

Chapter ### لقد بنيت وباعت ثلاث شركات، هذه الرحلة لم تكن سهلة على الإطلاق وهذا الفيديو اليوم هو حقا لنفسي عندما كنت في الثالثة والعشرين وهذا الفيديو لك أيضا إذا كنت تمر بنفس الأمر. في نهاية الفيديو سأضمن بعض النصائح التي تعلمتها على طول الطريق لبيع شركاتي. في هذه المرحلة، إذا كنت تشاهد هذا الفيديو، فأنت ربما ما ندعوه رائد أعمالاً. إذا كنت ترغب في أن تكون رائد أعمال ولكنك لم تخطو هذه الخطوة من قبل، كنت دائماً تستهلك الأشياء. كنت أستهلك البودكاستات وكنت أقرأ الكتب وكنت أذهب إلى الفعاليات المجانية وكنت أحاول معرفة ما إذا كنت أعمل في الوظيفة الصحيحة وإذا كنت أتعامل مع الأشخاص الصحيحين. كنت أحاول التواصل وكنت أشعر دائماً بأنني لست جاهزاً. إذا شعرت بهذه الطريقة، فقد قمت بالفعل بالشيء. ولا تعرف أي التعليمات صحيحة وأياها خاطئة. تحصل على آراء مختلفة من جميع الأشخاص المختلفين، ولذلك من الصعب جداً على الناس أن يتجاوزوا هذه المرحلة ويصلوا إلى عمل يحقق مليون دولار في السنة لأن هناك الكثير من الضوضاء وليس لديك المهارة التي تمكنك من تحديد أي الضوضاء يجب تصفيتها وما يجب الاستماع إليه. وفي البداية، مثال جيد على ذلك هو عندما بدأت أول شركة لي، جيم لانش، كانت مجرد أنا وأليكس نتصل بالناس وثم تفكرنا في أنفسنا كأشخاص كنا في أحذية الآخرين ماذا كان يمكن أن يكون شيء حقا ساعدنا عندما كنا في أحذية الآخرين. تفهم احتياجاته، تفهم ما يحب شراءه وما لا يحب شراءه. أعتقد أن بعض الأحيان يجعل الناس الأمور أكثر تعقيداً مما يجب أن تكون عليه. اسأل نفسك أي عميل أعرفه بشكل جيد. أين هذه القناة التي أبيع لهؤلاء الأشخاص؟ هذا سؤال سهل الإجابة. لذلك هنا حيث اخترنا أول قناة لنا. عندما تكون في هذه المرحلة، على سبيل المثال من الصفر إلى مليون، أود أن أقول إن المهارة الأولى التي سأبدأ بها هي على الأرجح المبيعات. لماذا سأبدأ بالمبيعات كأولى؟ لأنني أعتقد أنه إذا كنت تستطيع فهم كيفية بيع شيء لشخص عبر الهاتف أو عبر زوم، إن أخذ الأشياء التي نقولها خلال مكالمات المبيعات وتوجيهها بطريقة تجذب انتباه شخص ما. الشيء التالي الذي تفكر فيه بشكل طبيعي هو: حسناً، كيف يمكنني اكتساب المهارة للتسويق؟ كيف يمكنني اكتساب المهارة للبيع؟ أعتقد أن شيئاً مهماً للنظر فيه هو ما يُسمى بتسلسل الكفاءة. هذه هرم وهو يمر بمراحل تطوير المهارة. فليس لديه نقطة مرجعية، لذلك لا يعرف مدى سوءه أو جودته. المستوى الثاني يُسمى الوعي العجز، وهو أنك لا تزال شيئاً في الأمور، ماذا يعني ذلك؟ ربما قرأت ما يكفي عن المهارة حتى الآن لتفهم ما هو جيد وتعرف أنك لست كذلك. المستوى الثالث هو الكفاءة الواعية، وهذا يعني أنك تدرك ما هو جيد وأنك أيضاً ما هو جيد. ثم المستوى الأخير هو الكفاءة اللاواعية، لم تمارس، لقد فعلتها مرات عديدة لدرجة أنها سلوك متأصل لا تحتاج حتى إلى التفكير فيه. هذه هي كيفية اكتساب المهارة. الشيء هو أنك لا يمكنك تخطي إلى القمة، يجب أن تمر بجميع المستويات. ستكون شيئاً وستكون ربما جيداً وبعد ذلك ستكون فعلياً جيداً وبعد ذلك في يوم من الأيام لن تعرف حتى مدى جودتك وستأخذ الأمر على محمل الجد لأنك لم تفكر فيه منذ فترة طويلة. ولكن الشيء هو أن معظم الناس لا يتجاوزون نقطة السوء. إنه عملية خطية جداً مشاهدة الناس يمرون بهذا وهي أكثر مثل منحني ل عندما تفكر في تسلسل الكفاءة. كانت فظيعة. كان لأنه كان في الوعي العجز، لذلك السبب الذي يجعل المبيعات مثيرة للاهتمام هو أنها عادة ما تكون نقطة البداية للناس، ثم يبدأون التدريب ويبدأون في التعلم ويكتبون كتاباً عن المبيعات ثم يبدأون في أن يكونوا على علم بما يبدو جيداً حقاً في المبيعات. لذلك يواصلون العمل على ذلك ويستخدمون نقطة الرجوع من الكتاب أو التدريب Chapter ### في الجزء الثاني من الفصل الأول، بما في ذلك التسعير والميزات. بالإضافة إلى ذلك، يتعلم الشخص كيفية زيادة قيمة العمر الافتراضي للعميل والحصول على إيرادات متكررة. يتم التركيز على أهمية زيادة قيمة العمر الافتراضي للعميل بدلاً من محاولة بيع المزيد من العملاء. يتم شرح كيفية تقليل تكلفة اكتساب العملاء وزيادة الربحية عن طريق توسيع نطاق المنتجات والخدمات التي يمكن عرضها للعملاء الحاليين. يتم التحدث أيضاً عن أهمية توظيف الأشخاص المناسبين وتطوير نظام إدارة محترف للمساعدة في تحقيق الاستقرار والنمو المستدام للشركة. يتم التركيز على أهمية تحديد ما يجعل منتجك مميزاً ولماذا يجب على الناس شراء منتجك بدلاً من منتجات الآخرين.