

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیته ترجمه کم درآمدان گمنام

خوشامدگویی

سلام. اسم من _____ و یک کم درآمد هستم.

به جلسه «بازاریابی معنوی» کم درآمدان گمنام خوش آمدید.

بعد از چند لحظه سکوت با خواندن دعای آرامش جلسه را شروع می کنیم.

خداوند،

آرامشی عطا فرما تا بپذیرم آنچه را که نمی توانم تغییر دهم،

شهامتی که تغییر دهم آنچه را که می توانم و بینشی که تفاوت این دورا بدانم. " آمین

مقدمه:

کم درآمدان گمنام انجمن زنان و مردانی است که تجربه، توانایی و امید خود را با یکدیگر به اشتراک می گذارند تا مشکل مشترک خود را حل کنند و به دیگران کمک کنند از کم درآمدی اجباری نجات یابند. تنها شرط عضویت تمایل به توقف کم درآمدی است. در UA هیچ حق عضویتی وجود ندارد؛ ما با کمک های دواطلبانه اعضا متکی به خود هستیم. UA با هیچ سازمان، مؤسسه، مذهب یا جریان سیاسی مرتبط نیست و در هیچ مناقشه ای درگیر نمی شود و هیچ جریانی را تأیید یا رد نمی کند. هدف اصلی ما متوقف کردن کم درآمدی، فقط برای امروز، و کمک به دیگر کم-درآمدان است تا بتوانند این کار را انجام دهند.

دوازده قدم و دوازده سنت:

برنامه ما بر این اعتقاد استوار است که تغییر و بهبودی از کم درآمدی با کارکرد دوازده قدم و تعهد به دوازده سنت امکان پذیر است و این برنامه معنوی کلید آرامش است.

از دوستی که پمفلت **دوازده قدم** UA را دارد خواهش می کنم آن را برایمان بخواند.

از دوستی که پمفلت **۱۲ سنت** UA را دارد خواهش می کنم آن را برایمان بخواند (هر ماه یک سنت).

از دوستی که پمفلت **نشانه های کم درآمدی** را دارد خواهش می کنم آن را برایمان بخواند.

از دوستی که پمفلت **ابزارهای** UA را دارد خواهش می کنم آن را برایمان بخواند.

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیته ترجمه کم درآمدان گمنام

خوشامدگویی به تازه واردان:

پیش از شروع جلسه، به تازه واردان خوشامد می گوئیم. اگر برای مشارکت آماده نیستید، می توانید خود را معرفی کنید تا از حضور شما آگاه شویم. آیا دوست تازه واردی هست که تمایل داشته باشد خود را معرفی کند؟

اگر شما مشکلات مربوط به درآمد دارید و فکر می کنید کم درآمد اجباری هستید، ما باور داریم که جای درستی آمده اید و این برنامه می تواند به شما کمک کند. پیشنهاد می شود ابتدا در شش جلسه شرکت کنید تا بتوانید شباهت های خود با افراد مشارکت کننده را بیابید؛ مفاهیم UA را دریافت کنید؛ درباره ابزارهای UA بیشتر یاد بگیرید و تماس گرفتن با اعضا را شروع کنید.

اصول جلسه:

- هنگام مشارکت لطفاً با نام کوچک خود را معرفی کنید؛
- پس از آن که همه مشارکت کردند، اگر زمان داشته باشیم، مشارکت دوم مجاز است؛
- در پنج دقیقه آخر جلسه اقدام هایی که در این هفته برای غلبه بر کم درآمدی برنامه ریزی کرده ایم را مشارکت می کنیم؛
- برای حفظ آرامش جلسه حرف یکدیگر را قطع نمی کنیم؛ در طول جلسه با کسی صحبت نمی کنیم و به نام یا مشارکت کسی اشاره نمی کنیم؛
- برای تسهیل مشارکت، ما به وقت نگهدار نیاز داریم. چه کسی تمایل دارد این خدمت را انجام دهد؟ (سه دقیقه مشارکت. یک اعلام بعد از ۲ دقیقه و یک اعلام بعد از سه دقیقه)؛
- لطفاً از وقت نگهدار تشکر کنید و این گونه از او قدردانی کنید و سر سه دقیقه مشارکت خود را به اتمام برسانید.

تمرکز و فرمت جلسه

تمرکز این جلسه بر بکارگیری بهبودی معنوی UA در فرایند بازاریابی در هر صنعت خاص است. با این حال تمام اعضای UA می توانند در آن شرکت کنند و از تجربه، توانایی و امیدی که در جلسه مشارکت می شود سود ببرند. ما بر مبنای ۱۲ قدم، باور داریم که بازاریابی فرصتی معنوی برای خدمت است.

ما معتقدیم نیروی برتر ما استعدادها و موهبت های منحصر به فردی به ما داده که بخشی از بهبودی ما این است که تمایل داشته باشیم آن استعدادها و توانایی ها را در اختیار افرادی که به آن نیاز دارند و طالب آنند بگذاریم.

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیتة ترجمه کم درآمدان گمنام

فرمت جلسه برای بخش اول جلسه به صورت زیر است:

هفته اول و سوم ماه ما یک **سخنران** خواهیم داشت که تجربه، توانایی و امید خود درباره غلبه بر مقاومت بر بازاریابی را مشارکت می کنند.

هفته دوم و چهارم ماه تمرین **مراقبه تجسم سازی** داریم که در آن بهبودی مثبت در بازاریابی را تجسم می کنیم. سپس وقفه ای برای خواندن سنت هفت و اطلاعاتی ها خواهیم داشت.

بخش دوم جلسه در هر هفته به پرسش و پاسخ اختصاص دارد که در آن می توانید سؤالات خود درباره بازاریابی را از گروه پرسید و برای هر سؤال تجربه دو نفر را دریافت کنید.

نشانه ها و بهبودی در بازاریابی

در این بخش ما نمونه هایی از نشانه های کم درآمدی و چشم اندازی از بهبودی از کم درآمدی خصوصاً در رابطه با بازاریابی را به اشتراک می گذاریم.

لطفاً کسی که تمایل دارد، نشانه های کم درآمدی و بهبودی در بازاریابی را بخواند.

نشانه ها و بهبودی در بازاریابی

۱- ابهام در بازاریابی

نشانه ها

ما تلاش می کردیم که خودمان و کسب و کار خود را بدون برنامه بازاریابی راهبردی، به بازار ارائه دهیم. ما هیچ کدام از توانایی ها، مهارت ها و استعدادها، محصولاتمان، برنامه ها و خدماتی که می خواستیم ارائه بدهیم و نیز بازار هدف خود را به روشنی تعریف نمی کردیم.

بهبودی

با سپاسگذاری از نیروی برتر، توانایی ها، مهارت ها و استعدادها خود را تعریف کردیم و آنها را با بهترین برنامه ها و خدماتی که می خواستیم ارائه بدهیم همسو کردیم. ما دقیقاً می دانیم که بازار هدفمان چیست و برنامه بازاریابی منسجمی

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیتة ترجمه کم درآمدان گمنام

داریم که شامل اطلاعات مربوط به بودجه و سیستمی است که باید آن را دنبال کنیم. برنامه مشخص به ما شفافیت ذهنی می دهد و به ما امکان می دهد با سهولت و سپاسگذاری بازاریابی خود را انجام دهیم.

۲- بدهکاری به زمان

نشانه

ما از زمان خود برای ایجاد، سرمایه گذاری و به انجام رساندن و دنبال کردن فعالیت های بازاریابی خود استفاده نمی - کردیم. ما زمان خود را برای کارهای پرمشغله غیردرآمدزا و یا کارهای ارزان قیمت صرف می کردیم که اینها به ما توهم مفید بودن را می داد؛ اما در واقع در چرخه کم درآمدی و خستگی گیر افتاده بودیم.

بهبودی

برنامه بازاریابی مهمترین اولویت ماست. ما برنامه خود را با برنامه ریزی و اقدامات قاعده مند و مداوم به اجرا درمی - آوریم. ما میزان زمان و هزینه ای که برای فعالیت های بازاریابی خود صرف می کنیم را یادداشت می کنیم و ارزیابی و مرور می کنیم تا اطمینان حاصل کنیم که سرمایه گذاری ما نتایج محسوسی دارد. مرور کردن نتایج فعالیت هایمان به ما این امکان را می دهد که تنظیمات لازم را ایجاد کنیم.

۳- افکار تحریف شده

نشانه

افکار تحریف شده به ما می گفتند که فعالیت های بازاریابی ما موفق نخواهد شد، هزینه زیادی در بردارد و یا جواب نخواهد داد. ما ایده های بازاریابی خود، نمونه های مشابه و وبسایت ها را بیش از اندازه بررسی و تحلیل می کردیم، که نهایتاً به منفعل بودن و بی حرکتی منتهی می شد. یا خیلی زود آن را رها می کردیم، یا به دنبال یک مربی بازاریابی دیگر، یا سیمنار یا نرم افزاری دیگر می گشتیم که همچون غول چراغ جادو تمام نیازهای درآمدی و بازاریابی ما را برآورده کند و آن را به نیروی برتر خود تبدیل می کردیم.

بهبودی

ما دیگر به افکار تحریف شده اجازه نمی دهیم که تلاش های ما را متوقف کند. ما به منحصر بودن خود و آنچه برای عرضه داریم، ایمان داریم. هرگاه احساس تردید نسبت به خود پیدا می کنیم، ما نیروی برتر و یک انجمنی داریم که می توانیم به آن تکیه کنیم تا ما را به مسیر مثبت ذهنی درست برگرداند. ما به این باور رسیده ایم که یگانه چراغ جادویی

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیتہ ترجمہ کم درآمدان گمنام

ما برای موفقیت، برداشتن قدم‌های مداوم بازاریابی است و هر قدمی که برمی‌داریم همچون دعا و نیایشی با نیروی برتر است.

۴- خودتخریبی

نشانه

ما با روش‌های مختلف کسب و کار خود را تخریب می‌کنیم. شرایط کاری ما به هم ریخته و بی‌نظم بود و برایمان سخت بود که در آن شرایط مفید واقع شویم. به جای تمرکز بر روی یک تخصص خاص، ما دائماً محصولات و سوله‌ها را عوض می‌کردیم. ما فعالیت‌های خود را آغاز می‌کردیم و سپس متوقف می‌کردیم و یا فرصت‌ها و اقدامات را پیگیری نمی‌کردیم. هنگامیکه موفقیت آشکار دیگران را می‌دیدیم، شروع می‌کردیم به مقایسه کردن و دچار احساس ناامیدی می‌شدیم و اجازه می‌دادیم که این احساسات منفی ذهن ما را منحرف و ما را از مسیر خارج سازد.

بهبودی

ما دیگر از مسیر خود خارج نمی‌شویم. شرایط کاری خود را در آرامش نگاه می‌داریم. چشم‌اندازی طولانی‌مدت برای کسب و کار خود داریم و زمان معقولی به فعالیت‌های بازاریابی خود اختصاص می‌دهیم تا به بار برسد و از تغییرات ناگهانی پرهیز می‌کنیم. ما سیستمی که باید دنبال کنیم را پیاده‌سازی می‌کنیم و در نتیجه دیگر فرصت‌ها و اقدامات هدر نمی‌روند. ما متوجه مسئله رقابت هستیم اما نگران آن نیستیم. ما از رقبای خود یاد می‌گیریم و ایمان داریم که در دنیای فراوانی زندگی می‌کنیم که برای هر کسی بیش از حد کفایت وجود دارد.

۵- سندروم دغل باز/متقلب

نشانه

به رغم تحصیلاتمان، اعتبار و دستاوردهایی که داشته‌ایم ما احساس یک فریبکار یا متقلب را داشتیم. ما باور داشتیم از آنجایی که در رویارویی با چالش‌هایمان به مرحله کمال نرسیدیم، شایستگی آن را نداریم که تدریس کنیم و به دیگران مشاوره دهیم. ما افکاری نظیر این داشتیم: «من کی هستم که دیگران به راهنمایی من نیاز داشته باشند؟»، «چه دلیلی دارد که کسی مرا استخدام کند؟» و «اگر آنها بدانند من واقعاً چه کسی هستم، دیگر با من کار نمی‌کنند».

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیته ترجمه کم درآمدان گمنام

بهبودی

هرگاه این احساسات می آیند، می دانیم که داریم از خودمان دور می شویم. ما خود را با نیروی برتر همسو می کنیم و بر روی خدمت متمرکز می شویم. ما متوجه می شویم هویت ما با تحصیلات، مدارج عالی تحصیلی و گواهی نامه هایمان تعریف نمی شود. قدم برمی داریم؛ چرا که می دانیم هنگامی که قدم برمی داریم، در واقع در موفقیت خود مشارکت می کنیم، که به ما کمک می کند قدر ارزش خود و آنچه ارائه می دهیم را بدانیم.

۶- چرخه ترس

نشانه

ما به ترس هایمان اجازه می دادیم که ما را از انجام فعالیت های بازاریابی که می توانست در خدمت چشم انداز ما باشد باز دارد. ما می ترسیدیم که به مشتری قولی بدهیم که نتوانیم آن را به جا آوریم. ما از اشتباه کردن و از اینکه «کامل نباشیم» ترس داشتیم. ایده شکست در ملاء عام برای ما بسیار سخت بود که بتوانیم از آن عبور کنیم. در نتیجه محصولات و خدمات خود را انکار می کردیم که باعث تضعیف ارزش و باور به خود در ما می شد. این فرایند معمولاً منجر به احساس شرم، درهم شکستن و ناامیدی می شد و واکنش ما به این مسئله پنهان شدن و منزوی شدن بود.

بهبودی

ما به خودمان و مهارت هایمان اعتماد می کنیم و با اعتماد به نفس قدم هایی برمی داریم که باعث ایجاد کسب و کار سالم و سودآور می شود. ما این باور را به گرمی پذیرفته ایم که اشتباه بخشی از فرایند یادگیری و فرصتی برای رشد است. هنگامی که ترس می آید، ما به جای پنهان شدن و انزوا، به سمت نیروی برتر و انجمن متمایل می شویم تا بتوانند شویم. ما می دانیم که «این نیز می گذرد».

هرچه بیشتر برای جلسات، ابزارها، و منابع UA ارزش قائل می شویم، ما درمی یابیم که فقط با کار کردن ۱۲ قدم کم-درآمدان گمنام است که کامیابی، بهبودی و آرامش بادوام را می توانیم برای خودمان و کسب و کارمان به دست آوریم.

اکنون زمان سخنرانی است. از سخنران می خواهیم که خود را معرفی کند و تجربه، توانایی و امید خود در خصوص بازاریابی در کسب و کار را حداکثر ۸ دقیقه با گروه مشارکت کند.

روال این جلسه بر این است که سخنران جلسه، خدمت خوشامدگویی به تازه واردان در آخر جلسه را به عهده گیرد. (سوال از سخنران) آیا شما تمایل دارید این خدمت را انجام دهید؟

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیتة ترجمه کم درآمدان گمنام

مراقبه تجسم سازی (هفته دوم و چهارم)

اکنون زمان مراقبه تجسم سازی است. اکنون زمان وصل شدن به نیروی برتر و دریافت راهنمایی از اوست، ضمن اینکه تجسم می کنیم که بازاریابی سالم و معنوی چگونه می تواند باشد.

از شما دعوت می کنم که در حالت رهاشدگی و آرامش کامل قرار بگیرید و چشمان خود را ببندید. یک نفس عمیق و طولانی بکشید و تمرکز خود را بر روی تنفس خود نگاه دارید. همه چیز جز این لحظه را رها کنید.

حضور نیروی برتر خود را احساس کنید و با قلب خود ارتباط برقرار کنید. ما می خواهیم با هم به یک سفر برویم. اعتماد و باور داشته باشید از نیروی برترتان راهنمایی دریافت خواهید کرد (به آرامی تا ۵ بشمرید).

تصور کنید معجزه ای رخ داده است. شما مقاومت و افکار و الگوهای محدودکننده خود درباره بازاریابی را از دست داده اید و اکنون می توانید با کسی ارتباط برقرار کنید که نیروی برترتان از شما می خواهد که به او خدمت کنید و قدم های استواری برای بازاریابی محصولات و خدمات خود بردارید (به آرامی تا ۵ بشمرید).

هنگامی که می دانید در بازاریابی خود حمایت می شوید و تنها نیستید چه احساسی دارید؟ به خودتان اجازه دهید این احساس در بدن شما بنشیند (به آرامی تا ۵ بشمرید).

بازاریابی مطمئن محصولات و خدمات برای شما چگونه است و چه احساسی در شما ایجاد می کند؟ (به آرامی تا ۵ بشمرید). اینکه شما مسئولیت آنچه شایسته اش هستید را بر عهده بگیرید و آنچه به اطمینان با ارزش شما هماهنگی دارد، این چه احساسی در شما ایجاد می کند؟ (به آرامی تا ۵ بشمرید). اگر شما مشتری های ایدئال خود را داشته باشید که بالاترین قیمت را به شما پرداخت کنند، چگونه به نظر می رسد؟ (به آرامی تا ۵ بشمرید).

بازاریابی با برکت و آسان چگونه است؟ چگونه می توانید بازاریابی خود را جالب و سرگرم کننده کنید؟ به جای تلاش و زحمت برای بازاریابی، از چه حمایت و همکاری برخوردار هستید؟ چه کسی شما را الهام می بخشد که این هفته او را دنبال کنید. خود را در حال پیاده سازی برنامه های بازاریابی مجسم کنید (به آرامی تا ۵ بشمرید).

به تنفس خود بازگردید... به آرامی دم بگیرید... اکنون بازدم خود را آزاد کنید... به اتاقی که در آن هستیم برمی گردیم و از شما دعوت می کنم که هرگونه بینش یا شهودی که در طول این تجربه داشتید را یادداشت کنید. هرگاه آماده بودید لطفاً به آرامی چشمان خود را باز کنید، به اتاقی که در آن هستید بازگردید و شهودها و بینشی که داشتید را یادداشت کنید.

فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیته ترجمه کم درآمدان گمنام

مشارکت:

اکنون جلسه برای مشارکت باز است. در صورت تمایل می‌توانید در مورد تجربه خود در رابطه با موضوع جلسه "بازاریابی معنوی" و یا درباره احساسات خودتان حداکثر ۳ دقیقه صحبت کنید.

بعد از ۴۵ دقیقه. سنت ۷ و اطلاعیه‌ها.

در UA هیچ حق عضویتی وجود ندارد. ما از طریق کمک‌های دواطلبانهٔ اعضاء متکی به خودمان هستیم. اما ما مخارجی داریم برای انتشار نشریات، مخارج کمیته خدمات عمومی، هزینه اجاره مکان و غیره. لطفاً هرچقدر در توانتان است پردازید و اگر نمی‌توانید هیچ مبلغی پردازید، دوباره به جلسات باز گردید چراکه حضور شما برای ما بسیار مهم‌تر از پولتان است.

آیا اطلاعیه‌ای در باره UA وجود دارد؟

ما دقیقه وقت برای مشارکت داریم. چه کسی تمایل دارد مشارکت کند؟ موضوع جلسه "بازاریابی معنوی" است اما شما می‌توانید در مورد مسائل مربوط به کم‌درآمدی مشارکت کنید. پنج دقیقه قبل از پایان جلسه، جلسه را می‌بندیم.

به پایان زمان مشارکت رسیدیم. از همه کسانی که مشارکت کردند و از وقت‌نگهدار و از کسانی که پمفلتها را خواندند تشکر می‌کنم و ممنونم از شما که به من امکان خدمت را دادید. از دوستی که **وعده‌های UA** را دارد خواهش می‌کنم آن را بخواند. از **خزانه دار** خواهش می‌کنم گزارش خزانه را بدهد.

از **مسئول نشریات** خواهش می‌کنیم گزارش نشریات را ارائه بدهد.

از **نماینده بین گروه** خواهش می‌کنم گزارش خود را ارائه بدهد.

مشارکت اقدام و عمل:

اکنون اقدام‌هایی که برای امروز یا این هفته برای غلبه کردن بر کم‌درآمدی و افزایش استطاعت مالی و معنوی خود معین کرده‌ایم را مشارکت می‌کنیم. چه کسی تمایل دارد اقدام و عمل خود را مشارکت کند؟



فرمت جلسه بازاریابی معنوی

کمیتہ ترجمہ کم درآمدان گمنام

بستن جلسه

در پایان، عقایدی که اینجا بیان شد صرفاً مربوط به افرادی است که آن را مشارکت کردند. چیزهایی که شما شنیدید بر مبنای اعتماد گفته شده‌اند و باید بر مبنای اعتماد به آنها احترام گذاشته شود.

ما چیزهایی که اینجا شنیدیم را از اینجا بیرون نمی‌بریم. اگر می‌خواهید آنچه که شنیدید را جذب کنید، می‌بایست به درک بهتری از روش اداره کردن مشکلات خود دست یابید و شروع کنید زندگی خود را تغییر دهید. با یکدیگر صحبت کنید و مسائل شخصی خود را همینجا حل کنید، بگذارید هیچ غیبت و حرف و حدیثی یا انتقادی از یکدیگر نداشته باشیم، بلکه تنها عشق و درک و صمیمیت بینمان باشد.

با خواندن دعای آرامش جلسه را به پایان می‌بریم.

خداوندا، آرامشی عطا فرما تا بپذیرم آنچه را که نمی‌توانم تغییر دهم،

شهامتی که تغییر دهم آنچه را که می‌توانم و بینشی که تفاوت این دورا بدانم.

اکنون جلسه به خوشامدگو (جهت پاسخگویی به سوالات تازه‌واردان) واگذار می‌شود.