

خطوات الوصول الى الحرية المالية

فطوتك الاولى تبدأ معنا



من انا

مرحبًا، أنا صالح حيدر

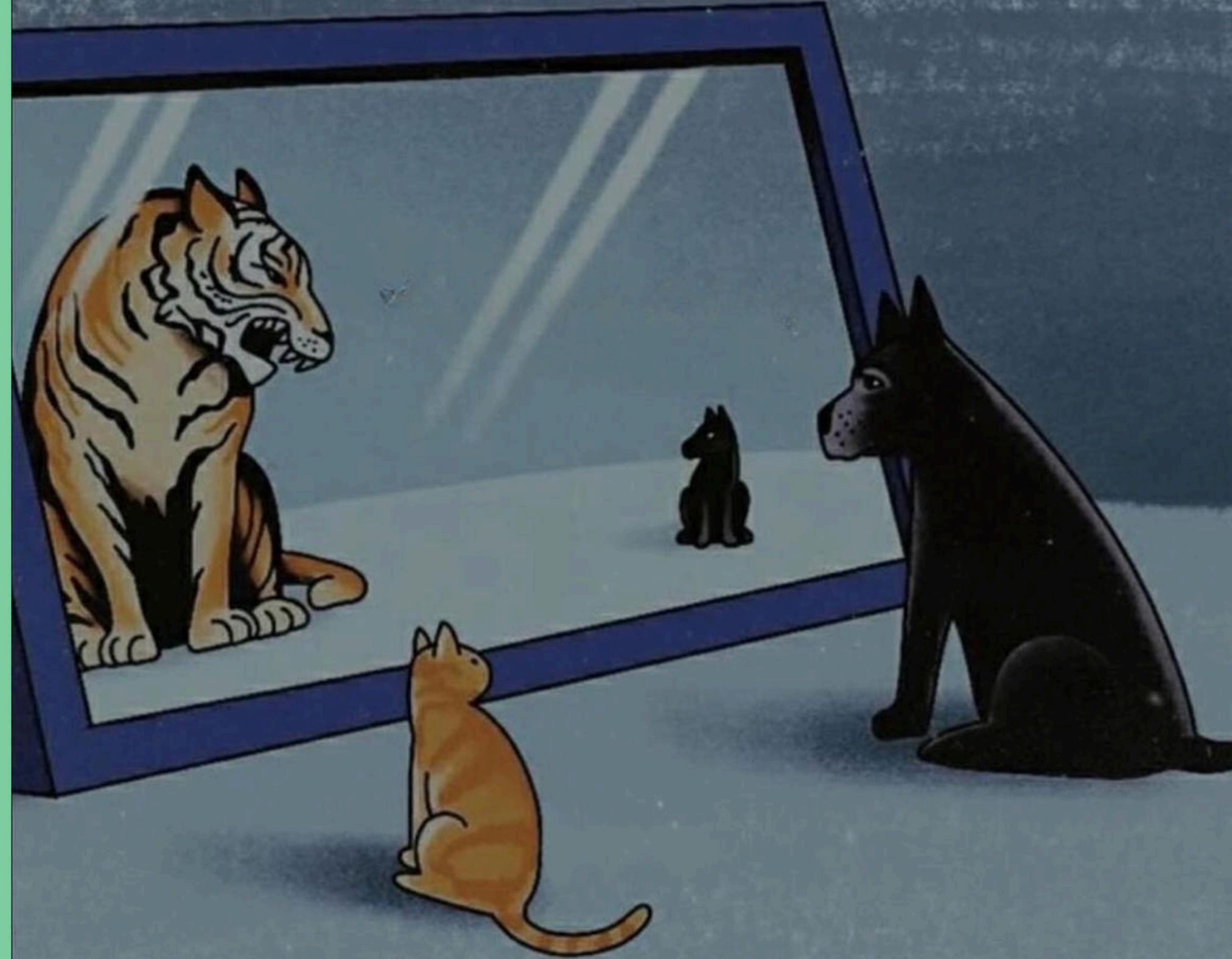


الاصل من سوريا انتقلت الى السويد في عام 2014 و قضيت
تسع سنوات في السويد، حيث درست وتخصصت في مجال
الأعمال. عملت في عدة شركات، بما في ذلك شركات البيع
المباشر في أوروبا وأمريكا، وبدأت في تجاره الالكترونيه،
واكتسبت خبرات واسعة في مجالات متعددة. وتخصصت
في التسويق، والمبيعات، وخدمة العملاء وبنيت شبكة
علاقات واسعة. قمت بتأسيس شركة في السويد حيث كنت
أساعد الأشخاص الراغبين في البدء في مجال الأعمال عبر
الإنترنت والتجارة الإلكترونية. واستقرت حاليا في الامارات
وانشأت شركه لادارة المشاريع ولدي اكثر من بزنس في
تخصصات مختلف حاليا اعمل ك مدرب ولايف كوتش ولدي
كتاب ايضا بعنوان " فن تحقيق التوازن "، واساعد من خلال
كورسات ودوراتي التدريبية رواد الاعمال على البدء في
البزنس الخاص بهم او الذين ينون القدوم وبدء العمل
الخاص فيهم في الامارات

ماذا ترى في
هذه الصورة؟

Mindset is everything.

العقلية هي كل شيء



العقلية و الفلسفة



عقلية النجاح

يبدأ تحقيق النجاح لنفسك من خلال هذا البرنامج بخلق الزخم من خلال ثلاث خطوات:

تطلب منك أن تصبح مهووسًا بمهمتك وما تفعله

هل أنت مهووس وبمعنى آخر تحب ما تفعل ؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، ما الذي يقف في طريقك



تطلب منك اتخاذ إجراءات ضخمة

يمكنك أيضًا تسريع ذلك من خلال التنفيذ الفعال ونمذجة نجاح شخص آخر. من تستطيع
فكر في من يمكنه مساعدتك في ضغط العقود إلى أيام؟ قائمة لهم أدناه



تطلب منك الاعتراف بالنعمة الموجودة في حياتك

هل سبق لك أن مررت بلحظات في حياتك شعرت فيها وكأنك يتم توجيهك؟





فلسفة النجاح

"نحن جميعا متساوون كبشر
لكننا لسنا متساوين في السوق"
توني روبنز

ما الذي يجب أن تبقىهِ واضحًا في ذهنك حتى ينمو عملك
ويتوسع؟ الفلسفة التي لديك سوف تحدد مستوى نتائجك
وتأثيرك

المفاهيم الرئيسية

الطريقة الوحيدة للحصول على الثروة والحفاظ عليها هي من خلال فهم أن الأمر يتعلق بإضافة المزيد من القيمة.

اسأل نفسك: "ما الذي يمكنني فعله لإضافة المزيد من القيمة اليوم؟"

إذا كان بوسعك أن تفعل للآخرين أكثر مما يفعله أي شخص آخر في السوق، فسوف تهيمن. إنه فقط مسألة وقت إذا قمت بذلك باستمرار، فسوف تبني علامة تجارية.

لا تقع في حب منتجك، بل اقع في حب عميلك.

الالتزام بالتحسين التدريجي وكما قال جيم رون: "اعمل على نفسك بجهد أكبر مما تفعله في وظيفتك"

الابتكار والتسويق.

1. أن تعرف من هو عميلك المثالي... وتحوله إلى عميل معجب متحمس حتى ينضم إليك
2. إنشاء عرض لا يقاوم.



القوة الثلاثية



01

الاختيار

ان تختار ماتريد هو الذي سوف يحدد مستقبلك الاختيار هو احد الاسباب التي سوف تجعلك تشعر بالحرية والقوة

02

القرار

اتخاذ القرار هو احد اسباب النجاح كثير من الناس لاتجرا على اتخاذه , وتذكر عن اتخاذك للقرار

03

المسئولية

الاختيار و القرار يحتاج الى مسؤوليه وهي التي بها سوف تتحمل النتائج ان كانت ايجابيه اوسلبيه
اذا اتخدت المسؤوليه الكامله عن حياتك سوف يكون بإمكانك تغير النتائج التي لا ترضيك

دورة النجاح

التنفيذ يتفوق على المعرفة

معظم الناس لن ينجحوا. وإذا كنت ستصبح الاستثناء، وليس القاعدة، فعليك أن تفهم ما الذي يمنع الناس من النجاح. التنفيذ يتفوق على المعرفة في كل يوم. كيف نجبر أنفسنا على التنفيذ؟ كيف نجعل أنفسنا نتخذ الإجراءات؟



معرفة ماذا أريد & ولماذا أريده



الاسباب

من الجميل معرفة الهدف وماذا تريد ولكن السؤال الاهم هو لماذا تريده اذا اردت شيئاً ما ولكن لا تعلم لماذا تريده فسوف يكون معيق لك لتحقيق ماتريد من احلامك واهدافك

- 1- اكتب خمس اسباب (الاسباب هي محفزات للعقل (الواعي)
- 2- ضع خطه واضح لهذه الاسباب التي وضعتها وابدء العمل عليها مباشرة



الهدف

انا معرفة ماذا تريد هو يعتبر انه من اهم الاشياء التي يجب عليك العمل بها وكتابتها وبناء خطه استراتيجية للوصول الى هذا الهدف, اسئل نفسك

- 1- ماهو هدفي الذي ارغب بالوصول اليه؟
- 2- كيف اصل الى هذا الهدف؟
- 3- ماهي المدة التي اريد تحقيق فيها هذا الهدف؟

ايجاد او خلق البيئه الصحيحه والايجابيه

البيئه هي التي تاتي بالنتائج وليس العكس , بمعنى انه اذا اوجدت البيئه والاشخاص الصح سوف تحصل على النتائج التي تريدها. بتوفيرك لهذه الشروط سوف تبدأ بالشعور بالتغير.

تذكر معي هل واجهت او جلسه مع مجموعه من الاصدقاء او المعارف وكان حديثهم فقط سلبي هل تتذكر شعورك حينها ؟ هل كان ايجابيا او العكس وشعرت بعدها بالاحباط واليئس؟

وبالتالي فانك قد مررت او حضرت دوره او كورس او اجتمعت مع اصدقاء اخرين ايجابين هل تتذكر كيف كانت مشاعرك واحاسيسك بعد هذا اللقاء؟؟

بالطبع كانت شعور ايجابي وربما تشكلت لك فكره ايجابيه او عمل ادى بك الى فتح افاق جديده واحتمالات وفرص كثيره



التسويق و المبيعات

MARKETING

Legalize
Cooperation

Business

Analysis

Motivate

Performance

Service

Partnership

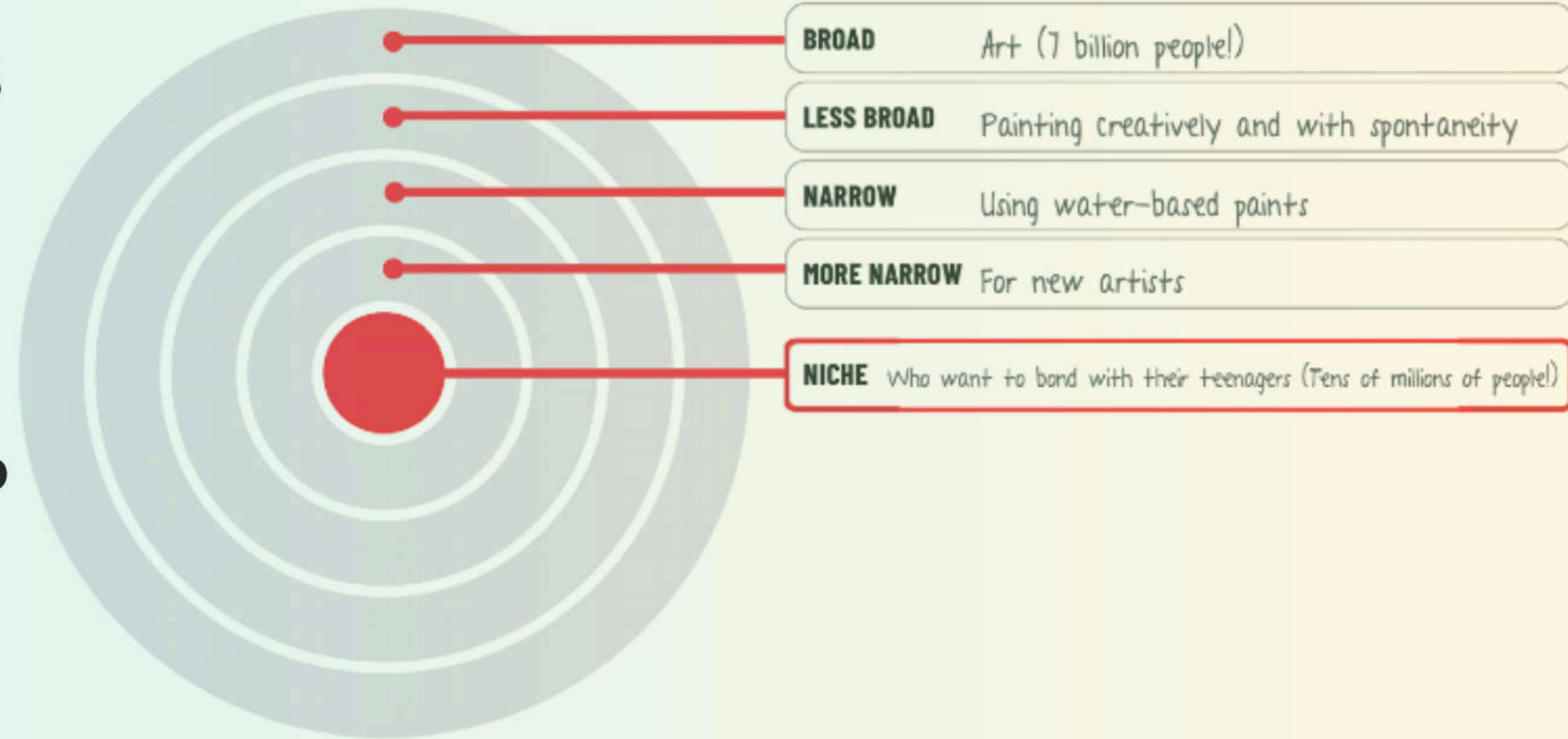
Design

growth
Achieve

"من يحتاجني؟ من هو العميل المحتمل؟"

لاكتشاف عميلنا المحتمل يجب ان نتعرف اكثر عليه .

كلما كان تحديدنا لعميلنا المحتمل كلما زادت فرصتنا للنجاح . تضيق نطاق التحديد الدقيق حتى تتمكن من انشاء نسخه اعلانية خاصه له والبدء في معرفة من هو هذا العميل وماذا يريد وبالتالي سوف نقدم له الخدمة او المنتج بالطريقة التي هو يريدھا



التركيبة السكانية

- الفئة العمرية
- المنطقة الجغرافية (إذا كنت شخصياً)
- الجنس
- الهواية
- الحالة الاجتماعية
- يحب ويكره
- منصة التواصل الاجتماعي المفضلة



قم بتغيير طريقة تفكيرك وفهم المبيعات

في جوهرها، البيع هو الخدمة. عندما تفهم أن عدم مشاركة ما لديك وعدم البيع لي الأشخاص الذين يحتاجون إلى سماع رسالتك يلحق الضرر بهم في الواقع، ويبدأ كل شيء في التحول. ابدأ بالإجابة على السؤالين أدناه حتى تتمكن من مضاعفة التسويق والمبيعات وتقديم الخدمة عملائك على أعلى مستوى ممكن.

01 ما هي الفوائد التي سيدركها عميلك المثالي بمجرد أن يعرف ما يجب عليك مشاركته؟ كيف ستبدو حياتهم؟

02 ومن ناحية أخرى، ماذا سيحدث إذا لم يجدك عميلك المثالي ويعرف ما لديك للمشاركة؟ كيف ستبدو حياتهم؟



جذب الانتباه < القصة < اتخاذ الاجراء

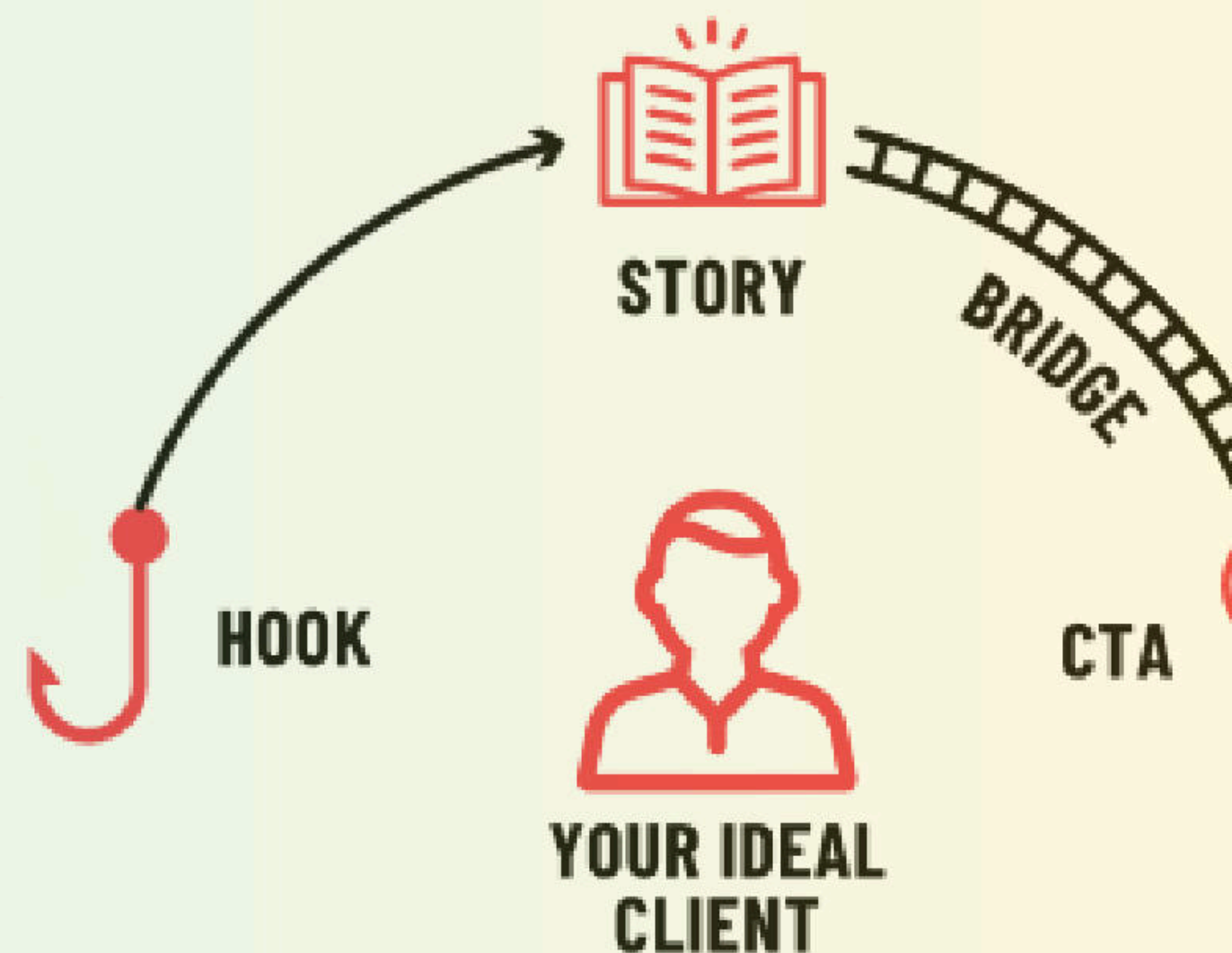
HOOK > STORY > CTA

من اهميه استخدام هذه الادوات في الفيديوهات او الدورات التدريبية هي انه بإمكانك ايصال الرساله الى جمهورك من خلال جذب الاهتمام للمستمعين او المشاهدين لك وتدعهم ياخذون القيمه من هذه الرساله

1- جذب الانتباه/ الخطاب

2- القصة

3- اتخاذ الاجراءات



العناصر الأربعة للمحتوى

المصادقية

01

- المصادقية هي مزيج من التعاطف والسلطة.
- تواصل مع جمهورك، ثم تحدث عن خبرتك.
- قدم لجمهورك نصائح ثاقبة، وأضف قيمة، ووفر استراتيجية مما يجعلهم أقرب قليلاً إلى حل مشكلتهم.
- مشاركة الشهادات من العملاء الحاليين/العملاء.

الشخصية

02

- يتم عرض شخصيتك الحقيقية من خلال حياتك وما يعجبك.
- شارك معتقداتك ووجهات نظرك وقيمك مع جمهورك بطريقة غير اعتيادية
- ما هي بعض الأشياء التي لا يعرفها عنك معظم الناس (هل تحب الاستحمام، السيارات، القطط، وما إلى ذلك)

الاتصال

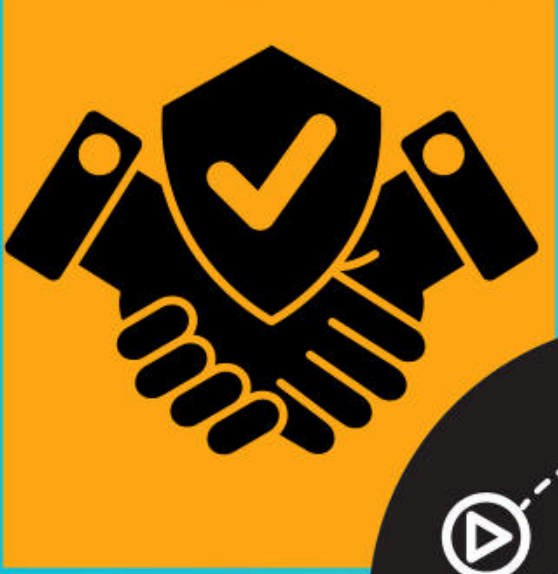
03

- الاتصال مع متابعينك وفريق العمل الذي لديك ومتابعيتهم والاهتمام بهم
- والحرص على متابعة اهدافهم وخططهم
- تحتاج الى التواصل المستمر معهم حتى تصل الى المستوى المطلوب

التحويل

03

- إذا لم تقم بتوجيه جمهورك إلى أين يذهبون، أو ما يجب فعله بعد ذلك، أو كيفية العمل معك ثم قمت بتوفير القيمة، وبنيت الثقة والجاذبية... ولكن للأسف، لن يشتروا!
- قم بتقديم خدماتك لجمهورك بطريقة تركز على القلب وتركز على إضافة قيمة ملموسة لهم.
- يجب أن يركز محتوى التحويل على المشكلة التي تحلها وكيفية حلها.
- تأكد من أن عبارة الحث على اتخاذ إجراء (CTA) هي: "واضح" مختصراً "خاضع".



مهارات البيع والتسويق



تعلم المهارات اللازمة

بمجرد اختيارك للمجال الذي ترغب في العمل به، يجب أن تستثمر في تعلم المهارات الضرورية. هذا يمكن أن يكون من خلال الدورات عبر الإنترنت، والكتب، والمقالات التعليمية، والفيديوهات التعليمية. قد تحتاج إلى وقت لتطوير هذه المهارات، لكنها ستكون استثمارًا جيدًا في مستقبلك المهني.



إدارة الوقت

لعمل عن بعد يتطلب تنظيمًا جيدًا للوقت حيث يمكن أن يكون التحفظ على التركيز تحت التحدي. تحتاج إلى إدارة وقتك بشكل جيد لضمان الإنتاجية والتوازن بين العمل والحياة الشخصية. استخدم تقنيات إدارة الوقت مثل تقويمات على الإنترنت وقوائم المهام لتنظيم أوقات العمل والاستراحة.



التسويق الذكي

استخدم استراتيجيات التسويق الرقمي للترويج لخدماتك أو منتجاتك. يمكنك استخدام الإعلانات عبر الإنترنت، والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وتحسين محركات البحث (SEO) لزيادة وجودك على الإنترنت. حاول فهم احتياجات العملاء وتقديم حلول لهذه الاحتياجات من خلال خدماتك.



بناء علامته التجارية

لا يمكن التغاضي عن أهمية وجود قوي على الإنترنت. قم بإنشاء موقع ويب أو مدونة تستعرض فيها خدماتك أو منتجاتك. استخدم وسائل التواصل الاجتماعي لبناء شبكة عملاء وزبائن محتملين. يمكنك أيضًا التفاعل في المجتمعات الاحترافية عبر الإنترنت لبناء سمعتك والتعرف على أشخاص ذوي اهتمامات مشتركة.



بناء فريق وعلاقات قوية

التواصل مع محتملين للتعاون أو العملاء عبر وسائل التواصل الاجتماعي والمنتديات المخصصة لمجالك. قم ببناء علاقات مهنية قوية مع العملاء والزملاء. الثقة والاتصال الجيد يمكن أن يكونان مفتاح النجاح في العمل عن بعد.

تواصلو معنا



SALEH HAIDAR



+971 544 70 29 70



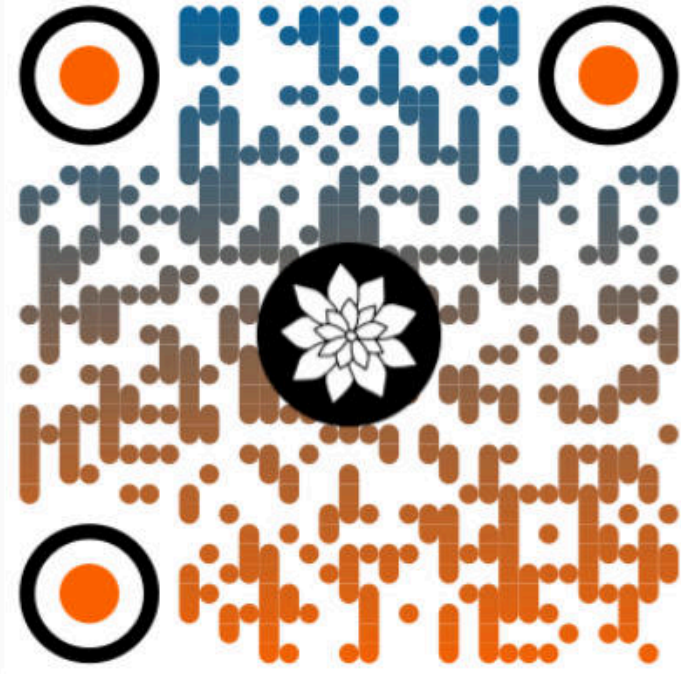
https://direct.me/saleh_haidar



info@salehhaidar.com



UAE – DUBAI



SCAN ME

