

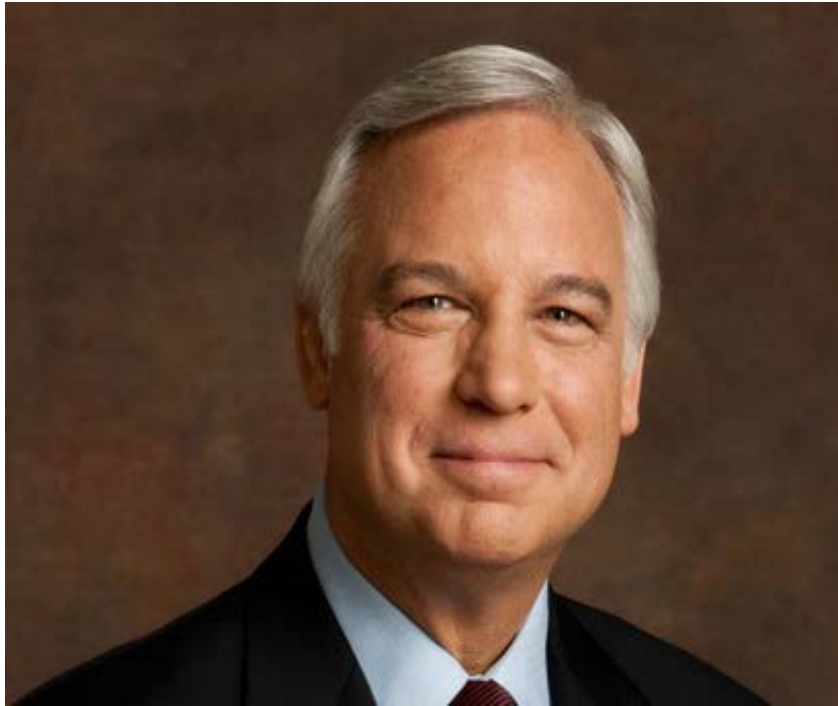
✓ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و..... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند،

شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید. برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی

لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

WWW.KARNIL.COM



جک کنفیلد

به هر صورت تنها به دو طریق می‌توان پول بیشتری برای پس‌انداز کردن یا خرید در اختیار داشت. یا اینکه در شروع پول کم‌تری خرج کنید و یا خیلی ساده بر درآمد خود بی‌افزایید. من شخصاً طرفدار کسب درآمد بیشتر هستم.

واقعیت این است که با کسب درآمد بیشتر هم می‌توانید بیشتر سرمایه‌گذاری کنید و هم خواسته‌هایتان را تأمین کنید- مسافرت، لباس، شرکت در برنامه‌های هنری، کنسرت‌ها، غذای خوب، بهداشت و درمان بهتر، سرگرمی‌های سطح بالا، حمل‌ونقل با کیفیت، تحصیلات بهتر، سرگرمی‌های جالب و برخوردار شدن از وسایلی که از میزان تلاش و خستگی شما بکاهد.

این حکم عقل سلیم است.

## والیس واتلس :

هر چه در تعریف از فقر بگویید، واقعیت این است که تا ثروتمند نباشید نمی‌توانید زندگی کامل یا موفقی داشته باشید.

چگونه درآمد بیشتری کسب کنیم

اولین قدم برای کسب درآمد بیشتر این است که تصمیم بگیرید می‌خواهید چه درآمدی داشته باشید. من قبلاً درباره قدرت تأیید و تصدیق مثبت زیاد حرف زده‌ام و توضیح داده‌ام که باید خود را در شرایطی ببینید که انگار درآمدی را که می‌خواهید تحصیل می‌کنید. دنیا پر از نمونه‌های اشخاص فوق ثروتمندی است که

این گونه به تنعم و سرشاری رسیده‌اند.

در مرحله دوم باید از خود پرسید کدام محصول، خدمت، یا ارزش اضافه را می‌توانم تولید کنم تا این پول را به دست آورم؟ دنیا، کارفرما، جامعه، همکاران تجاری، هم شاگردی‌ها و یا مشتری‌های شما به چه چیزهایی احتیاج دارند که شما می‌توانید آن‌ها را تأمین کنید؟

و سرانجام در مرحله سوم باید این محصولات و این خدمات را تولید کنید.

### نقشه شماره یک برای کسب درآمد بیشتر: کارفرما شوید.

امروزه بسیاری از شرکت‌های مهم دنیا به این نتیجه رسیده‌اند که اگر کارکنان خود را در کسب درآمد سهیم کنند به موفقیت بیشتری می‌رسند. اگر بتوانید ریاستان را متقاعد سازید که به شما با توجه به درآمدی که برای شرکت تولید می‌کنید حقوق بدهد، در شرایط بسیار بهتری قرار می‌گیرید. شاید کارفرمای شما فهرستی از مشتریانی در اختیار دارد که نمی‌تواند به آن‌ها کالا و خدمات بیشتری بفروشد. شاید شما در محل کارتان فرصت اضافه‌ای داشته باشید که بتوانید با کار کردن برای واحدهای دیگری که احتیاج به کار بیشتری دارند بر درآمد و مواجب خود بیفزایید. شاید راهکار بازاریابی مفید و مناسبی وجود دارد که شرکت شما به طور کامل از آن استفاده نمی‌کند. می‌توانید با طراحی برنامه‌هایی از این‌ها به سود خود استفاده کنید و بر درآمدهای خود بیفزایید.

### نقشه شماره دو برای کسب درآمد بیشتر: نیازی را پیدا کنید و آن را برآورده سازید.

بسیاری از موفق‌ترین اشخاص در تاریخ نیازی را در بازار یافته‌اند و راه‌حلی برای آن پیدا کرده‌اند و با این حال اغلب ما هرگز نمی‌پرسیم که چه نیازی وجود دارد و یا چه کاری می‌توان کرد.

اگر می‌خواهید بر درآمد خود بی‌افزایید، به نیازهایی که هنوز برآورده نشده‌اند توجه کنید و ببینید چگونه می‌توانید آن‌ها را برآورده سازید.

به چند نمونه زیر توجه کنید:

در اوایل دهه ۱۹۹۰ لیندا و آیرا دیستن فیلد مترصد کار جدیدی در زندگی خود شدند. آن‌ها قبلاً در مشاغل خدمات مدنی موفقیت‌های قابل ملاحظه‌ای به دست آورده بودند اما حالا می‌خواستند تغییر در زندگی‌شان ایجاد کنند، بعد از بررسی در بازار متوجه شدند که نیاز به خدمات قانونی و حقوقی ارزان قیمت وجود دارد که در بازار نیست.

البته تعجبی هم نداشت که وجود نداشته باشد.

در آن زمان وکلای دادگستری از موقعیت ممتازی برخوردار بودند و در نتیجه می توانستند برای هر سندی که تهیه می کنند هزاران دلار پول بگیرند؛ مثلاً تهیه برگه اعلام ورشکستگی ۱۵۰۰ دلار هزینه بر می داشت و سند طلاق ۲۰۰۰ تا ۵۰۰۰ دلار هزینه به دنبال می آورد.

لیندا و آیرا به این نتیجه رسیدند که می توانند این فرمها را به قیمت ۳۹۹ دلار یا کم تر تهیه کنند.

این گونه بود که این زن و شوهر شرکت خود را در سانتا باربارا دایر کردند.

امروزه این زن و شوهر در بیش از ۳۰ ایالت آمریکا ۱۵۰ دفتر دایر نموده اند و در ۱۰ سال گذشته به ۵۰۰ هزار مشتری خدمات خود را متشکل از ۶۰ فرم حقوقی فروخته اند.

thomas edison

### توماس ادیسون :

هرگز نتوانستم اختراعی را کامل کنم، قبل از اینکه بدانم این اختراع چه خدمتی به مردم می کند... ابتدا به نیاز موجود پی بردم و بعد با اختراع آن را برطرف ساختم.

مورد دیگری که می توانم به آن اشاره کنم نگارش و انتشار کتاب غذای روح بود. من و مارک ویکتور هسن احساس کردیم به این کتاب نیاز بسیار زیادی وجود دارد. در آن زمان تنها تصویری در این زمینه داشتیم. می دانستیم که مردم دوست دارند با خواندن داستان هایی الهام بگیرند. بر این اساس اولین کتاب خود را نوشتیم. آنچه را در آن زمان از آن بی اطلاع بودیم عمق نیاز مردم بود. کار به جایی رسید که روزانه ۵۰ تا ۳۰۰ داستان دریافت می کردیم. همه داستانی برای تعریف کردن داشتند و همه می خواستند داستان های دیگران را بخوانند.

وقتی اولین کتاب از این مجموعه ۸ میلیون نسخه فروش کرد، کتاب فروشان و ناشران متقاضی کتاب های بعدی در این زمینه شدند. ما آمادگی این کار را داشتیم و از آن تاریخ تا به امروز سالی ۱۰ کتاب تولید می کنیم.

امکانات بیش از حد هستند.

آیا شما هم در زندگی خود به نیاز مشابهی پی برده اید؟ آیا به این فکر کرده اید که اطرافیان شما چه نیازهایی دارند؟

آیا روشی سراغ دارید که بتواند این نیازها را برطرف سازد؟ آیا به این فکر کرده اید که نیاز و برنامه کسی را بتوانید با نقشه های خود حل و فصل کنید؟ آیا فعالیت لذت بخشی را می شناسید که با طرح های نو شما لذت

بخش تر شود؟

به زندگی خود نگاه کنید و ببینید چیست که آن را کم دارید و چگونه می‌توانید زندگی خود را سرشارتر کنید.

### نقشه شماره سه برای کسب درآمد بیشتر: بیرون از چارچوب فکر کنید

وقتی دیو لیننر مدیرعامل ری ماکس فروشنده موفق و جوان ملک و املاک بود، مانند سایر فروشندگان از این شکایت داشت که باید حدود ۵۰ درصد کمیسیون خود را به صاحب بنگاهی بپردازد که در دفتر او کار می‌کرد. بعد تصمیم گرفت راه چاره‌ای برای این مشکل پیدا کند. می‌خواست روش بهتری برای فروش خانه پیدا کند و در ضمن بتواند سهم بیشتری از کمیسیون را به خود اختصاص دهد.

کمی دیرتر او دفتری شخصی با اجاره‌ای معادل ۵۰۰ دلار در ماه برای خودش تهیه کرد، او دفتر را با یک منشی و چند فروشنده با تجربه ملک و املاک شروع کرد. این فروشندگان نیز مانند دیو نیازی به حمایت یک بنگاه بزرگ و اسم و رسم نداشتند که به موفقیت برسند.

به ذهن دیو رسید که می‌تواند یک بنگاه معاملات ملکی دایر کند که در آن به فروشندگانش امکانات و اختیارات بیشتری بدهد، شرایطی را فراهم آورد که فروشندگان بیش از ۵۰ درصد حق‌العمل فروش را برای خود حفظ کنند.

این‌گونه بود که بنگاه ری ماکس متولد شد. از سال ۱۹۷۳ به این طرف ری ماکس بیشترین رشد و بزرگ‌ترین شبکه بنگاه معاملات ملکی در جهان را داشته است. در حال حاضر ۹۲۰۰۰ بنگاه در بیش از ۵۰ کشور دنیا به نام ری ماکس فعالیت می‌کنند. این بنگاه‌ها در زمینه تصمیم‌گیری شغلی از اختیارات وسیع برخوردارند، برای خود آگهی‌های تبلیغاتی جداگانه می‌دهند و هر کدام در زمینه تقسیم سود خالص بنگاه خود دارای استقلال می‌باشند.

### نقشه شماره چهار برای کسب درآمد بیشتر: از اینترنت استفاده کنید.

جنت شوایتزر متخصص خلق درآمد با بسیاری از کارفرمایان اینترنتی همکاری می‌کند. او به آن‌ها کمک می‌کند تا از طریق اینترنت بر درآمدهای خود بیفزایند. امروزه تجارت از طریق اینترنت از جمله ساده‌ترین کارهایی است که می‌توان صورت داد. حتی می‌توانید شغل جاری خود را حفظ کنید و تجارت دیگری به کمک اینترنت راه‌اندازی کنید.

می‌توانید خدمات فراوانی را که از طریق اینترنت قابل دانلود باشند به فروش برسانید. این‌گونه حتی مجبور نیستید که یک کارتن به جایی بفرستید یا حتی به کسی نامه بنویسید.

اینترنت در حال حاضر یک بازار رشد یافته است. بسیاری از سازمان‌ها، مؤسسات و اشخاص می‌توانند از

طریق وبسایت شما مشتری شما شوند.

## نقشه شماره پنج برای کسب درآمد بیشتر: به شبکه یک شرکت بازاریابی بپیوندید.

هزاران شرکت وجود دارند که اقلام و کالاهای خود را از طریق شبکه‌های بازاریابی به فروش می‌رسانند. می‌توانید با توجه به علاقه خود به این شبکه‌ها بپیوندید. از محصولات غذایی گرفته تا محصولات بهداشتی و لوازم آرایش و اسباب‌بازی و مواد آموزشی و تحصیلی و خدمات تلفنی، از این طریق قابل فروش و توزیع هستند.

از ارزش پول استفاده کنید.

در هر جایی که نیروی خود را صرف می‌کنید، باید کاری کنید که برای کارفرما، مشتریان و مراجعان ارزش بیشتری تولید کنید. برای رسیدن به این مهم باید بتوانید مسائل آن‌ها را حل کنید. کالاهایشان را به موقع تحویل بدهید و خدماتی ارائه دهید که آن‌ها به آن نیاز دارند.

برای این کار ممکن است به آموزش بیشتری احتیاج داشته باشید، ممکن است به مهارت‌های سطح بالاتر نیازمند باشید، روابط بیشتری با اشخاص به وجود آورید و یا وقت بیشتری صرف کارهایتان بکنید؛ اما مسئولیت بهتر شدن در کاری که می‌کنید ۱۰۰ درصد بر عهده شماست.

پیوسته مترصد آموزش‌های بیشتر و فرصت‌های یادگیری باشید. اگر برای پیشرفت در حرفه‌تان احتیاج به مدارک بیشتری دارید، به جای اینکه درباره آن حرف بزنید برای به دست آوردن آن اقدام کنید.

منابع کسب درآمد خود را متنوع کنید.

بهترین راه برای افزایش درآمد و رسیدن به امنیت اقتصادی این است که منابع کسب درآمد خود را متنوع کنید. این‌گونه اگر مشکلی در یک زمینه به وجود آمد می‌توانید هم‌چنان از درآمد ناشی از منابع دیگر برخوردار باشید. خود من همیشه منابع درآمد متنوع داشته‌ام. حتی وقتی برای خودم کار می‌کردم و روان درمان گر بودم، سخنرانی می‌کردم، کارگاه‌های آموزشی دایر می‌نمودم و در مجلات مقاله می‌نوشتم و یا کتاب چاپ می‌کردم.

شما هم می‌توانید برای کسب درآمد بیشتر انواع و اقسام منابع را پیدا کنید.

یک نکته مهم

وقتی می‌خواهید از منابع مختلف کسب درآمد استفاده کنید، همه تلاشتان را بکنید که کاری را که شروع می‌کنید نیازمند صرف وقت و پول کمی در شروع کار باشد. توجه بیش از اندازه کردن به منابع متنوع درآمد

و اگر این منابع شمارشان بسیار زیاد شود، این خطر را به وجود می‌آورد که درآمد شما از منبع اصلی درآمد کاهش یابد.

سعی کنید از همه آموخته‌های خود کمک بگیرید. از تصویرسازی مثبت استفاده کنید و خود را ببینید که از منابع مختلف کسب درآمد می‌کنید.



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

 @karnil





در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

 @karnil