

فروش اطلاعات، یک الگوی بسیار اشتباه در کار ایران

سید محمد موسوی

بهمن ماه ۱۳۹۷

بروزرسانی شده در آبان ماه ۱۴۰۱



جهت دانلود بهترین مطالب در حوزه ثروت و موفقیت، به سایت جهان بهتر
مراجعه کنید؛ آدرس سایت ما: jahanebehtar.com

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

فروش اطلاعات در دنیای کسب‌وکار ایران

امروزه بعضی از افراد در زمینه‌های مختلف، دست به فروش اطلاعات می‌زنند (البته منظورم فروش اطلاعات امنیتی یا خصوصی نیست!). احتمالاً در شبکه‌های اجتماعی مختلف، افرادی را دیده‌اید که دربارهٔ موضوعات متفاوت پکیج‌های آموزشی تولید می‌کنند و مطالب مختلفی را آموزش می‌دهند؛ مثل آموزش کسب درآمد، آموزش لاغری و... .

اگر مدرس محصولات آموزشی هستید، پیشنهاد می‌کنم حتماً این پست را مطالعه کنید؛ در این پست می‌خواهم از رازی پرده بردارم که کمکتان می‌کند محصولات آموزشی باکیفیت تولید کرده و اعتبارتان را در نظر مخاطبین افزایش دهید.

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

این درست است؛ اما یک نکتهٔ فوق‌العاده مهم از قلم افتاده بود! نکته‌ای که نگفتنش در آن کلاس‌های آموزشی، باعث به وجود آمدن یک الگوی بسیار اشتباه شد....



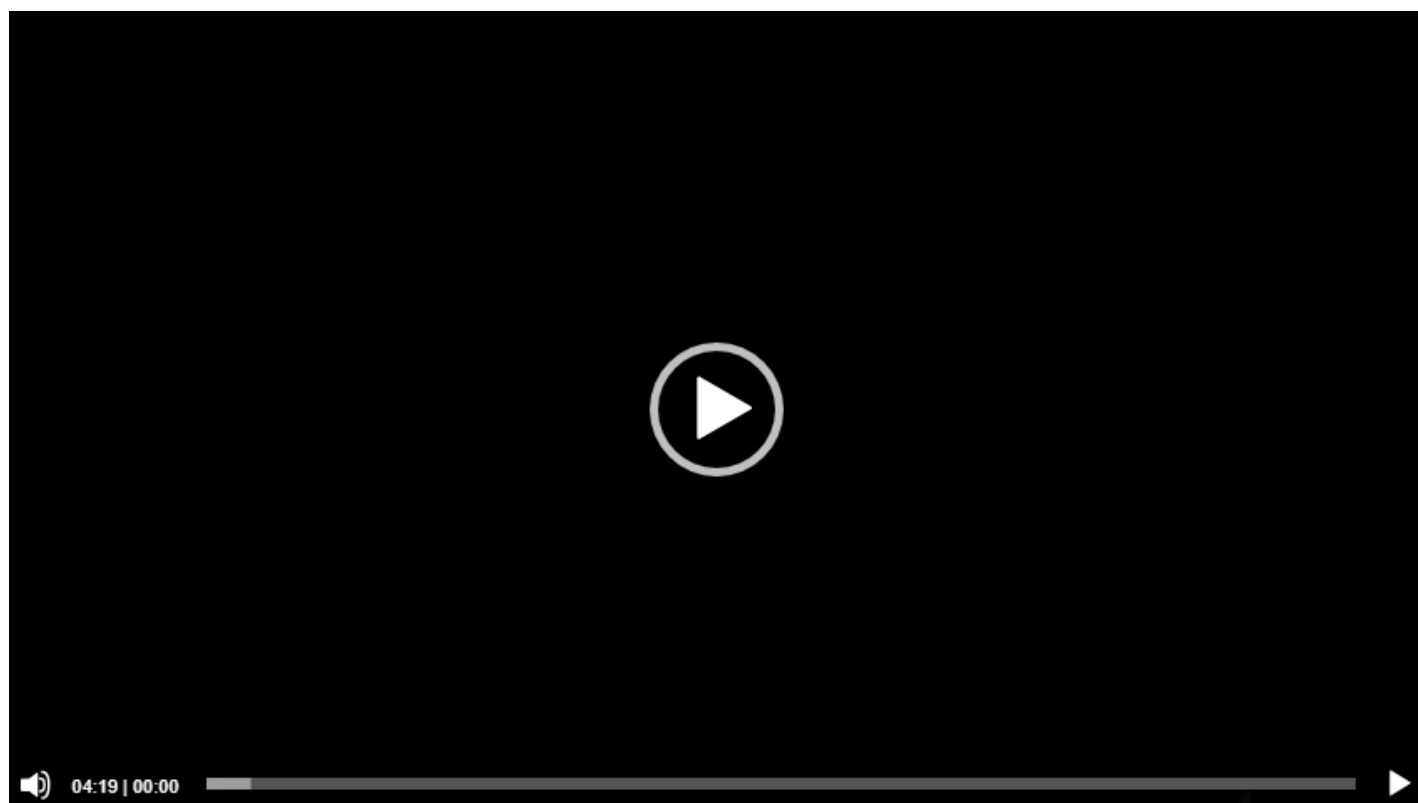
همان طور که در مقاله «آموزش ثروتمند شدن، دروغ یا واقعیت؟» توضیح دادم، یک عقیده اشتباه در ایران جا افتاده است که «مدرس شو، ثروتمند شو».

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 به اسم «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 به صورت یک پکیج آموزشی 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 کنید:



توجه: برای تماشای این ویدیو به اینترنت نیاز دارید.

[دانلود ویدیو به صورت مستقیم](#)



شاید در چند سال گذشته، این اطلاعات به خوبی فروش می‌رفتند؛ اما امروزه اوضاع فرق می‌کند! مردم زمان انتخاب و خرید یک محصول، وسواس بیشتری خواهند داشت و عمده‌وسواس‌های افراد 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 در بیاورد.

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

مردم نتیجه می‌خواهند، نه اطلاعات!

امروزه افراد 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 بفروشید نه اطلاعات!

در هر کسب‌وکاری که هستید، محصولی که تولید می‌کنید، باید نتایجی را ایجاد کند که در زمان فروش محصول قولش را داده‌اید! (حتی نتایج بیشتر و قوی‌تر از حدی که قولش را داده‌اید، کیفیت محصولاتان 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 دهید یک مثال بزنم:

تصور کنید دو نفر محصولی را درباره کاهش وزن تولید کرده‌اند؛ نفر اول یک دکتر فوق تخصص تغذیه است؛ نفر دوم فردی معمولی است که سواد دانشگاهی ندارد، 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 چند سال قبل، 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 صرفاً اطلاعات می‌فروشد.

تصور کنید می‌خواهید یک محصول آموزشی درباره لاغری خریداری کنید و بر اساس آن عمل کنید تا به تناسب اندام بیشتری دست پیدا کنید: ترجیح می‌دهید محصول کدام فرد را بخرید؟

احتمالاً نفر دوم؛ درست است؟

این دقیقاً همان کاری است که مردم انجام خواهند داد!



به همین دلیل بسیار تأکید می‌کنم که هیچ‌گاه از الگوی فروش اطلاعات استفاده نکنید؛ حتی اگر محصولاتتان فروش هم بروند، به دلیل نتیجه نگرفتن مشتریان از محصول تولیدشده، در بلندمدت آسیب شدیدی به اعتبارتان 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 می‌خواهید یک مدرس محبوب و ثروتمند باشید، باید قبل از اینکه محصولی را تولید کنید، سعی کنید ابتدا نتیجه آن محصول را در زندگی خودتان خلق کنید. آنگاه می‌توانید آن نتیجه را تبدیل به محصول کنید. (محصولی تولید کنید که ۱۰۰ درصد نتیجه‌بخش باشد)

تنها در این صورت است که می‌توانید اطمینان حاصل کنید که مشتریانان نیز می‌توانند بهترین نتیجه را از آن محصول بگیرند. این‌گونه می‌توانید در بازار جدید کسب‌وکارهای آنلاین باقی بمانید و به‌سرعت پیشرفت کنید!

یک نکته عمومی

در هر کسب‌وکاری که باشید، «آموزش دادن» یکی از وظایف شماست!

برای مثال:

- اگر فروشگاه کفش یا لباس دارید، می‌توانید ویژگی‌های یک کفش مرغوب و مناسب را به مشتریان و مخاطبین‌تان آموزش دهید یا...
- اگر فروشگاه عینک آفتابی دارید، می‌توانید درباره تناسبات عینک‌ها با چهره‌های مختلف و... مطالب ارزشمندی را به مخاطبین‌تان ارائه دهید.
- و مثال‌های دیگر...



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

این پست را جهت بهبود دیدگاهتان درباره تولید محصولات آموزشی آماده کردم تا اگر می‌خواهید مدرس موفق‌تری شوید، کمکتان کند که محصولاتی را تولید کنید که هم باعث موفقیت شما و هم کسب نتیجه برای مخاطبین‌تان شود.

بسیار خوشحالم که با این پست در خدمتتان بودم؛ لطفاً اگر این مطالب برایتان مفید واقع شد، آن را با دوستان و آشنایانتان به اشتراک بگذارید و اگر نظر یا پیشنهادی درباره این پست دارید، خوشحال می‌شوم اگر از طریق بخش دیدگاه‌ها مطرح کنید.


smmousavi

دوستدار شما،
سید محمد موسوی

متن این کتابچه از مقاله‌ای با همین نام در سایت جهان بهتر، برگرفته شده است؛ لینک مقاله:

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