



راه اندازی و توسعه کسب و کار در اینستاگرام بدون سرمایه اولیه کسب و کارتان را آغاز کنید

هدایت محمودی

متخصص رشد و توسعه فردی و حرفه ای



رشد و توسعه فردی و حرفه ای

Personal and Professional Development

www.hedayatmahmoudi.com

فهرست مطالب

فصل ۱. آشنایی با مفهوم کسب و کار	۳
1-1. تاریخچه پیدایش کسب و کار	۳
1-2. تعریف کسب و کار	۴
فصل ۲. پیروی از قانون جبران برای ایجاد یک کسب و کار و موفقیت در آن	۷
۲-۱. استفاده از شروط سه گانه قانون جبران برای ایجاد کسب و کار و موفقیت در آن...	۸
فصل ۳. کسب و کار در اینستاگرام	۱۷
۳-۱. آشنایی با الگوی جدید کسب و کار	۱۷
۳-۲. اهمیت اینستاگرام در زمان حال حاضر	۲۰
۳-۲-۱. ایجاد حساب در اینستاگرام	۲۱
۳-۲-۲. افزایش فالوور در اینستاگرام	۲۳
۳-۲-۲-۱. خودتان باشید	۲۳
۳-۲-۲-۲. استفاده از هشتگ	۲۴
۳-۲-۲-۳. برای هر کدام از علاقمندی هایتان حسابی جدا گانه داشته باشید	۲۴
۳-۲-۲-۴. شناسایی نیش و برقرای ارتباط با آن	۲۵
۳-۲-۲-۵. کمال گرا نباشید	۲۶
۳-۲-۲-۶. استمرار و پشتکار	۲۶
۳-۲-۲-۷. قرار دادن استوری	۲۷
3-2-2-8. استفاده از ویدئو لایو	۲۷
۳-۲-۲-۹. تغییر تنظیمات نوع حساب از شخصی به تجاری	۲۹
3-2-2-10. تجزیه و تحلیل برخی از علاقمندی ها و کسب و کارها	۲۹
۳-۲-۲-۱۰-۱. طراحی و نقاشی	۳۰
۳-۲-۲-۱۰-۲. ماجراجویی	۳۲
۳-۲-۲-۱۰-۳. عشق زبان انگلیسی	۳۳
۳-۲-۳. کسب درآمد از طریق اینستاگرام	۳۴
۳-۲-۳-۱. صداقت داشته باشید	۳۵
۳-۲-۳-۲. همیشه بیشتر بدهید	۳۵
۳-۲-۳-۳. فروش و ارائه کالا و خدمات بصورت مستقیم	۳۶
۳-۲-۳-۴. همکاری در فروش	۳۷
۳-۲-۳-۵. پذیرش تبلیغات و اسپانسرشیپ	۳۸

فصل ۱. آشنایی با مفهوم کسب و کار

قبل از اینکه به فکر راه اندازی یک کسب و کار باشیم، ابتدا باید تعریف دقیقی از مفهوم تجارت و کسب و کار داشته باشیم.

۱-۱. تاریخچه پیدایش کسب و کار

در گذشته بسیار دور انسانها دارای سبک زندگی کاملاً متفاوتی بودند. آنها برای برآورده ساختن نیازهای اولیه خود مانند: غذا، پوشاک، مکانی برای زندگی، ابزار آلاتی برای شکار و کشاورزی و غیره می بایست خودشان دست به کار شده و برای تهیه آنها اقدام میکردند. به مرور زمان مشخص شد که هر کس در انجام کار و یا ارائه خدمات خاصی دارای مهارت بالاتری نسبت به دیگران بود، بنابراین ؛ سعی میکردند تا دیگران را نیز از هنرشان بی نصیب نگذارند و همیشه خدمات و حاصل دسترنج و هنرشان را با دیگران قسمت میکردند و بدین ترتیب محبت شان را به دیگران ابراز میکردند. افرادی که در یک منطقه و روستا کنار یکدیگر زندگی میکردند، در تلاش بودند ، بنحوی زندگی خود و دیگران را به بهترین شکل ممکن اداره کنند. آنها بهترین تولیدات و مهارتهایشان را با دیگران به اشتراک می گذاشتند. فردی که توانایی بالاتری در ساختن قاشق چوبی داشت؛ سعی میکرد بیشتر از میزان نیازش تولید کند و آنها را در ازای دریافت چراغ چربی سوز، پاپوش و لباس، در اختیار دیگران قرار میداد. با این اقدام، نیاز خود و دیگران را برآورده می کردند و از طرفی، میزان رضایت خاطر بسیار زیادی کسب میکردند.

با گذشت زمان، سطح نیازهای افراد افزایش پیدا میکرد و بهمین ترتیب توانایی آنها در تولید نیز افزایش می یافت. در نتیجه این اتفاقات ، بر میزان مبادلات نیز افزوده شده بود ، ولی یک مشکل اساسی در این میان وجود داشت و این مشکل روز به روز بزرگتر میشد و آن

هم این بود که برای افراد این موضوع که فردی را پیدا کنند که کالا و خدماتی را بخواهد که آنها تولید کرده و یا مهارت ارائه آنرا داشته باشند که در مقابل، فرد مورد نظر می بایست چیزی را ارائه می کرد که وی به آنها نیاز دارد، کم کم داشت تبدیل به یک کابوس میشد. مثل همیشه؛ انسان از قدرت فکر و خلاقیت استفاده کرده و برای این مشکل هم راه حلی پیدا کرد؛ اختراع پول، اقدامی بود که برای حل این مشکل صورت گرفت. از این به بعد، مردم نگران این نبودند که بدنبال یک مشتری خاصی باشند که در مقابل بتواند نیازهایشان را نیز برطرف کند، بلکه به آسانی کالا و خدماتشان را در ازای دریافت پول به دیگری ارائه میکردند و با پرداخت پول، کالا و خدمات مورد نیازشان را دریافت میکردند.

بر اساس قانون تبدیل دائمی انرژی؛ همه چیز انرژی است و انرژی هرگز از بین نمیرود بلکه از شکل و حالتی به شکل و حالتی دیگر تبدیل میشود. هر ایده ای که در ذهن انسان تولید میشود انرژی است و این انرژی میتواند به اشکال مختلف تبدیل شود. ایده در ذهن انسان شکل میگیرد و نمود فیزیکی این انرژی میتواند به شکل هرچیزی تجلی پیدا کند. انسان بجای انجام دادن و یا ارائه کالا در مقابل دریافت خدمات و کالا، پول را اختراع کرد، در واقع فرم و حالت دیگری از انرژی را جایگزین کرد. پول انرژی است که انسان در برابر دریافت انرژی از طرف دیگران به آنها ارائه میکند. پول ابزاری بود در اختیار انسان تا بتواند به راحتی نیازهایش^۱ را برآورده سازد. به مرور زمان و با پیشرفت تکنولوژی؛ علاوه بر امکان برآورده ساختن نیازها، امکان رسیدن به خواستههای مختلف که روز بروز هم بر تعداد آنها افزوده میشود، نیز فراهم شده.

۱-۲. تعریف کسب و کار

شاید شکل و قیافه کسب و کار و تجارت تغییر زیادی داشته ولی تعریف تجارت و کسب و کار و فلسفه آن همان است که در بخش تاریخچه به مطالعه آن پرداختید. بنابراین تجارت و کسب و کار فعالیتی است که در ساده ترین شکل توسط یک شخص که صاحب دارایی

^۱ Needs Vs Wants نیازها محدود هستند؛ مانند نیاز انسان به آب، غذا، پوشاک .. ولی خواست انسان نامحدود؛ مانند داشتن لوازم

لوکس و اضافی، سفر به جاهای مختلف، داشتن ماشینها و لوازم لوکس و....

ها و سرمایه و مسئول بدهی های خود است اداره میشود و در پیچیده ترین حالت ؛ فعالیت هایی است که توسط شرکت های بزرگ چند ملیتی، سهامی و غیره صورت میگیرد که عملکرد هر یک؛ بر اساس نوع تشکیلات ، سرویس و خدماتی که ارائه میکنند و نوع ارتباط آنها با موسسات و اشخاص مختلف ، با دیگری متفاوت است. به فعالیتی کسب و کار و تجارت گفته میشود که حاصل آن فعالیت کالا، خدمات و اطلاعاتی است که به فرد، موسسه، دولت و کسب کار دیگر ارائه میگردد و همیشه باید طوری باشد که دریافت کننده بر این باور باشد که میزان رضایت و انرژی که دریافت میکند بیشتر یا برابر با انرژی است که در مقابل میدهد؛ یعنی خریدار و دریافت کننده این احساس را دارد که واقعا کالا و خدماتی را که دریافت کرده بیشتر از چه که درقبالش پرداخت کرده، ارزش دارد. این نکته را به یاد داشته باشید که پول ابزار و ایده ای است که برای راحتی و آسایش انسان ایجاد شده و همیشه باید نسبت به این نکته هوشیار بود که پول ابزاری است در اختیار انسان، و نه انسان ابزاری که در اختیار پول قرار دارد. ما برای کسب رضایت قلبی کار میکنیم، نه برای کسب پول؛ به یاد داشته باشید هرگاه چنین نباشد، شما ابزاری هستید که در اختیار پول قرار گرفتید، در واقع برخلاف آنچه هدف از زندگی بوده، شما به عنوان برده ای در استخدام پول درآمدید بجای اینکه از آن برای آسایش خود و دیگران استفاده کنید .

فرصت طلایی برای آغاز کسب و کار

بر اساس آنچه تا کنون گفته شده ، این نکته برای تان محرز شده که هدف از ایجاد یک کسب و کار همانا برآورده ساختن نیاز دیگران است و این نیاز باید از طریق فعالیت و کاری انجام شود که عاشق آن هستید، زیرا کسب رضایت قلبی از انجام کار مورد نظر در اولویت قرار دارد. زندگی همه انسانها به یکدیگر وابسته است و این رابطه و وابستگی هر روز بیشتر و بیشتر میشود. هر روز که از خواب بیدار میشوید به ساعتان نگاه میکنید، سپس رختخوابتان را مرتب میکنید و دست و صورتتان را میشوید، مسواک میزنید، از اجاق گاز، توستر، برق، کبریت، نان و... استفاده میکنید. همه این موارد در مدت کوتاهی اتفاق می افتد و همه این خدمات و کالاها توسط دیگران تولید شده و در اختیار شما قرار گرفته شده. آیا میتوانید بدون گوشی هوشمندتان زندگی کنید؟ آیا فکر میکنید گوشی هوشمندتان بیشتر از مقدار پولی که بابت آن پرداخته اید ارزش دارد؟ امروزه زندگی انسان بیش از هر موقع

دیگر به یکدیگر پیوند خورده و هر روزه خواسته هایمان توسط بسیاری از افراد و شرکتها برآورده میشود. هر چه وابستگی و ارتباط میان انسانها بیشتر باشد، فرصت خدمات رسانی نیز بیشتر میشود و در واقع این نکته نشان میدهد که روز به روز فرصتهای شغلی بیشتری ایجاد میشود، زیرا خواسته های افراد روز به روز در حال افزایش است.

فصل ۲. پیروی از قانون جبران برای ایجاد یک کسب و کار و موفقیت در آن

قانون جبران یکی از قوانین موجود در طبیعت است. پیروی از این قانون میتواند زندگی تان را متحول کند. فراگیری این قانون و پیروی از آن شما را به نتایجی خواهد رساند که لیاقت آن را دارید، زیرا همه ما انسانها برای این دنیا آمدمیم که بهترین تجربه ها، یادگیری و فرصت دادن و دریافت آنچه که بنفع ما و دیگران است را داشته باشیم. با فراگیری این قانون اینطور بنظر میرسد که " هر آنچه برای کسب موفقیت و زندگی بهتر به آن نیاز داشتید را از قبل میدانستید ولی نسبت به آن بی توجه بودید. " برای همین است که گفته اند: " بنظر میرسد؛ انسان بجای اینکه به آموزش نیاز داشته باشد ، بیشتر به یادآوری نیاز دارد."

در قبال ؛ افکار، رفتارها و میزان انرژی که میدهیم، جبرانی برای آنها توسط دنیا و کائنات وجود دارد. این همان قانون جبران است . اگر بدنبال دریافت چیزی، بدون انجام دادن کاری هستید، در واقع قانون جبران را نقض کردید. شاید بگویید؛ پس افرادی که بدون تلاش ثروتی را کسب می کنند چه؟! فراموش نکنید ؛ پاداش و جبران کائنات در قالب چیزهای متفاوتی چون: پول، احساس، روابط، افکار و... می آید. با بدست آوردن پول بدون تلاش ، از طرف مقابل چیز دیگری را باید از دست داد. که می تواند؛ فرصت تلاش، یادگیری و رشد، احساس مثبت، افکار مثبت، تغییر و تبدیل شدن به فردی با توانایی های بالاتر، روابط مثبت و بسیاری از موارد دیگر باشد.

اگر به درون آتش بیافتیم ، قطعاً خواهیم سوخت، این به این معنی نیست که ما آدم بدی هستیم؛ بلکه این قانون طبیعت است و برای رسیدن به کامیابی و تجربه زندگی بهتر، باید از این قوانین آگاهی داشته باشیم.

در برابر از دست دادن هر چیزی شما چیز دیگری بدست خواهید آورد و در برابر بدست آوردن هر چیزی باید چیزی را از دست بدهید. این قانون جبران است ؛ قانونی که مانند سایر قوانین دیگر طبیعت، بی نقص بوده و همیشه کار می کند.

رمز داشتن زندگی موفق این است که همیشه از آنچه که داریم و در هر موقعیتی که هستیم شاد ، ولی ناراضی باشیم. راضی بودن مدت زمان معینی طول می کشد ولی بلافاصله به نارضایتی تبدیل می شود. بعنوان مثال اگر شما یک پروژه بزرگ کاری را ایجاد کرده و با تلاش شبانه روزی و با ارائه سرویس و خدمات فراوان درآمد زیادی کسب کرده و به ثروت دست یابید، نارضایتی که از شرایط گذشته داشتید به پایان می رسد، زیرا به هدفتان رسیده اید ولی پس از مدت کوتاهی ، رضایت به نارضایتی ، تبدیل می شود؛ شما مقدار بیشتری می خواهید^۱، در مقابل باید مقدار بیشتری بدهید تا ، مقدار بیشتری دریافت کنید؛ یعنی باید سرویس و خدمات با کیفیت تر و بیشتری ارائه کنید. با این کار درآمدتان بیشتر می شود و بدین ترتیب ، توانسته اید از قانون جبران پیروی کنید.

وقتی برای موقعیت و شرایطی که اکنون دارید، خیلی بزرگ تر می شوید؛ آنگاه شروع به رشد کردن کرده و به موقعیت و سطح بالاتر منتقل می شوید. اگر مقدار بیشتر از آنچه که لایق آن هستید، بدست آورید، پس از مدتی به مکان مناسب خود باز می گردید. این اتفاق مشمول زمان می گردد، ولی بر اساس قانون جبران، وقوع آن حتمی خواهد بود. اگر از شرایط زندگی و موقعیت کنونی تان راضی نیستید، سرزنش کردن دیگران، شرایط و موقعیت های خارجی ؛ بیهوده ترین کاریست که می توانید انجام دهید. این، شما هستید که در محاسباتتان اشتباه کرده و قانون جبران را نقض کرده اید.

۱-۲. استفاده از شروط سه گانه قانون جبران برای ایجاد کسب و کار و موفقیت در آن

قانون جبران بیان می کند: مقدار پولی که بدست می آورید بطور فزاینده ای در ارتباط با سه شرط می باشد؛ یعنی ، اگر از این سه شرط پیروی کنید و شغل انتخابی تان را از این آزمون عبور دهید موفقیت شما در شغل و کسب و کاری را که بر گزیده اید حتمی خواهد بود.^۲

^۱ این همان ویژگی خداگونه ای است که در درون انسان وجود دارد، و گر نه انسان همچنان در غارها زندگی می کرد و هیچ وقت به تکنولوژی، پیشرفت و زندگی کنونی دست نمی یافت.

^۲ قانون جبران، فصل پنجم. کتاب " تو موفق بدنیا آمدی " از هدایت محمودی، انتشارات طاهریانو ۱۳۹۶

شرط اول: وجود نیاز به کسب و کاری که قصد راه اندازی آن را دارید
هرچه تعداد افراد و دامنه افرادی که مورد هدف کسب و کارتان قرار میگیرند
بیشتر باشد، شانس موفقیت و رونق نیز بیشتر خواهد بود.

همه انسانها برای داشتن تجربه زندگی خوب در دنیا باید قادر باشند نیازهایشان را برآورده کنند و به برخی از خواسته هایشان برسند. اگر کسی نیازها و خواسته هایشان را برآورده سازد، آنها عاشقانه وی را دوست خواهند داشت و حاضرند در مقابل این خدمت و کمک؛ عشق شان را به طرف مقابل هدیه دهند. آنها مقداری از پولشان را که عاشقانه آن را دوست دارند به فردی که این نیاز و خواست را برآورده ساخته تقدیم میکنند. شاید نیازهای انسان محدود باشد ولی خواسته هایشان نامحدود است و هر کسی که بتواند آنها را شناسایی کند و در برآورده ساختن آن، به دیگران کمک کند، دیگران نیز به پاس قدردانی از این تیز هوشی و خدمت بزرگی که دریافت کردند، پول که همانا وسیله ای برای ابراز عشق و قدردانی است را به فرد مورد نظر میدهند و تا زمانی که این رابطه عاشقانه بماند، آنها موفق خواهند بود. بنابراین برای راه اندازی کسب و کار جدید میبایست نیازها و خواسته های دیگران را شناسایی کنید.

چگونه میشود این نیازها و خواسته ها را شناسایی کرد؟

اگر با دقت به زندگی خودتان و اتفاقاتی که بصورت روزمره در آن رخ میدهد نگاه کنید؛ به این نکته پی خواهید برد که حتی خود شما نیز با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم میکنید و در بسیاری از اوقات متوجه خواهید شد که برخی از نیازهایتان برآورده نمیشود و یا خواسته هایی دارید که هنوز کسی قادر نبوده خدماتی ارائه دهد تا بتواند در برآورده ساختن آنها به شما کمک کند! و یا کسی پیدا نشده که بتواند بدرستی، آنطوری که شما را راضی میکند، آنها را برآورده سازد.

اگر نگاه را به زندگی خودتان عمیق تر سازید، متوجه خواهید شد که گاهی اوقات برای حل مشکلاتتان مجبور شدید دست به اقدام بزنید، زیرا کسی راهکار مناسبی را نتوانست در اختیارتان قرار دهد. بعنوان مثال همیشه دوست داشتید که میوه و سبزیجات ارگانیک مصرف کنید، ولی در هیچ یک از فروشگاههای شهرتان نتوانستید، فروشگاههای که مورد اعتماد باشد را پیدا کنید. بنابراین تصمیم گرفتید که خودتان اقدام کنید و در باغ کوچکی که در اختیار داشتید؛ سبزیجات و برخی از میوه های پرمصرف را بصورت ارگانیک تولید کنید. شما موفق شدید نیازتان را برآورده کنید و مشکل بسیار بزرگی که در زندگی تان وجود داشت را از میان بردارید.

فردی را در نظر بگیرید که سالهای سال از اضافه وزن رنج می برد؛ وی به افراد و موسسات مختلفی مراجعه کرده بود ولی بسیاری از راهکارهایی که ارائه میشد، موقتا مشکلش را حل میکرد و خیلی زود دوباره به وزن قبلی اش و یا حتی بیشتر بر میگشت. تا اینکه تصمیم گرفت به تحقیق و جستجو و مطالعه مطالب و کتابها و داستان زندگی افرادی بپردازد که توانستند این مشکل را برای همیشه از بین ببرند. این فرد به مدت سه سال این اقدامات را انجام داد: پنجاه کتاب برتر از نویسندگان بنام و افراد حرفه ای در زمینه کاهش وزن، خودانضباطی، روانشناسی ورزشی، تغذیه، مدیتیشن و تکنیکهای تصویر سازی و نقش آن در رسیدن به وزن ایده آل را مورد بررسی، مطالعه و تجزیه و تحلیل قرار داد. در ۲۰ دوره حضوری و غیر حضوری آموزشی در رابطه با موارد فوق شرکت کرده و دانش بسیار زیادی در این خصوص کسب نمود. سرانجام تنها پس از شش ماه از اجرای نکات تغذیه ای، تکنیکهای تصویر سازی و مدیتیشن و انجام تمرینات ورزشی و تقویت نظم شخصی توانست این مشکل را برای همیشه از بین ببرد و با گذشت دو سال از آن مدت هنوز بازگشتی رخ نداده با اینکه در خوردن هیچ غذایی محدودیتی برایش وجود ندارد. کافیه به این نکته توجه کنید که این مشکل میتواند، مشکل چند درصد از افراد در دنیا باشد؟ چند درصد از افراد اعتمادشان را به کسانی که قادر نیستند بدرستی این مشکل را برایشان حل کنند را از دست داده اند؟ فکر میکنید چه تعداد از افراد و موسسات، واقعا هدفشان از میان برداشتن مشکلی است که خیلی ها با آن درگیر هستند و آرزوی این را دارند که به وزن ایده آل شان برسند؟ شما این مشکل را حل کردید و حالا میتوانید این مشکل را برای دیگران هم حل کنید.

چند رستوران را در شهرتان میشناسید که واقعا مطمئن هستید که خدماتی را ارائه میکنند که مردم عاشق آن هستند؟ آیا مطمئن هستید که غذایی که در رستورانها مصرف میکنید سالم هستند؟ آیا از روغن مناسب برای سرخ کردن غذاها استفاده شده؟ آیا بهداشت در تهیه غذا در آنها رعایت میشود؟ آیا محیط آنجا را واقعا دوست دارید؟ آیا در هیچ رستورانی کسی به شما توصیه کرده که با توجه به بسر بردن در نوع رژیم و وضعیت سلامتی باید چه غذایی را سفارش دهید؟ آیا در رستورانی به شما گفتند که ترکیب چه غذاهایی به شما میتواند در هضم بهتر آنها کمک کرده و بدین ترتیب مطمئن خواهید بود که روز خوبی را سپری میکنید؟ آیا به شما گفته اند که هر غذایی که سفارش میدهید حاوی چه میزان کالری انرژی بوده و آیا هر غذا به اندازه ای است که میزان کالری که یک فرد به آن در یک وعده غذایی به آن نیاز دارد را تهیه کند، نه اینکه کالری آن در حدی زیاد است که سلامت فرد را تهدید میکند؟ آیا میدانید مواد اولیه این غذاها که رستورانها برایتان فراهم میکنند از کجا تهیه شده؟ آیا سالم و ارگانیک هستند و یا اینکه مملو از بیماری و خطرات دیگری که سلامت شما را تهدید میکنند؟ آیا فکر نمیکنید این موارد، مشکلاتی هستند که هنگام مراجعه به رستورانها با آنها روبرو هستید؟ اگر رستورانی میتواند این مشکلات و یا حتی بخشی از آنها را برای تان حل کند، عاشقش نمیشدید؟ آیا شما عاشق کسی که به فکر برآورده ساختن نیازها و خواسته هایتان است نمیشوید؟

حتما میدانید که بسیاری از افراد آرزوی یاد گرفتن زبان انگلیسی را در سر دارند و برای رسیدن به آن نیز بارها اقدام کردند ولی نتوانستند نتیجه مورد نظر را کسب کنند. شاید خود شما هم جز افرادی باشید که بارها سعی کرده که زبان انگلیسی را بخاطر علاقه ای که به آن دارد و یا بخاطر پیشرفت کاری و یا ایجاد امکان برای دسترسی به منابع نامحدود علمی در دنیای اینترنت و غیره، یاد بگیرید ولی بارها به موسسات آموزشی مراجعه کردید ولی نتیجه مطلوبی کسب نکردید و گاهی متوجه شدید که بسیاری از افراد از نتایجی که پس از گذراندن دوره ها کسب می کنند راضی نیستند. در مقابل بسیاری از افراد را می شناسم که بدون استفاده از موسسات زبان، توانستند به زبان انگلیسی و یا زبانهای دیگه مسلط شوند. آیا شما نمی خواهید جز این دسته از افراد باشید؟ آیا یادگیری زبان انگلیسی یک مشکل بزرگ برای خیلی ها نیست؟ چرا شما این مشکل را حل نمیکنید؟ آیا فکر نمیکنید که تلاشتان کافی نبوده؟ آیا سعی کردید یک سال را برای تحقیق و پرسوجو و مطالعه کتاب

و اینترنت در مورد راه حل مناسبی جهت یادگیری زبان اختصاص دهید و یافته هایتان را به اجرا گذارید؟ آیا در صورت کسب موفقیت در حل این مشکل برای خود و اشتراک راهکارها و راه حل ها با دیگران، آنها را عاشق خود نمیسازید؟

آیا تا کنون ؛ استرس، عدم اعتماد بنفس، عزت نفس پایین، ترس از شکست و آینده، احساس پوچی و سر درگمی و بدون هدف بودن در زندگی، عدم مدیریت صحیح زمان و خیلی از مسائل از این دست را تجربه کردید؟ فکر میکنید چه تعداد از افراد در جامعه ، با این مشکلات برخورد کردند و قادر نیستند که اینها را حل کنند؟ آیا فکر میکنید نمیتوانید این مشکلات را برای خودتان حل کنید؟ آیا تابحال بدنبال راه کار برای حل این مشکلات بوده اید؟ آیا میدانستید که افراد زیادی در دنیا این مشکلات را قبلا برای شما حل کردند؟ آیا میدانید که تنها کاری که برای حل این مشکلات باید انجام دهید: مطالعه و تحقیق و اجرای تکنیکها و اقداماتی است که فرا میگیرید؟ آیا میدانید، در صورتی که موفق شوید راهکارهای مناسبی برای حل این مسائل پیدا کنید، میتوانید در ابتدا مشکل خود را حل کرده و سپس به دیگران کمک کرده تا بتوانند مشکلاتشان را حل کنند؟ آیا فکر میکنید در صورتی که این مشکلات را برای دیگران حل کنید آنها عاشقتان نمیشوند؟

بدقت زندگی خود و سایر افرادی که در شهر و کشورتان، و حتی دیگر کشورها زندگی میکنند را مورد بررسی قرار دهید. ببینید که خود با چه مشکلات بزرگی روبرو هستید و چه مشکل و یا مشکلاتی را می یابید که مشکل بسیاری از افراد باشد؟ هرچه میزان افرادی که درگیر این مشکلات هستند بیشتر باشد، این یعنی اینکه حل کردن این مشکلات ضرورت بیشتری دارد و اگر شما این مشکلات را حل کنید ، افراد بیشتری به شما ابراز علاقه میکنند. این مشکلات میتواند در هر زمینه ای باشد: تجارت، سبک زندگی، تغذیه مناسب، اصلاح رفتار، افزایش بهره وری شخصی و یا حرفه ای، تفریح و سرگرمی، مسافرت و گردشگری، سلامت جسمی و روحی، لباس و پوشاک، تربیت فرزندان، ازدواج ، یادگیری و آموزش، ورزش و تناسب اندام، رفت و آمد های درون شهری و برون شهری، اوقات فراقت و تفریحات سالم و شاید مشکل شما ، یکی از مواردی باشد که در لیست آمده است. آسانترین راه برای شناسایی و تعیین کسب و کار جدید، انتخاب موردی است که میتواند مشکل شما هم باشد. اگر بتوانید مشکلی را شناسایی کنید و نسبت به حل این مشکل اساسی؛ علاقه ، تعهد و پشتکار نشان دهید، آنگاه میتوانید به افراد بسیاری کمک کنید. بنابراین در بررسی

لیست نیازمندیها و مشکلات خود و دیگران به دایره افرادی که میتوانید کمک کنید دقت داشته باشید. هر چه این دایره وسیعتر باشد، این یعنی اینکه امکان موفقیت این کسب و کار هم بیشتر است و شما میتوانید به افراد بیشتری خدمت رسانی کنید.

گاهی اوقات شما میتوانید مشکلاتی را که مردم در آینده بسیار نزدیک با آنها مواجه خواهند شد را با تیزبینی و بررسی سبک زندگی مردم و اتفاقاتی که در الگوی زندگی جامعه رخ میدهد، را کشف کنید. با این اقدام شما اولین شخصی خواهید بود که بلافاصله به داد مردم رسیده و مشکل تازه رسیده آنها را حل میکنید و آسودگی خاطر را برایشان به ارمغان می آورید. آیا با انجام اینکار فکر میکنید که آنها عاشقتان نمیشوند؟ و با مطالعه و بررسی مداوم و یادداشت برداری ها، حتی میتوانید دیگران را از مشکلی که با آن بدون دانستن و شناختن آن زندگی میکنند، آگاه کنید و برای حل آن راه کار مناسب را پیدا کرده و بلافاصله دست به اقدام بزنید و یک کسب و کار جدید را راه اندازی کنید.

در دنیای امروزی، با پیشرفت تکنولوژی؛ بسیاری از مردم، دیگر نگران برآورده ساختن نیازهای اولیه زندگی نیستند، بلکه آنها بدنبال برآورده ساختن رویاها، امیال و خواسته های اغوا کننده شان هستند، زیرا انسان همیشه بدنبال کسب بیشترین رضایت از زندگی اش بوده و این امیال روزه روز بزرگتر و بزرگتر میشوند. با پیشرفت تکنولوژی و واگذار شدن کارها به ماشینها و کامپیوترها، مردم اوقات فراقت بسیاری بدست آوردند و از جهتی میل به ورزش کردن، انجام کارها و فعالیتهای بدنی و حتی مطالعه در آنها بشدت کاهش پیدا کرده است و این نشان میدهد که آنها نیاز دارند به افرادی که بسیاری از کارها را برایشان انجام دهند، مثلا کسی باشد که به مطالعه و تحقیق بپردازد و اطلاعات را دسته بندی و خلاصه شده، در اختیارشان قرار دهد. آنها به برنامه ها و فعالیتهایی نیاز دارند که وقت آزاد و بلا استفاده ای که امروزه انسان در اختیار دارد را بنحوی سپری کنند و از آن لذت ببرند. برای اینکه بتوانید کسب و کارتان را شناسایی کنید کفایت یک دفترچه یادداشت بردارید و بر اساس مطالبی که پیشتر به آن اشاره شده اقدام کنید و موقعیتهای، مشکلات، نیازها، امیال برآورده نشده و یا راضی نشده انسانها و کسب و کارهای دیگر را مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار دهید و هر موردی که مشاهده کردید را یادداشت کنید. سپس بر اساس علاقمندی، میزان نیاز به آن خدمات و سرویس و اجرا پذیری آن، کسب و کار مورد نظر را انتخاب و یادداشت کنید.

شرط دوم: میزان توانایی شما در انجام دادن کار مورد نظر
شرط سوم: عدم وجود امکان جایگزینی برای کاری که انجام می‌دهید (البته به یاد داشته باشید؛ زمانی که بتوانید شرط دوم را محقق سازید، شرط سوم را نیز بصورت خودکار محقق ساختید زیرا هیچ کس راضی نیست کسی از مهارت بسیار بالایی برخوردار است را با کسب و کار و یا کسی که دارای مهارت پایین تری برخوردار است و یا کالا و خدمات بی کیفیت تری ارائه میکند جایگزین کند). بنابراین در ادامه شرط دوم و سوم، مورد تجزیه و تحلیل و بررسی قرار می‌گیرد:

مهم نیست که چه کاری انجام می‌دهید، بلکه مهم اینست که چطور آن را انجام می‌دهید.

چند بار شده که وقتی نام یک شرکت، رستوران، محصول و.. را شنیدید، حالتان بد شده و یا نسبت به آن خشمگین شده اید و بخاطر خدمات رسانی بسیار ضعیف شان دیگر حاضر نیستید از آن خدماتشان استفاده کنید و یا محصولاتی را از آنها بخرید مگر اینکه مجبور به این کار باشید؟ فکر میکنید که چرا میزان نارضایتی نسبت به این کسب و کارها وجود دارد؟ آیا فکر نمیکنید که آنها اصول اولیه و مقدماتی یک کسب و کار را زیر پا گذاشته اند؟ آیا اکنون پس از مطالعه پیشینه و فلسفه و هدف از ایجاد یک کسب و کار، فکر میکنید چه تعداد از کسب و کارهای موجود را میتوان واقعا یک کسب و کار نامید؟ هدف از آغاز و ادامه دادن یک کسب و کار و فعالیت تجاری باید کسب رضایت قلبی باشد. هرگاه این هدف فراموش شود؛ کسب و کار ماهیت خود را از دست داده و اصلا نمیتوان نامش را کسب و کار گذاشت. بر اساس آنچه که گفته شده؛ چند کسب و کار موفق را میتوانید نام ببرید؟ چند تای آنها را می شناسید؟ چه محصولات و خدماتی از کسب و کاری دریافت کردید که واقعا مطمئن هستید حتی شاید بیشتر از مبلغی که پرداخت کردید، عایدتان شده است و ارزش آن محصول و یا خدمات بیشتر از مقدار پولی بوده که پرداخت

کردید؟ با کمی دقت و بررسی متوجه خواهید شد که تعداد بسیار کمی از این کسب و کارها را می شناسید. تعداد بسیار زیادی از موسسات و تجارتها، تنها شکل و قیافه یک کسب و کار را دارند، ولی در عمل هیچ شباهتی به یک کسب و کار موفق را ندارند، زیرا آنها شرط اساسی که یک کسب و کار باید برخوردار باشد را نقض کرده اند. چند نفر از نزدیکان و اطرافیانتان را می شناسید که کسب و کاری را شروع کردند و پس از مدتی مجبور شدند کسب و کارشان را تغییر داده و یا بطور کلی از ادامه آن منصرف شوند؟ آیا فکر میکنید کسب و کاری که راه اندازی کرده بودند، شرایط و ویژگیهای یک کسب و کار موفق را داشته ؟

اگر بخواهید نان بخرید، از کجا آن را تهیه میکنید؟ قطعاً ترجیح میدهید از نانوايي که بهترین نان را ارائه میدهد. حتی حاضرید که در صف بایستید و کمی معطل شوید، ولی در عوض نان با کیفیت به منزل ببرید. آیا موقع مصرف این نان با کیفیت، از خرید آن پشیمان شده و یا احساس بدی به شما دست میدهد؟ و یا برعکس، فکر میکنید که حتی ارزشش بالاتر از مبلغی بوده که بابت آن پرداخت کرده اید؟ اگر بخواهید برای خرید یک گوشی موبایل اقدام کنید و محدودیت بودجه نداشته باشید؛ کدامیک از گوشیها و برندهای موجود در بازار را انتخاب میکنید؟ چه دلیلی برای انتخاب آن دارید؟ آیا احساس میکنید که حتی پولی که بابت آن پرداخت کردید، در مقابل با میزان استفاده ای که از آن بعمل آورده و یا خدماتی که دریافت کردید، دارای ارزش کمتری بوده؟ اگر بخواهید ماشین بخرید و محدودیت بودجه نداشته باشید، کدام برند را انتخاب میکنید و چرا؟ آیا دلیلش اینست که فکر میکنید ارزش آن را دارد که این میزان پول بابت آن پرداخت شود؟

فرض کنید ؛ یک کشتی باری بزرگ، در دریا بر اثر طوفان به خطر افتاده و هر آن ممکن است که غرق شود. این کشتی بزرگ چند هزار تن بار و دویست خدمه و پرسنل دارد ولی مجبور است وزنش را کم کند وگرنه حتماً غرق میشود. کاپیتان در شرایط سختی قرار گرفته، چون باید تصمیم بگیرد که چطور وزن کشتی را کم کند و چه چیزهایی را به دریا بیاندازد! او بخشی از پرسنل را به آب میاندازد یا مقداری از بار کشتی را؟ قطعاً میگویید این چه سوالی است، البته که مقداری از بار کشتی را برای کم کردن وزن آن به دریا می اندازد. بله او تصمیم میگیرد که مقداری از بار کشتی که دارای وزن بیشتر و ارزش کمتری بودند را به دریا بیاندازد. چرا کاپیتان، خدمه و پرسنل را برای کم کردن وزن کشتی به دریا

نیانداخت؟ او این کار را انجام نداد چون میدانست که خدمه و پرسنل بسیار با ارزش هستند و از دست دادن آنها یک فاجعه است و جبران این نقصان تقریباً غیر ممکن بود و صرف نظر از اینکه بار کشتی چقدر میتوانست با ارزش بوده و حتی چه تعهداتی به صاحبان بار داشته ، بخشی از آنها را از دست داد تا بتواند خود، کشتی و خدمه اش را نجات دهد. اگر می خواهید کسب و کاری را آغاز کنید و در آن موفق باشید، باید همیشه این مثال را بیاد داشته باشید. دنیای تجارت، اقتصاد و مردم تصمیم میگیرند که چه کسانی را حذف کنند و همیشه کسانی که میتوان حذف کرد را انتخاب می کنند و بدین ترتیب کسب و کارها و افرادی که ارزش کمتری ایجاد میکنند و یا هدف آنها جلب رضایت مشتری نبوده و از اصول و فلسفه تجارت و کسب و کار تبعیت نمیکنند بصورت خودکار از چرخه بازار خارج میشوند. مردم دقیقاً نقش همان کاپیتان کشتی را بازی می کنند، آنها تصمیم میگیرند که چه کسی باید بماند و چه کسی باید حذف شود. اگر بدقت در شهر و محله خودتان هم این موضوع را بررسی کنید خواهید دید که همیشه پنج درصد سوپر مارکت ها، نانوایی ها، سبزی فروشی ها و... مشتری زیادی دارند و کسب و کار آنها دارای رونق فراوانی است، زیرا **میزان توانایی آنها در انجام دادن کارشان** بیشتر از بقیه رقبا ست. یادتان باشد که مشتری ، رئیس شماس است و باید به رئیس تان ثابت کنید که از توانایی و مهارت بالایی در انجام دادن کارها برخوردار هستید، و گرنه رئیس تان شما را از شغلتان کنار خواهد گذاشت و به فکر جایگزین کردن شما با شخصی دیگر می افتد. برای بالا بردن سطح توانایی های خود، باید به مطالعه و تحقیق پردازید، و کلاس ها و دوره هایی را که برای بالا بردن کیفیت کار خود نیاز دارید را بگذرانید؛ مثلاً اگر می خواهید در منزل کار خدمات طراحی و کامپیوتری راه اندازی کنید، ابتدا باید ثابت کنید که جزء برترین افراد در این زمینه هستید و برای اینکار، نیاز دارید مهارت خود را در حیطه کاری مورد نظر به بالاترین سطح برسانید. به یاد داشته باشید که یک شبه نمی توانید تبدیل به بزرگترین طراح و یا برنامه نویس کامپیوتر شوید، ولی با برنامه ریزی و تلاش مداوم می توانید به این سطح برسید. توجه داشته باشید تا زمانی که به کاری که انجام می دهید علاقه نداشته باشید، هرگز نمی توانید خودتان را در رده پنج درصد افراد ماهر در شهر، کشور و یا دنیا قرار دهید.

فصل ۳. کسب و کار در اینستاگرام

۱-۳. آشنایی با الگوی جدید کسب و کار

حال ، که با اطلاعات پایه و فلسفه کسب و کار آشنا شدید و با اصول اساسی کسب موفقیت در هر کسب و کار بر اساس قانون جبران را آموختید، زمان آن رسیده تا با الگوی جدید و نوین کسب و کار آشنا گردید. با پیشرفت تکنوژی و تغییر سبک زندگی مردم، کسب و کارها نیز از حالت سنتی خارج شده و با دنیای پیشرفته امروز همراه شده اند. امروزه کسب و کارهای زیادی بصورت مجازی فعالیت میکنند و محصولات و خدمات آنها، اطلاعات و داده هایی است که در اختیار مردم قرار میدهند. کمپانیهایی از قبیل گوگل، آمازون، فیس بوک و ... را میتوان نام برد که از پولسازترین کسب و کارهای دنیا محسوب میشوند. در ایران نیز پیشرفت تکنولوژی تاثیرش را بر بازار کسب و کار سنتی گذاشته؛ بطوری که بعنوان مثال وبسایت دیجی کالا بعنوان موفقترین فروشگاه اینترنتی ایران عمل کرده و به مرور زمان شاهد خواهیم بود که فروشگاههای سنتی بسیاری مجبور خواهند بود بدنبال راه اندازی کسب و کار دیگری باشند، زیرا سبک زندگی مردم و الگوی ذهنی جامعه سرعت در حال تغییر است. مثالهای بسیاری را میتوان از تغییرات عمده بازار و از میان برداشته شدن بازارهای سنتی و جایگزینی آنها با بازارهای جدید دیجیتالی و اینترنتی را نام برد. ورود اپلیکیشن جدید اسنپ در تهران موجب شده که هزاران مرکز آژانس مدیریت آژانس خودرو و تاکسی ها دفاترشان را تعطیل کنند، زیرا مردم بصورت مستقیم با راننده هایشان در تماس بوده و در کوتاه ترین زمان میتوانند به مسیر دلخواهشان سفر کنند. امروزه مردم بیشترین زمان و وقت از روز را به گشت و گذار در فضای مجازی اختصاص میدهند، و بهمین علت است که بازارها و کسب و کارها به فضای مجازی انتقال داده شده. حتی اگر کسب و کاری بصورت فیزیکی و در شهرها و اماکن خاصی سرویس و خدمات ارائه میدهد، باید وبسایتی داشته و یا در اینستاگرام صفحه ای ایجاد کرده و در آن به فعالیت پرداخته و کالاها و خدماتشان را معرفی می کنند. امروزه مردم بجای توجه بیشتر به بیلبوردهای سطح شهر، به پستهای جذاب در اینستاگرام و یا مطالب مشابه در وبسایتهای و تلگرام توجه میکنند.

مشاهده شده که صاحبین کسب و کارهای بزرگی هنوز فعالیت چشمگیری در فضای مجازی ندارند و یا بسیاری از مردم ، هنوز به این حرکت بزرگ و تغییر رویه باور ندارند و دلیل عمده این عدم باور بخاطر وجود الگوی ذهنی شان است. آنها همانطور که در گذشته پدرانشان را هنگام فعالیت در کسب و کار سنتی میدیدند، هنوز هم بدون اینکه خودشان آگاه باشند، الگوی ذهنی^۱شان آنها را متقاعد می کند که بازار کسب و کار امروز هیچ تفاوتی با بازار سنتی گذشته ندارد و این عامل است که موجبات شکست آنها را فراهم ساخته و یا اگر هنوز مشغول فعالیت هستند، طولی نخواهد انجامید که از گردانه رقابت کنار رفته و مجبورند که یا کسب و کارشان را ترک کنند و یا اینکه الگوی ذهنی شان را تغییر داده و تسلیم شوند و خودشان را با تغییرات سبک زندگی مدرن مطابقت دهند.

فرض کنید که یک معلم زبان انگلیسی هستید و در موسسات آموزش زبان انگلیسی مشغول به تدریس هستید. نهایت درآمدی که میتوانید از این طریق کسب کنید چقدر است؟ اگر به ازای هر کلاس بیست جلسه ای دو ساعته در یک ترم، چهارصد هزار تومان از موسسه دریافت کنید؛ در واقع به ازای هر ساعت تدریس تنها ده هزار تومان دریافت میکنید. اگر موفق شوید هشت کلاس را در یک ترم بپذیرید، مجبور خواهید بود در یک ترم که مدت آن دو ماه و نیم است، سیصد و بیست ساعت کار کنید؛ که میشود ماهی صد و بیست و هشت ساعت کار که با احتساب ساعتی ده هزار تومان میشود، یک میلیون و دویست هشتاد هزار تومان در ماه به ازای صد و بیست و هشت ساعت کار. ساعت کار اداری و استاندارد با حداقل دستمزد ماهانه بر اساس قانون کار چهل و چهار ساعت در هفته است. در واقع با تدریس زبان انگلیسی در موسسات، حقوق و دستمزدتان حتی از یک کارگر ساده هم کمتر خواهد بود، در حالی که تقریباً بیش از دو برابر ساعات کاری استاندارد کار کرده اید.

در مقابل اگر در اینترنت همین کار را انجام دهید نتیجه چه خواهد بود؟ اگر درسهایی را که فقط برای یک کلاس و در یک سطح که شامل بیست جلسه بوده را ضبط کنید و یا بصورت آنلاین با دانش آموزان کار کنید؛ شما تنها چهل ساعت وقت گذاشته اید ولی میتوانید بیش از صد یا هزار دانش آموز داشته باشید که همه آنها مستقیماً نزد شما ثبت نام کرده و همه وجه مورد نظر نیز به شما تعلق دارد. بعنوان مثال اگر در بیست جلسه وبینار آنلاین و یا

^۱ برای آشنایی کامل با نحوه عملکرد ذهن و شناخت عملکرد ذهن آگاه و ذهن نیمه آگاه و آگاهی از نحوه شکل گیری الگوی ذهنی در انسان به فصل دوم ، کتاب " تو موفق بدنیا آمدی " از هدایت محمودی ، انتشارات طاهریان ، ۱۳۹۶ مراجعه کنید

ویدیو کلاسهای آماده و از قبل ضبط شده شما تنها سی نفر شرکت کنند و درواقع یک ترم را از طریق اینترنت و شبکه های مجازی با شما بگذرانند و اگر فرض کنیم که شما نصف مبلغی که باید به موسسه میپردازند را از آنها دریافت کنید به فرض اینکه مبلغ هر ترم موسسه دویست هزار تومان باشد؛ شما که نصف آن را دریافت میکنید به ازای هر نفر صد هزار تومان دریافت خواهید کرد. بنابراین با یک محاسبه ساده متوجه خواهید شد که مبلغ سه میلیون تومان میتوانید تنها از چهل ساعت تدریس دریافت کنید. به این فکر کنید که اگر قادر باشید اعضای شبکه مجازی خودتان را افزایش دهید این مبلغ به چه میزان افزایش خواهد یافت. با این اقدام درآمدی که در مدت یک سال میتوانید کسب کنید، خیلی بیشتر از درآمدی است که در کل عمرتان با تدریس در موسسات میتوانید کسب کنید. البته بیاد داشته باشید در آینده ای نه چندان دور، اکثر مکانهایی که خدمات آموزشی و محتوایی ارائه میکنند و بصورت فیزیکی اداره میشوند از بازار و فعالیت خارج خواهند شد. چون این مردم و بازار هستند که انتخاب میکنند و مردم همیشه بدنبال بهترین راه و بهترین خدمات هستند.

فرصت ها همیشه وجود دارند، ولی لوگو و یا برچسبی ندارند که بتوانید آنها را ببینید. فرصتها در زمان خاص خودشان می آیند و میروند و نکته جالب توجه در این است که، آنها همیشه بوجود می آیند. کسانی قادرند فرصتها را ببینند که به مرز آمادگی رسیده باشند و با توجه خاصی به محیط اطراف نگاه کنند و در شناسایی فرصتها خواست و پشتکار لازم را داشته باشند. یکی از ویژگیهای منحصر بفردی که ما در زمان کودکی به آن مجهز هستیم؛ ویژگی اطمینان داشتن به حس و ندای درون ماست، که این اجازه را به ما میدهد که بر اساس آن بلافاصله تصمیم بگیریم و بر اساس آن اقدام کنیم. ولی هنگامی که انسان به سن بزرگسالی میرسد این ویژگی را از دست میدهد. او به شدت به همه چیز شک و تردید دارد.^۱ زمانی که ایده ای به ذهنش میرسد؛ با خود میگوید: "ایده ای به این سادگی، به ذهن هر کسی میتونه برسه، اگه ایده خوبی بود حتما خیلی ها اونو اجرا میکردن." بله به همین سادگی؛ وی به خودش و به ایده هایش اطمینان ندارد و فکر میکند توانایی انجام دادن و به

^۱ زیرا انسان به مرور زمان شرطی شده و الگوی ذهنی اش در ذهن نیمه آگاه شکل میگیرد. برای آگاهی از نحوه شکل گیری الگوی ذهنی و چگونگی تغییر الگوی ذهنی به فصل دوم کتاب "تو موفق دنیا آمدی" نوشته هدایت محمودی، انتشارات طاهریان مراجعه کنید

اجرا درآوردن ایده هاش را ندارد، و در نود و پنج درصد مواقع حتی یک بار هم برای به اجرا درآوردن ایده اش تلاش نمیکند.

۲-۳. اهمیت اینستاگرام در زمان حال حاضر

تقریباً، همه افراد از اینستاگرام استفاده میکنند ولی خیلی ها به این فکر نکردند که چه الماسی در دستانشان وجود دارد. شاید نقل داستان "مزرعه الماس" در این قسمت شما را متوجه عمق فاجعه سازد. این داستان، در مورد کشاورز اهل آفریقا بود که داستان های مختلفی را در مورد کشف الماس توسط افراد زیادی در جاهای مختلف آفریقا شنیده بود و این اتفاقات، کشاورز را به حدی شگفت زده کرده بود که مزرعه خودش را فروخته و با بقیه دارایی هایی که در اختیار داشت شروع به سفر در سرتاسر قاره آفریقا کرده بود. سالها به جستجوی ناموفق خودش ادامه داد تا اینکه کلیه داراییهایش را از دست داد و سرانجام در اوج ناامیدی خودش را در رودخانه ای انداخت و به زندگی خود خاتمه داد. در همین هنگام، مردی که مزرعه او را خریده بود، یک روز سنگ عجیبی در مزرعه پیدا کرده بود و بعداً مشخص شد که آن سنگ، یک الماس بسیار بزرگ و گرانبها بود، و جالب اینجا بود که مشخص شد، مزرعه پر بوده از این سنگ های قیمتی که اسمش الماس بود و در نتیجه، آن مرد تبدیل به یکی از ثروتمند ترین افراد دنیا شد. کشاورز اول، که در واقع صاحب بزرگ ترین معدن الماس دنیا بود، آن را به قیمت بسیار ناچیزی فروخت، تنها برای اینکه در جای دیگری به جستجوی الماس بپردازد، اگر آن مرد، وقت صرف می کرد و می فهمید که اصلاً الماس چه شکلی هست و مزرعه خودش را بدقت بررسی می کرد، هرگز این اتفاق برایش نمی افتاد و مجبور نمی شد زمین خودش را به قیمت ناچیزی فروخته و به دنبال الماس در جای دیگری باشد، در حالیکه خودش بر روی مزرعه بزرگی از الماس ایستاده بود.

این روزها، مردم ساعتها وقتشان را در اینستاگرام میگذرانند، حتی بیشتر از مدت زمانی که در پای تلویزیون هستند. این یعنی اینکه؛ اگر دنبال برقراری ارتباط با آنها هستید، بهترین

جا برای دسترسی به آنها، اینستاگرام است و بیاد داشته باشید که این موقعیت ممکن است زمان محدودی بطول بیانجامد، یعنی اینکه ممکن است ابزار و پلت فرم مجازی اجتماعی دیگری جای آن را گرفته و یا به هر نحو دیگری این فرصت استثنایی زیاد دوام نداشته باشد، پس باید هرچه سریعتر دست به اقدام لازم و ضروری بزنید و فضای ایجاد شده را از آن خود کنید و در آن تاثیر بگذارید و کسب و کارتان را از طریق اینستاگرام آغاز کنید.

۱-۲-۳. ایجاد حساب در اینستاگرام

برای آغاز کسب و کار در اینستاگرام، ابتدا باید اکانتی در اینستاگرام داشته باشید. این کار به راحتی و تنها با داشتن یک شماره تلفن و یا فقط یک ای میل امکان پذیر میباشد. بلافاصله در وبسایت گوگل یک جی میل برای خود ایجاد کنید و با استفاده از آن، اولین اکانت اینستاگرامتان را بسازید. بسته به علاقمندی و هدفتان میتوانید دو نوع حساب؛ ایجاد نمایید: ۱- حساب شخصی^۱ - ۲- حساب موضوعی یا دارای خصیصه^۲

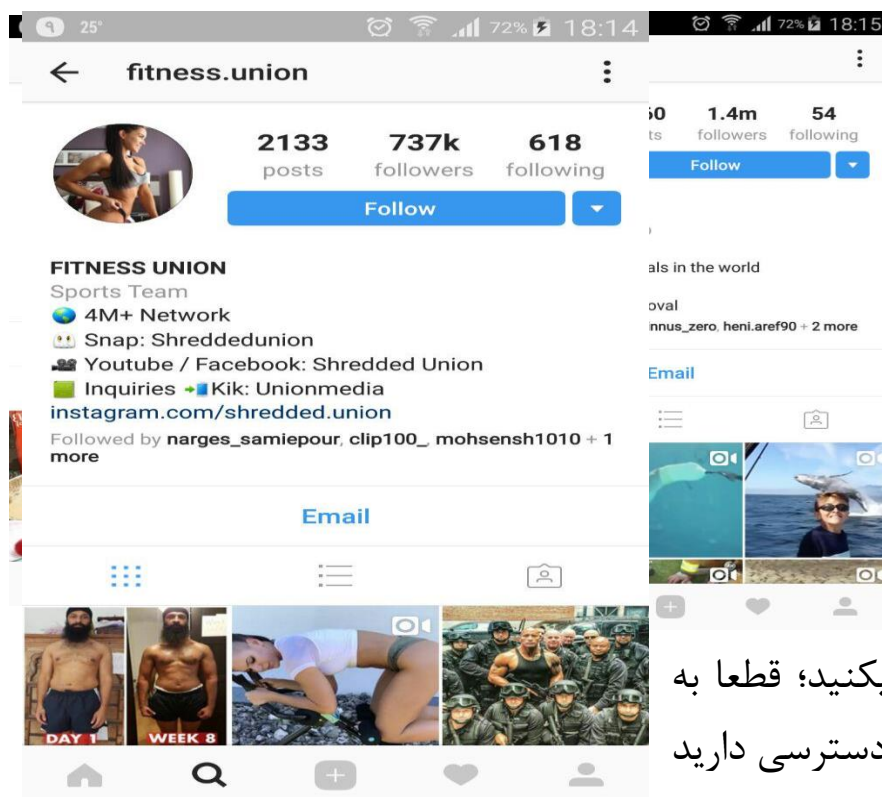


اگر بدنال ایجاد برند شخصی هستید، یعنی اینکه میخواهید دنبال کننده های صفحه اینستاگرامتان شما را با نام اصلی تان بشناسند و بدنال ایجاد برند شخصی هستید، می بایست حساب اینستاگرام را بنام خودتان ایجاد کنید. در این حساب شما مطالبی را که در آن تخصص دارید و یا در موضوعی که به آن علاقه بسیار زیادی دارید بطوری که همه اوقات فراغتتان را به یادگیری، انجام دادن آن کار و یا جمع آوری اطلاعاتی در مورد آن میگذرانید و آنها را منتشر میکنید.

^۱ Personal Account

^۲ Featured Account

حساب دیگری که میتوانید در اینستاگرام داشته باشید حساب موضوعی و یا حسابی است که دارای خصیصه خاصی است. آنهایی که نمیخواهند فالورهایشان لزوما عکسها و یا فیلم



هایی که شخصا در آنها حضور داشته باشند را ببینند؛ میتوانند از این نوع حساب استفاده کنند. اگر شما جز افرادی هستید که به ورزش و فیتنس علاقمند هستید و خودتان هم آن را در زندگی شخصی و اینستاگرام و سایر پلتفرم

های فضای مجازی دنبال میکنید؛ قطعا به مطالب زیادی بصورت روزانه دسترسی دارید و همچنین شخصا به عنوان کسی که همیشه

ورزش کرده و رژیم غذایی خاصی را دنبال میکند، دانش قابل قبولی در این مورد دارید. همین نکته کافی است تا حساب ویژه و دارای خصیصه خاص تان را با موضوع فیتنس ایجاد کنید و در مورد هر موضوع دیگری مانند طبیعت، غذا و رستوران هم وضعیت به همین صورت است: همانطور که در تصاویر می بینید؛ این صفحات از محبوبیت و تعداد فالورهای بسیار بالایی برخوردارند. حتما با خودتان میگویید اگر به همین آسانی است، خوب همه این کار را انجام میدهند و به این نتایج دست پیدا میکنند، آن وقت دیگر چه کسی پیدا میشود که فالو کند، چون همه برای خودشان چنین صفحه ای خواهند داشت. **ولی واقعیت چیز دیگری است؛ زیرا بیش از نود و پنج درصد افراد واقعا این کار را انجام نمیدهند در واقع بدلیل الگوی ذهنی شان بر این باورند که این کارها**

بیهوده است؛ این افراد بدون آنکه خودشان بدانند این باور را در الگوی ذهنی^۱ شان نگه داری میکنند.

۳-۲-۲. افزایش فالوور در اینستاگرام

پس از اینکه تصمیم گرفتید چه حسابی در اینستاگرام بسازید، حالا نوبت به این میرسد که تعداد فالوورهایتان را افزایش دهید. تکنیکها و روشهای بسیار ساده و کاربردی برای افزایش فالوورها در اینستاگرام وجود دارد که با فراگیری آنها میتوانید این اقدام را انجام دهید:

۳-۲-۲-۱. خودتان باشید

اگر میخواهید آزاد، آسوده و راحت باشید، باید خودتان باشید، نه آنی که مردم یا دوستانتان میخواهند. بیاد داشته باشید که مردم همین که هستند را دوست خواهند داشت و توسط آنها فالو خواهید شد. بنابراین هرگز سعی نکنید که نقش بازی کنید و کارهایی را انجام دهید که با شخصیت، کاراکتر و هویتتان و آنچه که هستید تفاوت دارد؛ زیرا از نظر اخلاقی کار

^۱ برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد الگوی ذهنی، نحوه شکلگیری و تغییر آن به فصل دوم کتاب "تو موفق بدنی آمدی" هدایت محمودی، انتشارات طاهریان رجوع کنید.

درستی انجام ندادید و هم اینکه هیچ کس قادر نیست به مدت طولانی هویت و کاراکتر خودش را پنهان نگه دارد.

۲-۲-۳. استفاده از هشتگ

افراد زیادی هستند که در پستهای اینستاگرامشان از هشتگ استفاده نمیکنند. حتی شرکتها و کسب و کارهای بسیار بزرگ هم این اشتباه را مرتکب میشوند. استفاده از هشتگ باعث میشود که علاقمندان به موضوع و مطالبی که شما در صفحه تان به اشتراک میگذارید، به پست ها و مطالب شما دسترسی پیدا کنند و بدین ترتیب این امکان فراهم میشود که آنها صفحه و مطالب تان را دیده و شما را فالو کنند. افراد در قسمت جستجوی برنامه اینستاگرام با تایپ کردن موضوعات و علاقمندی هایشان میتوانند به پست و مطلب شما دسترسی پیدا کنند و این در صورتی امکان پذیر است که در پستهایتان از هشتگ استفاده کرده باشید. سعی کنید حد اقل از بیست هشتگ در پستهایتان استفاده کنید و هشتگها از لحاظ موضوعی در ارتباط با شما و مطالبی باشد که به اشتراک میگذارید.

۳-۲-۳. برای هر کدام از علاقمندی هایتان حسابی جدا گانه داشته باشید

حتما تابحال با صفحات اینستاگرامی زیادی برخورد کردید که در هر صفحه درباره موضوعات و مطالب زیادی مطلب گذاشته شده. اگر به دنبال افزایش فالوور و سپس کسب درآمد از طریق اینستاگرام هستید، این اقدام بدترین کاری است که میتوانید انجام دهید. اگر به عنوان مثال به صفحه شخصی اینستاگرام من مراجعه کنید خواهید دید که انبوهی از مطالب آموزشی مرتبط کنار هم جمع شده و با بررسی پست های من به مطالب آموزشی زیادی در حوزه رشد شخصی و حرفه ای دسترسی خواهید داشت و نظم و به هم پیوستگی را در مطالبی که از ابتدا تا کنون به اشتراک گذاشتم را به وضوح خواهید دید. اگر به صفحات محبوب و دارای فالوور بالایی که شخصی یا دارای ویژگی خاصی هستند، مراجعه کنید ؛ خواهید دید که مطالب مربوط و مرتبط با نظم خاصی در کنار هم قرار گرفته شده. به عنوان

مثال در این صفحات (صفحات محبوب و دارای فالوور بالا) پست‌هایی نمی بینید که یکی در مورد فیتنس و تغذیه باشد و دیگری در مورد عکاسی و طبیعت و دیگری در مورد معرفی خودرو و غیره، بلکه همه پست‌ها در مورد موضوعی است که صفحه مربوط برای آن ایجاد شده.

اگر به موضوعات مختلفی علاقه دارید و یا در زمینه‌های مختلف و متضادی تخصص دارید و از طریق تخصص و مهارت‌تان می‌توانید به دیگران خدمات داده و درآمد کسب کنید، باید برای هر یک از علاقمندی‌ها و یا تخصص‌تان یک حساب اینستاگرام جداگانه‌ای ایجاد کنید. بعنوان مثال اگر به ورزش خاصی علاقمند هستید و همچنین بر اساس رشته دانشگاهی و یا مطالعه شخصی‌تان در مورد عکاسی هم تخصص دارید، باید برای هر یک از تخصص و مهارت‌هایتان حساب جداگانه‌ای ایجاد کنید. نکته جالب توجه و خوب این است که می‌توانید همزمان در هر دو یا چند زمینه مختلف فعالیت کرده و فالورهایتان را افزایش داده و کسب درآمد کنید.

۴-۲-۲-۳. شناسایی نیش و برقراری ارتباط با آن

هر نوع حساب اینستاگرامی ایجاد می‌کنید و در هر حوزه‌ای که فعالیت می‌کنید باید نیش^۱ مربوط به حوزه مورد علاقه‌تان را شناسایی کنید. بعنوان مثال اگر در مورد طبیعت مطالب و عکس‌هایی قرار می‌دهید؛ می‌بایست در قسمت جستجوی اینستاگرام عبارتهایی چون طبیعت، طبیعت گردی، منظره، عاشق طبیعت، گردش، عکاسی از طبیعت و ... را جستجو کرده تا به افراد، حساب‌ها و پست‌ها و مطالبی که در راستای فعالیت حساب شما است، دسترسی پیدا کنید. بدین ترتیب شما می‌توانید با افرادی که به مطالب شما نیز علاقمند هستند ارتباط برقرار کنید. به این افراد که با شما دارای علائق مشترک هستند نیش می‌گویند. پس از اینکه به صفحات و یا افراد نیش دسترسی پیدا کردید، نوبت به این می‌رسد که با آنها ارتباط برقرار کنید؛ یعنی اینکه مطالب و پست‌هایشان را لایک کرده و برایشان کامنت بگذارید و

^۱ Niche

علاقه تان را به مطالبشان ابراز کنید و حتی برخی ها را فالو کنید. بر اساس اصل تقابل ؛ که یکی از اصول روانشناختی تاثیر گذاری و ارتباط موثر بادیگران است ، آنها به شما پاسخ خواهند داد و از شما خوششان آمده و این لطف تان را با لایک کردن و کامنت گذاشتن و خیلی از اوقات با فالو کردن ، پاسخ خواهند داد.

۳-۲-۲-۵. کمال گرا نباشید

یکی از بزرگترین موانع موجود برای آغاز فعالیت، کمال گرا بودن است. افراد کمال گرا افرادی نیستند که بموقع اقدام کنند؛ زیرا آنها فکر میکنند که به اندازه کافی مهارت ندارند که آغاز کند . این افراد همیشه بر این باورند که ؛ زمانی فعالیت شان را آغاز میکنند که از همه نظر عالی و بی نقص باشند و بنابراین فعالیتشان را در اینستاگرام آغاز نمیکنند. این باور که باید کامل و بی نقص باشید تا بتوانید در اینستاگرام فعالیت کنید ؛ یک دام و تله است که میتوانید در آن گرفتار شوید. در هر سطح از آمادگی هستید شروع کنید و با هر امکاناتی که دارید فعالیت تان را آغاز کنید. تنها به یک گوشی موبایل نیاز دارید و با آن میتوانید عکس گرفته و فیلم برداری کنید. بیاد داشته باشید تنها چیزی که اهمیت دارد اینست که شروع کنید ، با هر امکانات و هر سطح از توانایی. اگر کمی کیفیت فیلم برداری پایین است و یا اینکه در ساخت ویدئو کلیپ هنوز حرفه ای نشدید و یا در صحبت کردن پشت دوربین تپق میزنید ، این به این معنی نیست که باید فعالیت تان را به تعویق بیندازید، زیرا هیچ کس کامل نیست و همه در هر سطحی دارای کاستی و اشتباهاتی هستند. نکته مهم و مورد توجه اینست که تا اشتباه نکنید ، تبدیل به یک فرد حرفه ای نخواهید شد.

۳-۲-۲-۶. استمرار و پشتکار

پشتکار، استمرار و تعهدتان را نسبت به علاقه و تخصص تان را نشان دهید، بنابراین مطمئن خواهید بود که هر روز افراد بیشتری شما را فالو خواهند کرد و نیز کسانی که تا این لحظه

فالو کردند، از تصمیم شان منصرف نخواهند شد. سعی کنید بصورت منظم و روزانه ، یک الی دو پست و مطلب در صفحه اینستاگرامتان قرار دهید. با این اقدام به مخاطب اطمینان می‌دهید که همیشه بصورت مداوم به فعالیت خود ادامه خواهید داد. بدین ترتیب اطمینان وجود آمده را حفظ خواهید کرد و قدم بسیار بزرگی در ایجاد یک برند خواهید برداشت.

۷-۲-۳. قرار دادن استوری

بررسی های بعمل آمده نشان می‌دهد که بسیاری از افراد و کاربران اینستاگرام توجه بیشتری به استوری ها نسبت به پستها از خود نشان می‌دهند، حتی بسیاری از آنها؛ تنها استوریها را مرور کرده و از بررسی پست ها صرف نظر میکنند. استوری ها میتوانند موقعیت بسیار مناسبی برای شما ایجاد کنند، زیرا در سریعترین زمان ممکن میتوانید پیامتان را به مخاطبین ارسال کنید. نکته بسیار مهمی که در قرار دادن عکسها یا ویدئو در استوری باید رعایت کنید اینست که از تعداد استوری های کمتری در هر بازه استفاده کنید؛ زیرا بررسی ها نشان داده که شانس دیده شدن استوریهای پنجم و ششم در مقایسه با استوری اول کمتر از بیست درصد است. بنابراین مهمترین مطلب و پیامتان را در استوری اول قرار دهید. بیاد داشته باشید که همیشه اصل استمرار را رعایت کرده و هر روز و یا روزی دوبار استوری ها را به نسبت اهمیت زمانی و یا موارد دیگر، قرار دهید.

۸-۲-۳. استفاده از ویدئو لایو

استفاده از ویدئو لایو، یک فرصت استثنایی برای ارتباط با مخاطب بوده و از این طریق میتوانید اطلاعات خود را به اشتراک گذاشته و آموزشهایی که مورد نظرتان است را بصورت تصویری به اجرا درآورید. میتوانید از کارگاه تولیدی و روند انجام فعالیتهای تولیدی، خدماتی، آموزشی و غیره بصورت زنده گزارش تهیه کنید. بدین ترتیب میتوانید ارتباط نزدیکی با فالوور ها برقرار کنید. فرض کنید که علاقمندی شما در مورد رستوران گردی و غذا خوردن در رستورانهای شهرتان است. شما این کار را انجام می‌دهید بخاطر اینکه واقعا هفته ای چهار روز یا شب در رستورانها غذا می‌خورید و این کار برای شما جذاب است و عاشق رفتن به این رستورانها با دوستانتان هستید. بنابراین میتوانید هفته ای دو یا سه بار

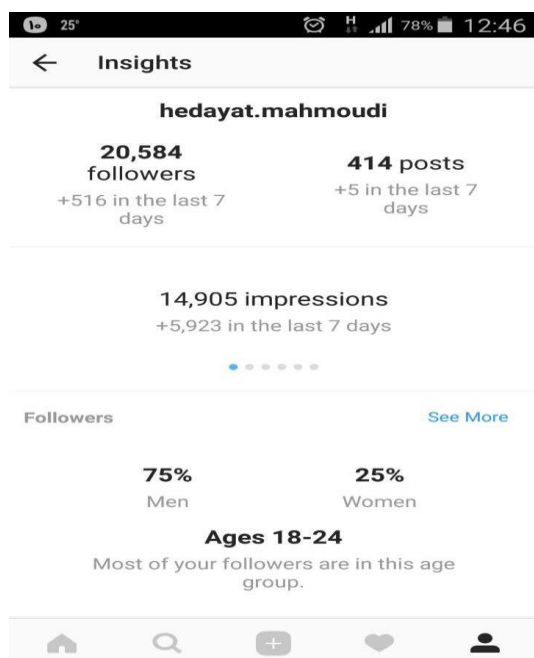
ویدئو لایو گذاشته و گزارشی از فعالیتهای جذاب تان را به فالوورهایتان ارائه کنید، آنها عاشق این هستند که مطالب شما را دنبال کنند. میتوانید در این ویدئوها اطلاعات تکمیلی در مورد رستوران مورد نظر و سایر موارد از جمله: مکان و آدرس رستوران، سبک رستوران و نوع غذاهایی که سرو میکند، غذای محبوب و غیره را به نمایش درآورید؛ بدین ترتیب به کسانی که عاشق انجام دادن کاری هایی هستند که شما انجام میدهید، اطلاعات بسیار ارزشمندی ارائه نمودید و فراموش نکنید که آنها نیز در مقابل کاری که انجام دادید شما را دوست خواهند داشت. سعی کنید زندگی هیجان انگیزی از خودتان را به نمایش بگذارید. نمایش یک زندگی هیجان انگیز زمانی امکان پذیر است که واقعا یک زندگی هیجان انگیزی را تجربه کنید. این تجربه زمانی میسر میشود که کاری را انجام دهید که عاشق انجام دادن آن هستید. برای اینکه بدانید که چه کار و سرگرمی است که عاشق انجام دادن آن هستید؛ این سوالات را از خودتان بپرسید: "چه کاری است که حتی بدون داشتن درآمد و دریافت پول میخواهم که آن را انجام دهم؟، چه کاری است که انجام دادن آن میتواند مرا تا نیمه شب بیدار نگه دارد؟، چه کاری است که زمانی که صبح بیدار میشوم؛ اولین چیزی است که به ذهنم میرسد؟ چه کاری است که انجام دادنش به حدی مرا خوشحال میکند که هرگز به مرخصی و فراغت از آن فکر نمیکنم؟ توجه به چه چیزی همیشه ذهن مرا به خودش مشغول میکند؟ اگر بخواهم هر روز یک کتاب بخوانم، آن کتابها چه موضوعی را به من آموزش میدهد؟" اگر این سوالات را بارها و بارها از خودتان بپرسید و کمی صبور باشید، سرانجام پس از چند روز پاسخ مناسبی برای این سوالات پیدا میکنید و آن زمان است که میتوانید تمام انرژی درون خود را آزاد کنید و نتایج خیره کننده ای کسب کنید.^۱

^۱ برای اینکه واقعا قادر باشید تا هدف بزرگ زندگی تان را پیدا کنید به فصل سوم کتاب "تو موفق بدنیا آمدی" مراجعه کنید.

۹-۲-۲-۳. تغییر تنظیمات نوع حساب از شخصی به تجاری

در قسمت تنظیمات اینستاگرام ، حسابی که ایجاد کرده اید را از حالت شخصی^۱ به حالت

تجاری^۲ تغییر دهید . با این اقدام اینستاگرام امکانات و قابلیت های ویژه ای را در اختیار تان قرار میدهد. مهمترین ابزار را میتوان به اضافه شدن ویژگی اینسایت^۳ است که در قسمت بالای سمت چپ صفحه تان قرار میگیرد. این ابزار به شما اجازه میدهد تا در هر لحظه از زمان، پست هایی را که در گذشته قرار داده اید را مورد تجزیه و تحلیل و بررسی قرار دهید؛ اینکه این پست ها را چند نفر دیدند و افراد چند بار به پست خاصی رجوع کردند و چه کسانی تحت تاثیر این پست قرار گرفتند و غیره . این اطلاعات میتواند در تصمیم گیری در



مورد اینکه چه پستها و مطالبی را در آینده انتشار دهید بسیار تاثیر گذار باشد. از امکانات دیگری که با این تغییر به اینستاگرام تان اضافه میشود امکان قرار دادن آدرس سایت ، ای میل ، تلفن تماس و آدرس جغرافیایی منزل، شرکت و... تان میباشد.

۱۰-۲-۲-۳. تجزیه و تحلیل برخی از علاقمندی ها و کسب و کارها

برای اینکه عملاً بتوانید فعالیتی را انتخاب کنید و یا اینکه بتوانید فعالیت حال حاضر تان را توسعه دهید چند مورد از مواردی که به آنها مشاوره داده شده را باهم مرور میکنیم تا اینکه قادر باشید؛ راهکارها و استراتژی های مناسبی را برای توسعه فعالیت تان در اینستاگرام بیابید:

^۱ Pesonal Account

^۲ Business Account

^۳ Insight

۱-۱۰-۲-۳. طراحی و نقاشی

فرض کنید که عاشق نقاشی و طراحی هستید. یکی از سر گرمی های شما کار کردن در اتاق طراحی تان است و روزانه چندین ساعت را به نقاشی و طراحی اختصاص میدهید. در مواردی چون طراحی صورت و نقاشی منظره مهارت و علاقه زیادی دارید و چندسالی است که دوره های مختلفی را هم گذارنده اید. همین امروز حساب اینستاگرام تان را بنام "نقاش باشی" که یک حساب اختصاصی و ویژه شده است را ایجاد نمایید. در تنظیمات ؛ حساب را از حالت شخصی به تجاری تغییر دهید و برای بیوگرافی تان توضیحاتی را در مورد علاقه، کار و یا خدماتی که میتوانید ارائه دهید ، بعنوان مثال این متن را در نظر بگیرید: در این صفحه طراحی های صورت و نقاشی های من از مناظر و طبیعت را میتوانید به عنوان یک کلکسیون زیبای اینستاگرامی داشته باشید. آموزش نقاشی و طراحی و نیز سفارش های شما پذیرفته میشود. در قسمت اطلاعات تماس میتوانید شماره تلفن، ای میل و آدرس را قرار دهید تا فالوور هایتان بتوانند با شما ارتباط برقرار کنند.

اقدامات مهمی که برای افزایش فالوور باید انجام دهید میتواند شامل موارد زیر باشند:

- هر روز یک پست که درواقع میتواند یک کار نقاشی باشد که انجام داده اید را پست کنید و توضیحات کوتاهی را در مورد آن قرار دهید تا کسانی که می خواهند از شما یاد بگیرند بتوانند از مطالب و توضیحات ، استفاده کنند. در زیر توضیحات از هشتگهایی که مربوط به نقاشی است قرار دهید. بیاد داشته باشید که حدودا از بیست هشتگ استفاده کنید. پس از مدت کوتاهی خواهید دید که صفحه تان پر از نقاشی هایی شده که خودتان خلق کردید و یک کلکسیون منظمی از کارهایتان ایجاد کردید که هر فالوور و بازدید کننده را مجذوب خودش میسازد. بدین ترتیب حس اعتماد نسبت به حرفه ای بودن تان را در دیگران ایجاد کردید. بیاد داشته باشید که بر اساس قانون دریافت^۲ شما هرگز نمیتوانید فراوانی و رونق را در زندگی تان بدست آورید، مگر اینکه بتوانید به طبیعت و کائنات ببخشید. سرویس و خدماتی که به مردم ارائه

^۱ Featured Account

^۲ قانون دریافت یکی از قوانین بی نظیر طبیعت است. برای آگاهی و تسلط نسبت به قوانین طبیعت به فصل پنجم کتاب " تو موفق دنیا آمدی " مراجعه کنید.

میدهید، حتما به شما در قالب توجه، محبت و استقبال دیگران، از طرف آنها به شما بر میگردد. در واقع باید بدانید که به فکر دریافت کردن نباشید، بلکه بدنبال راهی برای بیشتر دادن باشید، کفه دیگر ترازو که پاداش از طرف طبیعت است، خودبخود متوازن میگردد؛ این اشتباهی است که توسط بسیاری از مردم صورت میگیرد و آن هم اینست که آنها تنها بر روی دریافت کردن تمرکز میکنند.

- هر روز از کار کردن و یا آثارتان و یا اطلاعاتی در مورد نقاشی را در استوری بصورت ویدئوی کوتاه و یا عکس قرار دهید. این اطلاعات میتواند هم جنبه آموزش داشته باشد و هم جنبه سرگرمی. بعنوان مثال میتوانید فالوورهایتان را در جریان خرید لوازم برای نقاشی و طراحی های خود قرار دهید؛ بدین ترتیب آنها هم داستان زندگی حرفه ای تان را دنبال میکنند و هم می آموزند. مردم دوست دارند تا زندگی دیگران را ببینند و طولی نمیکشد که دیگر نمیتوانند شما را فالوو نکنند. البته این به هنر شما بستگی دارد.

- به کامنتهایی که در زیر پستهایتان گذاشته میشود پاسخ دهید و با فالوورها ارتباط سازنده ای ایجاد کنید.

- حداقل هفته ای دوبار ویدئو لایو گذاشته و مطالب، اطلاعات و یا آموزشهای رایگانی را در اختارتان قرار دهید.

- در صفحه اینستاگرام خود در فواصل زمانی مختلف مسابقاتی به همراه اهداء جوایز برگزار کنید.

- پس از مدتی که تعداد فالوورهایتان بالا رفته به سراغ افرادی بروید که تازه به اینستاگرام می آیند، پستهایشان را لایک کنید و کامنت بگذارید و حتی در گاهی اوقات آنها را فالوو کنید، این افراد از اینکه فردی با تعداد فالوور زیاد آنها را دیده تحت تاثیر قرار میگیرند و معمولا این افراد شما را فالو کرده و دوستان خواهند داشت.

- همه روزه و منظم به سراغ نیشان رفته و مطالب آنها را لایک کنید و برای تعدادی هم کامت بگذارید. سعی کنید که پستهای افرادی که در نیش شما نیستند را لایک نکنید، زیرا اینستاگرام بصورت هوشمند هم خانواده و هم موضوع پستهایی را که همیشه لایک میزنید را برای شما به نمایش در می آورد. اگر همیشه پستهای مرتبط

با حوزه علاقه و نیشن را دنبال کرده و لایک کنید ، اینستاگرام نیز بصورت هوشمند شما را در جریان آخرین پستهای این حسابها قرار میدهد و شما شانس برقراری ارتباط با افراد زیادی را در کوتاه ترین زمان ممکن ، افزایش داده اید.

۲-۱۰-۲-۲-۳. ماجراجویی

در این مثال، زندگی فردی را مورد تجزیه و تحلیل قرار میدهیم که فردی ماجراجو بوده و سرگرمی اصلی اش سفر، طبیعت گردی ، و کوهنوردی است و همه اوقات فراغتش مشغول انجام دادن این فعالیتهاست و از انجام دانش لذت میبرد. او عاشق سفر است و از هیچ فرصتی برای پرداختن به فعالیتهای مورد علاقه اش دریغ نمیکند. در این نمونه برای این شخص راهکارهایی جهت افزایش فالوور در نظر گرفته شده که به آنها میپردازیم:

- میتواند یک حساب در ارتباط با ماجراجویی ایجاد کند مثلاً؛ ماجراهای من، من و طبیعت و ... و مانند مثال قبل بيو خود را کامل کرده و آن را به حساب تجاری تبدیل کند.

- بصورت منظم و روزانه مطالب را در صفحه اش قرار دهد و اطلاعات مناسبی را در اختیار دیگران قرار داده و از هشتگهای مناسب نیش خود استفاده کند. اطلاعات مناسب در مورد منطقه جغرافیایی، نحوه هماهنگی و اعزام، چگونگی پیدا کردن آژانسها و یا مراکز گردشگری اطلاعاتی است که برای علاقمندان به سفر، طبیعت گردی و کوهنوردی میتواند بسیار مفید باشد. بنابراین روز به روز افراد بیشتری با درک این موضوع که اطلاعاتی که به آن نیاز دارند را میتوانند از این طریق در دست داشته باشند، صفحه اش را فالو میکنند.

- اطلاعاتی در مورد جاذبه های مختلف و غذاهای خوشمزه و محلی هر منطقه را توسط استوری و استوری لایو با فالوورهایش بصورت منظم به اشتراک بگذارد، بدین ترتیب یک صفحه ای جذاب، مهیج که سرشار از ارائه مطالب مفید و کاربردی است را ایجاد میکند؛ درواقع صفحه اینستاگرامش تبدیل به یک سفرنامه همراه شده که مخاطبین از دنبال کردن آن احساس رضایت میکنند.

- نکته بسیار مهمی که این فرد باید به خاطر داشته باشد اینست که همه پست ها و مطالبی را که به اشتراک میگذارد باید در ارتباط با موضوعاتی باشد که فالوورهایش وی را بخاطر آن میشناسند. ایجاد ناهماهنگی موضوعی در پستها و قرار دادن مطالب نامربوط از محبوبیت صفحه اش کاسته و طولی نمیکشد که فالوورهایش را از دست خواهد داد.

۳-۱۰-۲-۲-۳. عشق زبان انگلیسی

اگر فردی هستید که عاشق زبان انگلیسی هست و یا حتی دارای مدارک تخصصی بوده و در موسسات تدریس میکنید، این یعنی اینکه افراد زیادی به کمک تان نیاز دارند:

- صفحه شخصی یا دارای مشخصه خاص خود را ایجاد کنید و آنطور که پیشتر اشاره شد، تنظیمات مربوطه را انجام دهید. مشکل اصلی بسیاری از افراد دسترسی به منابع برای یادگیری زبان نیست بلکه مشکل این افراد عدم آگاهی از نحوه و روش یادگیری صحیح می باشد در واقع دانستن اینکه یادگیری چگونه اتفاق می افتد، مهمترین نکته ای است که میتوانید بعنوان کسی که زبان آموز موفق بوده ، بر روی آن تمرکز کنید. به فالوورهایتان آموزش دهید که چگونه میتوانند همانطور که شما یاد گرفتید، یاد بگیرند. محصولات آموزشی و سایتهای معتبر را به آنها معرفی کنید و خودتان شخصا از طریق استوری و لایو استوری به آنها آموزش دهید. برای زبان آموزان و فالوورهایتان این حقیقت را آشکار کنید که ؛ یادگیری زبان چقدر آسان است و تنها کاری که آنها باید انجام دهند اینست که بررسی کنند؛ آیا یادگیری زبان در لیست دوالی سه اولویت اصلی زندگی شان وجود دارد یا نه؟ به آنها بگویید که یادگیری آنها بستگی به پاسخ آنها به این سوال دارد. به آنها بگویید که یادگیری زمانی اتفاق می افتد که آنها به لحاظ احساسی نسبت به موضوعی وابسته شوند.

- یک جمع صمیمی از کسانی که عاشق زبان هستند در صفحه تان بسازید، به کامنتها و سوالات فالوورها پاسخ داده و به آنها این اطمینان را بدهید که هر کسی

استعداد انجام هر کاری را دارد، اگر خودش بخواهد. طولی نمی انجامد که صفحه تان تبدیل به مهیج ترین صفحه در زمینه آموزش زبان انگلیسی تبدیل میشود.

مثالهای متعددی را میتوان بیان کرد و راهکارهای زیادی را میتوان ارائه کرد. پیشنهاد من اینست که از قانون فکر کردن^۱ استفاده کنید؛ در دفترچه ای عنوان پیچ و هفتان را یادداشت کنید و هر ایده ای که برای ارتقا فعالیت تان به ذهن تان میرسد، یادداشت کنید. اگر تنها و تنها یک ایده استثنایی را اجرا کنید، همان اتفاقی که باید رخ دهد، رخ میدهد و شاهد موفقیت چشمگیری در کارتان خواهید بود. مهمتر از همه اینست که به این نکته پی ببرید که اگر به فعالیتی پردازید که عاشق آن نیستید، موفقیتی نیز به همراه نخواهد داشت. بجای رقابت کردن باید به فکر خلق کردن باشید. همین امروز، اقداماتی که برای افزایش فالوور و توسعه فعالیت در اینستاگرام به آن اشاره شد، را عملی کنید، شاید بگویید که این موارد خیلی ساده هستند و همه میتوانند این کارها را انجام دهند، ولی باید بدانید که نود و پنج درصد افراد این کارها را انجام نمیدهند و برای همین است که نتایج ضعیفی کسب میکنند. **حقیقت همیشه ساده است.**

۳-۲-۳. کسب درآمد از طریق اینستاگرام

شاید برای برخی ها این سوالات وجود داشته باشد: " چرا باید فالوور هایمان را افزایش دهیم؟، آیا واقعا میشود از طریق اینستاگرام درآمد کسب کرد؟" در پاسخ باید بگویم که فضای مجازی در آینده ای بسیار نزدیک تقریبا تبدیل به تنها ابزار کسب درآمد میشود. سبک زندگی انسان به جهتی به پیش میرود که راحت طلبی هر روز بیشتر توسعه پیدا میکند. افراد نیاز دارند تا در آرامش و راحتی کامل بوده و بدون کوچکترین زحمتی همه چیز را در دسترس داشته باشند، آنها بیش از هر چیز دیگری به موبایلشان توجه میکنند، حتی دیگر زیاد تلوزیون نگاه نمیکنند، روزنامه و کتاب نمیخوانند، به بیلبوردهای تبلیغاتی

^۱ برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد این قانون به فصل پنجم کتاب " تو موفق دنیا آمدی " مراجعه کنید.

در سطح شهر نگاه نمیکنند، آنها در حالتی از هیپنوتیزم قرار گرفتند یعنی اینکه بوسیله موبایل و فضای مجازی هیپنوتیزم^۱ شده اند و این یعنی اینکه اگر بخواهید که آنها را ببینید و به آنها دسترسی داشته باشید و با آنها صحبت کنید و پیامی بدهید باید از طریق محیط های اجتماعی فضای مجازی اقدام کنید. اکنون که با تکنیکهای افزایش فالوور آشنا شدید و عملاً توانستید فالوورهایتان را به حد قابل قبولی افزایش دهید، نوبت به فراگیری تکنیکهایی برای کسب درآمد از طریق اینستاگرام میرسد. اقدام هوشمندانه ای که باید انجام دهید: تبدیل فالوور به درآمد، است:

۱-۳-۲-۳. صداقت داشته باشید

بهترین استراتژی برای کسب موفقیت در هر کاری، صادق بودن است. گفته ای است که توسط بزرگی گفته شده: "اگر صداقت وجود نداشت، برای کسب موفقیت ما مجبور بودیم آن را اختراع کنیم." اگر میخواهید همیشه در اوج بمانید، هیچ گاه صداقت تان را خدشه دار نکنید. صادق بودن، موجب میشود فالوور ها که مشتری های بالقوه هستند، به شما اعتماد کنند. صداقت، ابزاری است که فالوور هایتان را به مشتری هایتان و مشتری هایتان را به مشتری راضی و مشتری های راضی را به مشتری وفادار تبدیل میکند و در این زمان است که شما با هجوم انبوهی از فالوور که قابلیت تبدیل شدن به مشتری را دارند، روبرو میشوید.

۲-۳-۲-۳. همیشه بیشتر بدهید

دارای هر تخصصی بوده و هر خدماتی که به فالوور هایتان ارائه میدهید، همیشه این نکته را به یاد داشته و از آن پیروی کنید: "همیشه بیشتر از آنچه (مقدار پولی) که دریافت میکنید، بدهید و خدمات ارائه کنید، طوری که این اتفاق برای فالوور یا مشتری تان ملموس

^۱ They are hypnotized nad mesmerized by Social Media

باشد." بیاد داشته باشید که هر فردی، مهم ترین شخصی است که در دنیا وجود دارد و میخواهد که خواسته ها و نیاز هایش برآورده شود؛ بنابراین زمانی که با فالوورتان ارتباط برقرار میکنید، به او نشان دهید که از نظر شما هم، او مهمترین فردی است که در دنیا وجود دارد. این یعنی شما عاشق او هستید و عاشقانه به او میدهید؛^۱ بنابراین وی نیز از چیزی که عاشقش است (پولش) به شما میبخشد، تنها برای اینکه به عشق شما پاسخ دهد.

۳-۳-۲. فروش و ارائه کالا و خدمات بصورت مستقیم

میتوانید بصورت مستقیم؛ کالا و خدمات تان را ارائه کنید. بعنوان مثال میتوانید برای فالورها یتان بر اساس درخواست شان، از نقاشی ها و طرح هایی که خودتان خلق میکنید به آدرس شان بفرستید و یا برایشان ای میل کنید. و یا بصورت صوتی، تصویری از طریق تلفن، ایمو، ایمیل، اسکایپ و تلگرام به آنها از راه دور آموزش دهید و یا ویدئوهای آموزشی با استفاده از موبایل ساخته و برای مشتریانانتان ارسال کنید. به یاد داشته باشید که گرفتار دام الگوی ذهنی^۲تان نشوید. الگوی ذهنی تان بصورت پیش فرض به این صورت شکل گرفته که اقتصاد، تجارت و ارتباطات را بصورت سنتی ببیند، زیرا الگوی ذهنی تان در محیطی شکل گرفته که اقتصاد و روابط ها بصورت سنتی و فیزیکی بوده؛ بنابراین شما ناخودآگاه^۳ بر این باورید که این تکنیکها و روش ها کار نمیکند و بدون اینکه خودتان بدانید و بخواهید دست به این اقدامات نمیزنید و فعالیت و کسب و کارتان را آغاز نمیکنید. بیاد داشته باشید که دام الگوی ذهنی خطرناک ترین دامی است که میتوانید در آن گرفتار شوید.

میتوانید وبسایتی را برای خودتان بسازید. با هزینه بسیار ناچیز میتوانید سایت خود را داشته باشید و مشتریان خود را به سایتتان راهنمایی کنید و با اهداء هدایای آموزشی، از آنها دعوت کنید تا به عضویت وبسایت شما درآیند. بدین ترتیب، آنها آدرس ایمیل شان را در اختیارتان قرار داده و شما میتوانید با ابزارهای آنلاین ای میل مارکتینگ، بصورت دوره ای

^۱ در واقع شما از قانون "دادن و دریافت کردن" که یکی از قوانین موجود در طبیعت است پیروی میکنید. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد این قانون به فصل پنجم کتاب "تو موفق دنیا آمدی" مراجعه کنید.

^۲ برای آشنایی با نحوه شکل گیری الگوی ذهنی و نحوه تغییر آن به فصل دوم کتاب "تو موفق دنیا آمدی" مراجعه کنید.

^۳ Subconsciously

برای آنها ای میل ارسال کنید و بازاریابی کنید. همه این مهارتها را میتوانید به آسانی فرا بگیرید و یا از خدمات سایر افراد به این منظور استفاده کنید.

۴-۳-۲-۳. همکاری در فروش

اگر خودتان کالایی تولید نمیکنید و محصولی برای فروش ندارید میتوانید در فروش محصولات دیگران مشارکت کنید و درصدی از مبلغ فروش را به عنوان سود فعالیتتان از صاحب اصلی کالا و خدمات دریافت کنید. فرض کنید که به عکاسی بسیار علاقمند هستید و صفحهتان را هم در این مورد ایجاد کردید و این صفحه اینستاگرامتان عکسهایی را که میگیرید به اشتراک میگذارید و به فالوورهایتان آموزش میدهید. در یکی از پستها و مطالب قصد دارید به آنها توصیه کنید که برای خود دوربینی که شما استفاده میکنید و یا وسیله دیگری که در ارتباط با این رشته و سرگرمی است تهیه کنند. شما در نهایت صداقت به آنها پیشنهاد میدهید که وسیله ای که از لحاظ فنی از نظر شما صلاحیت دارد را تهیه کنند، بنابراین میتوانید لینک خرید آنلاین محصول مورد نظر را از سایت دیگر بعنوان مثال دیجی کالا یا سایتهای مشابه در بیو اینستاگرام و یا اگر صاحب وبسایت هستید، در مطلب مربوطه قرار دهید. بنابراین اگر کاربری با کلیک بر روی لینک مورد نظر وارد سایت شده و خرید کند؛ آی پی و مشخصات شما در سایت ثبت شده و بابت خرید مشتری به شما پورسانت و سود تعلق میگیرد. البته قبل از آن شما میبایست به سایت مورد نظر مراجعه کرده و در قسمت همکاری در فروش آن سایت ثبت نام کرده و برای خود یک پروفایل ایجاد کنید. با یک جستجوی ساده در اینترنت میتوانید اطلاعات بسیار زیادی در مورد همکاری در فروش بدست آورید. همین اقدام را میتوانید در برابر فروشگاهها و اماکن خرید غیر آنلاین انجام دهید. میتوانید از فروشگاههای بزرگ که خودتان مشتری آنها هستید و به کارشان اعتماد دارید کد معرف جهت همکاری در فروش دریافت کنید. بنابراین میتوانید هنگام ارائه مشاوره به فالوورهایتان به آنها کد معرف را داده و آنها را به خرید از فروشگاه های مورد نظر دعوت کنید. این اقدام هم به نفع فالوورهای شماست و هم خودتان؛ زیرا آنها مشمول تخفیف و

پاداش میشوند و شما نیز پورسانت دریافت میکنید. شاید این سوال برای تان پیش بیاید که چطور به من کد معرف میدهند؟ میزان فالوور های شما و فعالیتی که انجام میدهید اعتبار زیادی برای شما به همراه آورده. اکنون شما در زمینه ای که فعالیت میکنید بعنوان یک برند محسوب میشوید و میتوانید مشتریان زیادی را به فروشگاههای مختلف هدایت کنید، بنابراین فروشگاهها با دیدن صفحه اینستاگرام تان از شما استقبال خوبی بعمل خواهند آورد، زیرا آنها نیز به قدرت عظیم اینستاگرام پی برده اند و برای بازاریابی و تبلیغات مجبورند که دست به دامن اینستاگرام شده و این روند با سرعت بسیار زیادی روبه افزایش است.

۵-۳-۲-۳. پذیرش تبلیغات و اسپانسرشیپ

زمانی که فالوورهایتان به چند ده هزار و بالاتر رسید، متوجه خواهید شد که به سرعت به میزان فالوورهای تان افزوده میشود، زیرا میزان فالوور هایی که کسب کردید یک فاکتور مهم برای افرادی است که با صفحه تان برخورد میکنند. آنها علاوه بر کیفیت مطالب شما، برقراری ارتباط سازنده، میزان خدمات رایگان، جذاب و سرگرم کننده بودن، استمرار و پشتکار در ارائه خدمات؛ به میزان فالوورهای شما نیز بسیار اهمیت میدهند. در این زمان است که صفحه شما به سرعت مورد استقبال دیگران قرار میگیرد. سعی کنید از اصول مطرح شده هیچ گاه فاصله نگیرید و هم چنان حرفه ای به کارتان ادامه دهید تا روند افزایش میزان فالوورهایتان حفظ گردد.

اکنون که میزان فالوورهای تان به طرز چشمگیری افزایش پیدا کرد، صفحه شخصی و یا صفحه با مشخصه ویژه تان به یک برند تبدیل شده و افراد زیادی آن را میشناسند و از فعالیت و مطالب شما تاثیر می پذیرند، بنابراین بسته به نوع کاری که انجام میدهید، مشاغل مختلف بدنبال این هستند که بعنوان اسپانسر شما را مورد حمایت قرار دهند. تنها کافیست که در محتوا و مطالب و پستهایتان به نحوی از آنها نام برده و یا حمایت کنید. کسب و کارها حاضرند مبالغ زیادی را به شما بابت اینکار بپردازند. صفحات بسیار زیادی وجود دارند که مدیران آنها بدنبال دیده شدن و جذب فالوور از طریق معرفی شدن در صفحه شما هستند و بابت این درخواست مبالغ خوبی پرداخت میکنند. اگر کمی حرفه ای رفتار کنید

و طوری تبلیغات کنید که به فعالیت تان آسیبی وارد نکند ؛ روزانه میتوانید مبالغ زیادی از این طریق درآمد کسب کنید.