

جف وا کر
خالق فرمول معرفی محصول

راهنمای کسب و کار

مترجم: مؤده میرنظام

زیر نظر شبکه مترجمین ایران

فرمول سّری میلیونر اینترنتی

برای فروش آنلاین

کسب و کار مورد علاقه‌تان را شروع کنید و
زندگی رؤیایی‌تان را بسازید

واکر، جف، Jeff. Walker
 عنوان و نام پدیدآور: راه‌اندازی کسب و کار: فرمول سری میلیونر اینترنتی برای فروش
 آنلاین کسب و کار. / مولف جف واکر؛ مترجم مزده میرنظامی.
 مشخصات نشر: تهران: آدینه، ۱۳۹۶.
 مشخصات ظاهری: ۱۱ ص.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۱۰-۱۹-۹
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی: Launch: how ordinary people are creating extraordinary success online.
 موضوع: کسب و کار خرد - مدیریت
 موضوع: Small business - Management
 موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید - مدیریت
 موضوع: New business enterprises
 موضوع: بازاریابی اینترنتی
 موضوع: Internet marketing
 شناسه آوده: می‌سامی، مزده، مترجم
 رده بندی سی. سی. تی. ۳۹۶: HD۶۲/۷
 رده بندی دیویی: ۶۵۱.۰۱
 شماره کتابشناسی: ۶۷۹۳

راه‌اندازی کسب و کار

نویسنده: جف واکر

مترجم: مزده میرنظامی

ناشر: انتشارات آدینه

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۶

صفحه آرای: هادی صفریان

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۶۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۱۰-۱۹-۹

تلفن مرکز بخش: ۳۳۱۲۶۵۴۱ و ۰۹۱۲۱۲۶۱۳۷۰

www.AdinehBook.com

هیچ شخص حقیقی یا حقوقی حق استفاده از عنوان کتاب و همچنین چاپ و نشر تمام یا
 بخشی از این اثر را به هر صورت اعم از فتوکپی، چاپ کتاب یا جزوه و حتی برداشت به صورت
 دستی‌نویس ندارد و متخلفین به موجب بند ۵ از ماده‌ی قانون حمایت از ناشران تحت پیگرد جدی
 قانونی قرار می‌گیرند.

فهرست محتویات

صفحه	عنوان
	کپی رایت
	فهرست محتویات
۱	فصل ۱- از پدری خانه نشین تا درآمد شش رقمی طی هفت روز
۱۵	فصل ۲- بُر های غمگین تا درآمد شش رقمی: شرح فرمول معرفی محصول
۳۱	فصل ۳- مجوز چاپ استنادی: فهرست شما
۴۷	فصل ۴- مباحثه نامه‌ی بیبی، خطر اجناس خود را بی آن که «مشتاق» به نظر برسید، بفروشید
۵۹	فصل ۵- سلاح های نفوذ جمعی: محرک های ذهنی
۷۱	فصل ۶- علامت توقف: مرحله قبل از معرفی
۸۳	فصل ۷- چیزی را که می خواهند بفروش: جادوی قرار از معرفی
۹۹	فصل ۸- پول را نشانم بده: وقت معرفی رسیده است
۱۱۵	فصل ۹- چطور از صفر شروع کنیم: معرفی از صفر
۱۲۹	فصل ۱۰- چطور ظرف یک ساعت یک میلیون دلار به دست آوردم: معرفی جوینت ونچر
۱۴۱	فصل ۱۱- معرفی کسب و کار از هیچ: فرمول معرفی کسب و کار
۱۶۵	فصل ۱۲- راه اندازی کسب و کار مورد علاقه تان

۱۶۵	فصل ۱۳- نسخه‌ای برای یک زندگی عالی
۱۷۹	فصل ۱۴- نوبت معرفی شما رسیده است
۱۸۵	سپاسگزاری
۱۸۹	واژه‌نامه
۱۹۵	درباره‌ی نویسنده

www.ketab.ir

یادداشتی برای خوانندگان

این کتاب برای راهاندازی - سریع - کسب و کار شما نگارش شده است. اگر همین حالا کسب و کاری دارید یا مشتاق راهاندازی آن هستید، این کتاب نسخه‌ای برای ایجاد علاقه‌مندی بیشتر است. فکرس را بکنید - چه خواهد شد اگر بتوانید شرکتی مانند اپل یا استودیوهای بزرگ هالیوود تأسیس کنید؟ چه می‌شود اگر مشتری‌های‌تان مشتاقانه برای خریدن محصول شما روزشماری کنند؟ چه می‌شود اگر بتوانید در بازار به چنان موقعیت قدرتمندی دست یابید که رقبای‌تان را تقریباً حذف کنید؟ و همه‌ی این کارها را بکنید، صرف‌نظر از این که کار یا بودجه‌تان چقدر ناچیز است؟

روشی وجود دارد... فریبی که اگر شما بخواهید، به آنجا می‌بردتان. من آن فرمول را طی ۱۸ سال اخیر ساخته و آماده کرده‌ام و تصد دارم آن را در این کتاب با شما در میان بگذارم.

این کتاب هیچ نظریه‌ای ندارد. هر چیزی که قرار است یاد بگیرید بر مبنای نتایج حاصله در دنیای واقعی است. این فرمول را از طریق آزمون و خطا، آزمون و تجربه‌هایی که با سختی به دست آمده، ساخته‌ام.

من شخصاً چندین بار محصولات خود را در بازار عرضه کرده‌ام. اما موضوع فقط من و موفقیت‌های من نیست. من مربی شاگردان و منتریان خود در صدها مورد راهاندازی بوده‌ام، اوضاع را کنترل و بر همه‌ی داده‌ها نظارت می‌کردم.

در این کتاب با برخی از این شاگردان آشنا خواهید شد، زیرا من یکی از طرفداران جدی تدریس از (و با) مثال هستم. خواهید دید که آنها سناریوهای فرضی نیستند. کتاب‌های تجاری زیادی خوانده‌ام که برای توضیح روش‌های‌شان از مطالعات موردی غیرواقعی استفاده کرده‌اند، اما این کتاب از آن دسته نیست.

من مثال‌هایی از دنیای واقعی برایتان آورده‌ام و علاوه بر این، مطالعات موردی صوتی و تصویری فراهم کرده‌ام که می‌توانید با عضویت در سایت مربوط به این کتاب به آنها دسترسی پیدا کنید. همچنین، ویدئوها و منابع آموزشی دیگری در سایت گذاشته‌ام که می‌توانید در آدرس زیر پیدا کنید:

<http://thelaunchbook.com/member>

در ادامه، اقرار می‌کنم که با اشتیاق به وجود شاگردانم می‌نازم. عاشق صحبت کردن درباره‌ی آنها و جشن گرفتن موفقیت‌های‌شان هستم. این کار را بیشتر به این دلیل می‌کنم که آموزنده است، اما به

این خاطر نیز که آنها قهرمانان من هستند. به عقیده‌ی من مؤسسان شرکت، آینده‌ی بشریت هستند. آنها همان کسی هستند که پیشرفت بشر را میسر می‌کنند، شغل ایجاد می‌کنند و در دنیا ارزش واقعی می‌آفرینند و این یکی از دلایل علاقه‌ی شدید من به کارم است - کمک به مؤسسان شرکت و مؤسسان آتی شرکت‌ها.

همچنین به عقیده‌ی من، ما در بهترین زمان برای رشد و فرصت ایجاد شرکت‌ها زندگی می‌کنیم. شروع کار و رشد آن هیچ‌گاه آسان‌تر از این نبوده است. توانایی دستیابی به بازارهای گوشه بر مبنای جهانی کاملاً بی‌سابقه است. به طور مثال، اولین فروشی که داشتم در یکی از بازارهای گوشه‌ی کوچک به آقای سوئیس بود... و این کار را از زیرزمین خانه‌ام در کلرادو انجام دادم.

اینه‌ی منی خواهم بگویم که کار آسانی است. مانند هر دستاورد بشری، مستلزم کار زیاد و سخت است. این کتاب، حصراً از آن دسته از کتاب‌های سریع پولدار شدن نیست. اما فرمولی است که بارها و بارها ثابت شده است - نقشه‌ی راه آغازی سریع برای راه‌اندازی محصول یا کسب و کارتان است. در نهایت، اگر قصد دارید این کار را انجام دهید، خوب است بدانید که از سیستمی اثبات شده و آزمایش شده استفاده می‌کنید.

نتایج حاصله شگفت‌انگیز بوده است. من کارهای خود را با حقیرترین چیزهای قابل تصور آغاز کردم و بعد ده‌ها میلیون دلار از محصولات خود را به فروش رساندم و مهم‌تر آن که شاگردان و مشتریانم موفقیت من را تحت‌الشعاع قرار داده‌اند - آنها توانسته‌اند محصولات و خدمات خود را به قیمت صدها هزار دلار بفروشند.

نکته‌ی جالب آن که وقتی به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم همه چیز تصادفی اتفاق افتاده است. من قصد نداشتم بازاریابی را احیا کنم یا در این صنعت پیشرو باشم. در حقیقت وقتی کارم را شروع کردم، ذره‌ای از فروش و بازاریابی اطلاع نداشتم و همین، تا حد زیادی دلیل موفقیت من بود.