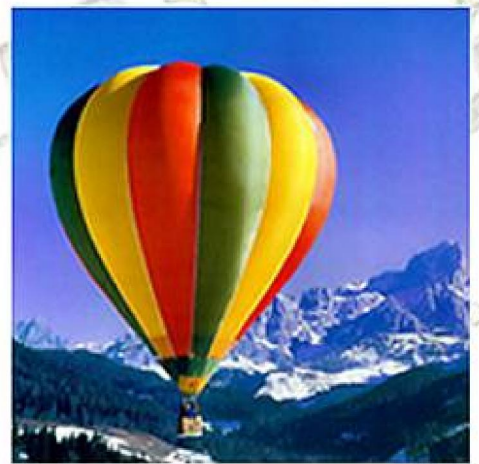


# صحت و ثروت



هر گونه کپی و استفاده از مطالب این کتاب برای همگان آزاد است.

# فهرست

## مقدمه

|   |                      |
|---|----------------------|
| ۲ | معرفی                |
| ۲ | پیش‌نیازها           |
| ۴ | نوشتن اهداف و آرزوها |

## شروع کار

|    |                                     |
|----|-------------------------------------|
| ۶  | آشنایی با کسب درآمد از طریق اینترنت |
| ۷  | حساب بانکی                          |
| ۷  | ثبت ایمیل                           |
| ۸  | ثبت نام در سیستم همکاری در فروش     |
| ۱۰ | ساخت و راه اندازی فروشگاه           |
| ۱۰ | اتصال به دامنه                      |

## تبلیغات

|    |                                  |
|----|----------------------------------|
| ۱۲ | تبلیغات از طریق وب               |
| ۱۴ | تبلیغات از طریق شبکه‌های اجتماعی |
| ۱۴ | تبلیغات از طریق ایمیل            |
| ۱۵ | تبلیغات از طریق اس ام اس         |
| ۱۶ | بازاریابی با سایر روش‌ها         |
| ۱۷ | کسب درآمد از طریق زیرمجموعه‌ها   |

## حرف‌هایی با شما

|    |            |
|----|------------|
| ۱۸ | نکات طلایی |
| ۱۹ | حرف آخر    |

# مقدمه

## معرفی

سلام دوست خوبم، کتابی که می‌خوای مطالعه کنی یکی از هزاران راه کسب درآمد جدید رو بهت معرفی می‌کنه که بدون اغراق یکی از بهترین این راه‌ها هم هست. این کتاب یه تبلیغ نیست، برای مقاصد مالی هم نوشته نشده چون نویسنده این کتاب به مقاصد مالی مورد نظرش رسیده. من به درآمد بالایی رسیدم و این کتاب، که در ابتدا قصد داشتم بفروشمش رو به صورت رایگان در دسترس همه قرار دادم تا شما هم بتونید به درآمد کافی و استقلال مالی برسید. راستش اینه که اوایل به اندازه ای از به دست آوردن مقدار زیاد پول ذوق‌زده شده بودم که یه جور حسادت در من ایجاد شده بود و دوست نداشتم کس دیگه ای بتونه از راهی که من به پول رسیدم کسب درآمد کنه، اما بعدها که مطالعه و تفکر باعث شد که افکار منفی خودمو بشناسم و اونها رو از بین ببرم به این نتیجه رسیدم که اگه دیگران هم از راهی که من رفتم به آرزوهاشون برسن نه تنها ضرری به حال من نداره، بلکه به سود من هم هست. پس تصمیم که گرفتم این کتاب رو بنویسم و به صورت رایگان در اختیار همه بذارم تا بتونن اونها هم مثل من به خواسته‌هاشون برسن، طعم شیرین استقلال مالی رو بچشن و با بی‌پولی خداحافظی کنن. با این‌که این کتاب رو رایگان به دست آوردید و براش پولی ندادید اما جوری بهش نگاه کنید که انگار اونو با قیمت یک میلیون تومن خریدید. الان که من و دوستانم موفق و پولدار شدیم می‌فهمیم که اگه حتی ده میلیون هم پرداخت می‌کردیم و با این روش کسب درآمد آشنا می‌شدیم، باز هم ارزشش رو داشت.

## پیش‌نیازها

قبل از شروع به کسب درآمد از راهی که من معرفی کردم یا از هر راه دیگه ای، لازمه که افکارتون رو تغییر بدید. در این زمینه کتاب و منابع آموزشی زیادی وجود داره که قصد ندارم مطالب اونها رو به تکرار براتون توضیح بدم و فقط به یه توضیح کوتاه بسنده کردم.





قبل از هر کار لازمه اینو بدونید که هیچ چیزی برای شما تأثیر زیادی نخواهد داشت، مگر این‌که به اون ایمان داشته باشید. امروزه داروهایی به نام دارونما وجود دارن که هیچ خاصیتی ندارن، اما اونها رو به اسم داروی واقعی و مؤثر به بیمار میدن و در اکثر موارد دارونماها تأثیری بیش‌تر از داروهای مخصوص اون بیماری دارن، فقط به این دلیل که بیمار فکر می‌کنه اونها داروهای واقعی هستن و به مؤثر بودنشون ایمان داره. اگه شما ایمان دارید که به کمک این کتاب و روشی که پیش روی شما قرار می‌گیره می‌تونید به پول به عنوان یکی از آرزوهاتون برسید، پس می‌رسید و اگه به این امر ایمان ندارید، این کتاب کمک زیادی بهتون نمی‌کنه.



مطلب دوم در مورد قانون جذب، قانون قدرتمند حاکم بر هستیه. قانون جذب می‌گه هر چیزی که بهش فکر کنید و مدام فکرتون با اون تعامل داشته باشه رو جذب می‌کنید؛ چه اون چیز رو بخواید و چه نخواید. چه در آرزوی چیزی باشید و چه از چیزی بترسید فرقی نمی‌کنه، شما اون رو به خودتون جذب می‌کنید. پس اگر به دنبال پول هستید، به جای این‌که به نداشتن مشکلات مالی و بدهی و فقر فکر کنید به داشتن پول، ثروت و رفاه فکر کنید. خودتون رو پشت رُل ماشین مورد علاقه تون، در کنار عشق زندگیتون، در وفور نعمت و در حالتی که دوست دارید تصور کنید. خیالبافی کنید، این اصلاً بد نیست، برعکس راه رسیدن شما به آرزوهای کوچیک و بزرگتونه که کوچیکی و بزرگی اونها هیچ اهمیتی نداره چون قانون جاذبه تفاوتی بین اونها قائل نمی‌شه.



به عنوان مطلب سوم می‌خوام نکته ای رو بگم که آخر از همه به معنای واقعی به اون رسیدم. افکار منفی رو دور کنید و افکار مثبت رو جاشون بذارید و اونها رو تقویت کنید. هر فکر منفی، هر چیزی که فکر کردن بهش احساس خوبی به آدم نمیده رو دور بندازید. دشمنی‌هاتون رو از بین ببرید، همه رو ببخشید و به جهان و کائناتش عشق بورزید. به جای دقت کردن به نکات منفی اطراف و آدم‌ها به نکات مثبت بی شمارشون نگاه کنید. با همه مهربون باشید، کینه توزی، رقابت ناسالم و حسادت رو در وجودتون از بین ببرید. از وقتی که افکار و احساسات منفیم رو از بین بردم و به افکار و احساسات خوب پرداختم، هم زندگی بهتر و شادتری به دست آوردم و هم بیش‌تر از همیشه موفق شدم.

با آگاهی و احساس خوب و با دید مثبت و بینش زیبا آماده خلق ثروت و خوشبختی بشید. به عنوان انسان جدیدی با قدرت و با ایمان به سمت آرزوهای خودتون با سرعت هرچه تمام‌تر حرکت کنید. این کتاب فقط یکی از راه‌های ثروت رو به شما نشون می‌ده، اما بهتون یاد می‌ده که چطور به سایر خواسته‌ها و آرزوهاتون هم برسید، اگه به نکاتی که گفتیم دقت کنید و اونها رو به کار ببرید. اگه می‌خواید به صورت دقیق‌تر و مفصل‌تر به روش‌های کسب موفقیت و یادگیری اونها بپردازید و پیشنهاد هم می‌کنم این کار رو بکنید، می‌تونید تو اینترنت جستجو کنید. از سخنرانی‌ها و آموزش‌های آنتونی رابینز، برایان تریسی، دکتر آرمندیان، دکتر حلت، گروه عباس‌منش و... می‌تونید استفاده کنید.

## نوشتن اهداف و آرزوها

مطمئناً می‌خواید پولدار بشید که با اون به آرزوهاتون و چیزهایی که می‌خواید برسید، پس اول ببینید چی می‌خواید و آرزوهاتون چیه. حتماً خوب فکر کنید و آرزوهاتون رو مشخص کنید. بعد از این کار اونها رو روی کاغذ بنویسید. خیلی خیلی مهمه که آرزوهاتون نوشته بشه تا معجزه اهداف مکتوب براتون اتفاق بیفته. من این‌طور می‌گم؛ آرزوهای نوشته نشده مثل یه طرحه که می‌خواید نقاشیش کنید و نوشتن آرزوها همون کشیدن نقاشیه، پس نقاشی که کشیده نشه هیچی نیست.

آرزوهاتون رو مشخص کنید، بنویسید و اونها رو از لحاظ زمانی که برای دستیابی بهشون در نظر می‌گیرید، به دو دسته آرزوهای کوتاه‌مدت (زیر یک سال) و آرزوهای بلندمدت (بالای یک سال) تقسیم کنید. البته می‌تونید از دسته بندی سه‌تایی کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت هم استفاده کنید، مهم اینه که یه محدوده زمانی تخمینی منطقی، اما خوشبینانه برای رسیدن به هر کدوم از خواسته‌هاتون مشخص کرده باشید و برای نوشتنشون از جمله‌های مضارع، مثل «من ماشین بنز SL500 کوبه دارم» استفاده کنید. هدفهاتون رو به صورت دقیق و با حداکثر جزئیات بنویسید. هم هدفهای مادی و هم هدفهای غیرمادی رو بنویسید و تو هردوتاشون از هدفهای ساده و قابل دسترس‌تر شروع کنید. روند رسیدن به اهداف مثل غلت خوردن یه گلوله برفی از بالای کوهه، که هرچی پایین‌تر میاد بزرگ‌تر می‌شه و سرعت بزرگ شدنش هر لحظه بیشتر و بیشتر می‌شه. شما اول به هدفهای کوچیک‌تر می‌رسید و یه خورده زمان می‌بره تا بهشون برسید اما هرچی که جلوتر برید، به اهداف هم بزرگ‌تر و هم بیش‌تری دست پیدا می‌کنید.



چندتا نکته در این مورد می‌گم که می‌تونه براتون مفید باشه:

۱- اهدافتون رو با خط زیبا و با استفاده از بهترین قلمی که دارید بنویسید تا ارزشمند بودنش رو بیش‌تر حس کنید. اون رو جایی نصب کنید که معمولاً تو دیدتون باشه و همیشه نگاهش کنید و مرورش کنید.

یکی از افراد خیلی موفق‌تری که می‌شناسم، فهرست اهدافش رو قاب گرفته بود و روبه‌روی تخت خوابش گذاشته بود تا آخرین چیزی که قبل از خواب بهش فکر می‌کنه و اولین چیزی که به محض بیدار شدن به فکرش میاد، اهداف و آرزوهایش باشن.

۲- در مورد اهدافتون، دلیل هر هدف، راه‌ها و ابزارهای رسیدن به اون هدف، برنامه‌ای که برایش دارید و این‌که اگه بهش برسید چی می‌شه رو بنویسید. همیشه هدف‌ها رو رو تجزیه و تحلیل کنید و در موردش فکر و برایش برنامه ریزی کنید. در کنار این کار خیال‌پردازی رو فراموش نکنید و مدام آینده‌نچندان دوری که به اهدافتون رسیدید رو مجسم کنید تا مثل زمان بچگی به سادگی تمام آرزوهاتون محقق بشه.

۳- حتماً توی اهدافتون نیکوکاری، کمک به دیگران، کارهایی مثل هدیه دادن، امور خیریه، مهربانی و عشق رو قرار بدید. این کارو بکنید و خودتون ببینید هر بار که به یکی از این نوع هدف‌های زیبا می‌رسید، در کمال تعجب به چندین هدف دیگه هم رسیدید. چندتا مؤسسه خیریه می‌شناسم که هر ماه پنج درصد از درآمد رو به یکی‌شون پرداخت می‌کنم؛ کاش می‌تونستم حسی که موقع انجام این کار بهم دست می‌ده رو براتون بیان کنم.

# شروع کار

## آشنایی با کسب درآمد از طریق اینترنت

سالها از به وجود اومدن اینترنت می‌گذره و تا حالا میلیون‌ها نفر در تمام دنیا از طریق اون میلیونر و میلیاردر شدن. تو اینترنت پتانسیل‌های زیادی برای کسب درآمد وجود داره؛ کافیه که یه وبسایت نه صرفاً تجاری داشته باشید و براش به اندازه کافی بازدید کننده جمع کرده باشید تا بتونید با نمایش تبلیغات، فروش کالا و خدمات، ارسال ایمیل‌های تبلیغاتی و خیلی راه‌های دیگه از سایتتون درآمد کسب کنید. می‌تونید از طریق سایت‌های تبلیغاتی که در ازای خوندن و کلیک، مشاهده و ثبت نام در سایت‌های دیگه پول می‌دن درآمد کسب کنید. اگه مقداری پول دارید، می‌تونید از سایت‌های سرمایه‌گذاری استفاده کنید. البته یادتون باشه که سایت‌هایی که وعده‌های غیرمنطقی می‌دن قابل اعتماد نیستند؛ مثلاً چطور ممکنه که سایتی در ازای هر کلیک بر روی تبلیغاتش ۱۰۰ دلار بده، یا شرکتی پول شما رو بگیره و هر ماه دوبرابر آن را به شما پرداخت کنه؟!



البته برای کسب درآمد از روش معرفی شده تو این کتاب نیازی به داشتن سرمایه، وبسایت و دانش اینترنت و طراحی وب نیست، حتی فردی که یه سواد معمولی داشته باشه و یه کامپیوتر یا گوشی هوشمند با کم‌تر از ۲ ساعت دسترسی روزانه به اینترنت داشته باشه می‌تونه به خوبی بقیه از این روش استفاده کنه.

تو این کتاب بهتون آموزش داده می‌شه که چطور به سادگی هرچه تمام‌تر یه فروشگاه اینترنتی راه بندازید، بدون این‌که محصولی داشته باشید و زحمتی برای بسته‌بندی و ارسالشون بکشید. درواقع شما فقط محصول یک شرکت رو براش به مشتری‌ها معرفی می‌کنید و اونها هم از اون شرکت خرید می‌کنن و شما در ازای این کار مبلغ قابل توجهی از قیمت کالا رو به عنوان پورسانت دریافت می‌کنید. این کتاب بهتون آموزش می‌ده که چطور از همکاری با یکی از بهترین سیستم‌های همکاری در فروش ایرانی به درآمد برسید. چطور بدون کم‌ترین دانشی در طراحی سایت، فروشگاهتون رو راه بندازید و چطور بازدید کننده سایت رو بالا ببرید و براش تبلیغ کنید و نتیجه رو در حساب بانکیتون ببینید.

## حساب بانکی

برای دریافت درآمدهاتون نیاز به یه حساب بانکی عضو شتاب دارید. بعد از این‌که حسابتون رو باز کردید و کارت عابربانک رو گرفتید، لازمه که براش رمز دوم بذارید که برای کارهای اینترنتی و مجازی مثل خرید و انتقال وجه لازمه. برای گذاشتن رمز دوم می‌تونید از دستگاه‌های ATM (عابربانک) استفاده کنید.



با توجه به این‌که روش تعیین رمز دوم برای حساب‌های همه بانک‌ها شبیه همه، در اینجا لینک آموزش تعیین رمز دوم برای کارت‌های بانک ملت رو گذاشتم. برای مشاهده آموزش رو لینک زیر کلیک کنید:

[http://www.bankmellat.ir/Public/11/New\\_Site/File/Dastorolamal\\_Darandegan\\_9104.pdf](http://www.bankmellat.ir/Public/11/New_Site/File/Dastorolamal_Darandegan_9104.pdf)

## ثبت ایمیل

قبل از هر کاری به یه ایمیل احتیاج دارید. اگه قبلاً ایمیلی برای خودتون درست نکردید، می‌تونید با استفاده از سرویس ایمیل گوگل (جیمیل) یه ایمیل رایگان با امکانات بالا برای خودتون بسازید. البته سایت‌های دیگه ای مثل هاتمیل و یاهو هم هستن که سرویس‌های ایمیل رایگان خوبی به حساب میان و اجباری نیست که حتماً از جیمیل استفاده کنید.



اگه ساختن ایمیل رو بلد نیستید می‌تونید از راهنمای زیر برای ساخت ایمیل رایگان در جیمیل استفاده کنید.

۱- ابتدا به آدرس <https://mail.google.com> برید.

۲- رو گزینه Sign Up یا Add Account و بعد Creat Account کلیک کنید تا به صفحه ثبت نام

برید.



۳- توضیحاتی که باز می‌شود گزینه‌ها رو این طور پر کنید:

Name: نام و نام خانوادگی

Choose your username: نامی که می‌خواید ایمیلتون باشه

Create a password: یه کلمه عبور ۸ حرفی (حداقل)

Confirm your password: تکرار کلمه عبور

Birthday: روز، ماه و سال تولد (میلادی)

Gender: جنسیت

Mobile Phone: شماره موبایل (بدون صفر اولش)

Your current email address: آدرس ایمیل دیگه (اگه دارید)

Prove you're not a robot: نوشته داخل تصویر رو تو کادر زیرش بنویسید

Location: کشور

I agree to the Google Terms of Services and Privacy Policy: تیک بزنید

در آخر هم رو گزینه Next step کلیک کنید، اگه نام انتخابی برای ایمیلتون تکراری نباشه و معتبر باشه به صفحه بعد می‌رید، وگرنه باید اسم دیگه ای برای ایمیلتون انتخاب کنید و دوباره روی این دکمه کلیک کنید.

تو صفحه بعدی، کدی که به شماره موبایلتون اس ام اس می‌شه رو توی کادر وارد کنید و روی دکمه بعدی کلیک کنید.

بعد از این‌که ایمیل با نام انتخابیتون ساخته شد (مثلاً email.address@gmail.com) می‌تونید با استفاده از گزینه Sign In و نوشتن ایمیل و کلمه عبور وارد ایمیلتون بشید. ایمیل‌هایی که براتون میاد تو قسمت Inbox هستن، اگرهم اونجا نباشن توی Spam هستن. برای ارسال ایمیل هم می‌تونید از قسمت Compose استفاده کنید.

## ثبت نام در سیستم همکاری در فروش

سایت‌های همکاری در فروش زیادی در جهان و در ایران وجود داره که بهترین گزینه اونها سیستم همکاری در فروش پایگان (ستاپ) هستش که با ثبت نام توی اون می‌تونید یه سایت فروشگاهی بسیار زیبا و حرفه ای رو به صورت اتوماتیک و با چندتا کلیک ایجاد کنید و در ازای فروش هر محصول، درصد بالایی از قیمت اونو به عنوان پورسانت دریافت کنید. به طور خلاصه شما محصولات شرکت پایگان رو تو سایت شخصیتون که خود همین شرکت به صورت رایگان و خودکار براتون می‌سازه، می‌ذارید و براش بازدید کننده جمع می‌کنید و اونها از طریق سایت شما از این شرکت خرید می‌کنن و ۲۰ تا ۸۰ درصد از قیمت خریدها به عنوان پورسانت به حساب شما ریخته می‌شه. سایت‌های مشابهی هم هستن که هیچ کدومشون تمام مزایای پایگان رو ندارن.



اینجا بعضی از مزایای این سایت رو مشاهده می‌کنید:

- جستجو و گزارشات پیشرفته
- ارتباط قوی مدیران با فروشگاه‌ها هم از نظر فنی هم مسائل مالی و پیگیری سفارشات
- عدم نیاز به بازگشت مشتری به سایت فروشگاه جهت اضافه کردن کالا
- امنیت بالا در پتل فروشگاه
- تعرفه‌های مناسب و منعطف (با در نظر گرفتن شرایط فروشنده)
- امنیت خرید مشتری و آسان و کامل بودن مراحل خرید
- امکان ویرایش سفارشات و آدرس با هماهنگی مشتری برای فروشنده
- امکان چاپ صفحه ای سفارشات
- امکان تغییر وضعیت معلق به انصرافی
- امکان دادن هدیه به مشتری
- پشتیبانی مناسب
- به حداقل رساندن امکان خطا در پتل‌های پستی (احتمال نامعلوم بودن وضعیت سفارش به حداقل رسیده است)
- جستجوی محصول با پارامترهای اصلی
- امکان گزارش فروش هر محصول به تفکیک
- کسر هزینه ارسال برای سفارشات برگشتی (عدم دریافت مبلغ اضافه به عنوان جریمه)
- عدم وابستگی شرکت پایگان از لحاظ فنی به افراد یا شرکت‌های ثالث
- اضافه کردن امکانات جدید و مفید بنا بر پیشنهاد فروشندگان
- رفع سریع مشکلات احتمالی توسط تیم نرم افزاری
- تهیه نسخه پشتیبان از بانک اطلاعاتی بطور دستی و اتوماتیک بصورت روزانه و ارسال اطلاعات به سروهای backup از طریق پروتوکول‌های امن
- استفاده از سرورهای امن با پهنای باند بالا (UP TIME ۹۹,۹%)
- بهینه سازی سیستم برای خطوط کم سرعت اینترنتی

این شرکت یکی از بهترین و زیباترین فروشگاه‌های اینترنتی ایران رو داره که تنوع محصول (بیشتر از هزار نوع محصول) و سرعت تحویل سفارشاتش (۲۴ تا ۴۸ ساعته) باعث شهرت و محبوبیت اون شده و خیلی از کسانی که برای اولین بار ازش خرید می‌کنن به مشتری دائمیش تبدیل می‌شن. شرکت پایگان بیش‌تر از ۷ سال سابقه حرفه ای داره و جزو شرکت های ثبت و تأیید شده تجارت الکترونیک ایرانه و حتی تو یکی از برنامه‌های شبکه سه تلویزیون ایران هم معرفی شده (تو برنامه به‌روز). از طریق لینک زیر می‌تونید ویدئوی معرفی این شرکت تو تلویزیون رو ببینید.

<http://www.aparat.com/video/video/embed/videohash/MD3rS/vt/frame>

برای شروع باید تو سایت پایگان به عنوان همکار ثبت نام کنید. چون خود سایت پایگان راهنمای فارسی کاملی داره اینجا دیگه راهنمای ثبت نام و کار با آون رو توضیح نمی‌دم. برای عضویت تو سایت رو تصویر زیر کلیک کنید و تو صفحه ای که باز می‌شه اطلاعات خودتونو وارد کنید و ثبت نام کنید.



## ساخت و راه اندازی فروشگاه

بعد از ثبت نام می‌تونید از طریق لینک [memarket.biz](http://memarket.biz) وارد سایت بشید. بعد از وارد کردن شناسه (نام خانوادگی) و کلمه عبور تو صفحه ورود و وارد شدن به سایت، می‌تونید تو قسمت فروشگاه‌ها یک یا چندتا فروشگاه با نام و آدرس دلخواه بسازید و بعد از این کار می‌تونید تنظیمات مربوط به هرکدوم رو از همین قسمت انجام بدید و آدرس سایت یا سایت‌هاتون رو ببینید و اونها رو باز کنید.

## اتصال به دامنه

بعد از این‌که فروشگاه خودتون رو تو سایت پایگان ایجاد کردید، می‌تونید از آدرس اون (که به صورت سابدومین هست) استفاده کنید، اما اگه دلتون خواست یه آدرس اختصاصی داشته باشید می‌تونید یه دامنه ثبت کنید و اونو به فروشگاهتون متصل کنید. برای ثبت دامنه‌های پولی مثل [.com](http://.com)، [.biz](http://.biz) و [.ir](http://.ir) می‌تونید از سایت سرورپارس استفاده کنید یا از دامنه‌های رایگان [.tk](http://.tk)، [.cf](http://.cf)، [.ga](http://.ga)، [.gq](http://.gq) و [.ml](http://.ml) یا دومین یا ساب دومین‌های رایگان دیگه مثل [orq.ir](http://orq.ir) یا [coo.ir](http://coo.ir) استفاده کنید.



در ادامه نحوه ثبت یکی از دامنه‌های رایگان [.tk](http://.tk)، [.cf](http://.cf)، [.ga](http://.ga)، [.gq](http://.gq) و [.ml](http://.ml) رو می‌تونید مشاهده کنید:

۱- به آدرس <https://www.freenom.com> رفته و تو کادر وسط صفحه آدرسی که می‌خواید موجود بودنشو چک کنید رو وارد کنید و روی گزینه Check Availability کلیک کنید.

۲- تو صفحه بعد لیستی از پنج دامنه رایگان نشون داده می‌شه و می‌تونید ببینید که کدومشون قبلاً ثبت نشده و شما می‌تونید ثبتش کنید. هرکدوم رو که خواستید و آزاد بود (علامت ضربدر نداشت) می‌تونید با کلیک روی دکمه Select کنارش ثبتش کنید.

۳- تو صفحه بعد مدت دامنه رو از 3 Months به 12 Months تغییر بدید. این طوری اون دامنه تا یک سال به صورت رایگان در اختیار شما خواهد بود. روی دکمه Continue کلیک کنید.

۴- رو Verify My Email Address کلیک کنید. بعد از اون به صفحه ایمیلتون برید و وارد ایمیلتون بشید.

۵- توی Inbox یا Spam ایمیلی با عنوان Freenom اومده، بازش کنید و روی لینک فعال سازی دامنه ثبتی کلیک کنید.

۶- بعد از فعال سازی و ورود به صفحه مشخصات اونها رو مثل مشخصاتی که تو جیمیل پر کردید، کامل کنید. روی Complete Order کلیک کنید.

۷- روی Click Here Go To Client Area کلیک کنید و تو صفحه جدید، نام کاربری (آدرس ایمیلتون) و کلمه عبور رو وارد کنید و روی Sign In کلیک کنید.

تا اینجا دامنه رایگانتون رو ثبت کردید، حالا باید اون رو تنظیم کنید و به فروشگاهتون وصل کنید. برای این کار طبق راهنمای زیر عمل کنید:

۱- از قسمت Domains گزینه My Domains رو انتخاب کنید.

۲- در قسمت بعد روی دکمه Management Tools مقابل دامنه تون کلیک کنید و گزینه URL Forwarding رو انتخاب کنید.

۳- در قسمت بعد در کادر اول آدرس فروشگاهتون رو تایپ کنید و از کادر پایینی گزینه Redirect (HTTP 301 forwarding) رو انتخاب کنید و روی Set URL کلیک کنید.



# تبلیغات

## تبلیغات از طریق وب

حالا که سایت خودتونو ثبت کردید و آماده کسب درآمد هست باید برایش بازدید کننده جمع کنید، چون بازدید کننده سرمایه شماست و هرچی بازدید از سایتتون بیشتر باشه خریدهای بیشتری انجام می‌شه و پول بیشتری کسب می‌کنید. با وجود این‌که خود شرکت پایگان برای فروشگاه‌های عضو به صورت رایگان تبلیغ می‌کنه و سایت فروشگاه‌های شما رو طوری طراحی کرده که جذاب و جلب کننده باشه و استانداردهای لازم برای موتورهای جستجو رو داشته باشه، اما باید خودتون هم برای سایتتون تا می‌تونید تبلیغ کنید تا بازدیدش بالا بره. برای تبلیغ راه‌های زیادی به صورت رایگان و پولی وجود داره، در ابتدا می‌تونید از روش‌های تبلیغاتی رایگان استفاده کنید و وقتی که به درآمد بیشتری رسیدید برای تبلیغات بیشتر و مؤثرتر هزینه کنید. هر چی برای تبلیغات وقت و هزینه صرف کنید به همون اندازه هم جواب می‌گیرید. کافیه که تعداد بازدید کنندگان و رتبه سایتتون رو تا یه حد بالا ببرید، بعد از اون می‌تونید مطمئن باشید که دیگه آمار سایتتون پایین‌تر نیاد و اون وقت هرچی تبلیغ کنید، فقط برای اینه که آمارتون بالاتر بره. برای تبلیغ راه‌های مختلفی وجود داره که یکی از پرکاربردترین اونها تبلیغ از طریق سایت‌های وبه که به چند روش انجام می‌شه و در ادامه با اونها آشنا می‌شید.



اولین کار ثبت در موتورهای جستجو؛ می‌تونید سایت خودتونو در موتورهای جستجوی مختلف به صورت جداگانه ثبت کنید یا از طریق سایت Submit Express سایتتون رو تو ۳۵۰ موتور جستجو یکجا نصب کنید. برای این کار طبق راهنمای زیر عمل کنید:

۱- برید به آدرس <http://www.submitexpress.com/free-submission.html>

۲- تو صفحه ای که باز می‌شه، تو کادر URL آدرس سایت، تو کادر Email ایمیل مربوط به سایتتون و تو کادر Name اسم سایتتون رو وارد کنید.

۳- تو کادر Business Phone شماره تلفنتون رو بدون صفر اول (مثلاً به صورت 123-456-7890) وارد کنید.

۴- از کادر Country کشور رو انتخاب کنید و تو کادر مقابل تصویر کوچیک، نوشته تصویر رو وارد کنید.

۵- می‌تونید چندتا چک‌باکس زیر کادرها رو تیک بزنین تا ایمیل مربوط به اونها براتون بیاد.

۶- در آخر هم رو دکمه Submit Now کلیک کنید.

بهتره که یه تصویر تبلیغاتی برای فروشگاهتون داشته باشید و اگه با گرافیک کامپیوتری آشنایی دارید، می‌تونید با برنامه‌هایی مثل Corel Draw و Photoshop لوگوی اختصاصی خودتو درست کنید و با برنامه ای مثل Animation Shop یا SwishMax تصویر تبلیغاتی متحرک GIF و Flash درست کنید. در سایت پایگان و قسمت کد تبلیغات، چند تصویر متحرک تبلیغاتی (استیکر) به همراه کد HTML شون هست که می‌تونید ازشون استفاده کنید.

قبل از هر چیز لازمه که درباره رتبه (Rank) وبسایت بدویند؛ هر سایتی که رتبه بالاتری داشته باشه، تو جستجوهای مرتبط با موضوع اون سایت به عنوان اولین نتایج و تو صفحات اول نمایش داده می‌شه. بالا رفتن رتبه وبسایت غیر از آمار بازدیدکنندگان به عوامل دیگه‌ای مثل وجود لینک شما در سایت‌های دیگه بستگی داره. یه روش پرکاربرد که رتبه سایت شما در موتورهای جستجو هم بالا می‌بره تبادل لینکه. می‌تونید لینک دیگران رو تو سایتتون قرار بدید و از اونها بخواید هم کارو بکنن. همچنین می‌تونید یه لینک باکس (مجموعه لینک) درست کنید که به صورت اتوماتیک کار تبادل لینک رو براتون انجام بده و لینک دیگران رو بگیره و در صورتی که اونها هم لینک شما در سایتشون گذاشته باشن لینک اونها رو اضافه کنه. در قسمت کد تبلیغات سایت می‌تونید یه لینک باکس درست کنید و کد مربوط به اونو دریافت کنید. در مورد تبادل لینک یادتون باشه که همیشه با سایت‌هایی که آمارشون از خودتون بیشتره تبادل لینک کنید تا رتبه سایتتون بالاتر بره.

از روش‌های تبلیغ در وب، ثبت در سایت‌های نیازمندیه که rahnama.com یکی از اونهاست و تبلیغ شما رو به صورت رایگان براتون نمایش می‌ده، البته می‌تونید از تبلیغات پولی اون و سایت‌های دیگه هم استفاده کنید تا نتیجه خیلی بهتری بگیرید. فراموش نکنید که تبلیغات پولی خیلی مؤثرتر و بهتره و اولین درآمدهاتون رو بهتره صرف تبلیغات بکنید تا در آینده درآمد خیلی بیش‌تری داشته باشید.

یکی از بهترین و قوی‌ترین روش‌های تبلیغ استفاده از تبلیغات گوگل. سیستم تبلیغاتی گوگل (Google Ads) هم می‌تونه یه راه برای کسب درآمد شما باشه و هم روشی برای تبلیغات شما. با نمایش تبلیغات گوگل در سایت می‌شه از طریق اون کسب درآمد کرد، البته به یه سایت فوق العاده پر بازدید نیاز داره و کسب درآمد ازش زیاد برای ما ایرانی‌ها راحت نیست. اما موضوعی که می‌خوام بگم اینه که چطور برای سایتتون توی گوگل تبلیغ کنید، با این کار در اکثر جستجوها بدون توجه به رتبه و آمار، سایتتون تو صفحه اول جستجوهای مرتبط با موضوع اون، نمایش داده می‌شه (به عنوان سایت‌های تبلیغی). اگه بخواید تبلیغتون رو مستقیماً توی گوگل بذارید نیاز به کارت اعتباری بین المللی (مثل مسترکارت و ویزاکارت) دارید و کار کمی براتون سخت می‌شه، اما سایت ایرانی برتینا به عنوان تنها پارتنر رسمی گوگل تو ایران این کار رو براتون خیلی راحت انجام می‌ده و هزینه اون رو هم به صورت ریال و با استفاده از کارت‌های بانکی ایرانی دریافت می‌کنه. برای رفتن به این سایت می‌تونید از لینک زیر استفاده کنید:

<https://www.bertina.ir/adwords>

از روش‌های تبلیغاتی دیگه‌ای مثل نمایش پاپ‌آپ هم می‌تونید استفاده کنید. پاپ‌آپ صفحه تبلیغاتی‌ه که تو سایت‌های دیگه لینک می‌شه و با باز شدن لینک اون سایت‌ها و صفحاتشون به صورت خودکار باز می‌شه. یکی از بهترین سایت‌ها که به صورت رایگان هم این نوع تبلیغات رو انجام می‌ده myranking.ir هست که کارش خیلی خوبه.

اگر سایت یا وبلاگ دیگه‌ای از قبل دارید و آمار خوبی داره، از همه ظرفیتش برای تبلیغ و معرفی فروشگاهتون و محصولات اون استفاده کنید. الان خیلی از سایت‌های تفریحی و آموزشی هستند که از آمار بازدیدشون استفاده تجاری می‌کنن و از طریق سیستم‌های همکاری در فروش پول زیادی در میانن.

## تبلیغات از طریق شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی و برنامه‌های ارتباطی مثل Facebook، Twitter، Google+، Instagram، Telegram و... خیلی طرفدار دارن و بیش‌تر کاربرهاشون از طریق تلفن‌های هوشمند به اونها دسترسی دارن. با توجه به این‌که داشتن حساب تو این برنامه‌ها رایگانه، می‌تونید تو این برنامه‌ها یه حساب داشته باشید و در کنار پست مطالب و تصاویر و ارتباطات خودتون تبلیغات هم بکنید و با اضافه کردن کاربران دیگه به لیست دوستان، همیشه تعداد زیادی مخاطب داشته باشید. روش تبلیغات تو شبکه‌های اجتماعی و برنامه‌های ارتباطی خیلی آسون و پربازدهه و به خاطر عامه‌پسند بودن بیش‌ترین تأثیر رو داره. تو ایران تلگرام و اینستاگرام مناسب‌ترین و بهترین انتخاب‌ها برای این کار هستن. پیشنهاد می‌کنم رو این روش تمرکز کنید و تا می‌تونید اطلاعات و مهارتتون رو تو این زمینه بالا ببرید، چرا که رمز موفقیت من تو بازاریابی استفاده از این روش بوده.



سایت‌هایی هم هستن که تو همین زمینه، یعنی تبلیغات از طریق شبکه‌های اجتماعی کار می‌کنن که می‌شه به [itelegram.ir](http://itelegram.ir) به عنوان یه سایت با خدمات رایگان و [namabrand.com](http://namabrand.com) به عنوان یه سایت با خدمات پولی اشاره کرد.

برنامه‌هایی هستن که به افزایش دیده شدن تبلیغاتتون کمک می‌کنن، اما معمولاً یا کار نمی‌کنن یا به صورت رایگان نمی‌تونید پیداشون کنید. تو دو تا لینک زیر دوتا برنامه تحت اندروید برای پیدا کردن گروه‌های جدید تو تلگرام و افزایش تعداد فالوورهای اینستاگرام آپلود کردم که می‌تونید دانلودشون کنید و ازشون استفاده کنید.

<http://up44.ir/wnkmpdcp>

<http://up44.ir/tt69btrj>

## تبلیغات از طریق ایمیل

ایمیل مارکتینگ هم یکی از روش‌های تبلیغات اینترنتیه که روش کم هزینه و خوبی به حساب میاد. با توجه به این‌که هر کاربری برای استفاده از اینترنت و سایت‌ها و برنامه‌ها ایمیل لازم داره، همه کاربران اینترنت حداقل یه آدرس ایمیل دارن. حالا اگر بخواید تبلیغ فروشگاهتون یا محصولات اونو به ایمیل کاربران بفرستید، می‌تونید روی ۱ تا ۲۰ درصد اونها به عنوان مشتری حساب کنید. کافیه که سایتتون یه سیستم ثبت

نام یا خبرنامه داشته باشد، این طوری تعداد زیادی ایمیل فعال از کاربرهاتون دارین که می‌تونید از اونها استفاده کنید.



شما می‌تونید از آدرس‌های ایمیل کاربران سایت‌های دیگه هم استفاده کنید. تو اینترنت بانک‌های ایمیل زیادی هستن که البته نباید روی همه ایمیل‌هاشون حساب کنید چون بعضی از اونها بلااستفاده یا مسدود شده هستن و بعضی‌هاشون هم خارجی هستن. تو لینک زیر یه بانک ایمیل جدید از کاربران ایرانی رو قرار دادم که بیش‌تر از چهارصد هزار ایمیل توش هست و می‌تونید اونو به صورت رایگان دانلود کنید.

<http://up44.ir/ueuwixew>

بعد از داشتن بانک ایمیل باید تبلیغات خودتون رو به صورت انبوه براشون ارسال کنید، اما از اونجا که سرویس‌های ایمیل مثل جی‌میل و یاهو اجازه ارسال تعداد زیادی ایمیل در یک روز رو نمی‌دن باید به فکر روش دیگه ای باشید. برای ارسال ایمیل تبلیغاتی به صورت انبوه به یه برنامه نیاز دارید، Super Email Sender یکی از بهترین این برنامه‌هاست که خیلی جاها با قیمت‌هایی از ۵ تا ۴۰ هزار تومن می‌فروشش و براتون به صورت رایگان آپلودش کردم که از لینک زیر می‌تونید دریافتش کنید:

<http://up44.ir/un4bi4w4>

ویدئوی آموزشی این برنامه رو هم میتونید از لینک زیر از آپارت دریافت کنید.

<http://www.aparat.com/video/video/embed/videohash/7KX2o/vt/frame>

راه دیگه هم استفاده از سرویس‌های ارسال ایمیل تبلیغاتی انبوهه که بیش‌ترشون به صورت پولی هستن، اما سرویس ایمیل رایانا با آدرس rayana.ir هست که هم یه سرویس ایمیل ایرانیه و هم سرویس ارسال ایمیل انبوه رایگان هم داره. از سرویس‌های ارسال پولی هم best-mail.ir سیستم خوبیه که بیش‌تر از ۱۰۰ هزار کاربر فعال داره. خود سایت پایگان هم تو قسمت تبلیغات فروشگاه، این سرویس رو داره که می‌تونید ازش استفاده کنید.

## تبلیغات از طریق اس ام اس

روش ارسال پیام کوتاه به صورت انبوه برای تبلیغات خیلی رایجه و خود شما روزانه چندتا پیام تبلیغاتی دریافت می‌کنید. این روش هم برای تبلیغات عالییه و مزیتش اینه که مخاطبش همه مردم هستن و اگه سیستم فرستنده هوشمند داشته باشه، می‌تونید مطمئن باشید که بر خلاف ایمیل هیچ پیامی تلف نشه و به شماره‌های مسدود یا خاموش پیامی ارسال نشه. سایت‌هایی هستن که به صورت رایگان پیام کوتاه تبلیغاتی می‌فرستن، اما فقط به تعداد محدود (معمولاً زیر ۵۰۰۰) پیام می‌فرستن. شما می‌تونید پنل ارسال پیام کوتاه تبلیغاتی بخرید و با هزینه کم‌تر برای خودتون و حتی دیگران پیام کوتاه بفرستید و از این راه هم کسب درآمد کنید، اما اگه صاحب پنل نیستید می‌تونید از سرویس‌های زیادی که تو ایران هست استفاده کنید.





خود سایت پایگان هم پنل ارسال پیام کوتاه تبلیغاتی داره که هزینه کمی براتون داره و برای کمک به شما طراحی شده. شما می‌تونید با پول و امتیازی که از سایت پایگان دریافت می‌کنید، از طریق اون پیام کوتاه تبلیغاتی هم بفرستید.

## بازاریابی با سایر روش‌ها

با مناسب‌ترین و رایج‌ترین روش‌های تبلیغ آشنا شدید و در مورد هرکدام منابع رایگان و غیررایگانی هم معرفی کردم، اما شما می‌تونید از روش‌های دیگه‌ای هم استفاده کنید. می‌تونید از هر روشی که یه بازاریاب ممکنه استفاده کنه، استفاده کنید و مهم فقط اینه که بازدید کننده و مشتری برای فروشگاهتون پیدا کنید. مثلاً می‌تونید از طریق منابعی مثل کتاب اول با آدرس [aval.ir](http://aval.ir) شماره تلفن‌های مناسب رو پیدا کنید و گوشی تلفن رو بردارید و به اون شماره‌ها زنگ بزنید و به عنوان بازاریاب، سایت یا محصولی از سایتتون رو معرفی کنید. می‌تونید یه کاتالوگ درست کنید و در مکان‌های شلوغ مثل مترو به افراد مختلف نشون بدید و از سایت و فروشگاه یا محصولاتش براشون بگید و آدرس سایتتون رو بهشون بدید.



حتی لازم نیست از کارتهای تبلیغاتی با قیمت بالا استفاده کنید، کافیه آدرس رو روی چند برگ کاغذ به صورت تکرار چاپ کنید و برش بزنید و تیکه‌های کوچیک کاغذ که توش اسم و آدرس سایت نوشته شده رو به افرادی که جذب می‌کنید بدید. همچنین می‌تونید پوستر و تراکتهای تبلیغاتی رو ساده و با حداقل هزینه چاپ کنید و در مکان‌های پررفت و آمد و مناسب بچسبونید. اطراف عابریانکها جای خوبی برای چسبوندن تبلیغاتونه، البته رو خود دستگاه‌ها نچسبونید که پیگرد داره. می‌بینید که غیر از روش‌های اینترنتی، روش‌های سنتی دیگه ای هم هست که مفیده و می‌تونه به افزایش مشتری‌هاتون کمک کنه. به خصوص وقتی که وبسایت دیگه ای از قبل ندارید و پول کافی برای تبلیغات انبوه و آنلاین ندارید.

## کسب درآمد از طریق زیرمجموعه‌ها

شما می‌تونید به هرکس که مثل شما به این نوع کسب درآمد علاقه داره و فکر می‌کنید برای این کار مناسبه، سیستم و روش کار رو معرفی کنید تا علاوه بر این که اون هم به کسب درآمد برسه، درآمد شما هم بیش‌تر بشه. بعد از ثبت نام، سایت لینکی به شما می‌ده که لینک زیرمجموعه گیری شما محسوب می‌شه و هر کسی که از طریق اون لینک عضو سایت بشه زیرمجموعه شما محسوب می‌شه. درواقع هر زیرمجموعه ای که می‌گیرید به ازای هر مبلغی که درآمد کسب کنه، به اندازه ۲۰ درصد درآمد اون هم به درآمد شما اضافه می‌شه. البته این ۲۰ درصد اضافه‌س و از درآمد زیرمجموعه‌تون کم نمی‌شه، یعنی اگه زیرمجموعه شما مثلاً ۱ میلیون تومن کسب کنه، علاوه بر ۱ میلیونی که به خودش تعلق می‌گیره ۲۰۰ هزار تومن هم به درآمد شما اضافه می‌شه.



خیلی ساده‌س، شما در ازای معرفی روشی برای پولدار شدن فرد ازش می‌خواید که به عنوان زیرمجموعه شما عضو بشه. این طوری هم به سود خودش هم هست و این برایش یه امتیاز هم محسوب می‌شه، چرا که می‌تونه از کمک شما هم بهره‌مند بشه، این طوری به سود هر دوی شما خواهد بود. البته باید بدونید که صرفاً با گرفتن زیرمجموعه نمی‌تونید به خوبی پیشرفت کنید، چون اصل کار و درآمد شما مربوط به فعالیت خودتونه و درآمد از طریق زیرمجموعه فقط یه درآمد اضافیه. زیرمجموعه از شما الگوبرداری می‌کنه و اگه خود شما فعال نباشید، الگوی خوبی برای زیرمجموعه‌تون نخواهید بود. توجه داشته باشید که دوست‌ها، آشناها و اطرافیان گزینه‌های خوبی هستن، چه برای زیرمجموعه، چه به عنوان مشتری ازشون استفاده کنید.

# حرف‌هایی با شما

## نکات طلایی



۱- سختی کار اول‌های کاره و هر چی جلوتر برید کارتون راحت‌تر می‌شه، البته منظورم از جلو رفتن پیشرفت کاره نه گذر زمان. وقتی پول در بیارید هم انگیزه‌تون بیشتر می‌شه و هم با پولتون می‌تونید تبلیغ کنید و بیشتر تر پیشرفت کنید. پس حواستون باشه، دقیقاً اول‌های کاره که ممکنه وادارتون کنه تسلیم بشید، هر طور شده سمج باشید و تلاش کنید و تسلیم نشید، چون اولین ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومنی که در بیارید تو سرایشی می‌افتید و قسمت سخت رو رد می‌کنید. پول‌های اولیه‌تون رو فقط خرج کار کنید و وقتی به درآمدهای بالاتر رسیدید باز هم حداقل ۲۰ درصدش رو صرف تبلیغ کنید.

۲- تا وقتی به آمار بازدید پنج-شش رقمی نرسیدید، رو تبلیغ محصول بیشتر تمرکز کنید تا تبلیغ کل فروشگاه. همیشه محصولتون رو معرفی کنید، به‌خصوص تو تبلیغات غیرالکترونیکی. یه محصول خاص بیشتر مردم رو جذب می‌کنه تا یه فروشگاه عالی با هزاران قلم کالا. البته هر محصولی که تبلیغ می‌کنید، اسم و آدرس خود فروشگاه رو هم ذکر بکنید، به چندتا محصول ترجیحاً مرتبط با اون محصول هم اشاره بکنید.

۳- نذارید تنوع روش‌های تبلیغ گیجتون بکنه و آخرش هم از هیچ کدوم به خوبی استفاده نکنید. سعی کنید از چندتا روش بهره ببرید، اما رو یک یا دو روش تمرکز کنید، حداقل اول‌های کار. تبلیغات غیرالکترونیکی رو جدی بگیرید، خیلی‌ها (مثل بازاریاب و ویزیتورهای سطح شهر) از همین روش فروش زیادی می‌کنن.

۴- رو زیرمجموعه خیلی زیاد حساب نکنید. زیرمجموعه خوبه، اما اصل درآمد شما از فعالیت خودتونه. اگه فعالیتتون کم باشه مطمئن باشید از زیرمجموعه هم سودی نمی‌برید. خیلی هم دنبال زیرمجموعه جمع کردن نباشید، زیرمجموعه‌ها به مرور زیاد می‌شن. یادتون نره که وقتی کسی رو زیرمجموعه خودتون می‌کنید، در اصل شما به اون کمک کردید، پس به زیرمجموعه به عنوان یه عامل برای کسب درآمد بیشتر نگاه نکنید.

۵- مطالب این کتاب به صورت فشرده و خلاصه‌شده هستن، پس در مورد هر مطلب جستجو کنید و از کتاب‌ها، مقالات و منابع بیشتری \_مخصوصاً در مورد بخش مقدمه و بخش تبلیغات\_ استفاده کنید.

## حرف آخر

دوست عزیزم می‌دونم به دنبال کسب درآمد بالا و راحت و بدون سرمایه اولیه بودی که این کتاب رو دانلود کردی، پس بهت می‌گم انتخابت درست بوده. این کتاب همون چیزیه که می‌خوای و تو رو به همون جایی که آرزو داری می‌رسونه، فقط و فقط اگه جدی بگیری، باور داشته باشی و تلاش کنی. می‌دونم به احتمال زیاد تو هم مثل من فرصت‌های زیادی رو از دست دادی، می‌دونم با مطالبی روبه‌رو شدی که ادعای کسب درآمد داشتن و پوچ از آب در اومدن، اما همیشه همه چیز دروغ نیست و حقیقت هم وجود داره. من شاید بیش‌تر از صد راه برای کسب درآمد اینترنتی رو امتحان کردم، از سایت‌های کلیکی با ادعای هزار دلار به ازای هر کلیک (!) گرفته تا شرکت شبه‌هرمی گلدکوئست که سال‌ها پیش ضربه مالی سختی به من و خانواده ام زد، اما بالاخره یه راه درست و عالی پیدا کردم که من و خیلی‌های دیگه رو به پول رسوند. خود من تا همین لحظه به درآمد بالایی رسیدم و بخشی از آرزوهای اولیه‌م محقق شدن. امروز یک سال و دو ماه از روزی که شروع به کسب درآمد از اینترنت کردم می‌گذره و تا حالا بیش‌تر از ۵۰ میلیون درآمد کسب کردم که بیش‌ترش از طریق همین سایت بوده و با این‌که بیش‌تر اونو خرج کردم و یه مقدار هم صرف تبلیغات و توسعه کارم کردم، تو همین لحظه حدود ۱۶ میلیون ته حسابم هست. این در حالی‌ه که درآمدم هر روز داره بیش‌تر می‌شه و از همین حالا روزی که موجودی حساب بانکیم بیش‌تر از ۱ میلیارد تومن باشه رو می‌بینم. زمانی که درآمد دو ماه اولم ۷۴ هزار تومن بود هم این روز، یعنی روزی که به درآمد ۵ میلیون در ماه برسم رو واقعاً می‌دیدم، چون ایمان داشتم و می‌دونستم که می‌شه.

دوست من، من تونستم، تو هم می‌تونی. شروع کن./



با آرزوی موفقیت...

امید رشیدی مطلق

<http://internetmillioner.blogspot.com>

[internetmillioner@hotmail.com](mailto:internetmillioner@hotmail.com)

برای آشنایی با راه‌های کسب درآمد بیش‌تر و کمک و پشتیبانی به این وبلاگ مراجعه کنید:

برای تماس با من به این آدرس ایمیل ارسال کنید: