

محاسبات فروشگاه

ماه سوم [فرایند بازسازی کسب و کار]

ردیف	عنوان	تعداد	قیمت پایه	جمع	میزان سرمایه	میزان سود	درصد و دلیل تحقق
۱	فروش برس مو	۵۰ نفر (۱۶ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۶ ماهه)	۹۰/۰۰۰	۴/۵۰۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰	۱/۵۰۰/۰۰۰	
۲	ژل، فیکساتور و کرم مو	۵۰ نفر (۱۶ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۶ ماهه)	۷۰/۰۰۰	۳/۵۰۰/۰۰۰	۲/۵۰۰/۰۰۰	۱/۰۰۰/۰۰۰	
۳	ژیلت (بسته ۴ عددی اورجینال)	۱۵۰ نفر (۵۰ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۲ ماهه)	۴۳/۰۰۰	۶/۴۵۰/۰۰۰	۴/۵۵۰/۰۰۰	۲/۰۰۰/۰۰۰	
۴	پک لوازم پیرایش مردانه	۳۰ نفر (۱۰ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۱۲ ماهه)	۳۰۰/۰۰۰	۹/۰۰۰/۰۰۰	۷/۵۰۰/۰۰۰	۱/۵۰۰/۰۰۰	
۵	خدمات افزوده به سیستم درآمدزایی	۴۵ نفر (۱۵ درصد از ۳۰۰ مشتری فعلی با الگوی نیاز ۳ ماهه)	۱۰۰/۰۰۰	۴/۵۰۰/۰۰۰	۱/۵۰۰/۰۰۰	۳/۰۰۰/۰۰۰	
جمع						۹/۰۰۰/۰۰۰ تومان	

توضیحات:

در ماه سوم شما با تکیه بر تجربه ی ماه های گذشته، از توانایی بیشتری برای ترغیب افراد، برخوردار خواهید بود؛ و این اعتماد به نفس، به وضوح قابل مشاهده است. در واقع حتی خودتان هم از میزان عملکرد و مفید بودن، احساس خوشایندی خواهید داشت.

هیچ وقت نسبت به اجرای قدرتمند برنامه تردید نداشته باشید و تا زمانی که در این کسب و کار هستید، دست از تلاش برندارید. محقق شدن اهداف بزرگ، نیازمند اراده و قدرت باور و ایمانیست که پدیدآورندگان آثار بزرگ و اتفاقات درخشان تاریخ، از آن بهره جسته اند. به خودتان قول دهید تا رسیدن به هدف دست از تلاش برندارید. هرچند در ادامه درخواهید یافت که این تازه آغاز ماجراست.

شما در ماه های بعد به طور پیوسته این اهداف را بزرگ تر نموده و به توسعه کسب و کارتان ادامه می دهید. و تا به آرمان رؤیایی خود نرسیده اید، این مسیر را با قدرت پیش خواهید برد.

بدیهیست که در فرایند اجرای این برنامه با چالش هایی مواجه شوید. مهم این است که خود را در مسیر نگه دارید و به آن ایمان داشته باشید. متوجه باشید که شما اولین کسی نیستید که قصد تغییر مسیر و بازسازی کسب و کارش را داشته است. همچنان که آخرین هم نخواهید بود. پس با قدرت پیش به جلو.