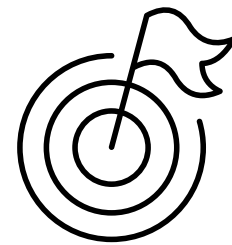


پرسونای مخاطب

کلید موفقیت در کسب و کار



وبینار آنلاین

شهره محمدی

پرسونای مخاطب

کلید موفقیت در کسب و کار



شهره محمدی

دکترای مهندسی عمران و محیط زیست

کوچ ارزش آفرینی در کسب و کار

یک شنبه ۱۷ دی ماه ۱۴۰۲

ساعت ۱۸-۲۰

www.shohrehmohammadi.com

شهره محمدی

دکترای مهندسی عمران و محیط زیست

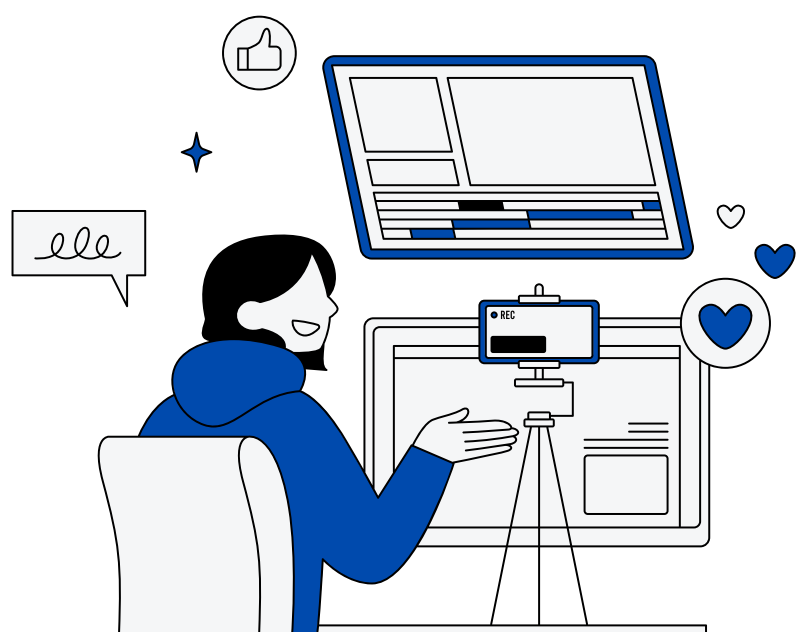
کوچ ارزش آفرینی در کسب و کار



چرا این وینار؟

در چه مورد صحبت خواهیم کرد؟

- کسب و کارهای انفرادی (چه کسی هستیم و چه خدماتی ارائه می دهیم؟)
- پرسونای مخاطب چیست؟ (مخاطب هدف، مراجع، خریدار یا مشتری؟)
- نقش پرسونای مخاطب در موفقیت یک کسب و کار (چرا به پرسونا نیاز داریم؟)
- چگونه یک پرسونا ایجاد کنیم ؟ (ارزش پیشنهادی منحصر به فرد شما چیست؟)



پرسونای مخاطب، کلید موفقیت در کسب و کار



کسب و کارهای انفرادی (Solopreneur)

چه کسی هستیم و چه خدماتی ارائه می دهیم؟

راه اندازی یک کسب و کار انفرادی به آموزش، مهارت و اعتمادسازی در مخاطب نیازمند است.

ممکن است شما در حوزه فعالیت خود متخصص و بامهارت باشید، اما برای داشتن کسب و کاری موفق و پایدار، بایستی اصول راه اندازی کسب و کار را در نظر بگیرید.

کسب و کارهای انفرادی (آنلاین یا حضوری) مانند:

کوچ- مشاور- روانشناس- مدرس- مربی ورزشی- طراح و گرافیکست- توسعه دهنده وب- نویسنده و کپی رایتر- مدیر شبکه های مجازی- مدیر بازاریابی و تبلیغات و ...