

## 8 راه کار برای افزایش درآمد

هر کسب و کاری که داشته باشید با رعایت یک سری قوانین و انجام برخی کارها می توانید پول زیادی کسب کنید. همه کسب و کار های موفق سعی می کنند اسرار خود را بر ملا نکنند اما من در این مقاله می خواهم پرده از رموز پول درآوردن آنها بردارم اگر مایل هستید تا با این اسرار آشنا شوید این مقاله را تا پایان بخوانید:

1) مهمترین کار را باید در اولین قدم انجام دهید! قبل از هر چیزی باید کالا یا خدمات با کیفیتی ارائه کنید که تعداد زیادی از مردم به آن نیاز داشته باشند. نجاری، آشپزی، نوشتن، فروشنده‌گی، تدریس، مکانیکی، درمان گیاهی، ماساژ، مربیگری، آرایشگری و هر کار یا هنری که دارید می تواند منبع بزرگی از ثروت آینده شما باشد شاید اکنون 70 درصد از مهارت لازم را کسب کرده باشید! همین امروز روی 30 درصد بقیه کار کنید! وقتی 90 درصد مهارت یا کیفیت مورد نظر را کسب کردید شروع به باز کردن درهای ثروت خواهید کرد.

2) دیگران را در اولویت قرار دهید! باید سعی کنید احتیاجات و نیاز های دیگران را برآورده کنید، به دیگران کمک کنید تا رویاهایشان به حقیقت بیوندد، و در این فرایند خود به خود خواسته و رویاهای شما به حقیقت خواهد پیوست!

3) شما باید حداقل یک کالا یا خدمات داشته باشید! برای اینکه پول بسیاری به جیب بزنید باید چیزی ارائه کنید که مخصوص شما باشد. کاری که فقط شما می توانید انجام دهید. باید کنترل انحصاری بر حداقل یک کالا یا خدمات داشته باشید. این باید چیزی باشد که کس دیگری نتواند آنرا در جای دیگر پیدا کند و باید افراد زیادی به آن نیاز داشته باشند!

4) پول است که پول می آورد! برای اینکه پول دربیایید باید پول خرج کنید (برای تبلیغات، بازاریابی، توسعه کار، مکان مناسب و... باید هزینه کنید.) تا پول بدست آورید! بدون سرمایه گذاری در کسب و کار خود نمی توانید درآمد بالایی داشته باشید. اگر بذر کافی نکارید محصول کافی هم نخواهید داشت.

5) بر سودآوری برای مشتری تمرکز کنید! مشتریان شما اهمیت نمی دهند که کسب و کار شما چقدر بزرگ باشد یا اینکه شما چقدر فوق العاده هستید. آنها فقط می خواهند بدانند که این محصول چقدر می تواند به آنها کمک کند! چگونه نیاز های آنها را برآورده می کند، باعث شادی آنها می شود، آنها را ثروتمندتر می کند و... آنها آنچه را که می فروشید می خرند البته به شرطی که احساس کنند در صورت خرید از شما منفعت بیشتری نصیب آنها می شود.

6) چیزهایی را رایگان عرضه کنید! وقتی که کالا یا خدماتی را به صورت رایگان در اختیار مشتری قرار می دهید پولی بدست نمی آورید، اما هنوز کالا یا خدمات رایگان بهترین نوع تبلیغات است. اگر بتوانید نمونه های رایگان، اطلاعات رایگان، کاتالوگ های رایگان و... در اختیار مشتریان خود قرار دهید مردم برای گرفتن کالا و خدمات رایگان به سمت شما می آیند. و اینجا هنر شماست که بتوانید کالا یا خدماتی هم به مشتریان خود بفروشید. اگر کالای مناسب و با کیفیتی داشته باشید اگر به نیاز های آنها توجه کرده باشید و به بهترین نحو با آنها برخورد کنید آنها را تحت تاثیر قرار خواهید داد و ارتباط قوی تری با شما برقرار خواهند کرد، اما قبل از هر چیزی باید آنها را ترغیب کنید از فروشگاه شما بازدید کنند.

7) با مشتریان خود رفتار مناسبی داشته باشید! باید با مشتریان خود به گونه رفتار کنید که به شما اعتماد کنند، با شما احساس امنیت کنند، احساس کنند با افراد صادقی روبرو هستند و شما تنها افرادی هستید که کالا یا خدمات با کیفیتی ارائه می کنید. و به آنها قول دهید که اگر نتوانستید رضایت آنها را برآورده کنید پول آنها را بازگشت خواهید داد. شاید فکر کنید ممکن است از کالا و خدمات شما سوء استفاده شود که برای چنین مشکلاتی هم راه حلی هست می توانید برای برگشت پول مبلغی را به عنوان کارمزد کسر کنید تا برای کلاهبرداران این کار به صرفه نباشد و البته این ضمانت اینقدر ارزشمند است و آنقدر می تواند در افزایش درآمد شما تاثیر داشته باشد که به همه این درس ها می ارزد!

8) شما نیاز به کمک دارید! باید از کمک توزیع کنندگان، شرکت های واسطه ای، بازاریاب ها و دلال ها استفاده کنید. به تنهایی نمی توانید فروش بالایی داشته باشید. دلال ها فروش بیشتری برای شما به ارمغان می آورند فروشی که خود به تنهایی نمی توانستید به آن دست یابید. دلال ها و بازاریاب ها به افرادی دسترسی دارند که شما ندارید. به نظر شما بهترین افرادی که می توانند برای شما دلالی کنند چه کسانی هستند؟ پاسخ بسیار ساده است: «مشتریان خرسند شما»!

9) 30 درصد از سود خود را دوباره در کسب و کار خود سرمایه گذاری کنید. از پولی که بدست می آورید برای تبلیغات، چاپ کاتالوگ، تقویت وب سایت، تحقیقات برای کالا یا خدماتی که مشتریان را از این هم راضی تر و خشنود تر کند! ... باید هزینه کنید. سرمایه گذاری در کسب و کار نه تنها کل پول سرمایه گذاری شده را باز می گرداند، بلکه کمک می کند تا کسب و کار شما با سرعت چند برابر رشد و توسعه داشته باشد. اگر به این روش عمل نکنید و در سرمایه گذاری خساست به خرج دهید هیچگاه نخواهید توانست درآمد بالایی داشته باشید!

10) همیشه با چشمان باز عمل کنید! همیشه سازمان ها و افرادی را که در کار خود پیشرو هستند مد نظر داشته باشید ببینید آنها چگونه عمل می کنند و نتیجه کار ها و سرمایه گذاری های آنها را پیگیری کنید امروزه با استفاده از رسانه ها و اینترنت این کار سختی نیست به این ترتیب متوجه خواهید شد چه کاری را باید انجام دهید و از انجام چه کار هایی باید پرهیز نمایید.

پول خوشبختی نمی آورد ولی بی پولی هزار و یک مشکل ایجاد می کند. وقتی پول کافی برای گذران زندگی نداریم، قبض آب و برق و ... از یک سو، اجاره خانه از سوی دیگر و هزار و یک خرج دیگر کمرمان را خم می کند ... بله پول و درآمد بخش مهمی از زندگی است. باید شعار دادن را کنار بگذاریم. خیلی ها معتقدند پول ریشه‌ی فساد است، ثروتمندان حریص هستند، پول خوشبختی نمی آورد و ... همه‌ی اینها جملاتی کلیشه‌ای و تکراری هستند که با مثال‌های متعددی نقض می شوند.

در دنیا ثروتمندان زیادی وجود دارند که با توانایی مالی خود منجر به شکوفایی استعدادها، درمان بیماری‌ها و ایجاد امکانات برای هم‌نوعان خود شده‌اند. پس پول فی‌نفسه چیز بدی نیست، بلکه رویکرد و شیوه‌ی به کارگیری آن، این حواشی و چهره‌ی منفی را برایش ایجاد کرده است. افزایش درآمد و ثروتمند شدن نیازمند زحمت، تلاش و فکر است. فرایند ارزشمندی که به رشد و شکوفایی استعدادهای شما در زندگی کمک می کند. همه‌ی ما در هر شبانه‌روز، ۲۴ ساعت در اختیار داریم پس چگونه بعضی از افراد ثروتمند می شوند و روز به روز افزایش درآمد چشم‌گیرتری پیدا می کنند؟ تفاوت‌ها در رویکرد و نوع نگاه افراد است. در ادامه روش‌هایی برای افزایش درآمد مطرح شده است.

## ۱. ترک کارهایی که دوست نداریم ، راهی برای افزایش درآمد

اگر شغل و کار شما درآمد چندانی ندارد و متناسب با آرزوها و سبک زندگی دلخواه شما نیست، آن را ترک کنید. چه چیزی شما را مجبور می‌کند کاری را انجام بدهید که برای‌تان عذاب‌آور است؟ درست است که وضعیت بازار کار چنگی به دل نمی‌زند، اما قبول کنید تلاش و آرمان در کنار هم نتیجه‌ای شگفت‌انگیز دارند. اگر به کاری که دوست دارید مشغول شوید، درآمد و موفقیت بیشتری پیدا خواهید کرد.

## ۲. ارزش شما به پول‌تان نیست

مسائل مالی ربطی به ارزش‌های شما ندارد. هرگز نگذارید تعداد صفرهای موجودی حساب بانکی‌تان دلیل شخصیت و احترام شما باشد. افزایش درآمد و ثروت، معرف و نشانه‌ی ارزش‌های شخصیتی و روحی شما نیست. در زندگی خود را به ارزش‌های محکم و مهم گره بزنید. اگر جیب‌تان خالی است، می‌تواند به دلیل شرایط یا کم‌کاری خودتان باشد، اما با کمی تلاش و پشتکار می‌توانید شرایط را بهتر کنید. در هر وضعیت اقتصادی که باشید، تنها سبک زندگی شماست که به زندگی‌تان شکل می‌دهد و این مسئله به هیچ عنوان ربطی به جیب شما ندارد.

## ۳. فعالیت‌های درآمدزا را در اولویت قرار بدهید

وقتی که برنامه هفتگی‌تان را می‌چینید، فعالیت‌های درآمدزا و سودمند را در اولویت قرار بدهید. طبق قانون پاره‌تو، ۸۰ درصد رخدادهای ۲۰ درصد اتفاقات به وجود می‌آیند. به زبان ساده‌تر ۸۰ درصد درآمد شما از ۲۰ درصد فعالیت‌هایتان به دست می‌آید. به این ۲۰ درصد فکر کنید. کدام فعالیت‌های اقتصادی برای شما بیشترین درآمد را تولید می‌کند؟ اگر در مسیر کاری خوبی قرار گرفته‌اید، نگذارید چیزی در افزایش درآمدهای شما اختلال ایجاد کند.

#### ۴. ارزش وقت را بدانید

Page | 6

وقت طلاست و ارزشش خیلی بیشتر از پول است. شاید بشود پول از دست رفته را دوباره به گاومندوق بازگرداند، اما زمان از دست رفته هیچگاه باز نمی‌گردد. ارزش وقت را دست‌کم نگیرید. صبح‌ها زودتر از خواب برخیزید، زمان‌بندی دقیقی برای کارهایتان داشته باشید. وقتی برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشید چند گام از سایرین جلوتر هستید و کارهای بیشتری در طول شبانه‌روز انجام خواهید داد. کارها را از امروز به فردا نیندازید، نگویند فردا شروع می‌کنم، هنوز وقت هست و... به خصوص در بازار رقابتی امروز فقط اگر زود بجنبید برنده خواهید بود.

#### ۵. نه گفتن راهی برای افزایش درآمد

استیو جابز می‌گوید: «رمز موفقیت شرکت اپل در توانایی نه گفتن ما به موارد غیرضروری بوده است.» هنر نه گفتن را تمرین کنید. اگر می‌بینید زیاد کردن مسئولیت‌هایتان نقشی در افزایش درآمد شما ندارد، آنها را نپذیرید. روی کاری که برای‌تان افزایش درآمد به همراه دارد، سرمایه‌گذاری کنید. به موقع نه بگویید و وقت خود را تلف نکنید.

#### ۶. با ثروتمندان معاشرت کنید

رفتار ما شبیه افرادی می‌شود که با آنها معاشرت می‌کنیم. اگر با ثروتمندان بگردید، نظام فکری آنها را بهتر درک خواهید کرد. نوع نگرش آنها را یاد می‌گیرید و فرصت‌های بهتر و بیشتری برای افزایش درآمد و کار پیدا خواهید کرد. با ثروتمندان رفت و آمد کنید، نشست و برخاست داشته باشید و سعی کنید قلق‌های آنها را برای افزایش درآمد و تولید پول و ثروت یاد بگیرید.

## ۷. بهانه گیری و دلیل تراشی را کنار بگذارید

به جای بهانه آوردن برای درآمد اندک‌تان و دلیل تراشی‌هایی که زمین و زمان را برای بی‌پولی شما مقصر نشان می‌دهند، فقط عمل کنید. انرژی شما با منفی‌بافی و بهانه آوردن تحلیل می‌رود. تمرکز و نیروی خود را برای رسیدن به اهدافتان بگذارید، عزم‌تان را جزم کنید و با تلاش پیش بروید.

## ۸. نگاه‌تان را عوض کنید

قبول است که وضعیت اقتصادی خراب است و هزار و یک مشکل دیگر وجود دارد. اما سعی کنید نگاه‌تان را تغییر بدهید. فکر نکنید قربانی هستید. اگر بخواهید می‌توانید رهبری وضع و حال خود را به دست بگیرید. به گذشته و اشتباهات قبلی‌تان فکر نکنید. آن قدر نوک پیکان تقصیرها را به سمت رئیس و این و آن نگیرید. کمی مهربان‌تر به دنیا نگاه کنید. لحظه‌ای که مسئولیت‌های زندگی‌تان را تمام و کمال به دست خود می‌گیرید، همان لحظه‌ای است که موفقیت را آغاز می‌کنید.

اختلاف میان درآمد اندک و افزایش درآمد، در عمل کردن است. مرد عمل باشید. به ثروتمند شدن فکر کنید، به افزایش درآمد بیندیشید و تلاش کنید. انرژی‌های منفی را از خود دور کنید. قطعا راهی برای پیشرفت وجود دارد. فقط باید آن را پیدا کنید. تصمیم بگیرید. برای افزایش درآمد کمی پشتکار و سختی بیشتر نیاز است. اما نتیجه‌ی آن قطعا شیرین و خواستنی خواهد بود. در هر سطح سواد و مهارتی که باشید، راهی پیش روی شما هست. به مهارت‌ها و توانایی‌هایتان فکر کنید و اگر لازم است آنها را تقویت کنید. با تلاش و در محیط فعالیت و کار قرار گرفتن، فرصت‌های بیشتری برای شما به‌وجود خواهد آمد. تنبلی و ترس را کنار بگذارید. در بیشتر موارد ترس از شروع کار مانع اصلی موفقیت است.