

پُل‌نُو

هفت پل رشد و تسلط بر کسب و کار در سال جدید

علی‌رضی
طاهری



Alirezataheri.ir

Alirezataheri.net 

پل اول

6 سوال اساسی در بازار آفرینی کسب و کار



Alirezataheri.ir

علی‌رضی
طاهری

Alirezataheri.net 

ایا تا به حال برایتان پیش آمده است که به فعالیتی مشغول باشید بدون انکه دلیل انجام آن را بدانید و تنها یک نفر از شما خواسته باشد که آن فعالیت را انجام دهید؟



فعالیت هایی که انجام می شود، به حل چه مشکلاتی از افراد کمک خواهد کرد؟ آیا انجام این فعالیت ها، سرگرمی ها و پیچیدگی های را که در سازمان شما وجود دارد، حل می کنند؟

۲



Alirezataheri.ir

علی‌رض
طاهری

Alirezataheri.net

آیا انجام این فعالیت، فایده ای ایجاد می کند؟ آیا جیزی که شمادر سازمان خود می سازید و به مردم ارائه می دهد، حس مفید بودن آن فعالیت رابه واسطه اشتباق که خود درارائه آن دارید، درک خواهید کرد؟



آیا انجام این فعالیت ها منجر به ارزش آفرینی می شود؟



آیا فعالیت‌های که صورت می‌کیرد، تحول آفرین می‌باشد و واقعاً جیزی را تغییر می‌دهند؟ یا اینکه راه ساده‌تری برای انجام این فعالیتها وجود دارد؟



آیا فعالیتی که انجام می شود، واقعاً دارای ارزش است؟ (برای مثال، جلساتی که برگزار می شود، ارزش صرف کردن وقت کاری شش نفر را دارد؟)

۶



Alirezataheri.ir

علی‌رضی
ظاهیری

Alirezataheri.net 

6 سوال اساسی در بازاریابی کسب و کار



Alirezataheri.ir

علی‌رضا
طاهری

Alirezataheri.net 