

قسمت دوم جزوه پولسازی

تجارت الکترونیک مغازه روی اینترنت (Web-site)

در دنیای اینترنت با استفاده از یک مغازه روی اینترنت (وب سایت) می توانید به خوبی کسب ثروت کرد. در این دنیا لازم نیست برای جلب نظر مشتری وقت و هزینه صرف کنید. کافیست یک وب سایت روی اینترنت ایجاد کنید و در آن خدمات و محصولات خود را به متقاضیان و مشتریان عرضه کنید. این خدمات و محصولات می توانند هر چیزی باشند. یعنی هر چیزی که بتوان فروخت. از اندیشه گرفته تا موتور یک هواپیمای بویینگ را می توان روی اینترنت عرضه کرد و فروخت به شرطی که یک وب سایت (مغازه روی اینترنت) خاص خود داشته باشید که بتوانید محصولات خود را آنجا عرضه کنید. مغازه سازی روی اینترنت یک شغل بسیار پردرآمد و پولساز است و بسیاری از کسانی که در جستجوی یافتن شغلی بی دردسر و پردرآمد هستند، مغازه سازی روی اینترنت جزو اولین مشاغلی است که آنها انتخاب می کنند. به محض اینکه شما بتوانید یک وب سایت برای خود دست و پا کنید و ویتترین مغازه خود را با آنچه برای عرضه در اختیار دارید آرایش دهید، باید به کمک منابعی که می توانند شما را به مشتریان عرضه کنند به فروش خود اقدام کنید. (البته اگر محصول یا خدمات شما مشتری پسند باشد خود مشتری با کمک

موتورهای جستجو گر شما را پیدا می کنند.)

در حقیقت شما با داشتن یک مغازه روی اینترنت می توانید مطمئن باشید که در فضای اطلاعاتی جاری در جهان گوشه ای را برای پهن کردن بساط خود در اختیار دارید و می توانید از این فضا برای فروش و کسب ثروت استفاده کنید. جالب اینجاست که شما در مغازه خود می توانید هر چیزی را عرضه کنید، این چیز می تواند تصویر معلم کلاس اول شما باشد و یا صدای وانت سبزی فروش محله اتان. این چیز می تواند یک خبر دروغ باشد و یا یک گزارش لحظه به لحظه یک حادثه داغ و پر طرفدار. شما می توانید دوربین چند هزار تومانی ارزان قیمتی را به کامپیوتر خود وصل کرده و تصویر زنده و لحظه به لحظه خیابان روبه روی منزل خود را در ویتترین مغازه خود بگذارید. جالب اینجاست که هر کسی که وارد اینترنت می شود می تواند این صحنه را تماشا کند. حال این فرد می تواند یک دختر ایتالیایی باشد یا یک مرد سیاه پوستی که در بستر مرگ قرار دارد و یا حتی خود شما در شهری دیگر. شما حتی می توانید راس ساعت مشخصی روی سایت خود فیلم یا موسیقی پخش کنید و یا حتی برای تمام عالم سخنرانی کنید. این خدمات را هم می توانید به رایگان انجام دهید و یا اینکه از بابت آنها پول بگیرید. پولی که طبعاً بسیار کمتر از هزینه های متعارف است. مثلاً قیمت تماشای هر روز یک فیلم در ساعت معین از طریق پرده سینمایی موجود در مغازه شما می تواند سالی هزار تومان باشد. این رقم شاید بسیار ناچیز باشد ولی فراموش نکنید که تعداد مشتریان اینترنت خیلی بیشتر از تعداد متعارف است و چه بسا با ارائه محصول و خدمات خوب بتوانید در سال نزدیک به ده هزار نفر را به سوی خود جلب کنید. اکنون عدد ده هزار را در هزار ضرب کنید. می بینید که می شود ده میلیون تومان!! و دیگر این رقم برای یکسال کم نیست بلکه حداقل هفت برابر حقوق خیلی از کارگران حال حاضر ایران است!! و این فقط به ازای یک سرویس روی اینترنت

است. (یعنی شما می توانید غیر از این، سرویسهای دیگری نیز ارائه دهید)

خوب...حتما علاقه مند شده اید که هر چه زودتر برای خود (وطبیعتا به اسم خود) یک وب سایت دایر کنید. اینجاست که از سرفلی مغازه ها روی اینترنت شاید کمی یکه بخورید. قیمتها متفاوتند. برای فقط ثبت نام مغازه از شما حدود ۷ تا ۱۰ هزار تومان طلب می شود. بعد بسته به فضایی که روی اینترنت می خواهید، قیمتها به صورت تصاعدی بالا می روند، اگر ۲۰ مگا بایت می خواهید باید ۱۰ تومان اضافه بدهید و اگر ۵۰ مگا بایت بخواهید باید ۴۰ هزار تومان برای یک سال پردازید. طبیعی است که شما نیز مثل هر مغازه داری دوست دارید مغازه اتان جادار و بزرگ باشد. هر چه فضای بیشتری در اختیار داشته باشید، می توانید اطلاعات و محصولات بیشتری را دم دست داشته باشید و خدمات بیشتری را ارائه دهید.

شاید این مبالغ برای شرکتها و موسسات بزرگ چیزی نباشد اما برای کسانی که الان پولدار نیستند ولی استعداد و رویای پولدار شدن را دارند یک ریال هم یک ریال است. تازه این اول کار است و چیدن محصولات در ویتترین مغازه های اینترنتی هم برای خود هزینه هایی دارد و خیلی ها در حال حاضر در گوشه و کنار ایران از این راه درآمد کسب می کنند. چیدن محصولات در مغازه، در واقع نوشتن و تولید صفحات وب یا وب پیج نویسی است که این روزها به هر جا سرک می کشید یک نفر مشغول وب پیج نویسی است. فردی را می شناسیم که دیپلم را هم به زور گرفته است ولی به کمک ابزارهای آماده و سهل استفاده تولید صفحات وب، در حال حاضر ماهیانه نزدیک به دو میلیون تومان (یعنی بیشتر از یک پزشک معمولی) درآمد دارد. فرض می گیریم که شما بتوانید مغازه ای را به نام خود ثبت و اجاره نمایید. چیدن محصولات و نوشتن اعلامیه و برگه های راهنمای مشتری به غرفه های مختلف یعنی وب پیج نویسی نیز برای خود هزینه هایی دارد. قیمت نوشتن

صفحه اول وب از چهل هزار تومان شروع می شود و تا دویست هزار تومان هم بسته به زیبایی و تاثیرگذاری و جمع و جور بودن صفحه تغییر میکند. و معمولا از پنج هزار تومان شروع شده و به حدود صد هزار تومان هم می رسد.

البته ناگفته نماند که نوشتن یک صفحه وب ساده به راحتی آب خوردن است و اگر شما با اینترنت و نحوه ایجاد وب - سایت شخصی اطلاعی ندارید من در همین جزوه نحوه ایجاد آن را مو به مو برایتان تشریح خواهم کرد.

البته شاید اول کار به سبب کمی تجربه ویتترین زیاد زیبایی درست نشود. ولی بدنیست بدانید که خیلی از مغازه های بزرگ و پر مشتری روی اینترنت یک ویتترین فوق العاده ساده و ابتدایی دارند و علتش هم این است که آنها هدفشان گول زدن مشتری نیست بلکه آنقدر محصولات و خدماتشان ارزش دارد که مشتری همین که توانسته وارد مغازه آنها شود کلی هم خوشحال و ممنون است.

فرض کنیم شما توانسته اید یک وب سایت به اسم خود ثبت کنید و با استفاده از راهنمایهای همین جزوه توانسته اید وب سایت خود را طراحی (design) کنید.

اکنون باید این صفحات را به وب سایت خود منتقل کنید و ویتترین و قفسه های خود را از آنها پر کنید. بد نیست بدانید که برای همین کار (که بعدا می گوئیم چقدر ساده است) عده ای دارند همین الان روزی هزاران تومان پول می گیرند.

طبیعی است که شما دوست دارید هر چند یکبار آرایش ویتترین و قفسه ها را به هم بزیند و سرویس و محصول جدید را عرضه کنید. طبیعتا این مساله هم برای شما هزینه دارد و باید دوباره برای نوشتن صفحات وب جدید و حمل آنها به وب سایت خود پول مجزایی را پرداخت کنید.

شاید دیگر از ایجاد یک مغازه روی اینترنت منصرف شده اید و با خود می گوئید که مغازه

داری روی اینترنت به دردسرش نمی آرزو آدم باید هرچه پول درمی آورد برای آن خرج کند.

اما برای شما خبر خوبی داریم.

و آن اینست که خودتان می توانید با حداقل هزینه (مثلاً هزار تومان) یک مغازه وسیع و از همه مهمتر مجانی!! بله کاملاً مجانی و رایگان، به اسم خود روی اینترنت دایر کنید و خودتان شخصاً با کامپیوتر خانگی خودتان، برای مغازه خودتان هر جور وب پیچی که دوست دارید بنویسید و از داخل منزل و بدون اینکه ریالی پول تاکسی و آژانس بدهید در کسری از ثانیه!! تمام صفحات دست نویس خودتان را به وب خود منتقل کنید و آن را در معرض دید جهانیان قرار دهید!!

تعجب می کنید نه؟! حق هم دارید.

علتش هم اینست که به این موضوع ظریف فکر نکرده اید که اینترنت قرار نیست یک فن آوری پیچیده و مافوق انسانی و فقط در انحصار افراد خاصی باشد.

همه ابزارهای ثبت مغازه، نوشتن صفحات وب، انتقال اجناس از دنیای فیزیکی به دنیای اینترنت و وب خود، کنترل و نظارت مشتریانی که به این مغازه سرک می کشند و جنس می خرند، جلب مشتری و تشویق مشتری و.... همگی به قیمت بسیار ارزان در بازار موجود می باشد و فقط نیازمند این است که یکی زحمت بکشد و اینها را جمع آوری کند و این زنجیره را از اول تا آخر به زبان ساده شرح دهد. شما بعد از آن به طور معجزه آسایی می توانید به دوستان و آشنایان و همکاران و خلاصه هر کس به اینترنت حساسیت دارد بگویید حاضرید تا برای آنها بسیار ارزانتر از آنچه تصورش را بکنند روی اینترنت مغازه دایر کنید و برای آنها از هر گوشه جهان مشتری جذب نمایید. این حداقل کار است و شما می توانید با ارائه محصولات و خدمات خود روی اینترنت، با حداقل هزینه قابل تصور به حداکثر منفعت

دست یابید.

در حقیقت نکته کلیدی این است که این روش و آغاز این زنجیره درآمدسازی خارق العاده، استفاده از پاساژهای رایگانی است که صاحبان آنها فقط در قبال چسباندن تبلیغاتی یک شرکت حاضرند "مغازه ای رایگان در اختیار شما قرار دهند". شما کفایت به دفتر فروش این پاساژهای اینترنتی مراجعه کنید و فرم ویژه ای را پر و کلید مغازه خود را تحویل بگیرید. مغازه ای که همه چیزش مال شماست و تا ابد هم مال شما خواهد بود به این شرط که تابلوی تبلیغاتی سردر آنرا دست نزنید. تابلویی که روی آن تبلیغات مجاز یک شرکت خودروسازی یا هر چیز دیگری پخش می شود.

تبلیغات جذابی که خیلی مواقع نه تنها بد نیستند بلکه به مغازه شما جلوه هم می دهند. با توجه به ابزارهای نرم افزاری تولید و انتشار صفحات وب عملاً هر دانش آموز دبیرستانی می تواند فقط با داشتن یک ارتباط ارزان با اینترنت، برای خود، پدر، مادر، همکلاسی و حتی همکاران و... وب سایت بسازد و هر اسم دلخواهی را که دوست داشته باشد روی این مغازه ها بگذارد. با این ابزارها او می تواند یک فضای چند صد مگا بایتی روی اینترنت داشته باشد و از این فضا به عنوان یک آرشیو برای نگهداری و عرضه پرونده های متنی، صوتی، تصویری و... خود استفاده کند و یا آنها را در قبال دریافت مبلغی به دیگران بفروشد. دانشجویی را می شناسم که روی این صفحات رایگان، حل تمرینهای درسهای ترم پیش را ریخته و در قبال دریافت مبلغ ناچیزی به عنوان ورودی، آنها را به دانشجویان ترم قبل دانشگاه خود و کلیه دانشگاههای سطح کشور می فروشد. این دانشجو نیازی به وام دانشجویی ندارد و نه تنها پول دفتر و کتاب خود را در می آورد بلکه برای پدر و مادرش هم پول می فرستد!! او با تیمی که دور خود جمع کرده است تکالیف درسهای حل می کند و آنها را به قیمت ارزان در اختیار دانشجویان عاشق حل تمرینهای آماده قرار می دهد.

حتما می توانید تصور کنید که استادان و معلمها جزو مشتریان پروپا قرص این دانشجوی زرنگ و پول آفرین هستند.

با توجه به بازار بکر و پر درآمدی که از طریق مغازه سازی روی اینترنت در حال حاضر در کشور وجود دارد و نظر به اینکه فقط با یک کامپیوتر معمولی می توان همه این کارها را انجام داد، لذا یکی از بهترین راههای کسب درآمد و ثروت در حال حاضر، مغازه روی اینترنت می باشد. توصیه من به شما این است که حتما از این روش پر درآمد وبی در دسر استفاده کنید. (این مبحث از وب سایت برای مبتدیان نوشته شده بود. توضیحات بیشتر و تخصصی تر در رابطه با نحوه ایجاد وب سایت مانند : **domain , design, upload files, get back up** و نحوه بازار سازی و تبلیغات برای وب سایت ، بعدا در همین جزوه به صورت کامل آموزش داده خواهد شد. زیرا این یکی از روشهای فوق العاده پولساز است اگر به خوبی از آن استفاده شود)

پولسازی در منزل

ساختن وسایل کوچک با سود بالا

یکی از راههای بسیار پردرآمد پولسازی در منزل، ساختن وسایل کوچک و به ظاهر بی ارزش و فروش آن به عمده فروشها است. آیا واقعا شما فکر می کنید وسایل مورد نیاز ما باید حتما در کارخانه ها ساخته شوند؟ خیر... چنین نیست. خیلی از مردم به عنوان شغل دوم (که گاهی از شغل اول بسیار پردرآمدتر نیز می باشد!!) و حتی خیلی از خانمهای خانه دار در منزل خود مشغول ساخت این وسایل کوچک می باشند و آنرا با سود بسیار بالایی (نسبت به سرمایه و انرژی مورد نیاز) می فروشند.

نگاهی به اطرافیان خود بیاندازید و هر چیزی را که می بینید به دقت در ساختار آن دقت کنید و ببینید از چه قسمتهایی تشکیل شده است و کدام قسمت را می توان در منزل تهیه کرد و مابقی قسمتها را می توان با سفارش به تعداد زیاد با کمترین قیمت ممکن از کارخانه ها خریداری کرد. سپس شروع به ساختن کنید و آن را در بسته بندیهای بسیار زیبا (متاسفانه در اقتصاد کنونی ایران بیشتر بسته بندی ارزش دارد تا خود جنس و این یک نکته کلیدی فروش محصول می باشد) قرار دهید و آنرا به ۵ تا ۱۰ برابر قیمت اصلی که برای شما تمام شده است بفروشید.

این چیزهای کوچک و به ظاهر پیش پا افتاده، خیلی ها را به ثروتهای کلان رسانیده است. باور کنید چیزهایی مثل عروسک، فندک برقی، لوازم التحریر، دفترچه یادداشت، چراغ مطالعه، انواع جاسوئیچی، وسایل آرایش (مثلا می توانید از هر نوع شانه پلاستیکی به تعداد فراوان خریداری کنید که در این صورت تا یک سوم قیمت اصلی را به شما تخفیف می

دهند. سپس از هر نوع یک عدد را داخل یک بسته بندی لوکس قرار دهید و روی هر بسته که برای شما مثلا ۲۰۰ تومان تمام شده است ۶۰۰ تا ۷۰۰ تومان سود ببرید. شاید این حرفها شاید برای شما حتی خنده دار باشد اما باور کنید سودهای بسیار کلان و هنگفت از این راههای بسیار کم هزینه و قابل انجام در منزل نصیب شما خواهد شد. به عنوان مثال شما می توانید در مورد همین بسته های آرایش خیلی راحت و با صرف یکی دو ساعت وقت روزانه و با احتساب ۶۰۰ تومان برای هر بسته، روزانه ۳۰۰۰۰۰ تومان درآمد کسب کنید!!!

عالی است!! اما ممکن است بگویید چطور می توانیم این همه را بفروشیم و ممکن است روی دستمان بماند. قبلا در مورد بسته بندی به شما گفتم و باز هم تاکید می کنم که هر چقدر بسته بندی شما لوکس تر باشد قیمت بالاتر و فروش راحت تر است، نه هر چقدر جنس شما بهتر باشد. چون خیلی از ما فقط به ظاهر و بسته بندی محصول نگاه می کنیم تا به خود آن محصول. بنابراین اگر شما ۵ شانه پلاستیکی از ۵ نوع را به تعداد هر کدام ۲۰۰۰ عدد خریداری کردید و هر کدام ۳۰ تومان برای شما تمام شد برای آنها گرانترین بسته را خریداری کنید؛ یعنی یک جعبه شیشه ای خوش رنگ با یک برچسب بسیار زیبا که اگر ۲ برابر قیمت خود شانه ها هم باشد اشکالی ندارد و باعث می شود که قیمت بسته ها بالاتر رود و هر مغازه داری هم با دیدن بسته بندی زیبا، آنرا به تعداد زیاد خواهد خرید.

توجه داشته باشید که حتی اگر مغازه دار هم بداند که جنس شما زیاد هم مرغوب نیست باز هم از شما می خرد؛ به خاطر بسته بندی زیبا و فروش خوب آن.

نکته دیگر که باعث می شود عمده فروشها و مغازه دارها یک محصول را از شما خریداری کنند درصد تخفیف فروش بالاست؛ یعنی باید بیشترین سود ممکن را برایشان

داشته باشد. مثلاً اگر قیمت شانه‌ها با بسته بندی ۳۰۰ تومان در بیاید و شما بخواهید روی هر بسته ۳۰۰ تومان سود خالص داشته باشید باید قیمت روی هر بسته را ۱۲۰۰ تومان قرار دهید تا فروشندگان با مشاهده سود بالا ترغیب به خرید شوند آنهم به تعداد بالا که با این خرید عملاً سود شما هم بالا خواهد رفت. و اگر روزانه ۵۰۰ عدد را، حتی با سود ۳۰۰ تومان بفروشید باز هم روزانه ۱۵۰ هزار تومان درآمد خواهید داشت و در یک ماه می‌توانید ۴/۵ میلیون تومان درآمد کسب کنید!!!

برای تحقق این مهم شما باید هر چند وقت یکبار محصول تولیدی جدیدی بسازید تا بتوانید باز هم فروش خوبی داشته باشید. خیلی از اسباب بازیها، وسایل آشپزخانه، وسایل تزئینی از همین نوع هستند. که با کمترین هزینه و وقت می‌توان آنها را درست کرد و به قیمت بسیار خوبی فروخت. دختری را می‌شناسم که با یک روش ابتکاری و جالب درآمد زیادی را برای خود درست کرده بود؛ بدون اینکه از منزل خارج شود!! وی روی شیشه‌های ساده طرح‌های زیبا می‌کشید و رنگ آمیزی می‌کرد (از روی یک الگو) و سپس آنها را در یک قاب چوبی یا آلومینیومی قرار می‌داد و سپس چند عدد لامپ رنگی کوچک، چند قطعه سیم و شاسی پشت تابلو نصب می‌کرد. با یک دوشاخه اتصال به برق، این تابلو هنگام روشن شدن بسیار زیبا و جذاب بود و چشم هر بیننده‌ای را خیره می‌کرد و سپس آنها را بسته بندی می‌کرد و با یک تخفیف خوب به یکی از عمده فروشان وسایل تزئینی می‌فروخت. حال اگر خود شما چنین تابلویی را در مغازه‌ها ببینید حاضرید به قیمت ۱۰ تا ۱۲ هزار تومان آن را خریداری کنید در حالی که قیمت کل وسایل به کاررفته در آن با بسته بندی از حداکثر ۳۰۰۰ تومان تجاوز نمی‌کند. اگر شما روی هر بسته ۵۰۰۰ تومان سود ببرید با درست کردن تنها ۱۰ نمونه در روز، روزانه ۵۰ هزار تومان و ماهیانه ۱/۵ میلیون تومان سود خالص (بدون سرمایه، بدون مغازه و کارگاه) خواهید داشت. (من خودم ۳

ماه مواد پلاستیکی در منزل تولید می‌کردم و سپس می‌فروختم و به این ترتیب اولین موجودی، وارد حساب بانکی من می‌گردید!!!)

ابتکار، ابتکار، ابتکار

دوستان عزیز، زندگی را زیاد سخت نگیرید... پول درآوردن خیلی راحت است!!!، حتی راحت تر از آب خوردن، حتی اگر تمام دستورالعملهای موجود در این جزوه را مطالعه کردید و هیچ کدام را نپسندید باز هم نا امید نشوید. فقط کافیست کمی ابتکار و نوآوری به خرج دهید و آنگاه موفقیت را با تمام وجود درآغوش بگیرید.

همیشه به دنبال طرحها و ایده های نو باشید (در این مورد بسیار بیشتر صحبت خواهیم کرد چون راز ثروتمند شدن، داشتن یک ایده نو است) و یا با انجام کارهایی که خیلی ها آن را پیش پا افتاده می دانند پول بسازید. معمولاً از قدیم این جمله زیر گوشتان هست: "پرا

بیکاری؟ برو به ما استفاده شو، به مغازه باز کن، برو شاگردی کن، تعمیر

کاری، پیزی و.... و ما معمولاً کار کردن را در اینها می بینیم در حالیکه اگر این جزوه را به طور کامل مطالعه کنید (خصوصاً در مطالعه بار دوم) و کمی هم ابتکار به خرج دهید با راههای پولسازی شگفت آوری مواجه خواهید شد که می توانید با کمترین هزینه و سرمایه در منزل خودتان و در جوار خانواده با انجام آنها درآمدهای هنگفتی برای خود ایجاد کرده و از زندگی لذت ببرید.

در اینجا یک مثال خیلی ساده برایتان عرض می‌کنم:

اگر شما به لوازم التحریری ها رفته باشید می دانید یک مداد پاک کن متوسط حدوداً ۵۰ تومان، یک مداد تراش ۵۰ تومان، یک مداد ۱۰۰ تومان، یک جامدادی ۳۰۰ تومان، یک خط

کش ۱۰۰ تومان، یک مدادرنگی ۸۰۰ تومان، یک دفترچه ۲۰۰ تومان می باشد که مجموعاً می شود ۱۶۰۰ تومان. حال ما به شما یک پیشنهاد می دهیم. به یک تولید کننده لوازم التحریر مراجعه کرده و قیمت عمده این لوازم را سوال کنید. یک مدادپاک کن که فروش آن ۵۰ تومان است حداکثر ۸ تومان قیمت دارد!!

بله باور کنید و به همین ترتیب فرض کنیم کل این وسایل ۵۰۰ تومان در بیاید (البته اگر سفارش بالا داشته باشیم) شما می توانید از هر کدام ۱۰۰۰ عدد سفارش دهید که مجموعاً ۵۰۰۰۰۰ تومان باید هزینه کنید. خوب حالا حتماً می پرسید مگر می خواهیم مغازه لوازم التحریر باز کنیم؟ خیر... اشتباه نکنید. ما هدف دیگری داریم.

شما از هر کدام از وسایل ۱ عدد برداشته و یک مجموعه شامل: مداد، مداد پاک کن، خط کش، جامدادی، دفتر، مداد رنگی و... ویا هر چیز دیگری تو این مایه ها!! تهیه می کنید و آن را در یک بسته بندی لوکس و بسیار زیبا قرار می دهید و اسم آن را بگذارید مثلاً "**دانش**

آموز کلاس اول" و با خط درشت و رنگی چاپ کنید و روی جعبه بچسبانید و برای آن قیمت مثلاً ۳۰۰۰ تومان بگذارید. این جعبه دانش آموزفروش بسیار بالایی به خصوص در اوایل مهر خواهد داشت و اگر شما بخواهید برای هر بسته ۱۰۰۰ تومان هم به عمده فروش تخفیف بدهید (که با این تخفیف خوب مطمئناً آنها به تعداد زیاد از شما خریداری خواهند کرد) روی هر بسته ۱۵۰۰ تومان سود خالص خواهید داشت!! و اگر روزی ۲۰۰ تا (فقط ۲۰۰ تا) از این بسته ها را بفروشید روزانه ۲۰۰۰۰۰ تومان یعنی ماهیانه ۶ میلیون سود خواهید داشت!! و این در حالیست که هیچ پولی بابت کارگر، مغازه یا کارگاه نمی پردازید و هیچ سرمایه هنگفتی هم برای انجام کار لازم ندارید. باز هم تاکید می شود این جور وسایل و ابزاری که می شود تهیه کرد یا حداقل بسته بندی کرد و به قیمت خوب فروخت زیادند، کفایت از امروز با چشم باز به هر چیز نگاه کنید و به هر چیزی که برخوردید

بلافاصله ساختار آن را بررسی کنید و ببینید از چه قسمت‌هایی تشکیل شده است، کدام قسمت قابل تهیه در منزل است و کدام نیست. آنهایی را که می‌توانید خودتان تهیه کنید و آنهایی را که نمی‌توانید چطور و از کجا باید تهیه کرد و بعد دست به کار شوید. مطمئن باشید که با اجرای این دستورات به ظاهر ساده، زندگی شما دگرگون خواهد شد و کامیابی و موفقیت را برای همیشه در آغوش خواهید گرفت. (اگر شما قبلاً یکی از این بسته‌های **دانش آموز کلاس اول** را خریده‌اید باید بگم که خیلی ممنون. زیرا آن را من تولید کرده بودم و شما با خرید آن به ثروتمند شدن من هم کمک کرده‌اید !!!)

یک مثال دیگر:

اگر شما به فروشگاه‌های لوازم خانگی مراجعه کرده باشید تعداد زیادی از بسته‌های بزرگ و لوکس را می‌بینید که تنها چند لیوان و کاسه چینی درون آنها و در یک چوب پنبه بزرگ قرار دارد. این لوازم را که جزو لوازم کادوئی حساب می‌شود به راحتی، خود شما با قیمت زیادی می‌خرید، چرا؟ چون بسته بندی لوکس و زیبایی دارد و برای کادو مناسب است. در اینجا اگر همانطور که قبلاً گفتیم کمی ابتکار به خرج دهید و ساختار این بسته‌ها را بازرسی کنید متوجه خواهید شد که درست کردن آنها عملاً هیچ کاری ندارد و با کمترین زحمت و مخارج می‌توان تعداد زیادی از این بسته‌ها را درست کرد. برای این کار شما می‌توانید به یکی از تولیدکنندگان لوازم چینی و شیشه مراجعه کرده و از آنها بخواهید مثلاً ۵۰۰۰ کاسه چینی ارزان قیمت برای شما درست کنند که حداکثر قیمت هر کدام ۳۰ تومان می‌شود (البته جنس ارزان)، سپس چوب پنبه و جعبه زیبا را هم در تیراژ زیاد تهیه کنید که فرض کنیم با توجه به تیراژ بالای شما یعنی ۵۰۰۰ تا، جمعاً چوب پنبه و جعبه با طراحی زیبا و لوکس ۲۰۰ تومان می‌شود یعنی هر بسته با ۵ عدد کاسه چینی می‌شود ۳۵۰ تومان.

چوب پنبه باید طوری ساخته شده باشد که بزرگ باشد و تنها ۵ فرورفتگی برای ۵ کاسه چینی داشته باشد و روی جلد، نقاشی های زیبا و ماندگار همراه با اسم انتخابی شما حک شده باشد. حال آنها را برای فروش آماده کنید. همانطور که قیمت اینجور چیز ها را می دانید حداقل ۲ تا ۳ هزار تومان در بازار به فروش می رسد.

ما فرض می گیریم که با تخفیف فروشنده و هزینه های انجام شده روی هر بسته هزار تومان نصیب شما شود. با فروش این ۵۰۰۰ بسته ۵ میلیون سود خالص نصیب شما می شود. ممکن است بگویید حالا تا کی این ۵۰۰۰ بسته را آب کنیم.

اولا این بسته ها اگر حتی در ۵ ماه هم به فروش رود باز هم شما ماهیانه یک میلیون درآمد کسب کرده اید. در ثانی به روشهایی که قبلا گفته شد جهت فروش رجوع کنید که در اینجا باز به طور مختصر آنها را بازگو می نمایم:

۱_ به یک شرکت توزیعی مراجعه کرده و از آنها بخواهید در ازای دریافت درصدی از سود، محصول شما را برای شما توزیع کنند.

۲_ یک مغازه لوازم خانگی را به عنوان نماینده فروش محصول خود در شهرستان انتخاب کنید و ما بقی فروشندگان را ملزم کنید که از نمایندگی، محصول خود را تهیه نمایند.

۳_ بسته بندی را هر چقدر می توانید زیباتر کنید.

۴_ درصد تخفیف را به فروشندگان زیادتر کنید.

۵_ از آنها به جای پول نقد، چک (سه ماهه یا بیشتر) بگیرید.

۶_ با چاپ یک آگهی، چند بازاریاب با تجربه را به همکاری فرا خوانید و سپس با عقد یک قرارداد، درصدی از فروش محصول خود را به بازاریاب دهید تا محصولتان را برایتان بفروشد.

به یاد داشته باشید که هدف ما از ارائه این مثالها صرفا انجام این کار نیست بلکه تنهایی

خواهیم مقصودمان را واضح تر به شما برسانیم و باز هم روی کلمه **ابتکار** تاکید می کنیم.

شما می توانید به محض اینکه محصول جدیدی وارد بازار شد به دنبال خدمات جانبی آن باشید و از محبوبیت آن محصول تازه در نزد مشتریان استفاده کرده و خدمات جانبی آن را ارائه دهید. به عنوان مثال یک گوشی موبایل بسیار پیشرفته وارد ایران می شود و در مقطع زمانی کوتاه مورد توجه قرار می گیرد؛ شما می توانید با استفاده از ابتکار خود یک دفترچه ۵۰ یا ۶۰ صفحه ای راهنمای گوشی موبایل جدید تهیه کنید و با جلد بسیار زیبا و بسته بندی آن را به قیمت مثلا ۱۰۰۰ تومان بفروشید. در حالیکه برای شما بیشتر از ۱۰۰ تومان در نمی آید و با چاپ و تکثیر از آن می توانید روی هر کدام ۹۰۰ تومان سود ببرید!! امیدواریم شما از آن دسته افرادی باشید که با این چند مثال اصل مطلب را فهمیده باشید نه اینکه فکر کنید پولدار شدن یعنی درست کردن دفترچه موبایل و غیره.....

لطفا باقی مطالب مربوط به جزوه پولسازی را در قسمت سوم جزوه ادامه دهید