

# جلسہ دوم



ہینے دورہ آموزشے رایگان

نقشہ راه پولسازی از مشاغل خانگی

KADBAN.com  
کسب درآمد بانوان ایرانی

# چکلیست جلسہ دوم

فروش محصولات

میںے دورہ آموزشے رایگان

نقشہ راہ پولسازی از مشاغل خانگی

کسب درآمد بانوان ایرانے

تہیہ و تدوین : سعیدہ عطایی مدیر وبسایت کدبان



# چک لیست پیش‌رو جلسه دوم از دوره آموزشی نقشه‌راه پولسازی از مشاغل خانگی با فروش محصولات است.

## در این جلسه به موارد زیر پرداخته‌ام:

- ۱- پولسازی به روش فروش محصولات خانگی؟
- ۲- تفاوت عمده شما با کسب‌وکارهای خانگی؟
- ۳- چرایی انتخاب محصول فعلی / آینده؟
- ۴- توجه و شناخت نیاز بازار؟
- ۵- چه محصولاتی همیشه از خونه در اینستاگرام فروخت؟
- ۶- چطور مشتری جذب کنیم؟
- ۷- چطور به فروش بالا برسیم؟

## تفاوت عمده

## کسب‌وکارهای خانگی با کسب‌وکارهای بیرون از خانه

- همه کارها به عهده خودتان است پس کسب‌وکار شما تک‌نفره است

- خودتان را با کسب‌وکارهای بیرون از خونه مقایسه نکنید

- خیلی از مواقع ایراد از شما و محصولات شما نیست

- چون دیده نمی‌شوید اعتماد به شما سخت تر است

# پولسازی به روش فروش محصولات خانگی

- ۱- تولید و فروش با خودتان
- ۲- فروشنده محصولات دیگران

## ۱- تولید کننده هستید؟

تولید محصولات خانگی ( صنایع دستی ، هنری ، خوراکی، آشپزی و... انجام می‌دهید و فروش هم با خودتان است.

## ۲- فقط فروشنده هستید؟

محصولات آماده را از تامین کننده‌ها ( عمده فروش‌ها ) تهیه می‌کنید و در پیج اینستاگرام بصورت جزئی می‌فروشید

مشخص / انتخاب کن کدام؟

# چرا این محصول را برای فروش انتخاب کردید؟

- ۱- مهارت ساخت آن محصول را دارید؟
- ۲- به آن علاقه دارید؟
- ۳- فرصتش پیش آمده است؟
- ۴- بازارش خوب است؟
- ۵- سادگی در تولید محصول در خانه
- ۶- در محله و منطقه بازار خوبی داشت
- ۷- فقط می‌خواستید فروش محلی و منطقه‌ای داشته باشید؟
- ۸- دغدغه کمک به مردم را داشتید؟
- ۹- محصول خانوادگی ما بود؟
- ۱۰- با سرمایه کم می‌شد تولید و تهیه کرد؟

بیشتر مواقع محصولی را که برای تولید و فروش انتخاب می‌کنیم بر اساس علاقه خودمان و لذت خودمان انتخاب می‌کنیم!

علاقه‌ای که در بازار خریدار ندارد نمی‌تواند ما را به درآمد بالای ۱۰ میلیون تومان برساند! مگر اینکه بتوانی نیاز را در بازار بوجود آوری که نیاز به صرف هزینه‌های بالا دارد

اگر علاقه شما در بازار مشتری نداشته باشد کدام رانتخاب می کنید؟

نیاز بازار؟

یا

علاقه؟

در کسب و کارت پول ساز باش!



اگر دسته اول از زنان صاحب مشاغل خانگی هستی  
( در جلسه اول گفتم) هستی که برای سرگرمی آمدی  
فقط به علاقه بچسب  
اگر برای پولسازی آمدی به نیاز بازار اهمیت بده

یعنی شما محصول فعلی را رها کنید و دنبال نیاز بازار باشید؟

**خیر**

یاد بگیر که محصولت رو بر اساس نیاز بازار تولید کن!

## از محصول شما در بازار چقدر نیاز هست؟

- ۱- حدوداً چند نفر دیگر مثل شما محصول تولید می کنند
- ۲- ببینید مشتریان شما امروز بیشتر به چه کدام محصول شما نیاز دارند؟

## چطوری این کار را انجام بدهید؟

در اینستاگرام کلمات کلیدی محصول خودتان را سرچ کنید  
در گوگل کلمات کلیدی محصول خودتان را سرچ کنید  
تحقیق بازار انجام بدید

اگر ابتدای راه هستید تعداد کمی از محصول تولید کنید و ببینید  
چقدر برایش تقاضا است؟

## چه محصولات خانگی می‌شود در اینستاگرام فروخت؟

هر محصولی را می‌شود در اینستاگرام فروخت فقط بستگی به این دارد که شما راهش را پیدا کنید از لباس تا مواد غذایی و هرچیزی که فکرش را بکنید!

## چرا از شما نمی‌خرند؟

- ۱- عکس مناسبی انتخاب نکردید ( لوگو یا عکس خودتان در صورتیکه مدرس و یا خدمات دهنده هستید )
- ۲- سبک اختصاصی خودتان را ندارید شبیه هم کار می‌کنید ( تکراری هستید لوگو- پست‌ها- استوری‌ها )
- ۳- بایوی پیج شما مبهم است ( باید دقیقا به افراد بگویید چرا باید محصولات شما را بخرند چه کمکی به آن‌ها می‌کنید )
- ۴- پست‌های با کیفیت قرار نمی‌دهید ( باید همه محتواها عکس‌های محصولاتتان نباشد - محتواهای آموزشی، معرفی، چالشی ویدئویی داشته باشید - داستان فروش طراحی کنید )
- ۵- هایلایت نظرات مشتریان ندارید ( نظرات را بگیرید استوری کنید و بعد هایلایت ایجاد کنید )



# تکمیل کردن برگه‌ها

## جلسه دوم

این یک تکلیف اجباری نیست اما برای نتایج خوب  
گرفتن خیلی بهت کمک می‌کنه



KIRAN.com  
کسب درآمد بانوان ایرانی

### برگه اول:

ستون اول: چه کسب‌وکاری دارید؟  
فروشنده محصول هستید؟  
تولید و فروش با خودتان است؟

### برگه سوم

ستون اول: لیستی از جزئیات محصولاتتان

# چطور به فروش بالا برسیم

- ۱- شناخت نیاز بازار
- ۲- ایجاد تجربه لذت بخش برای مشتریان
- ۳- داشتن پیج حرفه‌ای ( بایوی واضح - عکس مناسب - پست‌های متنوع ولی در راستای محصولات خودتان
- ۴- ساخت ارزش افزوده برای مشتری
- ۵- ساده‌سازی فرآیند خرید
- ۶- قیمت محصول را بزنید
- ۷- اعتمادسازی کنید
- ۸- سیستم‌سازی کنید

ارزش افزوده یعنی فراتر از انتظار مشتری

## چطور جذب مشتری داشته باشیم

- ۱- تولید محتوای جذاب ( پست - کپشن - استوری )
- ۲- مشخص کنید دقیقاً بازار هدف (مشتریان) محصولات شما کیست؟
- ۳- در جلسات سوم به بعد ارائه شده است

نقشه راه پولسازی  
از مشاغل خانگی  
جلسه دوم

1

انتخاب  
محصول

2

چرایی انتخاب  
محصول  
فعلی / آینده

3

نیاز بازار را  
بشناس

4

هر چیزی را  
می شود در  
اینستاگرام فروخت

5

برگه ها را  
تکمیل کنید

6

مشتری جذب  
کنید

7

تغییراتی برای  
رسیدن به  
فروش بالا

8

اینستاگرام را  
دست کم نگیر

# آمار تکان دهنده دوست داشتنی:

۸۴ درصد افراد نمی توانند حتی یک روز را بدون گوشی سپری کنند!  
انسان ها روزی ۱۵۰ بار روزانه گوشی خودشان را چک می کنند

برای شمایی که در اینستاگرام فعالیت می کنید  
خبر خوبی است!

این روزها حتی در اتوبان ها هم بازدید  
استوری از یلبوردهای تبلیغاتی بیشتر است