

# فروش اطلاعات، یک الگوی بسیار اشتباه در کسب و کار ایران

سید محمد موسوی



جهت دانلود بهترین مطالب در حوزه ثروت و موفقیت، به سایت جهان بهتر مراجعه کنید؛ آدرس سایت ما: [jahanebehtar.com](http://jahanebehtar.com)

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به گروه و سایت جهان بهتر می باشد.

## فروش اطلاعات در دنیای کسب‌وکار ایران

امروزه برخی از افراد در زمینه‌های مختلف، دست به فروش اطلاعات می‌زنند؛ البته منظورم فروش اطلاعات امنیتی نیست! اگر در شبکه‌های اجتماعی فعالیت کرده باشی، افرادی را دیده‌ای که پکیج‌های آموزشی تولید می‌کنند و مطالب مختلفی را آموزش می‌دهند... .

اگر به‌درستی یادم بیاید، از سال ۱۳۹۰ کلاس‌های آموزشی مختلفی در زمینه‌ی موفقیت در کسب‌وکار در ایران برگزار شد که در آن کلاس‌ها، مدرسین به دانشجویان خود می‌گفتند: «شما می‌توانید از آموزش دادن دانسته‌های خود به دیگران پول در بیاورید و یک کارخانه‌ی تولید اطلاعات داشته باشید».

اما یک نکته فوق‌العاده مهم از قلم افتاده بود! نکته‌ای که نگفتن آن در آن کلاس‌های آموزشی، باعث به وجود آمدن یک الگوی بسیار اشتباه شد... .



همان‌طور که در مقاله‌ی «آموزش ثروتمند شدن، دروغ یا واقعیت؟» توضیح دادم، یک عقیده اشتباه در ایران جا افتاده است که «مدرس شو، ثروتمند شو».

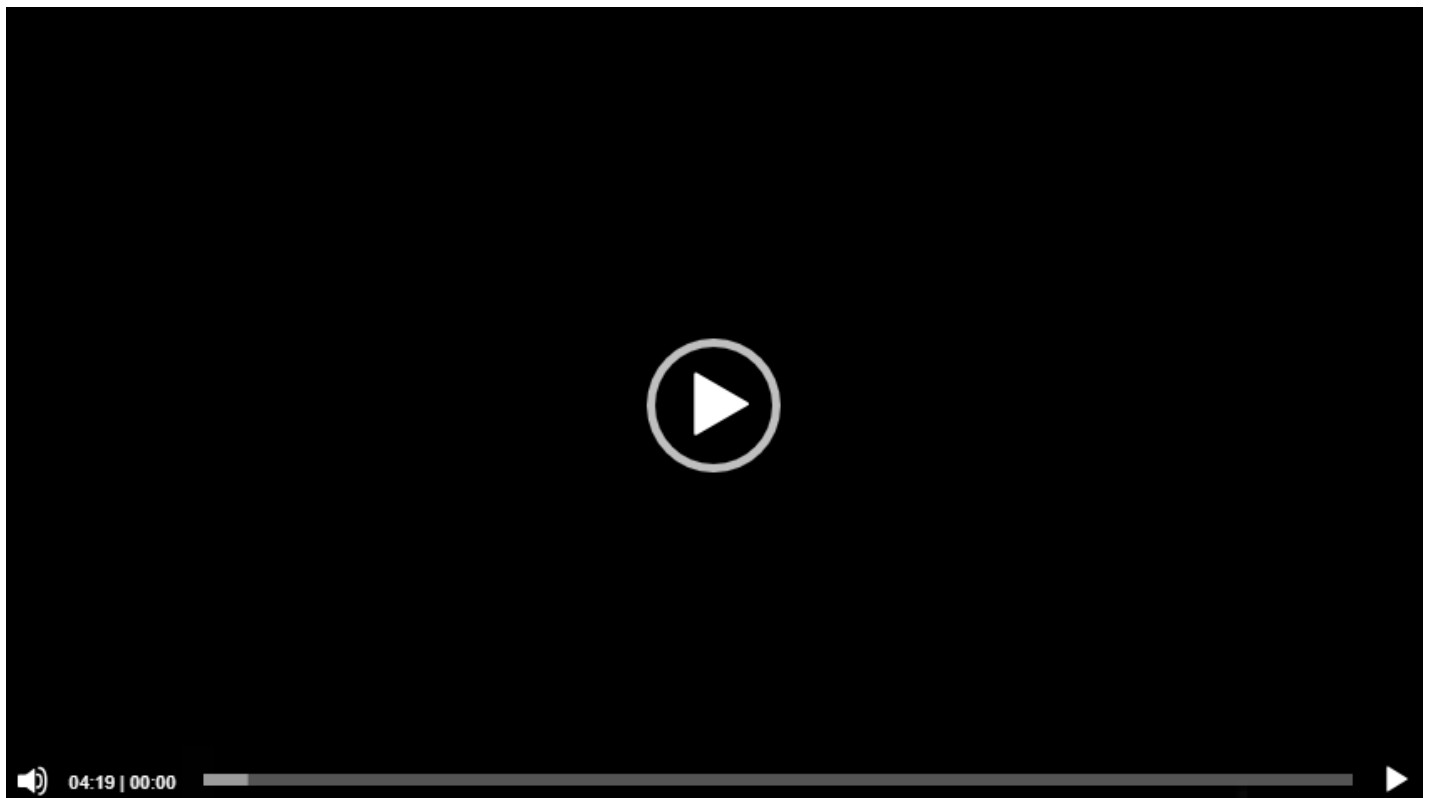


امروز می‌خواهم درباره این عقیده اشتباه صحبت کنم؛ عقیده‌ای که باعث شده افراد از راه صحیحشان منحرف شوند و مسیر را گم کنند.

متأسفانه این عقیده، منجر به شکل‌گیری یک الگوی کاملاً اشتباه به‌عنوان «فروش اطلاعات» در ایران شده است! در این الگو، فردی که می‌خواهد مدرس شود، ابتدا چند کتاب مطالعه می‌کند؛ در چند سمینار و کلاس‌های آموزشی شرکت می‌کند و سپس آموخته‌هایش را به‌صورت یک دوره یا پکیج تولید می‌کند و اقدام به فروش این اطلاعات می‌کند. (بدون اینکه به آموزش‌های خودش عمل کرده باشد و نتیجه گرفته باشد!)

از آنجایی که خود مدرس از آن اطلاعات هیچ نتیجه‌ای نگرفته است؛ دوره یا پکیجش هم نتیجه‌بخش نخواهد بود!

جهت درک بهتر گفته‌هایم؛ پیشنهاد می‌کنم این ویدیوی کوتاه را تماشا کنی:



دانلود ویدیو به صورت مستقیم



شاید در یک یا دو سال گذشته، این اطلاعات به‌خوبی فروش می‌رفتند؛ اما امروزه اوضاع فرق می‌کند؛ مردم زمان انتخاب و خرید یک محصول، وسواس بیشتری خواهند داشت و عمده‌ی وسواس‌های فرد روی نتیجه‌بخش بودن محصول است!

## چه اتفاقی در الگوی فروش اطلاعات رخ می‌دهد؟

در الگوی فروش اطلاعات، فردی که مدرس نام دارد، کاری را که نمی‌تواند انجام دهد و یا از انجام آن کار هیچ نتیجه‌ای نمی‌گیرد، آن را در قالب پکیج‌های آموزشی، آموزش می‌دهد تا بلکه از این راه پولی دربیآورد.

اما از این پس، این افراد در بازار کسب‌وکار ایران جایی نخواهند داشت! چرا؟ چون:

## مردم نتیجه می‌خواهند، نه اطلاعات!

امروزه مردم به دنبال خرید محصولاتی هستند که واقعاً نتیجه می‌دهد، نه یک سری اطلاعات که می‌توانند در لابه‌لای کتاب‌ها با قیمت بسیار ارزان‌تر هم پیدا کنند.

نکته‌ی مهم: همه‌ی مدرسین بد نیستند! محصولات آموزشی برخی از مدرسین بسیار مفید و کاربردی هستند و ما در این مقاله قصد نداریم افراد را قضاوت کنیم.

## نتیجه بفروش نه اطلاعات!

در هر کسب‌وکاری که هستی، محصولی که تولید می‌کنی، باید نتایجی را ایجاد کند که در زمان فروش محصول قولش را داده‌ای! (نتایج بیشتر و قوی‌تر از حدی که قولش را داده‌ای، کیفیت محصولت را افزایش می‌دهد؛ در نتیجه رضایت مشتری بیشتر خواهد شد)

فردی که صرفاً اطلاعات می‌فروشد، یا خیلی زود از بازار حذف می‌شود و یا مجبور می‌شود روند کاری خود را تغییر دهد.

برای درک بهتر این نکته، اجازه بده یک مثال بزنم:

تصور کن دو نفر محصولی درباره کاهش وزن تولید کرده‌اند؛ نفر اول یک دکتر فوق تخصص تغذیه است؛ نفر دوم فردی معمولی است که سواد دانشگاهی ندارد و در گذشته اضافه‌وزن داشته است اما اکنون اندام بسیار مناسبی دارد.



نفر دوم: یک آدم معمولی بدون سواد دانشگاهی با اندام مناسب



نفر اول: دکتر فوق متخصص تغذیه

شاید در یک یا دو سال پیش، نفر اول (دکتر فوق تخصص) شانس فروش بیشتری در بازار داشت، اما امروزه شرایط تغییر کرده است! مردم از فردی خرید خواهند کرد که محصولش نتیجه می‌دهد، نه از فردی که اطلاعات می‌فروشد.

تصور کن می‌خواهی یک محصول آموزش لاغری تهیه کنی و بر اساس آن عمل کنی تا به تناسب‌اندام بیشتری دست پیدا کنی؛ ترجیح می‌دهی محصول کدام فرد را بخری؟

احتمالاً نفر دوم؛ درست است؟



این دقیقاً همان کاری است که مردم انجام خواهند داد!

به همین دلیل بسیار تأکید می‌کنم، هیچ‌گاه از الگوی فروش اطلاعات استفاده نکن؛ حتی اگر محصولاتت فروش هم بروند، به دلیل نتیجه نگرفتن مشتریان از محصول تولیدشده، در بلندمدت آسیب شدیدی به اعتبارت وارد خواهد شد که جبران این آسیب کار بسیار سختی است!

علاوه بر این، اگر بخواهیم موضوع را از نظر شرعی نیز بررسی کنیم؛ تولید محصولاتی که نتیجه نمی‌دهد، کار درستی نیست و پول به‌دست‌آمده حلال نخواهد بود. (به دلیل عدم رضایت مشتریان)

## فضای جدید کسب‌وکار آنلاین به چه مدرسانی نیاز دارد؟

فقط مدرسان نتیجه محور!

اگر می‌خواهی یک مدرس محبوب و ثروتمند باشی، باید قبل از اینکه محصولی را تولید کنی، سعی کنی ابتدا نتیجه را در زندگی خودت خلق کنی! آنگاه می‌توانی آن نتیجه را تبدیل به محصول کنی. (محصولی تولید کنی که ۱۰۰ درصد نتیجه‌بخش باشد)

تنها در این صورت است که می‌توانی اطمینان حاصل کنی که مشتریان نیز می‌توانند بهترین نتیجه را از آن محصول بگیرند؛ این‌گونه می‌توانی در بازار جدید کسب‌وکارهای آنلاین باقی‌مانی و به‌سرعت پیشرفت کنی!

## یک نکته‌ی عمومی

در هر کسب‌وکاری که باشی، «آموزش دادن» یکی از وظایف تو است!

برای مثال:

- اگر فروشگاه کفش یا لباس داری، می‌توانی ویژگی‌های یک کفش مرغوب و مناسب را به مشتریان و مخاطبینت آموزش دهی یا... .
- اگر فروشگاه عینک آفتابی داری، می‌توانی درباره تناسب عینک‌ها با چهره‌های مختلف، مطالب ارزشمندی را به مخاطبینت ارائه دهی.
- و مثال‌های دیگر...

بنابراین، حتی آموزش‌های رایگان نیز باید کاربردی و مفید باشد و اگر آموزشی که ارائه می‌دهی عملی است، باید نتیجه محور باشد و مخاطب بتواند از آن آموزش نتیجه بگیرد (هرچند کوچک).

این مقاله را جهت بهبود دیدگاهت درباره‌ی تولید محصولات آموزشی آماده کردم تا اگر می‌خواهی مدرس شوی، کمکت کند تا محصولاتی را تولید کنی که باعث موفقیت تو و مخاطبینت شود.

بسیار خوشحالم که با این مقاله در خدمتت بودم؛ لطفاً اگر این مقاله برایت مفید واقع شد، آن را با دوستان و آشنایان به اشتراک بگذار و اگر نظر یا پیشنهادی درباره این مقاله داری، از طریق بخش نظرات همین مقاله مطرح کن!

لینک مقاله: <https://jahanebehtar.com/selling-information>

دوستدار تو

سید محمد موسوی