

اگر یک چیزی در کسب و کار شما، نیاز به رسیدگی اساسی دارد، آن را بنویسید و در ۲۴ ساعت آینده برای آن یک اقدام طراحی کنید.

سوال دعوتی

گفت و فکر هشتم SHIFT.Camp 2024-2025

سوال‌ها

by Elham Akhlaghi Manesh

صنم

تغییرات دلار و ارز

بکته‌ای که وجود دارد این است که باید قیمت را بالا برد وگرنه تورم به ما آسیب می‌زند. - از آلن دیپ

پیشنهاد و ایده درآمد پشنوانه دلاری

ایده‌ها را باید بررسی کرد. ابتدا باید خود را در نظر گرفت و سپس به نیازهای بقیه رسید.

کیفیت و ارتباط با مشتری مهمترین بخش استراتژیک کسب و کار است.

وقتی اعلام می‌شود که امکان ثبت نام به خاطر پر شدن کلاس پر شده است، عده‌ای اعلام می‌کنند که می‌خواهند حتما ثبت‌نام کنند.

باید توجه کنید که نوع حضور افراد در دوره می‌تواند برای افراد حس متفاوتی داشته باشد.

تکنیک مهمانی دعوت نشده در مارکتینگ

برای مخاطب‌های وارم شده که از قبل آماده شده‌اند و به خرید نرسیده‌اند.

می‌شود هوشمندانه و اخلاقی این تکنیک را در مسیر (با اعلام و ایجاد مراحل) استفاده کرد.

آدم‌ها رو تریک کردن کار پیشنهاد شونده‌ای نیست و حال آدم را خوب نمی‌کند.

آگاهانه از کلمات استفاده کنید. — "بهترین زمان ثبت نام"

برای خود حس خوبی داشته باشد. — کار کرده و در آن گیر نمی‌کنید.

کار می‌کند از تنوع خدمات رایگان تا نادر.

از کلمات غیر واقعی استفاده کردن پیشنهاد نمی‌شود و حس خوبی نمی‌دهد.

صنم

هدیه

برای تعیین نرخ مطمئن نیستیم. چطور برای تعیین نرخ قیمت بدیم؟ (برای یک لایف کوچ)

یک مدل خاص case-by-case است؛ البته پیشنهاد می‌شود که بازه کمترین و بیشترین قیمت ساعتی را مشخص کنیم.

یک ساختار قیمت ساعتی داشته باشیم.

باید به این نگاه کنیم که باورپذیری آدم‌ها چگونه است؟

ارزش ارائه شده به مخاطب‌ها چه مواردی هست؟ — توجه به نیچ و زمینه

ارزش کار را باید مشخص کرد.

بازه تخفیف نباید از ۶۰ الی ۷۰ درصد بیشتر شود.

ممکن است مناسبانی خارج از کسب و کار داشته باشیم مانند ارائه خدمت به فامیل که باید جدا در نظر گرفته شود.

باید حدود را محاسبه کنیم و شفافیت داشته باشیم.

بالا بردن قیمت را انجام بدید و ایرادی ندارد.

کانال‌های مخاطبان را جدا کنید. — کار ساده‌ای نیست.

ارزشی که خلق می‌کنیم ما را چطور از بیرون نگاه می کند. ★

مشورت در مورد دو نرخ‌ی بودن در دو مارکت مختلف با احتمال مشترک مشترک.

دو نرخ‌ی بودن در ارتباط با محصولات متفاوت و یکسان می‌تواند باشد و طبیعی است و نیاز است شفاف باشد.

هر کسی که قیمت خود را بالا برده مراجعاتش بیشتر شده.

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

شهره

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم

صنم