
ورک شاپ بیداری مالی

Financial Awakening

کتابچه آموزشی و سناریوی اجرایی مدرس

پارت اول: بیداری مالی و کالبدشکافی زمان و تورم

اسلاید ۴: در دل تاریکی، چه کسانی سود کردند؟

«البته یادتان نرود، در بدترین شرایط هم کسانی هستند که سودهای افسانه‌ای می‌کنند. هر بحران یعنی نابودی یک صنعت و شکوفایی صنعتی دیگر. دوران کرونا را یادتان هست؟ خیلی از کسب‌وکارها نابود شدند، اما همان روزها کسانی که ماسک و ژل ضد عفونی فروختند، درآمدهایشان سر به فلک کشید! در همین ۶ ماه گذشته خودمان هم، کسانی که کالاهای اساسی و نیازهای اصلی مردم را تامین کردند، سودهای کلانی بردند؛ در حالی که فروشندگان کالاهای لوکس زمین خوردند. پس می‌شود از بحران سود برد، به شرطی که بدانیم کجا بایستیم.»

اسلاید ۵: ویدیو شماره ۱

«برای اینکه دقیق‌تر متوجه بشوید منظورم از این بحران و غارت نامرئی چیست، از شما خواهش می‌کنم به این ویدیوی کوتاه ۲ دقیقه‌ای روی پرده نگاه کنید تا ببینیم تورم دقیقاً با جیب ما چه کار می‌کند.» (پخش ویدیو)

اسلاید ۶: کالبدشکافی تورم

(مدرس پس از پایان ویدیو ادامه می‌دهد): «خب، ویدیو را دیدید. حالا اصلاً این تورم همیشه چیز بدی است؟ راستش را بخواهید نه! در کشورهای توسعه یافته، تورم ۱ یا ۲ درصدی مثبت است؛ چون حاشیه سود تولیدکننده را بالا می‌برد و صادرات رونق می‌گیرد (چون زیرساخت دارند). اما مشکل ما کجاست؟ در کشورهای مثل ما یا ترکیه، چون زیرساخت اقتصادی درستی وجود ندارد، کوچکترین تورمی مثل یک کبریت روشن است که در انبار باروت می‌افتد! یک اتفاق کوچک می‌افتد و ما می‌بینیم که ناگهان ارزش پول ملی در عرض چند روزه ۲ درصد افت کرده است. این تورم ویرانگر است.»

اسلاید ۷: تغییر زمین بازی!

«حالا با این اوصاف، سوال این است: ما چطور می‌توانیم در کشوری زندگی کنیم که اقتصادش تورم‌زاست، اما در آن موفق باشیم؟ جواب من یک کلمه است: تغییر زمین بازی! وقتی هزینه‌های شما در ایران با دلار بالا می‌رود، اگر درآمدها هنوز به ریال است، شما از پیش شکست خورده‌اید. شما باید یاد بگیرید که چطور درآمدها را به ارزهای قدرتمند (مثل دلار یا یورو) تبدیل کنید. مثلاً یک برنامه‌نویس را در نظر بگیرید که در خانه نشسته، دورکاری می‌کند و از یک شرکت خارجی دلار می‌گیرد. آیا تورم داخلی دیگر برای او یک کابوس است؟ خیر! اتفاقاً هرچه قدر دلار گران‌تر شود، قدرت خرید او هم بالاتر می‌رود. پس ما هم باید به سمت درآمدهای ارزی حرکت کنیم.»

اسلاید ۸: اعداد دروغ نمی‌گویند!

«برای اینکه عمق فاجعه را درک کنید، بیایید با ماشین حساب رفیق باشیم؛ اعداد هرگز دروغ نمی‌گویند! شما رشد حقوق پایه مدیران را در ۵ سال گذشته با رشد قیمت دلار مقایسه کنید. حالا خیلی‌ها می‌گویند "خب من پولم را می‌گذارم در بانک تا سود بدهد." دوست من، سود بانکی چقدر است و دلار چقدر گران شده؟ شما وقتی سود بانک را می‌گیرید، نه تنها چیزی به دست نیاورده‌اید، بلکه قدرت خرید اصل پولتان هم به شدت پایین‌تر آمده است. این یعنی پول شما در بانک در حال آب شدن است.»

اسلاید ۹: باارزش‌ترین دارایی شما چیست؟

«اجازه بدهید یک داستان خیلی جالب برایتان تعریف کنم. فرض کنید شما در یک مسیر کویری و بیابانی هستید. روی زمین پُر است از سنگ‌های معمولی، سنگ‌های طلا و سنگ‌های قیمتی مثل الماس. شما اگر توان و جای محدودی داشته باشید، کدام را برمی‌دارید؟ طبیعتاً آن‌هایی که گران‌قیمت‌تر هستند (یعنی طلا و الماس). حالا سوال من از شما این است: همه ما می‌دانیم که گران‌قیمت‌ترین و باارزش‌ترین دارایی انسان در این دنیا "زمان" است. آیا شما تا امروز در زندگی‌تان برای خودتان "زمان" پس‌انداز کرده‌اید؟» (مکث کوتاه).

اسلاید ۱۰: راز اختراع پول

«اصلاً می‌دانید پول برای چه اختراع شد؟ پول اختراع شد تا ما بتوانیم زمانِ خودمان را ذخیره کنیم! اگر یک کارگر ماهی ۳۰ میلیون تومان حقوق می‌گیرد، و شما در حساب بانکی‌تان ۳۶۰ میلیون تومان پول نقد دارید، این یعنی شما دقیقاً حقوق ۱۲ ماهِ آن کارگر را ذخیره کرده‌اید. این یعنی شما می‌توانید یک سال تمام کار نکنید، استراحت کنید یا درس بخوانید. شما عملاً "یک سال از عمرتان" را پس‌انداز کرده‌اید. پس هر بار که شما پول پس‌انداز می‌کنید، در واقع دارید زمانِ زندگی‌تان را پس‌انداز می‌کنید.»

اسلاید ۱۱: پولدار در برابر ثروتمند!

«همین‌جا باید یک تفاوتِ خیلی مهم را یاد بگیریم: تفاوتِ آدمِ پولدار با آدمِ ثروتمند! همان‌طور که روی پرده می‌بینید، چاهِ نفتِ بدونِ پالایشگاه، فقط یک گودالِ سیاه و بی‌مصرف است! آدمِ پولدار کسی است که پول دارد، اما بلد نیست آن را به "زمان" و ارزش تبدیل کند. اما آدمِ ثروتمند بلد است چطور از پولش به عنوانِ اهرم استفاده کند تا برای خودش زمان بخرد. مثالِ ساده: شما ماشینتان را می‌برید کارواش و پول می‌دهید. در آن یک ساعت و نیمی که ماشین شسته می‌شود، شما آستین بالا نمی‌زنید؛ در سالن انتظار یک کتابِ آموزشی می‌خوانید! شما با پول، یک ساعت و نیم زمانِ خالص برای رشدتان خریدید. این یعنی ثروتمند بودن.»

اسلاید ۱۲: در کدام سوی بازی ایستاده‌اید؟

«در اقتصاد، ما دو نوع درآمد داریم: درآمد فعال (Active) و درآمد غیرفعال (Passive) درآمد فعال یعنی کار می‌کنی = پول می‌گیری. اگر کار نکنی، پولی هم در کار نیست. مثل یک پزشک که روزی ۱۲ ساعت در اتاق عمل است، یا فردی که خودش روزی ۱۵ ساعت در مغازه‌اش می‌ایستد. این‌ها فقط یک کارمند برای خودشان هستند! اما درآمد غیرفعال (پسیو) یعنی سیستم کار می‌کند = تو پول می‌گیری. مثل همان پزشکی که یک بیمارستان تاسیس می‌کند و پزشکان دیگر برایش کار می‌کنند. هدف نهایی ما در این ورکشاپ، رسیدن به این نوع درآمد است.»

اسلاید ۱۳: میانبرِ خلق درآمد

«حالا سوال اینجاست: آیا من برای رسیدن به درآمد غیرفعال، الان باید بروم ۳۰ سال کارمندی کنم یا درس بخوانم تا پزشک شوم و بیمارستان بزنم؟ خیر! همان‌طور که در تصویر می‌بینید، ما یک میانبر (شورت‌کات) داریم. امروز با کمکِ اهرمِ تکنولوژی و بازارهای نوین، شما می‌توانید این مسیر ۳۰ ساله را در عرض ۳ تا ۵ سال طی کنید. ما اینجا هستیم تا این میانبر را به شما معرفی کنیم.»

اسلاید ۱۴: هزینه در برابر سرمایه‌گذاری

«در این مسیر، باید تفاوت بین "خرج کردن" و "سرمایه‌گذاری" را بفهمیم. از دیدگاه رابرت کیوساکی در کتاب پدر پولدار پدر بی‌پول، هر چیزی که پول به جیب شما بیاورد «دارایی» (Income) است، و هر چیزی که پول از جیب شما خارج کند «بدهی» (Expense) است. خانه‌ای که در آن می‌نشینید و فقط خرج مالیات و تعمیرات دارد و درآمدی برایتان تولید نمی‌کند، یک بدهی است! ما باید یاد بگیریم دارایی‌هایی بخریم که زایش و درآمد دارند.»

اسلاید ۱۵: استاندارد سود در دنیای واقعی چقدر است؟

«وقتی می‌خواهید سرمایه‌گذاری کنید، ذهن شما باید یک استاندارد درست داشته باشد. در صنعت املاک جهانی، سود ایده‌آل انتظار می‌رود بین ۵% تا ۸% در سال باشد. اگر خانه‌ای ۲۵۰ هزار دلاری خریدید، وقتی هزینه وکیل، استهلاک و مالیات را کم کنید، به ندرت به ماهی نیم درصد (۰٫۵%) سود خالص می‌رسید! چرا این‌ها را می‌گویم؟ چون افراد ثروتمند با ماشین حساب رفیق هستند. اگر شما استاندارد واقعی بازار را بدانید، دیگر فریب کسانی را که وعده‌ی سودهای نجومی در ماه می‌دهند، نمی‌خورید.»

اسلاید ۱۶: سبد خود را متعادل کنید

«یک تکنیک کلیدی برای حفظ دارایی این است که شما باید سبد سرمایه‌گذاری‌تان را به دو دسته تقسیم کنید. همان‌طور که در تصویر می‌بینید، بخشی را باید در دارایی‌های امن و باثبات (مثل اوراق یا ملک) بگذارید تا اصل پول حفظ شود. بخش دیگر را وارد دارایی‌های تهاجمی‌تر و مستعد رشد (مثل سهام یا ترید) کنید. این ایجاد تعادل باعث می‌شود که هم ریسکتان کم شود و هم از سودهای بالا جا نمانید.» کاملاً حق با شماست. داستان‌ها زمانی بیشترین تاثیر روان‌شناختی و احساسی را می‌گذارند که با جزئیات دقیق، ملموس و الهام‌بخش تعریف شوند. وقتی مخاطب جزئیات سختی‌های «کلنل ساندرز» را بشنود، بهانه‌های خودش برای شروع نکردن را فراموش می‌کند. من این اسلاید را با یک روایت داستان‌گونه (Storytelling) جذاب و پر جزئیات بازنویسی کردم تا دقیقاً زمان ۳ دقیقه‌ای این اسلاید را پر کند و سالن را غرق در سکوت و تفکر کند.

اسلاید ۱۷: برای شروع هرگز دیر نیست!

«شاید بعضی از شما که در این سالن نشسته‌اید، در دلتان بگویید: "استاد، این حرف‌ها برای جوان‌های ۲۰ ساله است. از من دیگر گذشته، من سرمایه‌ام را باخت‌م، یا الان سنم بالا رفته و انرژی شروع دوباره ندارم!" دوستان، اجازه دهید داستان واقعی «هارلند دیوید ساندرز» (Harland David Sanders)، موسس رستوران‌های زنجیره‌ای KFC را برایتان تعریف کنم.

آقای ساندرز یک زندگی پر از شکست داشت. او مشاغل مختلفی را امتحان کرد؛ از کار در راه‌آهن گرفته تا فروشنده بیمه و لاستیک، و در همه آن‌ها اخراج شد یا شکست خورد! در سن ۶۵ سالگی، وقتی به دوران بازنشستگی رسید، دولت به او یک چک تأمین اجتماعی به مبلغ بسیار ناچیز ۱۰۵ دلار داد. تصور کنید... ۶۵ ساله باشید، هیچ پس‌اندازی نداشته باشید و قرار باشد با ۱۰۵ دلار در ماه بقیه عمرتان را زنده بمانید. او به قدری ناامید شد که حتی به فکر پایان دادن به زندگی‌اش افتاد! اما او با خودش فکر کرد: "من هنوز یک کار را خیلی خوب بلدم؛ من بلدم یک مرغ سوخاری بی‌نظیر بپزم!" او یک دستور پخت مخفی با ۱۱ گیاه و ادویه داشت. ساندرز در ۶۵ سالگی، به جای تسلیم شدن، ۱۰۰ دلار از آن چک را برداشت، مواد اولیه خرید، مرغ‌ها را پخت و در ماشین قدیمی‌اش گذاشت. او شهر به شهر، در رستوران‌ها را می‌زد و می‌گفت: "من این مرغ را می‌پزم، شما آن را بفروشید و درصدی از سودش را به من بدهید." می‌دانید او چند بار کلمه "نه" شنید؟ او از صاحبان رستوران‌ها ۱۰۰۹ بار (هزار و نه بار) "نه" شنید! به او خندیدند و گفتند پیرمرد، برو خانه‌ات استراحت کن! اما او در تلاش هزار و دهمین بار، اولین قرارداد شراکتش را امضا کرد. نتیجه چه شد؟ او در سن ۷۴ سالگی، امپراتوری عظیم KFC را با بیش از ۶۰۰ شعبه گسترش داده بود و در نهایت شرکتش را با رقم میلیون دلاری فروخت. دوستان من، اصلاً مهم نیست شما الان در چه سنی هستید، ۴۰ ساله‌اید یا ۶۰ ساله؛ اصلاً مهم نیست در گذشته چقدر شکست خورده‌اید یا چقدر سرمایه باخته‌اید. مهم این است که از همین امروز صبح، شما چطور 'چرتکه' می‌اندازید و آیا حاضر هستید برای موفقیت خودتان قدم بردارید یا نه؟ برای تغییر سبک زندگی، هرگز دیر نیست.»

اسلاید ۱۸: شکستن سد ۱۰۰ هزار دلار

«در اقتصاد می‌گویند سخت‌ترین کار دنیا، رسیدن به اولین ۱۰۰ هزار دلارِ خالص است! آمارها نشان می‌دهد که افراد برای رسیدن به این ۱۰۰ هزار دلارِ اول زمانِ بسیار زیادی صرف می‌کنند. اما وقتی این سد را شکستید، رسیدن به یک میلیون دلار بسیار سریع‌تر اتفاق می‌افتد (چون آنجا پول برایتان پول می‌آورد). پس در این مسیر ۳ تا ۵ ساله‌ای که ما به شما پیشنهاد می‌دهیم، هرگز نباید ناامید شوید.»

اسلاید ۱۹: مهارت‌های ضروری برای سال‌های آینده

«دوستان، اگر می‌خواهیم در سال‌های پیش‌رو (۲۰۲۶ و ۲۰۲۷) موفق شویم، نمی‌توانیم با مهارت‌های سال ۲۰۱۰ پول دربیاوریم! دنیا در حال تغییر است. شما باید ۴ چیز را یاد بگیرید:

۱. پرامپت‌نویسی و کار با هوش مصنوعی (AI)

۲. سواد مالی پایه‌ای.

۳. زبان انگلیسی.

۴. آشنایی با بازارهای مالی.

اگر این‌ها را ندانید، محکوم به فقر هستید.»

اسلاید ۲۰: به چه کسی گوش می‌دهید؟

«اما یک هشدار بسیار مهم! امروز در شبکه‌های اجتماعی همه دارند داد می‌زنند "بیا برای خودت کار کن!" آقای جیم ران یک مثال طلایی دارد؛ می‌گوید: "در سطل آشغال هم تکه‌ای نان پیدا می‌شود، اما جای غذا خوردن آنجا نیست!" شما باید ببینید به چه کسی گوش می‌دهید؟ رزومه آن آدم چیست؟ آیا کسی که می‌گوید بیا ترید کن، خودش تا به حال در این بازار پول درآورده؟! حوزه ترید و اقتصاد مثل پزشکی است؛ شما نمی‌توانید بدون کارآموزی تیغ جراحی دست بگیرید. شما برای ورود به این حوزه‌ها نیاز به آموزش اصولی و یک منتور (راهنمای) واقعی دارید.»

اسلاید ۲۲: بازگشت از استراحت - کاور پارت دوم

(مدرس با انرژی بالا و لحنی امیدبخش وارد صحنه می‌شود)
«خوش‌آمدید دوستان. امیدوارم خستگی پارت اول از تنتان بیرون رفته باشد و قهوه‌تان را نوشیده باشید. ما در یک ساعت گذشته، یک کالبدشکافی بی‌رحمانه از واقعیت‌های تلخ اقتصاد داشتیم. درباره تورم حرف زدیم، درباره دردهایی که وقتی به سوپرمارکت می‌رویم با پوست و استخوان حس می‌کنیم. فهمیدیم که اگر با همان دست‌فرمان سنتی و روش‌های قدیمی پدرانمان پیش برویم، در دریای تورم غرق می‌شویم. اما ما امروز در این سالن جمع نشده‌ایم که فقط غصه بخوریم و شکایت کنیم! حالا وقت آن است که ببینیم دنیای تکنولوژی در قرن ۲۱، چه قایق نجاتی برای ما ساخته است. در این پارت می‌خواهیم یاد بگیریم که اگر قرار است در اقتصاد شنا کنیم، چطور باید از ابزارها و تکنولوژی‌ها به عنوان جلیقه نجات و موتور محرک خودمان استفاده کنیم. آماده‌اید؟ پس شروع می‌کنیم.»

بخش دوم: انقلاب تکنولوژی و عبور از بحران

اسلاید ۲۳: منحنی پذیرش تکنولوژی – Technology Adoption

«اجازه دهید این بخش را با یک مفهوم فوق العاده علمی در روان شناسی اقتصاد شروع کنم. سایمون سینک (Simon Sinek) درباره مفهومی به نام "منحنی پذیرش تکنولوژی" حرف بی نظیری می زند. قبل از اینکه آن را توضیح دهم، یک سوال از شما می پرسم: آیا امروز کسی در این سالن هست که هنوز گوشی نوکیا ۱۱۰۲ یا آن گوشی های دکمه ای قدیمی دستش باشد؟ لطفاً اگر هست دستش را بالا ببرد! (مدرس به حضار نگاه می کند و لبخند می زند)...

می بینید؟ هیچ کس! این یعنی چه؟ یعنی همه ما در نهایت تکنولوژی را می پذیریم؛ تفاوت انسان های ثروتمند و افراد عادی فقط در «زمان» پذیرش آن است!

در هر پدیده و تکنولوژی جدیدی (چه اینترنت، چه هوش مصنوعی، چه ارز دیجیتال)، جامعه به ۵ دسته تقسیم می شود:

۱. مبتکران – Innovators (حدود ۲٫۵ درصد): نوابغی که خودشان آن تکنولوژی را خلق می کنند.

۲. پذیرندگان اولیه – Early Adopters (حدود ۱۳٫۵ درصد): کسانی که سریعاً فرصت را بو می کشند و در همان روزهای اول، با وجود ریسک، واردش می شوند. این ها همان کسانی هستند که سودهای کلان و نجومی بازار را درو می کنند.

۳. اکثریت پیشرو - Early Majority (حدود ۳۴ درصد): کسانی که صبر می‌کنند ببینند بقیه چه کار می‌کنند؛ وقتی دیدند سیستم امن است و سود می‌دهد، وارد می‌شوند. این افراد سود خوب اما کاملاً معمولی‌ای می‌برند.

۴. اکثریت پسرو - Late Majority (حدود ۳۴ درصد): کسانی که کلاً به همه چیز مشکوکند! آن‌ها آن قدر مقاومت می‌کنند تا اینکه می‌بینند همه جامعه در حال استفاده از آن هستند و از روی 'اجبار بازار' وارد می‌شوند. در این مرحله دیگر هیچ سودی در کار نیست.

۵. عقب‌ماندگان و لجبازها - Laggards (حدود ۱۶ درصد): کسانی که تحت هیچ شرایطی تغییر را نمی‌پذیرند تا اینکه سیستم سنتی خودشان کاملاً نابود شود! مثل پدربزرگ‌هایی که سال‌ها گوشی هوشمند نخریدند، اما وقتی دیدند دیگر نمی‌توانند با نوه‌هایشان در خارج از کشور تماس تصویری بگیرند، مجبور شدند بروند بخزند! این گروه همیشه بازنده و سیاه‌لشکر اقتصاد هستند. دوست‌ عزیز که در این سالن نشستی! اگر می‌خواهی در ۳ تا ۵ سال آینده ثروتمند شوی، باید یاد بگیری که خودت را سریع 'آدپت' (Adopt) و سازگار کنی. وقتی ایده‌ی جدیدی در اقتصاد می‌شنوی، سریعاً برو در آن گروه دوم (پذیرندگان اولیه) قرار بگیر؛ وگرنه مجبور می‌شوی چند سال بعد وارد گروه چهارم و پنجم شوی و فقط حسرت سود دیگران را بخوری.»

اسلاید ۲۴: کسب و کارهای ۱۱۲۰!

«این قانونِ ادیت شدن و پذیرش سریع، فقط برای خریدِ گوشی موبایل نیست! مستقیماً به کسب و کار و درآمدِ شما هم ربط دارد. ببینید، اگر شما امروز صاحب کسب و کاری هستید که هنوز هیچ سایتِ فعالی ندارید، اگر هنوز به صورت دستی و با تاخیر محصول وارد می‌کنید، یا اگر از ایجنت‌ها و دستیارهای هوش مصنوعی (AI) برای پشتیبانی مشتریان استفاده نمی‌کنید، کسب و کارِ شما دقیقاً یک "نوکیا ۱۱۲۰" است! دقت کنید، شما آدمِ عقب‌مانده‌ای نیستید، اما بیزینسِ شما آپدیت نشده است. شما در بازارِ امروز یا باید "اولین" باشید یا "بهترین". اگر کسی هنوز در این سالن هست که می‌گوید: "من اصلاً اعتقادی به فضای آنلاین ندارم، مشتری خودش می‌آید در مغازه!"، طبیعی است که هشتش گروِ نهش باشد؛ طبیعی است که فروش نداشته باشد و در نهایت ورشکست شود. ما باید مداوم آموزش ببینیم و آخرین تغییرات را به بیزینس خودمان اضافه کنیم. اگر آپدیت نشوید، بازار شما را بی‌رحمانه حذف می‌کند.»

اسلاید ۲۵: استراتژی بقا: کاهش هزینه‌ها با تکنولوژی

«حالا بیایید ببینیم تکنولوژی چطور ما را نجات می‌دهد. در شرایط بد اقتصادی، اولین و مهم‌ترین قدم برای بقا چیست؟ «کاهش هزینه‌های غیرضروری». چرا ما اصرار داریم که باید آنلاین و ابری (Cloud) کار کنید؟ فرض کنید شما می‌خواهید با مشتریان یا تیم خود جلسه بگذارید.

در روش سنتی، باید برای هر جلسه‌ای یک دفتر گران قیمت در مرکز شهر اجاره کنید، هزینه رفت و آمد بدهید، زمانتان در ترافیک تلف شود و در نهایت خسته به جلسه برسید. اما وقتی کارها را آنلاین (بر بستر WebRTC) انجام می‌دهیم، چه اتفاقی می‌افتد؟ شما هزینه جابه‌جایی را صفر کرده‌اید! هزینه اجاره سالن را حذف کرده‌اید! و مهم‌تر از همه، می‌توانید در یک روز با ۵ نفر در ۵ شهر یا کشور مختلف جلسه بگذارید. پس اولین هدیه‌ی تکنولوژی به ما، کاهش و حشتناک هزینه‌های استهلاک و ذخیره کردن پول و زمان است.»

اسلاید ۲۶: پلتفرم‌های تعاملی پیشگام

«به همین دلیل است که ما باید هرچه سریع‌تر به سمت ابزارهای برگزاری جلسات و کلاس‌های آنلاین برویم. امروز برای اینکه بخواهید با همکاران یا مشتری‌تان تعامل کنید، نیازی نیست سوار هواپیما یا قطار شوید. شما امروز می‌توانید از اپلیکیشن‌های متعددی برای جلسات، مشاوره‌ها و وبینارهای خود استفاده کنید. پلتفرم‌های قدرتمندی در دنیا وجود دارند که این زیرساخت را با کیفیت بالا به ما می‌دهند. شما پلتفرم‌هایی مثل Zoom را دارید، Google Meet را دارید، پلتفرم بسیار قدرتمند AlphaMeet را دارید، و Microsoft Teams را در اختیار دارید. این‌ها ابزارهایی هستند که شما باید یاد بگیرید چطور از آن‌ها برای ایجاد شبکه ارتباطی بدون مرز خودتان استفاده کنید.» (مدرس بدون پرزنت مستقیم روی آلفامیت، از آن عبور می‌کند).

اسلاید ۲۷: محدودیت جغرافیایی را بشکنید! / از کوچه تا جهان

«وقتی ما آنلاین می‌شویم و این ابزارها را داریم، چه اتفاقی می‌افتد؟ ما بزرگترین زندان کسب‌وکار، یعنی "محدودیت جغرافیایی" را می‌شکنیم! ببینید دوستان، اگر شما یک رستوران، یک بوتیک یا یک فروشگاه فیزیکی دارید، من نمی‌گویم از همان روز اول رؤیای صادرات و فروش به کل کشور را داشته باشید؛ اما باید برای ۳ تا ۵ سال آینده استراتژی توسعه داشته باشید! شما باید از خودتان بپرسید: چطور تمام مشتریان این شهر را پوشش دهم؟ قدم بعدی: چطور به کل استان خودم سرویس دهم؟ قدم بعدی: چطور به استان‌های همجوار ارسال داشته باشم؟ چرا این استراتژی واجب است؟ چون اگر شما فقط به یک محله و یک کوچه محدود باشید، اگر فردا شهرداری بیايد و یک هفته خیابان شما را برای آسفالت کردن ببندد و مشتری نتواند وارد مغازه شما شود، شما در همان یک هفته ورشکست می‌شوید! شما باید برنامه اجرایی نامحدود داشته باشید تا از هر کجای ایران بتوانند از شما خرید کنند.»

اسلاید ۲۸: قانون فرانچایز - غیرممکن وجود ندارد!

«حالا بعضی‌ها در همین سالن ممکن است بگویند: "استاد، این حرف‌ها قشنگ است، ولی برای کار من غیرممکن است! من یک ساندویچی کوچک دارم، چطور می‌توانم ساندویچ را به چهار منطقه دیگر یا شهرهای دیگر بفرستم؟ خراب می‌شود!" دوست عزیز من، هیچ چیزی در اقتصاد غیرممکن نیست؛ این "دانش" ماست که در آن لحظه کم است و جلوی دید ما را گرفته! فردی که دانشش در حد همان یک مغازه‌ی چهارمتری است، فکر می‌کند دنیا به آخر رسیده.

اما فردی که با مفاهیمی مثل "قوانین قراردادهای فرانچایز" (شعبه دهی) آشناست، چه می‌کند؟ او ساندویچ را پست نمی‌کند؛ او می‌رود در ۱۰ شهر دیگر شعبه می‌زند! او می‌رود ۲۰۰ شعبه در کل ایران تاسیس می‌کند و به همه محصول می‌فروشد! پس می‌بینید؟ برای هر بن‌بستی یک راهکار وجود دارد. اگر من امروز راهکار گسترش بیزینسم را نمی‌دانم، نباید بگویم نمی‌شود؛ باید بپذیرم که دانشش را ندارم. باید بروم خودم را به افراد متخصص برسانم، جلسه بگیرم و "مشاوره" دریافت کنم تا فرمول کار را به من بدهند.»

اسلاید ۲۹: مهارت شماره یک برای سال‌های پیش‌رو

«دقیقاً به همین خاطر است که اگر بخواهم لیستی از مهارت‌هایی که شما برای موفقیت در ۶ ماه آینده (سال ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷) نیاز دارید را بنویسم، مهارتِ "ارتباطات بین‌فردی" (Interpersonal Communication) در صدر آن لیست قرار دارد. دوستان، مهم نیست شغل شما چیست؛ مدیر یک شرکتِ بزرگ هستید، خیاط هستید، موزیسین هستید یا فروشنده نرم‌افزار! اگر مهارت ارتباط‌سازی نداشته باشید، در اقتصادِ جدید حذف می‌شوید. اگر ارتباط قوی داشته باشید، می‌توانید بهترین شرکا را پیدا کنید، مدیرعاملِ بهتری برای شرکتتان انتخاب کنید، یا اگر موزیسین هستید، تهیه‌کنندگانِ بهتری پیدا کنید. این مهارت شبکه‌سازی، چیزی نیست که ما با آن متولد شده باشیم؛ یک مهارتِ اکتسابی است که باید برای یادگیریِ آن زمان بگذارید و آموزش ببینید. وقتی این را یاد بگیرید، دیگر مهم نیست چه چیزی می‌فروشید، در هر حوزه‌ای که باشید موفق می‌شوید.»

اسلاید ۳۰: اینترنت، هالیوود جدید است!

«برای اینکه قدرت ارتباطات و شبکه‌های اجتماعی را درک کنید، به تفاوت عجیبی که در این ۲۰ سال گذشته رخ داده نگاه کنید. ۲۰ سال پیش، اگر کسی می‌خواست تبدیل به یک سلبریتی شود و دیده شود، باید چه کار می‌کرد؟ باید سال‌ها در کلاس‌های تئاتر خاکِ صحنه می‌خورد، در نقش‌های چندثانیه‌ای بازی می‌کرد تا شاید یک کارگردان او را ببیند و در یک فیلم خوب بازی کند! اما امروز ماجرا چیست؟ ما امروز افراد بسیار زیادی را در ایران و جهان می‌بینیم که اصلاً یک بار هم وارد هالیوود یا سینما نشده‌اند؛ آن‌ها چه کرده‌اند؟ فقط یک موبایل دستشان گرفته‌اند، یک سناریوی جذاب نوشته‌اند، توجه مخاطب را جلب کرده‌اند و امروز میلیون‌ها کاربر و فالوور دارند. امروز درآمد یک اینفلوئنسر اینستاگرامی از مجموع درآمد تمام بازیگران یک فیلم بیشتر است! آن‌ها کل فضای اینترنت و بازار را تسخیر کرده‌اند. حالا فرض کنید یک بازیگر قدیمی سینما بیايد بگوید: "من از اینستاگرام خوشم نمی‌آید، من نمی‌خواهم از تکنولوژی استفاده کنم!" نتیجه چیست؟ این شخص دیگر دیده نمی‌شود! دیگر هیچ تقاضایی برای او وجود نخواهد داشت. پس ما چاره‌ای نداریم جز اینکه پرسونال برندینگ را جدی بگیریم.»

اسلاید ۳۱: عبور از مرزها با هوش مصنوعی - AI

«و اما پدیده‌ای که امروز تمام محدودیت‌ها را از بین برده است: هوش مصنوعی (AI) در گذشته، خیلی‌ها می‌گفتند "خب ما چطور با کشورهای دیگر تعامل کنیم؟

بازار هدف ما فقط ایران است چون زبان انگلیسی بلد نیستیم!" دوستان، تا چند سال پیش، یادگیری زبان یک الزام بود؛ اما امروز اهمیت ندانستن زبان در حال کاهش است! چرا؟ چون الان ابزارهای هوش مصنوعی وجود دارند. شما دیگر نیازی نیست برای پیاده سازی متنی یک فایل صوتی به کسی پول بدهید؛ AI در چند ثانیه فایل شما را گوش می دهد و به هر زبانی که بخواهید ترجمه و پیاده سازی می کند. شما می توانید با کمک یک AI ساده، سایتتان را چندزبانه کنید و با مشتریانی از کشورهای دیگر در پروژه های مختلف صحبت کنید. پس دیگر بهانه ای به نام "زبان" وجود ندارد. شما می توانید به هر کامیونیتی در دنیا آموزش دهید یا محصول بفروشید. چرا باید خودتان را به یک شهر کوچک یا فقط به یک کشور محدود کنید؟»

اسلاید ۳۲: سرمایه گذاری و هوش مصنوعی در بازارهای مالی

«این هوش مصنوعی فقط برای ترجمه یا تولید محتوا نیست؛ این تکنولوژی در بازارهای مالی و ترید هم انقلاب به پا کرده است. امروز دیگر نیازی نیست ما به سبک سنتی، ساعت ها پای چارت بنشینیم، چشم هایمان را خسته کنیم و با استرس معامله کنیم. الان با تکنولوژی هایی که به وجود آمده، شما می توانید بخش عظیمی از تحلیل های تکنیکال و فاندامنتال را در کسری از ثانیه به واسطه هوش مصنوعی دریافت کنید. اما یک سوال حیاتی اینجا است: از چه هوش مصنوعی ای استفاده کنیم؟ با چه مدلی آموزش (Learn) دیده باشد؟ چه سیگنال هایی بدهد که ریت (Win Rate) پیروزی بالایی داشته باشد؟ اینجا باید خیلی مراقب باشیم که گول ربات های فیک را نخوریم. AI باید در نقش "دستیار" باشد، نه جایگزین عقل شما.»

اسلاید ۳۳: پلتفرم‌های دستیار معامله‌گری

«برای این کار، ما باید به سمت پلتفرم‌های تخصصی و دستیارهای هوشمند در بازارهای مالی برویم. امروز ابزارهای متعددی وجود دارد که تریدرهای حرفه‌ای از آن‌ها استفاده می‌کنند. پلتفرم‌هایی مثل TradingView برای تحلیل تکنیکال، سایت‌های دیتای آن‌چین، دستیار فوق‌پیشرفته‌ی TradeZone، و ابزارهایی مثل Bloomberg. توصیه‌ی جدی من به شما این است که اگر می‌خواهید در بازارهای مالی پیروز شوید، باید به سمت استفاده از این تکنولوژی‌ها و پلتفرم‌های یکپارچه بروید تا سرعت و دقتتان بالا برود.» (باز هم معرفی کاملاً بی‌طرفانه).

اسلاید ۳۴: داستان جنگ جهانی دوم و کشتی‌های ارزان!

«دوستان، اجازه بدهید برای اینکه خستگی‌تان در برود و ذهنمان باز شود، یک داستان واقعی و تاریخی برایتان تعریف کنم که دیدگاه شما را به کلمه‌ی "بحران" عوض می‌کند. در طول جنگ جهانی دوم، اقتصاد دنیا ویران شده بود. کشتی‌های زیادی آسیب دیده بودند و هیچ‌کس حاضر نبود روی صنعت حمل‌ونقل دریایی که زیر بمباران بود، حتی یک دلار سرمایه‌گذاری کند. همه در حال فرار بودند. اما در همان زمان، عده‌ای افرادِ باهوش و آینده‌نگر، آمدند و این کشتی‌های آسیب‌دیده و ارزان‌قیمت را با کمترین بهای ممکن خریدند. فکر می‌کنید چه اتفاقی افتاد؟ به محض اینکه جنگ تمام شد، دنیا برای بازسازی نیاز شدیدی به مصالح داشت و تقاضا برای حمل‌ونقل دریایی منفجر شد! همان افرادی که در اوج بحران، باهوش عمل کرده بودند و کشتی خریداری کردند، شروع کردند به اجاره دادن آن کشتی‌ها و ثروت‌های افسانه‌ای ساختند! این داستان دقیقاً مفهوم 'آینده‌نگری استراتژیک در طول بحران' را به ما نشان می‌دهد.»

سلايد ۳۵: وضعیت ایران؛ آماده‌سازی برای ۲۰۳۰

«حالا این داستان چه ربطی به ما و اقتصادِ امروزِ ایران دارد؟ ما اینجا نیستیم تا دیدگاه‌های سیاسیِ مدرس را بشنویم؛ هدفِ من فقط این است که به شما کمک کنم چطور در این زمان‌های دشوار، از نظر مالی زنده بمانید. نگرانی اصلی همه ما، آینده اقتصاد ایران است. اما دوستان، بی‌ثباتی جهانی فقط در ایران نیست و مستقیماً بر اقتصادهای سراسر جهان تأثیر می‌گذارد. اما اگر به تاریخ روابط بین‌الملل نگاه کنیم (مثل کشور سوریه که پس از سال‌ها جنگ ویرانگر، امروز روابطش با کشورهای مدیترانه، اروپا و آمریکا رو به بهبود است و سرمایه‌گذاری‌های دلاری سنگینی در زیرساخت‌های آن انجام شده)، متوجه می‌شوید که هیچ بحران و تحریمی ابدی نیست. واقعیت این است که ایران، مهم نیست به کدام سمت می‌رود، اما ما می‌دانیم که تمرکزِ نظم نوین جهانی بر ایجاد یک جنگِ طولانی‌مدتِ ۳۰ ساله نیست. جالب است بدانید که تحلیل‌ها نشان می‌دهد وضعیتِ ایران طی یک تا چهار سال آینده (نهایتاً تا سال ۲۰۳۰) مشخص خواهد شد. چه اتفاقی می‌افتد؟ تحریم‌ها برداشته می‌شود و شرکت‌های خارجی وارد ایران خواهند شد. کاری که ما اکنون باید انجام دهیم این است که برای آن روز "آماده" شویم. ما باید مهارت‌ها و ابزارهایمان را آماده کنیم تا بتوانیم با آن شرکت‌ها تعامل کنیم. اگر من از الان خودم را آماده نکنم، این فرصتِ طلایی که شاید یک بار در زندگی‌مان رخ دهد، از دست خواهد رفت! چون اگر شما از نظر مالی و مهارتی توانمند نباشید، حتی اگر شرایط اقتصاد خوب شود، باز هم نمی‌توانید از آن بهره‌برداری کنید.»

اسلاید ۳۶: استراتژی فروش در زمان بحران

«تا آن روز که بحران‌ها تمام شود، باید چطور زنده بمانیم؟ در زمان‌های ناامنی و بی‌ثباتی جهانی، رفتار مردم تغییر می‌کند. یکی از اثرات این ناامنی این است که مردم خرید "کالاهای غیرضروری" را به طور کامل متوقف می‌کنند؛ صرف‌نظر از قیمت! یعنی اگر شما درگیر فروش کالای غیرضروری هستید، تلاش شما هدر می‌رود. حتی اگر آن‌ها را حراج کنید یا ببخشید، باز هم کسی نمی‌خرد. اما در عوض، مردم همچنان "اقلام و خدمات ضروری" را خریداری خواهند کرد، حتی اگر قیمت آن‌ها بالا رفته باشد. پس استراتژی این است: اگر می‌خواهید در بحران زنده بمانید، باید چیزی ارائه دهید که 'نیاز حیاتی' مردم باشد. کالاهای یا خدماتی که ضروری هستند را می‌توانید با قیمت بالاتر (Premium) بفروشید. پس تمرکز بر خدمات ضروری، کلید بقاست.»

اسلاید ۳۷: اکوسیستم‌های غیرمتمرکز / مهاجرت به Web۳

«یکی از آن نیازهای ضروری در دنیای امروز، حفظ سرمایه از دستاوردهای متمرکز است. ما در حال مهاجرت از سیستم‌های سنتی به سمت سیستم‌های "غیرمتمرکز" هستیم. تکنولوژی بلاکچین (Blockchain) باعث شده تا اکوسیستم‌های غیرمتمرکزی خلق شوند که اقتصاد دیفای (DeFi) و سازمان‌های خودگردان (DAO) را در دل خود دارند. در این سیستم‌ها، هیچ دولتی نمی‌تواند پول شما را بلوکه کند. آینده متعلق به تمرکززدایی است و ما باید یاد بگیریم چطور در این اکوسیستم‌ها فعالیت کنیم.»

اسلاید ۳۸: اقتصاد دارایی‌های دیجیتال و NFTها

«در این دنیای غیرمتمرکز، دارایی‌های دیجیتالی به نام NFT خلق شده‌اند که ارزش‌های بالایی دارند. برای مثال، مجموعه‌های فوتبالیست‌های محبوبی مانند کریستیانو رونالدو به صورت NFT عرضه شده و ده‌ها هزار دلار ارزش‌گذاری می‌شوند. برای معامله و حضور در این دنیای جدید، بازارهای غیرمتمرکز و مارکت‌پلیس‌های متعددی در سطح جهان ایجاد شده‌اند؛ پلتفرم‌هایی مثل Blur، OpenSea، اکوسیستم Web3Hub و Magic Eden که شما می‌توانید در آن‌ها حضور داشته باشید.» (معرفی کاملاً بی‌طرفانه).

اسلاید ۳۹: روی چه چیزی سرمایه‌گذاری کنیم؟ / توسعه فردی

«من فکر می‌کنم در نهایت سوالی که در ذهن همه شما مطرح می‌شود این است: "استاد، با تمام این تفاسیر، بهترین سرمایه‌گذاری روی چیست؟" اجازه بدهید شما پاسخ دهید... (مکث کوتاه)... بله، بالاترین نوع سرمایه، "خود شما" هستید! دوستان، اگر از آخرین کتابی که خوانده‌اید ۱۰ سال گذشته باشد، یا از آخرین ورکشاپی که رفتید (قبل از امروز) ۵ سال گذشته باشد، شما عملاً روی خودتان هیچ سرمایه‌گذاری نکرده‌اید و نباید انتظار موفقیت داشته باشید! درآمد من و شما، هرگز فراتر از سطح دانش ما بالا نمی‌رود. اگر کسی از هیچ آمده و به ثروت رسیده، شک نکنید به همان میزان سطح دانشش را بالا برده. تفاوت کسی که ۴۰ میلیون درمی‌آورد با کسی که ۴۰۰ میلیون درمی‌آورد، فقط در مهارت و دانش عرضه کردن خودش است.

بعضی‌ها می‌گویند شرایط مالی ما خوب نیست که آموزش ببینیم؛ اما سرمایه‌گذاری می‌تواند روزی یک ساعت پادکست رایگان گوش دادن باشد! کلمه‌ی انگلیسی حفظ کردن و دیدن فیلم‌های آموزشی در یوتیوب که هزینه‌ای ندارد!»

اسلاید ۴۰: پلتفرم‌های برتر آموزشی - جهان بدون مرز

«پس وقتی درباره یادگیری بحث می‌کنیم، پیشنهاد من این است که موسسات آموزشی مختلف را بررسی کنید و فعالانه مشارکت کنید. از کتابخانه مرکزی شهر خود بازدید کنید و سرمایه‌گذاری روی یادگیری مداوم را آغاز کنید. امروز وبسایت‌های بین‌المللی شناخته شده‌ای مثل Coursera، Udemey، و همچنین آکادمی آلفارنسی Alpharency (Academy و edX) وجود دارند که دانش روز بازارهای مالی و تکنولوژی را در اختیار شما می‌گذارند. یادگیری مداوم را از همین امروز استارت بزنید.»

اسلاید ۴۱: ویدیو شماره ۲ + جمع‌بندی پارت دوم و استراحت

«بسیار خب دوستان، برای اینکه دقیق‌تر ببینیم این تکنولوژی‌ها و هوش مصنوعی چطور در حال تغییر دادن آینده ما هستند، از شما دعوت می‌کنم به این ویدیوی کوتاه نگاه کنید.» (پخش ویدیو)
«ممنون از توجه‌تان. ما در این پارت فهمیدیم که باید مهارت‌هایمان را آپدیت کنیم، با هوش مصنوعی کار کنیم و خودمان را برای روزهای شکوفایی اقتصاد آماده کنیم.»

از شما دعوت می‌کنم ۱۵ دقیقه استراحت کنید. وقتی برگردید، در پارت سوم و نهایی به شما خواهم گفت که چگونه می‌توانید امروز، دقیقاً همین راهکارهایی که گفتیم را در زندگی و جیب خودتان پیاده‌سازی کنید و نقشه راه شخصی خودتان را داشته باشید.»

پارت سوم: ارائه نقشه راه، منتورینگ و کلوزینگ ورکشاپ

اسلاید ۴۲: بازگشت از استراحت - کاور پارت سوم (مدرس با لحنی آرام، متمرکز و صمیمی وارد صحنه می‌شود)

«به بخش پایانی و حیاتی ورکشاپ امروز خوش آمدید. دوستان، تا اینجا ما قطعات مختلفی از یک پازل بزرگ را روی میز ریختیم. یاد گرفتیم که زمانمان در حال هدر رفتن است، تورم بی‌رحم در کمین است، و اگر خودمان را با تکنولوژی، هوش مصنوعی و اقتصاد وب ۳٫۰ آپدیت نکنیم، حذف می‌شویم. ما تئوری‌ها را یاد گرفتیم؛ فهمیدیم که تکنولوژی می‌تواند قایق نجات ما باشد. اما سوال کلیدی و مهمی که الان در ذهن همه شماست این است: "استاد، بسیار عالی! اما من نوعی چطور باید تمام این تئوری‌ها را از فردا صبح در زندگی واقعی، در کسب‌وکارم یا با سرمایه‌ام پیاده کنم؟" در این پارت می‌خواهیم دقیقاً به این سوال جواب دهیم و قطعات پازل را به هم بچسبانیم.»

اسلاید ۴۳: تفاوت‌ها در چیست؟

«بیایید با یک سوال جذاب شروع کنیم. فرض کنید دو نفر، دقیقاً با سرمایه یکسان، در یک راسته از یک خیابان تجاری مغازه می‌زنند. هر دو هم یک نوع کالا می‌فروشند. اما بعد از یک سال، یکی از آن‌ها به شدت پرفروش و ثروتمند می‌شود و آن یکی بعد از ۶ ماه با بدهی ورشکست می‌شود و مغازه را می‌بندد!

وقتی از افراد عادی می‌پرسیم چرا این‌طور شد؟ می‌گویند: "ای آقا، شانس داشت! فلانی جای خوبی مغازه گرفت، پاشورش خوب بود!" اما بیایید دقیق‌تر نگاه کنیم. سوال اصلی اینجاست: چطور آن فرد موفق فهمید کجای شهر مغازه بگیرد و آن فرد بازنده نفهمید؟ تفاوت این دو نفر در شانس نبود؛ تفاوت در "اطلاعات" و "قدرت تشخیص" بود. کسی که موفق شد، قبل از اینکه سرمایه‌اش را به خطر بیندازد، رفت و از یک آدم کاربلد مشورت گرفت.»

اسلاید ۴۴: نیاز به منتور – Mentor

«چطور آن فرد مکان درست را انتخاب کرد؟ چون او دارای یک 'منتور' (راهنما) بود! دوستان من، هیچ قهرمان المپیک در دنیا وجود ندارد که بدون مربی به مدال طلا رسیده باشد. فکر نکنید من که الان در این جایگاه هستم و برای شما تدریس می‌کنم، دیگر کامل شده‌ام و نیازی به راهنما ندارم. من همین الان در زندگی مالی و کاری‌ام چندین منتور قدرتمند دارم که قدم به قدم با آنها مشورت می‌کنم. اگر شما می‌خواهید یک استارت‌آپ بزنید، اگر می‌خواهید در بازارهای مالی ترید کنید، یا اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، نباید چرخ را از اول اختراع کنید! شما باید آدمی را پیدا کنید که آن مسیر سخت را قبلاً با موفقیت طی کرده باشد، در کنار او قرار بگیرید و از او یاد بگیرید. بدون منتور، شما فقط در حال آزمون و خطای پُرخطر روی سرمایه و زمانتان هستید.»

اسلاید ۴۵: تخصص، یک شبه به دست نمی‌آید

«متاسفانه امروز در شبکه‌های اجتماعی، توهمی ایجاد شده که همه می‌توانند یک‌شبه تریدر یا بیزینس‌من شوند! یک مثال می‌زنم: مگر می‌شود یک جوان ۲۰ ساله، بدون اینکه حتی یک روز دوره کارآموزی پزشکی را گذرانده باشد، یک‌دفعه تیغ جراحی را دستش بگیرد و وارد اتاق عمل شود؟! قطعاً بیمار را زیر تیغ می‌کشد! در حوزه پول، تجارت و بازارهای مالی هم دقیقاً همین قانون حاکم است. شما نمی‌توانید بدون داشتن مهارت، آموزش اصولی و یک ابزار قدرتمند، سرمایه‌نازنین‌تان را وارد بازار کنید و انتظار معجزه داشته باشید. جراحی اقتصاد، تیغ بُرنده و دست آموزش‌دیده می‌خواهد.»

اسلاید ۴۶: کامیونیتی؛ ثروت قرن ۲۱

«اما علاوه بر منتور و آموزش، یک عنصر جادویی دیگر برای موفقیت در قرن ۲۱ وجود دارد. اگر از من بپرسند ارزشمندترین دارایی دنیا امروز چیست؟ می‌گویم: کامیونیتی (Community) یا جامعه‌ی هم‌فکر! به برندهای بزرگ نگاه کنید. چرا برندهایی مثل کوکاکولا یا نایکی در مسابقات جام جهانی فیفا میلیاردها دلار خرج تبلیغ می‌کنند؟ و از طرفی چرا فیفا لوگوی آن‌ها را در مسابقاتش پروموت می‌کند؟ چون این‌ها در حال ادغام کامیونیتی‌هایشان هستند! در ابعاد کوچکتر ببینید؛ چرا اینفلوئنسرهای اینستاگرامی مدام هم‌دیگر را در استوری‌ها تگ می‌کنند؟ چون می‌خواهند کامیونیتی‌هایشان را روی هم بریزند تا بزرگتر و قدرتمندتر شوند! موفقیت واقعی شما در آینده، به تعداد انسان‌های باکیفیتی بستگی دارد که در اطراف شما هستند و به شما اعتماد دارند.»

اسلاید ۴۷: ویدیو شماره ۳

«برای اینکه قدرت بی نظیر کار تیمی، شبکه سازی و حضور در یک کامیونیتی را با تمام وجود حس کنید، از شما دعوت می کنم به این ویدیوی کوتاه و الهام بخش در روی پرده نگاه کنید.» (پخش ویدیو)

اسلاید ۴۸: رسالت امروز ما – Why We Are Here

«ویدیوی زیبایی بود، درست است؟ و حالا می رسیم به اصل مطلب. دلیل اینکه ما امروز این ورکشاپ را برگزار کردیم، این نبود که چند تئوری اقتصادی به شما بگوییم و خداحافظی کنیم. هدف اصلی ما این است: ما می خواهیم با شما یک "کامیونیتی قدرتمند" بسازیم. ما ارزش حضور شما را درک می کنیم. اگر ما امروز دست به دست هم بدهیم، قدرت بسیار بیشتری خواهیم داشت نسبت به زمانی که من بخوام به تنهایی، در گوشه ی خانه ام خودم را برای اقتصاد سال ۲۰۳۰ آماده کنم. ما به دنبال ساختن یک دهکده ی اقتصادی امن و پویا هستیم.»

اسلاید ۴۹: اکوسیستم جامع - باز کردن گره

«یادتان هست در پارت‌های قبل ابزارهای مختلفی (مثل هوش مصنوعی، ترید، جلسات آنلاین و مارکت‌پلیس‌ها) را روی پرده نشان دادم و گفتم برای موفقیت باید از آن‌ها استفاده کنید؟ شاید با خودتان گفتید "خب من چطور این همه ابزار پراکنده را پیدا کنم و برای هر کدام اشتراک دلاری بخرم؟" جواب ما به شما این است: ما در گروه بین‌المللی آلفارنسی، نیازی به پراکندگی نداریم. ما یک اکوسیستم جامع و یکپارچه بر پایه تکنولوژی Web3 بنا کرده‌ایم که نام آن Web3Hub است. این پلتفرم، دقیقاً همان قایق نجاتی است که تمام آن راه‌حل‌ها—از مارکتینگ برای کسب‌وکارها گرفته تا هوش مصنوعی ترید و شبکه‌سازی—را به صورت یکجا، با بالاترین استاندارد جهانی و در دل یک کامیونیتی در اختیار شما قرار می‌دهد.»

اسلاید ۵۰: دسته‌بندی سه‌گانه مخاطبان

«اما یک نکته بسیار مهم! اکوسیستم ما، برای همه یک نسخه‌ی تکراری نمی‌پیچد. ما به خوبی می‌دانیم که در این سالن، انسان‌هایی با شرایط کاملاً متفاوت نشسته‌اند. شما معمولاً در یکی از این ۳ مسیر قرار دارید:

۱. صاحبان بیزینس یا ایده: شما کسب‌وکار دارید و از هزینه‌های سرسام‌آور تبلیغات خسته‌اید و نیاز به مشتری دارید.
۲. صاحبان سرمایه: شما بالای ۵ تا ۱۰ هزار دلار سرمایه دارید، ترید بلد نیستید (یا زمانش را ندارید) و می‌خواهید از تورم فرار کنید و مدیریت ریسک داشته باشید.

۳. افراد دارای زمان آزاد: شما شاید الان سرمایه کلان یا کسب و کاری نداشته باشید، اما زمان آزاد و انگیزه بالایی دارید تا کارآفرینی کنید، وارد 'سازمان' ما شوید و درآمد ارزی بسازید. ما برای هریک از شما، راهکارها و ابزارهای بی نظیری در پلتفرمان داریم.»

اسلاید ۵۱: چرا ما مشاوره گروهی نمی دهیم؟

«شاید بپرسید: "استاد، خب چرا همین الان در این سالن به ما یاد نمی دهی که چطور در پلتفرم شما کسب و کارمان را رشد دهیم یا سرمایه گذاری کنیم؟" مطلقاً چنین کاری امکان پذیر نیست! چون هیچ دو انسانی در این سالن شبیه هم نیستند. دغدغه فردی که ۱۰ هزار دلار سرمایه آزاد دارد، با کسی که یک استارتاپ نوپا دارد کاملاً متفاوت است. من اگر اینجا یک فرمول ثابت به همه شما بدهم، در واقع به شما خیانت کرده‌ام! به همین دلیل ما در این ورکشاپ ۳ ساعته، هیچ محصولی را به شما پرزنت نکردیم؛ ما به دنبال 'نیازسنجی' دقیق هستیم تا نسخه‌ای دقیقاً متناسب با زندگی خودتان به شما بدهیم.»

اسلاید ۵۲: پیشنهاد جلسات مشاوره اختصاصی – P2P

«برای اینکه دقیقاً همان راهکاری را دریافت کنید که برای زندگی شما دوخته شده، ما امروز به شما یک فرصت ویژه می‌دهیم. شما می‌توانید یک جلسه مشاوره کاملاً اختصاصی و ۱ به ۱ (Private Consultation) با مشاوران ارشد ما داشته باشید. این جلسه کاملاً رایگان است. در آن جلسه، مشاور ما روبه‌روی شما می‌نشیند و دقیقاً بر اساس میزان سرمایه شما، زمان شما و تخصص شما، ابزارهای پلتفرم را برایتان باز می‌کند و نقشه راه شخصی‌تان را رسم می‌کند.»

اسلاید ۵۳: معرفی فرم نظرسنجی – The Magic Form

«همکاران من اکنون یک فرم (فرم ارزیابی مسیر ثروت) را در اختیار شما قرار می‌دهند. لطفاً در این فرم ابتدا مشخص کنید که از کدام بخش ورکشاپ لذت بردید. اما مهم‌ترین بخش فرم این است: مشخص کنید که آیا تمایل دارید برای این جلسه خصوصی ثبت‌نام کنید یا خیر؟ اگر پاسخ شما "بله" است، لطفاً با دقت تمام تیک بزنید که متعلق به کدام دسته هستید (بیزینس، سرمایه‌گذار یا جویای کار) و در چه روز و چه ساعتی (صبح، بعدازظهر یا آخر هفته) برای برگزاری جلسه آزاد هستید.»

اسلاید ۵۴: زمان تکمیل فرم – Action Time

«دوستان، لطفاً ۳ دقیقه زمان بگذارید و این فرم را با دقت پُر کنید. مشاوران ارشد ما این فرم‌ها را با جزئیات آنالیز می‌کنند و اگر شرایط شما با استانداردهای ما هم‌خوانی داشت، در طول همین هفته با شما تماس خواهند گرفت تا تایم قطعی جلسه را با شما هماهنگ کنند. ما منتظر انتخاب هوشمندانه شما هستیم.» (مدرس در این ۳ دقیقه سکوت می‌کند. یک تایمر ۳ دقیقه‌ای روی پرده نمایش داده می‌شود و یک موسیقی بی‌کلام و تمرکززا در سالن پخش می‌شود).

اسلاید ۵۵: فرم‌ها جمع‌آوری شد! / گام بعدی

(پس از پایان تایمر): «بسیار خوب، زمان به پایان رسید. از همکارانم خواهش می‌کنم فرم‌ها را جمع‌آوری کنند. پیش از اینکه خدا حافظی کنیم، از شما می‌خواهم حتماً از طریق این QR Code روی پرده، وارد کانال تلگرامی ما شوید تا از اخبار اقتصاد، آموزش‌ها و ورکشاپ‌های آینده ما جا نمانید. ارتباط ما تازه شروع شده است.»

اسلاید ۵۶: کلام آخر - تیر خلاص

«شما امروز یک انتخابِ بزرگ کردید؛ شما انتخاب کردید که به جای خوابیدن در روز تعطیل، زمانتان را برای رشدِ خودتان سرمایه‌گذاری کنید و به این سالن بیایید. همان‌طور که پیتر دراگر (پدر مدیریت نوین) می‌گوید: «بهترین راه برای پیش‌بینی آینده، خلقِ آن است.» شما امروز منتظرِ آینده نماندید؛ شما قدمِ اول برای خلقِ آینده‌ی امنِ خودتان را برداشتید.»

اسلاید ۵۷: پایان و راه‌های ارتباطی

«از اینکه امروز در کنارِتان بودم بسیار لذت بردم. به امید دیدارتان در جلساتِ مشاوره و در خانواده‌ی بزرگ‌ما.

روز و روزگار بر شما خوش!»

(مدرس با تشویق حضار صحنه را ترک می‌کند).

Thank You
