مخاطب کمک می‌کند تا بداند گام بعدی چیست. **آزمون و بهبود مستمر تبلیغات.** تبلیغات عالی فقط به نوشتن یک متن خوب محدود نمی‌شود. برای موفقیت در تبلیغ نویسی، باید تبلیغات خود را تست کنید و بازخوردهای مشتریان را جمع‌آوری کنید. هیچ تبلیغی از ابتدا کامل نیست.

اگر می‌خواهید فروش خود را بالا ببرید و کسب‌وکارتان به شکل حرفه‌ای‌تری رشد کند، وقت آن رسیده که تبلیغ نویسی را جدی بگیرید!



راهکار پیشنهادی

در دوره «تبلیغ نویسی» به شما آموزش می‌دهیم چگونه تبلیغاتی بسازید تا بلافاصله باعث افزایش فروش شود. مطالب این دوره برای نوشتن تبلیغات کاغذی و چاپی، تبلیغات آنلاین، تبلیغ نویسی صفحه محصول و تبلیغات ویدیویی مفید است.

اغلب مخاطبان فقط با متن تبلیغاتی شما تصمیم می‌گیرند که محصول یا خدمت شما ارزش خرید دارد یا خیر. پس اگر محصولتان عالی باشد؛ ولی تبلیغ نویسی بلد نباشید، فروش زیادی را از دست می‌دهید! به شما آموزش می‌دهیم تا بتوانید متن‌ها یا ویدیوهایی بسازید که مخاطب با دیدن آن، ترغیب می‌شود از شما محصول خاصی را بخرد.

پیشنهاد ویژه



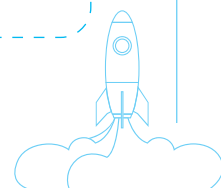
این دوره را با ۶۰ درصد تخفیف ویژه تهیه کنید. برای اطلاعات بیشتر درباره دوره لطفاً به لینک زیر بروید:

modiresabz.com/tn

کد تخفیف: bale

مطالب رایگان

- خلاصه کتاب رازهای تبلیغ نویسی
- تبلیغ نویسی صفحه محصول در سایت برای افزایش فروش
- ۱۵ ایده برای تبلیغات خلاقانه
- معرفی ۱۰ کتاب تبلیغ نویسی برای جلو زدن از رقیبان
- ۱۵ نمونه پیامک تبلیغاتی برای جذب مشتریان بیشتر



۷. بهبود فردی

برای رشد و پیشرفت کسب‌وکارتان، باید روی خودتان به عنوان صاحب کسب‌وکار کار کنید. این به معنای مدیریت شخصیت و رفتار شماست تا بتوانید عملکرد بهتری در کسب‌وکارتان داشته باشید. در اینجا ۷ مورد که باید روی آن‌ها کار کنید تا کسب‌وکارتان رشد کند آورده شده است.

مدیریت پروژه‌ها. اهداف بزرگ را به بخش‌های کوچکتر تقسیم کنید و برای هر گام برنامه‌ریزی دقیق داشته باشید تا به نتایج بزرگ دست یابید.

تقویت مهارت‌های تصمیم‌گیری. با یادگیری روش‌های تصمیم‌گیری صحیح، انتخاب‌های بهتری انجام دهید و از اشتباهات جلوگیری کنید.

مدیریت زمان و اولویت‌ها. با تمرکز بر اولویت‌ها، از زمان بهینه استفاده کنید و بهره‌وری‌تان را افزایش دهید.

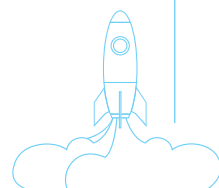
انرژی فیزیکی و ذهنی. انرژی خود را به‌درستی مدیریت کنید تا از خستگی و فرسودگی جلوگیری و در مسیر پیشرفت باقی بمانید.

انضباط فردی. به تعهدات خود پایبند باشید و حتی در شرایط سخت، به اهداف خود ادامه دهید.

تاب‌آوری و حل مسائل. پس از شکست‌ها، سریعاً به مسیر خود بازگردید و مشکلات را به فرصت تبدیل کنید.

یادگیری مداوم و تمرکز. دانش خود را به‌روز نگه دارید و با تمرکز بر اهداف اصلی، مسیر پیشرفت را دنبال کنید.

اگر روی این مهارت‌ها کار کنید، می‌توانید چالش‌ها را به فرصت‌های بزرگ تبدیل کنید و کسب‌وکار خود را به‌طور حرفه‌ای‌تر و موفق‌تر پیش ببرید.



راهکار پیشنهادی

در دوره بی نظیر «ارتقا» می‌آموزید که چگونه با ارتقای خودتان، به دستاوردهای بزرگ برسید.

ارتقای مهارت‌هایی مثل تصمیم‌گیری، ساخت عادت‌های کلیدی، مدیریت کارهای بزرگ، مهارت حل مسئله، تمرکز، روش یادگیری بهتر، مدیریت انرژی و افزایش عملکرد، تاب‌آوری و پیشروی، انضباط فردی و اقدام، مدیریت زمان و... به شما کمک می‌کنند به دستاوردهای بزرگ برسید.

به جرات می‌گوییم این دوره بهترین دوره بهبود فردی است. با یادگیری این مهارت‌ها، مسیر پیشرفت شما هموارتر و سریع‌تر از همیشه خواهد شد. هر تغییری از خود شما شروع می‌شود!

پیشنهاد ویژه



این دوره را با ۶۰ درصد تخفیف ویژه تهیه کنید. برای اطلاعات بیشتر درباره دوره لطفاً به لینک زیر بروید:

modiresabz.com/de

کد تخفیف: bale

مطالب رایگان

- فیلم غلبه بر تعلل
- چگونه بر احساسات منفی غلبه کنیم؟
- ده پیشنهاد برای افزایش عملکرد
- کسب نتایج خارق‌العاده با افزایش تمرکز در کارها
- خلاصه کتاب از بی‌نظمی تا نظم

