

**محمدپیام بهرام پور:** مرسی، خیلی متشکر، بفرمایید متشکر

خیلی خب آقا ما در خدمت هستیم خودتو به معرفی بکن برا دوستان؟

**علی حاج محمدی:** خواهش میکنم صدای من میاد؟

(بله) خب خداروشکر، سلام

من علی حاج محمدی هستم خیلی خوشحالم در خدمتتون هستم به موسسه آموزشی دارم که دوتا محصول داره، دوتا محصول من دوتا سایته یکی همیار وردپرس و یکی هم ژاکت، همیار وردپرس رتبه ۱۵۰ ایران رو داره و ژاکت هم ۲۵۰. **محمدپیام بهرام پور:** یعنی صد و پنجاهمین سایت پر بازدید ایران، خوب میشه برامون بگی که الان چیکار میکنی؟ به ذره بیشتر بگی؟

**علی حاج محمدی:** خدمتتون عرض کنم به گروه برنامه نویسی و توسعه و روند برنامه نویسی یعنی بیشتر کارای تخصصی انجام میدن که روی سایت ژاکتتون کار میکنن.

ژاکت رو بخوام براتون توضیح بدم کیا کافه بازار رو میشناسن؟

آفرین خب خداروشکر، کافه بازار اینجوریه که برنامه نویسی ها اپلیکیشن درست میکنن میذارن و به سری آدم میخرن و این وسط خود کافه بازار به کمیسیونی برمیداره، ژاکت ما همون بستره یعنی بستر مارکت پلیس، اینجوری که طراحان سایت و برنامه نویسان سایت امکانات رو میان میذارن و بقیه خرید میکنن و ما این وسط کمیسیون برمیدارم. حالا کمیسیونی که ما این وسط برمیداریم خیلی کمه ولی درآینده scale پذیر میشه گرافیکست ها بهش اضافه میشن و این جامعه بزرگتر میشه.

یه دغدغه مون در درجه اول همون ژاکته، داریم توسعه میدیم و از یه طرف هم که خود همیار وردپرس که دوره های آموزشی هست.

دوتا دوره داریم: وب مستران هوشمند و صفر تا صد برنامه نویسی و طراحی سایت داریم کار می کنیم.

**محمدپیام بهرام پور:** بسیار عالی مرسی از شما، یه خورده از مدل بیزنست الان چندتا کارمند داری؟

**علی حاج محمدی:** الان ۱۴ نفریم

**محمدپیام بهرام پور:** ۱۴ نفر هستین یه دفتر خیلی خوشگل توی پاسداران داری، دویست و خورده ای متر بود یا صد و خورده ای

**علی حاج محمدی:** دویست و خورده ای

**محمدپیام بهرام پور:** دویست و خورده ای متر هستش که هم کلاسه هم فضا هستش یه دفتر خیلی خوب و خوشگل، سایت هایی که خودشونم به هر حال رتبه هاشونو دوستان میدونن و موفقیت های خیلی زیاد.

آقا؟ بچه ها میخوان بدونن شما پولدارید یا نه؟

**علی حاج محمدی:** پولدار که کلا پول داشتن یه قضیه نسبییه، همیشه گفت کی پولداره، کی پولدار نیست

**محمدپیام بهرام پور:** خب ولی میخوام بدونم میدونی؟ میخوان یه ذره بدونن که خوب مثلا وقتی شما رو به عنوان یه آدم موفق میاریم اینجا مثلا به خاطر ترک اعتیادت نبوده قاعدتا، از این جهت میخوایم ببینیم که خب من تا حدی که شما فرمودی اطلاع دارم میخوام دوستان یه ذره بدونن داریم راجع به چه نوع بیزینسی صحبت می کنیم.



این موفقیتیه که به عنوان یه فرد موفق اینجا مثلا عدد رقمی، یه رکوردی یه چیزی برا ما بگو، یه چشمه بیا دیگه.

**علی حاج محمدی:** درسته، پارسال من در خدمتون بودم؟

**محمدپیام بهرام پور:** پارسال بود بله پارسال بهار دسته جمعی

**علی حاج محمدی:** من پارسال توی مدرسه استادی ۲ یه عددی رو به عنوان رکورد گفتم فیلمشم توی سایت خود آقای

بهرام پور هستش کسی اون عدد رو میدونه ۲۳ تا ۲۴ میلیون حالا طی از پارسال تا امسال دستاوردم این بوده که این

رکورد رو یه ذره جابه جا کردم تو یه روز رسیدیم به هفتاد میلیون

**محمدپیام بهرام پور:** ماشالله، ماشالله، آفرین خیلی عالیه

**علی حاج محمدی:** انشالله قسمت همه شما بشه

**محمدپیام بهرام پور:** انشالله، انشالله همین جمع همگی، میگن که یه رکورد یه تایم خیلی خوب یعنی یک بار این اتفاق

میوفته ضرب در ۳۶۵ نکنید ها، این مدل های چیز، مدل رستورانی که خیلی ها درآمد دکترا یا رستوران ها و اینا رو

حساب می کنن، این رکورده ولی خب میبینن که تقریبا رشد سه برابر داشته.

اره تقریبا نه دقیقا و کی شروع کردید این کارو، اصلا داستانتو بگو دیگه از اول حیفه

**علی حاج محمدی:** کلا خیلی فکر کنم از اول دبیرستان که بودم یه سایت، کلا سایت و اینا زیاد میزدم خیلی هم سایت

شکست خورده تو کارنامه ام دارم از سایت های الکی بی برنامه تا سایت های گروهی و چند نفر شریک باهم شروع کردیم

و این ها

**محمدپیام بهرام پور:** فیلتر شده یعنی؟

**علی حاج محمدی:** سایت فیلتر شده هم دارم که رهاس کردم ولی

**محمدپیام بهرام پور:** چرا فیلتر شد؟ ببخشید فقط جهت کنجکاو میخوام

**علی حاج محمدی:** به سایت داندلود نرم افزار و بازی داشتم بخاطر یه بازی غیر مجاز، ظاهرا یکی از صحنه ها دوستان پیدا

کرده بودن

**محمدپیام بهرام پور:** آهان بسیار عالی درآمدش خوب بود؟

**علی حاج محمدی:** نه دیگه درآمدش اینقدی بود که چهارسال رو سایتی کار کردم بعدشم هفتصد تومن فروختم رفتم

باهاش دوچرخه خریدم.

**محمدپیام بهرام پور:** آها، خب پس شکست های خیلی زیادی هم بوده.

**علی حاج محمدی:** آره شکست های خیلی زیادی، بعد خب اصفهان کار می کردم تصمیم گرفتم که کار رو گسترش بدم

پیام تهران و خب تهران اومدن خب به واسطه این بود که مادر بزرگم اینجا بود و به هر حال مسکنم اوکی بود.

کم کم کارمو توسعه میدادم، از سایتتم درآمد داشتم همین سایت همیار وردپرس که آدرسش [wordpress98.com](http://wordpress98.com)

بود تا اینکه دیگه تهران به هر حال خب پول درآمدی که از سایت داشتم در اون حدی بود که یه نفر رو استخدام کنم یه

نفر رو استخدام کردم.

همچین یه فکر کنم ۶ ماه اره ۶ ماه گذشته بود از اومدنم به تهران که یه شکایتی از سازمان جهانی وردپرس شد و دامنه

[wordpress98.com](http://wordpress98.com) رو از من گرفتن حالا دلایل زیادی داشتن واسه اینکه این دامنه رو بگیرن ولی یکی از مهمترین

دلایلی این بود که [wordpress98.com](http://wordpress98.com) و [wordpress.com](http://wordpress.com) خیلی به هم تشابه داره و شما دارید سو استفاده



می کنید و این رنگی که گرفتید فیکه.

خلاصه اون دامنه رو...

**محمد پیام بهرام پور:** اه ببخشید، بچه ها چون متخصص نیستن من یه ترجمه هم بکنم سایت ایشون، ادرس سایت مثل مغازه شما میمونه فرض بکنید شما مثلا یک اسمی درست میکنید، میگوید که خیلی بیشتر از یک نفر، خوب بعد من بهرام پور میرم شکایت میکنم میگم آقا دزدیده.

ولی حساب کنید حالا من بیشتر از یک رو زدم خب، یه شرکتی باشه مثلا more than one تو امریکا بعد بگه آقا تو بیشتر از یک رو بخاطر اینکه اسم ما رو ورداشتی گنده شدی اصلا یه داستان دیگه ایه بعد ولی اون میاد شکایت میکنه و ادرس رو گرفتن از ایشون یعنی سایتی که روش زحمت کشیدن رو گرفتن خیلی زور داره این چیز، یعنی حساب کنین مثلا بگن آقا بهرام پور دات کام نمیشه خب خیلی زور داره این اتفاق و خیلی سخت بود.

چی شد؟ چه حسی داشتین؟

**علی حاج محمدی:** هیچی دیگه حس خوبی نداشتم

**محمد پیام بهرام پور:** مرسی

**علی حاج محمدی:** خدمتون عرض کنم خلاصه دامنه رو که گرفتن ما از رتبه ایی که این سایت داشت ما داشتیم درآمد زایی میکردیم و تبلیغات می گرفتیم و قسمتی از پولمون این بود دامنه رو گرفتن یه مرحله ما درآمدمون کم شد. یه مرحله که تقریبا داغون شد تبلیغات ها همه کنسل شد و دیگه حالا گفتیم دوباره شروع می کنیم می سازیمشو یه سایت جدیدی که hamyarwp همینی که الان هستشو دوباره ثبت کردیم و شروع کردیم از صفر. بعد همون مقطعی که دامنه رو گرفتن شانس بد ما مادر بزرگم فوت کرد و خونه انحصار ورثه شد و دوباره یه مرحله دیگه یه فشار مالی دیگه به من اومد که مجبور شدم برم یه خونه ای بگیرم.

**محمد پیام بهرام پور:** دوست اصفهانی داشتیم کل تاسفش واسه این بود که خونه رو از دست داد.

**علی حاج محمدی:** نه مادر بزرگم به هر حال، خود اون غمه هم یه خورده فشار آورد.

**محمد پیام بهرام پور:** میدونم یه خورده آره، البته دوست های اصفهانی نعمتی ان واقعا.

**علی حاج محمدی:** خدمتون عرض کنم آره دیگه یعنی اون اولش که میخواستم شروع کنم بعد یه دانشگاه صنعتی اصفهان هم میخوندم رشته متالوژی، انصراف داده بودم.

حالت بیل گیتس بازی که بیام تهران و موفق بشم بعد دیگه پل های پشت سرمم خراب شده بود یعنی راه برگشتی به اصفهان هم نداشتم.

تازه حالا علاوه بر اون تیکه هایی که عمو و خونواده و داداش و اینا زدن که بابا ول کن این بچه بازی ها و مسخره بازیها چیه؟

دیگه خلاصه بخاطر قضیه حیثیتی بود اصلا جدای از درآمدزایی، قضیه حیثیتی بود که من برنگردم اصفهان و بمونم تهران هر جور شده کارمو انجام بدم ولی خلاصه زندگی من اون برهه زمانی که خونه مادر بزرگ رو از دست دادم تا اون برهه زمانی که خونه خودم بگیرم یه فاصله ای بود که کل زندگیم توی کوله بود.

یعنی لپ تاپم توی کوله بود و لباس تو خونه و لباس بیرون و همه چی و خدمتون عرض کنم اون دفتری هم که داشتم سمت هفت تیر بود یه اتاق از دفتر بود که اون اتاق از دفتر رو با دوستم باهم شریکی گرفته بودیم

۶ میلیون تومان پیش میخواست ۶۰۰ تومان هم اجاره که سه میلیون تومان و ۳۰۰ تومان سهم من بود که از اون سه میلیون تومان من دومیلیون تومنشو وام گرفتم که خود همون موقعی هم که وام گرفتم سال ۹۱ که اومدم تهران وام گرفتم.

همون موقع بانک ملت بود مسخره کرد، گفت آقا واسه دومیلیون باباتو نیار اینجا ضامن شه بعد دیگه خلاصه از اون سه میلیون من دومیلیونشم وام گرفته بودم ولی دیگه خوب به هر حال با چنگ و دندون هر جوری بود به نتیجه رسوندم. **محمد پیام بهرام پور:** من تا الان یه سری نکته خودم نوشتم خواستم شما هم دیدگاه منو بدونید یکی اینکه دیدم آقای حاج محمدی سایت رو به عنوان یه محصول میدونه، کاری ندارم اصلا چیه؟ چرا اینا؟ دلیلشو کاملا مشخص میدونم. ولی اگر شما سایت رو به عنوان محصول نگاه نکردین این یه ادراک جدید به شما میده میشه اینقد دقیق شد یا مثلا یه کلمه ایی استفاده کردن به نام مارکت پلیس که اصلا الان دنیا به شدت داره میره به این سمت.

اگه نمیدونم چیه برم یاد بگیرم یا اسکی لول قابلیت Scale پذیری داشته باشه بزرگ میشه یا نه این رو تمام آدمهای موفق چک میکنن بارها صحبت کردیم با آقای حاج محمدی صحبت این بود که اسکی لول هست یعنی این ایده ای که داری ایا میتونه بزرگ بشه؟ ایا قابلیت اجرا تو یه چیز مثلا صدبرابری هم داره یا نه؟ تو الکی جون میکنی اخرشم هیچ اتفاقی نمی افته؟

پس ببینید این واژه ها واژه های دقیقی هستن، دیگه بحث تکراری شکست زیاد خوردن و بحث تکراری مسخره شدن، از متصدی بانک مسخره کردن تا اعضای نزدیک خانواده، یه جمله تکراری تو مسیر موفقیت همه چون اگه واقعا هموار بود خوب دیگه موفقیت نبود دیگه یه ریتم یکسان بود. مرسی از نکات خیلی خوبی که گفتین و بعد چی شد؟

**علی حاج محمدی:** بعدش دیگه هیچی دیگه همین جور توسعه دادیم و خوب تو این مسیر حالا مخصوصا ژاکتتون خیلی هم فشارهای داخلی، هم فشارهای خارجی، هم از این ور ایرانی ها دارن اذیت میکنن.

ایرانی ها که میگم یعنی مثلا یه عکس یه پیش نمایش یه محصولیه و یه عکس خانم هست سریع کسایی که رقیب ما هستن میرن گزارش میدن ارشاد، ارشاد به ما نامه میزنه که این عکس رو برنذارید فیلترتون میکنیم که ما حالا سریع حذفش میکنیم درستش میکنیم.

از اون طرف هم رپورت های خارجی هستش که دوباره باز رقیب های ایرانمون باز به گوگل، تم فارست به اون شبکه هایی که ما به اونا وابسته هستیم میرن گزارش میدن که اینا دارن موازی کاری میکنن، اینا دارن محصولات خارجی رو میگیرن و بدون مجوز فروش مجدد دارن میفروشن و خب طی این مسیر خیلی داریم اذیت میشم.

اخیرینش، آخرین اذیتی که شدیم اینکه یکی از رقیبامون توی شهر کرد رفته از ما شکایت کرده و پلیس فتای شهر کرد هم میگه که ما نه نیابت میدیم پرونده تون رو که بیاد تهران که اجرایی بشه ونه هم چیزی، باید حتما بیان شهر کرد رفتیم شهر کرد، بعد پلیس فتا دیگه اسناد و مدارک و اینا بردیم گفتیم اقا اصلا این حکمتون به حق نیست و اینا گفته اوکی بله درست میگید.

بعد گفتیم خب پس حله دیگه گفت آره حله، پس ما برگشتیم تهران، دوباره برگشتیم گفت نه حالام که ما بررسی کردیم دیدیم حل نیست.

یعنی بعد اینا رو که میبینم زیاد دلسرد نمیشم چون میبینم یه استارت اپ خیلی بزرگتری به اسم اسنپ قشنگ دارن ده



برابر ما پدرشو درمیارن یعنی ازاون ور شهرداری و تاکسیرانی شکایت میکنه ازش تازه با چه scale و از اون ور کرج میگن که غیر مجاز اعلام میشه ازاون اپ استور و گوگل میبندنش یعنی با این همه سختی داره پیش میره دیگه من اینا رو میبینم به خودم دلگرم میشم میگم بابا ما مشکلاتمون خیلی ریزه.

**محمد پیام بهرام پور:** دقیقا صحبتی که صبح داشتیم ببخشید صحبت رو قطع کردم اینکه هرچقد بزرگتر میشیم مشکلاتمون هم بزرگتر میشه میبینن تکراریه یعنی روند موفقیت یه چیز مشخصه بزرگتر میشیم دشمنای بزرگ، سنگ اندازی رقبا یا بعضیاشونم اخیه اصلا رقیب نیستن فقط سنگ اندازن یعنی شغل شریفشون همینه یعنی سنگ میندازن.

**علی حاج محمدی:** خودشون هم سودی نمیبزن ازاین وسط ولی ازاینکه کسی دیگه کار نکنه لذت میبرن.

**محمد پیام بهرام پور:** بله بله اون مثال پاندول هم بزنی نمونه تو دلشون که گفتین که تو سختیا یادت نمیا یادت هست.

**علی حاج محمدی:** خدمتتون عرض کنم که من یه قضیه قانونی رو پارسال خدمت دوستان تو مدرسه استادی ۲ گفتم خب لازمه که شما هم بدونید و اون هم قانون پاندول بود.

من میگم این وسط یه طرف موفقیت یه طرف شکسته آدمهایی که تو زندگیشون موفقیت های بزرگی دارن به همون نسبت برمیگرده پاندول ساعت به سمت شکست ها، شکست هاشونم بزرگتر میشه و آدمهایی که موفقیت های خیلی چشمگیری ندارن شکست چشمگیری هم ندارن.

یعنی مثلا حالا پدر مادر من که فرهنگی بودن نه تو بورس هیچوقت سرمایه گذاری کردن نه رفتن یه کیسه طلا خریدن، هیچ کاری نکردن یعنی هیچ ریسکی که حالا به شکست منجر بشه نه به موفقیت و پاندول ساعت زندگیه حالا کسایی که فقط به یه زندگی عادی بسنده میکنن زیاد تکون نمیخوره.

ولی یه کسی که مثلا موفقیت های خیلی چشمگیری داره حالا از اونجایی که برادرم تو کار حسابداری هست و با آقای علی دایی در ارتباط بود میگفتش مثلا درآمد کارخونه وهتل واینا خیلی زیاد داره ولی از این ور مثلا میگه اره پارسال یکی اومد سه میلیارد پول منو خورد، پارسال یکی یه شرکتی ده میلیارد تومن جریمه شد اینجوریه یعنی شکست هاشونم به همون نسبت بزرگه.

پس ازاینکه ما خودمونم ناراحت نمیشیم از اینکه مثلا یه جایی شکست میخوریم یا مثلا یه باگی یه مشکلی پیدا می کنن کاربرا تو سایتمون که میتونن یه عالمه به ما ضرر بززن ما ازاین قضیه استقبال میکنیم چون نشون میده که کارمون داره بزرگتر میشه نشون میده استقبالمون داره بیشتر میشه وما همون نسبت که به مشکلات بزرگتری میخوریم به همون نسبت هم سعی می کنیم خودمون رو خوب کنیم و ترمیم کنیم.

**محمد پیام بهرام پور:** علی جان من شما رو هر بار دیدم حالت خوبه، خوشی، چطوری این حس خوب انرژی خوب رو داری؟ چطور حالتو خوب نگه میداری؟

**علی حاج محمدی:** ببینید راستش قضیه کلا کسب و کار والبته توی زندگی من خودم خیلی ادمی ام که به هدف فکر میکنم مثلا تارگت بیس میشه آدمهایی که فقط تارگت میزنن یعنی روی درآمد، روی تعداد یوزر، روی رضایت بخشی کارمندا، رضایت بخشی خودم تو زندگی.

روی همه چی تارگت میدارم و به اون میرسم و وقتی تارگت ها رو میزنم خیلی خوشحال میشم واین تارگت ها بعضی هاش بلند مدته که مثلا طی سه سال آینده به چی میرسیم بعضیاشم کوتاه تا اخر هفته به این عدد فروش تا اخر هفته به این تعداد یوزر تا اخر هفته به این تعداد دانلود برسیم واسه ما رضایت بخشه.

**محمدپیام بهرام پور:** یعنی هدف میزاری و تمرکزت رو اونه و نمیذاری عامل دیگه حواست رو پرت کنه.

چک میکنی میگی این تو هدفم هست یا نه نه نیست میندازیش دور دیگه.

**علی حاج محمدی:** دقیقا

**محمدپیام بهرام پور:** شبیه همون چیزی که تو رسالت گفتیم ولی مثلا خوب این کوتاه مدت عالی جواب میده دیگه هدف میذاریم.

بزرگترین اشتباه اشتباهت چی بوده؟ یا چندتاش بگو؟ بهترین فرصته که ما یاد بگیریم

**علی حاج محمدی:** اشتباهه که خب خیلی داشتیم ولی

**محمدپیام بهرام پور:** دوتا خوباشو بگو برا ما

**علی حاج محمدی:** اخه هرچی میگم میگی تکراری گفتی دیگه نمیگم

**محمدپیام بهرام پور:** من کدومو میگم تکراریه

**علی حاج محمدی:** کلا هی میگی شکست همه شکست

**محمدپیام بهرام پور:** نه این خوبه اینی که میگی طبق برنامه است همون که گفتمو بگو

**علی حاج محمدی:** خدمت شما عرض کنم بزرگترین اشتباهم این بود که کم مشورت کردم با آدمای قابل صلاحیت

**محمدپیام بهرام پور:** دیدی همون که گفتم

**علی حاج محمدی:** خدمتتون عرض کنم حتی همین الان درمورد یه مدل جدید سرمایه گذاری با آقای بهرام پور من

صحبت میکردم دقیقا بهش گفتم که یعنی هفت سال پیش من رفتم مثلا اینقد پول رفتم طلا خریدم اگه این کارو میکردم الان اینقد پول داشتم.

توی مسیرم حالا مشکلی که داشتم نبودن دور و برم آدمایی که صلاحیت مشاوره داشته باشن حالا شش هفت سال

پیش، الان خدا رو شکر، آدمایی که از سطح من بالاتر هستن دوروبرم هستن ومیتونم ازشون مشاوره بگیرم به نظرم

بزرگترین اشتباهم این بود که کم مشورت کردم.

**محمدپیام بهرام پور:** یا با آدمای اوکی مشورت نکردی کدومش پررنگتر بود؟

**علی حاج محمدی:** خوب آدمایی که مشورت میکردم شش هفت سال پیش، اعضای خانواده ام بودن که شاید دید

بیزینسی دید اقتصادی نداشتن و همیشه دوس داشتن تو اون ناحیه امنشون بمونن.

**محمدپیام بهرام پور:** فقط از سر دلسوزی نصیحت میکردن، مشاوره نبود و دیگه چی اگه بخوای بگی خیلی نکته قشنگی

بود این بحث، پس ما یادمون باشه با کی داریم مشورت می کنیم.

**علی حاج محمدی:** یه ذره ام اگه خوب برگردم سه چهار سال پیش از کارای نکردم دوس دارم بیشتر انجام بدم اینکه

مطالعه بیشتر کنم به نظر من مطالعه خیلی کم کردم.

یه جاهایی خیلی تمرکز کردم روی مطالعه ایی تو زمینه موفقیت از بیزینس جا موندم یه جاهای چسبیدم به بیزینس از

موفقیت جاموندم به نظر من یه برنامه منسجم واسه مطالعه داشته باشم خیلی خیلی پیشرفتم میتونست بیشتر باشه.

**محمدپیام بهرام پور:** و شما اینو قبول داری که ادم وقتی یه جایی میرسه سرش خیلی شلوغ میشه حسرت میخوره که

اون تایم های قبلا رو میتونستم مطالعه کنم ولی الان نمیتونم یا اگر بخوام مطالعه کنم دیگه اون عنوان ها رو نمیتونم

بخونم درسته.



**علی حاج محمدی:** دقیقا یه حسرتی هستش که اون تایم های خالی رو چقد راحت از دست دادم و یه حسرت دیگه ام هست وقتی یه کتاب رو میخونم میگم اگه من اینو دوسال زودتر خونده بودم الان مثلا ۵ تا از بهترین اعضای تیممو از دست نم دادم یا مثلا دقیقا این حس رو بعد از خوندن کتاب گوگل چگونه کار میکند بهم دست داد واقعا حسرت بهم دست که چرا ۵ سال پیش من این کتاب رو نخوندم و یه عالمه پروژه ها رو از دست دادم وشکست خوردم داخلش.

**محمدپیام بهرام پور:** میشه بهمون چندتا کتاب معرفی کنی؟

**علی حاج محمدی:** والله در درجه اول که گوگل چگونه کار می کند؟ یکی دوسال از کسب وکارتون گذشت کتاب شیب، خیلی عجیب جالبه.

**محمدپیام بهرام پور:** جز کتاب های مطالعاتی تون هست دوره پیش هم دوستان خوندن بله اواخر دوره.

خب پس اولیش گوگل چطوری کار میکند؟ خانم رحمانی – میگن موضوعشم بگین؟

**علی حاج محمدی:** موضوعش در مورد پشت زمینه گوگل یعنی درمورد سئو وتکنیک های گوگل نیست در مورد پشت زمینه اش که چطوری ادما رو استخدام میکنن چطوری پروژه لانچ میکنن وچطوری پروژه هاشون شکست میخوره خیلی جالب بود.

یعنی من فکر میکردم گوگل یه شرکته دیگه ابر موفقه که دیگه همه کاراش موفقه واینقد درمورد پروژه های شکست خورده اش میگه یعنی بعد من میگم اه راست میگه مثلا ای گوگل یه مدت بود الان دیگه نیست. مثلا اه مسنجر گوگل عوض شده این دیگه نیست بعد مثلا میگه علتش اینه که ما اون فردی که گذاشته بودیم مدیر این محصول اخلاقی اینجوری بود روحیاتش اینجوری بود یا مثلا تیمی که واسه این مسنجر گذاشته بودیم این مشکلاتو داشت و شکست خورد ودیدم چقد پروژه شکست خورده داره خیلی جالب بود.

**محمدپیام بهرام پور:** بغل دستیتونو نگاه کنین بگین چه عجیب...

**علی حاج محمدی:** خیلی عجیبه

**محمدپیام بهرام پور:** بله بعد کتاب شیب رو پیشنهاد کردی ست گودی نوشته.

**علی حاج محمدی:** ویه کتاب دیگه هم هستش که خیلی عالییه حالا نمیدونم توی سیر مطالعاتی تون هست کتاب ساخت مدل کسب وکار (business model generation)، چی؟

**محمدپیام بهرام پور:** اینا کسب وکاره همه اش، شیب انتشارات اریانا قلم

**علی حاج محمدی:** کلا هم انتشارات اریانا قلم خیلی خوبه همه کتاباش خوبه، یعنی خودشونو خیلی با فیلتر کتاب چاپ میکنن

**محمدپیام بهرام پور:** بله دیگه چی؟ پیزی به ذهنت میرسه

**علی حاج محمدی:** دیگه همین دیگه فعلا

**محمدپیام بهرام پور:** همین فعلا، یه کتابی که بخوای بگی نخونیم تو ذهنت هست؟ عجب سوال نامردی

**علی حاج محمدی:** والا عنوان کتاب دقیقا یادم نیست ولی داشتم صوتیشو گوش میدادم خیلی چرت وپرت بود یعنی مثلا در مورد بادی لنگویچ بود بعد بیشتر اینکه اقا مثلا من خودم علاقه ام اینجوریه بیشتر ازاینکه ظاهر قضیه رو حفظ بکنم خیلی دوس دارم یارو معنادار باشه.

یعنی واسه من خیلی مهم نیستش که یارو دستش اینجوری باشه یا دستش اینجوری باشه اینش برام مهم نیست خود

یارو داخلش یه چیزی واسه عرضه داشته یه مفهوم و یه تفکری واسه عرضه داشته باشه.

واسم خیلی بهتره یه کتابی میخوندم اونم مثلا کلا همین بود تو چند جلسه که میرید نمیدونم دستتون رو تا بیست سانت بیارید جلو.

**محمدپیام بهرام پور:** دقیقا هست بعد مدرس داریم اینا رو درس میده پولم درمیاره، ببین مملکت گل و بلبله اینه دیگه، مثلا میگه اینجوری نکنید اینجوری کنید، بعد همه هم مینویسن اینجوری نکنیم اونجوری کنیم. بعد شما میخندین بعد میبینی یه عده دارن پول در میان.

بعد کامل گرا ها همین جوری موندن که یه روزی یه اتفاق خوب بیوفته فرصت رو میدن دست همین ادما یه جمله قشنگه میگه مشکل دنیا اینه که احمق ها خیلی راحت حرفشونو میزنن و ادمای باشعور هی تردید دارن که نکنه اشتباه باشه نکنه مشکل داشته باشه.

بنابراین می بینین که احمق ها خیلی راحت جولان میدن دیگه خب اینم ازاین البته یه قسمت های از زبان بدن درسته ها، یه قسمت هایش ولی یه قسمت هایش تبدیل میشه به این ظاهر سازه این دیگه اصلا یه چیز درب و داغون میشه. بهترین تصمیمی که گرفتی چی بوده؟

**علی حاج محمدی:** من معمولا هر وقت یه ورودی مالی رو بستم خیلی موفق تر شدم یعنی چی یعنی اینکه مثل هرس کردن مثل یه درخت رو که هرس میکنید.

همیاروردپرس حالا یه برندیه که همه کار ازاون اولش میکرد یعنی اولش برا اینکه پول دربیاره سفارش طراحی سایت میگرفت بعد تبلیغات میکرد توسایتش یعنی مثلا ما خیلی جالب تبلیغات یه شرکتی عین خودمونو میذاشتیم تو سایتمون که ازش پول بگیریم.

مثلا یه عالمه دوره و کارگاه و اینا میذاشت بعد خب هر وقت من این ورودی های مالی که مثلا یه میلیون تومن از تبلیغات میومده مثلا چه میدونم ده میلیون از طراحی سایت اومده هر وقت بستم دردرجه اول خیلی ترسناک بود و خوب به هر حال فشار مالی هم تحمیل میکرد ولی بعدش اتفاقات خوبی افتاد.

هر وقت روی کسب و کار خودم سرمایه گذاری کردم بعدش دیدم ارزششو داشته یعنی مثلا واسه بهبود سایتم مجبور شدم ده میلیون بدم به یه گرافیستی یه جاهایی رو خوب کنه در درجه اول خیلی بهم فشار اومده که ده میلیون تومن بدم به این واسه اینکه اینکارو بکنه ولی بعدش اینقد فیدبگ خوبی گرفتم دیدم ارزششو داشت.

یعنی سرمایه گذاری روی کسب و کار خودم و یکی ام هرس کردن و متمرکز کردن خودم واسه من همیشه نتیجه مثبت رو داشته.

**محمدپیام بهرام پور:** سخته اینکه ادم بخواد یه منبع درآمدی رو حذف کنه سخته مثلا جدیترینش یارانه است. آقای معظمی این حرفو برای اولین بار زد و چقد حرف درستیه میگه اقا یارانه نگیرین اگه دنبال موفقیت مالی هستین چون چشمتون اصلا مهم نیست اون مبلغه مهم نیست ها، خیلیا میگن بگیر کاری نداشته باش نه چشمتون و ذهنتون دنبال یه منبع بیرونیه و یه Stop کوچک حداقل داره حالا برا بعضیا خیلی stop هستش و برا بعضیا خب کمتر. ولی واقعا همینها ها اینکه آدم یه منبع درآمدی رو حذف کنه یکی از مهم ترین کارهاست میبینین شرکت های بزرگ به جرات وبا قدرت این کار رو انجام میدن.

مثلا یاهو رو همه به عنوان یاهو مسنجر میشناختیم دیگه، حذف کرد یاهوو مسنجر رو یا گوگل کلی از امکاناتشو قطع





کرد مثل گوگل ریدر که چیز خیلی خیلی مهم و پرمخاطبی بود یا خیلی قسمت های دیگه.

**محمد پیام بهرام پور:** اینکه بتونیم یه قسمت هایی رو بذاریم کنار چون توانمون محدوده شجاعت زیادی میخواد و بدترین تصمیمت؟

**علی حاج محمدی:** بدترین تصمیم، یه سری بچه های تیممون بود که کنار گذاشتیمشون و خیلی بد بود. مثلا یکی از دوستانم بود که اصلا توی تیم ما علاقه مند شد به این حوزه و شروع کرد به کار کردن توی حوزه خاصی برنامه نویسی میکرد که ما خودمون تربیت کردیم یکی دوسال مراقبت کردیم داشتیمش تا داشت به نتیجه میرسید اشتباه کردم و گفتم که ما اصلا این حوزه برنامه نویسی رو نه میخواستیم نه مخاطب داریم نه چیز دیگه شما برو و الان یکی از برنامه نویس های ارشد دیجی کالا است الان.

**محمد پیام بهرام پور:** دوستانو چطور انتخاب میکنی؟

**علی حاج محمدی:** دوستانمو؟

**محمد پیام بهرام پور:** آقایونو عرض میکنم ها

**علی حاج محمدی:** بله خدمت شما عرض کنم که خیلی با تفکرشون، ببینم که تفکرشون چطوره، تفکر و دستاورد، ببینم چیکار کردن و کسایی که فقط حرف میزنن حتی اگه حرف های قشنگی میزنن بازم به دلم نمیشینه، یعنی هم تفکرش باید خوب باشه هم دستاورد.

**محمد پیام بهرام پور:** دستاورد، میشه بگی چرا اونایی که حرف خوب میزنن با اینکه حرفای خوبی میزنن نمیری

سراغشون

**علی حاج محمدی:** چون عملگرا نیستن

**محمد پیام بهرام پور:** خوب می بینن یه صحبتی هست ادمایی که خیلی خوب حرف میزنن یا خیلی خوب شو میکنن نمایش میدن کاراشونو دوتا اتفاق میوفته:

یکی اینکه شما میبینی این تلاش نمیکنه ولی دستاوردش خیلی بزرگه داره نشون میده اینطور نیستش، حالتون گرفته میشه میگی پس چرا من اینقد دارم جون میکنم نتیجه نمیگیرم.

بسیاری از مدرس ها اینطورین دیگه واقعا محتاج به نون شبشون ولی یه جوری وانمود میکنن محتاج به نون شب به نسبت خودش ها حالا منظورم ده هزار تومن واقعا نیست ولی قشنگ لنگه و پول قرض میکنه ولی یه جوری وانمود میکنه بعد شما میگی خدایا اینکه اینقد بد کار میکنه پس چرا اینقد اوضاعش خوبه حالتونو بد میکنه خیلی مراقب اطرافیانمون باشیم حتی همکلاسیامون اونایی که همه اش شو دارن مراقب باشیم کمتر حشر و نشر بکنیم چون حالمون گرفته میشه.

اون بنده خداهایی که هی شو میکنن هم میدونین تو مغزشون چه اتفاقی میوفته دوپامین ترشح میشه.

ببین من خالی میبندم میگم علی من اینکارو کردم اینجوری شده، دوپامین ترشح میشه مغز من پاداش میگیره فکر میکنه واقعا اینکارو کردم و بعد اولا حال خوب میشه به این اتفاق معتاد میشم خیلی خالی میبندم دوم اینکه دیگه پاداش گرفته مغزم تلاش نمیکنم واقعا برسم بهش، بهمین خاطر خیلی خیلی باید مراقب اطرافیانمون باشیم.

آینده رو چطور میبینی؟ توی فضای کسب و کار ایران و چه اتفاقاتی به نظرت میوفته؟

**علی حاج محمدی:** ببینید آینده خیلی سهم بازار کسب و کارایی که مربوط به اینترنت وای تی بیس هستن خیلی بیشتر

میشه ولی اینکه چه تکنولوژی هایی وارد میشه خوب هر روز علم داره پیشرفت میکنه و واقعا قابل یس بینی نیستش که دراینده چه اتفاقی میوفته ولی سهم کسب وکارا کوچک واینترنتی خیلی بیشتر میشه و رویکرد هم بهتر میشه. مثلا قبلا هیچ نظام وصنفي وهیچی بود واسه اینکه از کسب وکارا حمایت بکنه ولی خب الان این همه کسای هستن که به طور واقعی یا حدقل برای شو افش دارن سنگ کسب وکارا رو به سینه میزنن واین اتفاق خوبیه و به نظر من در آینده کسب وکارای کوچک واینترنتی رسمیت بیشتری پیدا میکنن توی ایران.

**محمدپیام بهرام پور:** میشه یه خورده بگی کدوم قسمت ازکارای منو قبول نداری؟

من قبل ازاینکه شما بیای راجع به این صحبت کردم که بچه های با درک های مختلف ادما اشنا بشن گفتم قرار نیست اصلا لزوما مدل من مدل درستی باشه این مدل برا من جواب داده حتی ممکنه جایشم غلط باشه.

مثلا خودت کدوم قسمت کارای منو نمی پسندی یا احساس میکنی میتونست متفاوت تر باشه؟ بهش فکر کردی؟

**علی حاج محمدی:** خدمتون عرض کنم که چون ازقبل من شما رو میشناسم خوب یه قسمتیش که خوب شما اول روی دیجیتال مارکتینگ خیلی کار کردی وبعد حس میکنم یه جا دستیشو کشیدین اومدی تو دنیای واقعی والان که برگشتید ولی باز دیجیتال مارکتینگتون خیلی ضعیفتره به نظرمن باید قویتر بشه درسته؟

**محمدپیام بهرام پور:** دقیقا درست میگن آره، یه مدتی چون واقعا پیشتاز بودیم ما اون موقع شروع کرده بودیم اصلا تو همه چیز خیلی بالا بود اما نگه داشتیم اومدیم یه خورده تو فضای واقعی در صورتیکه خوب رشد تو اون طرفه، ممکنه پول تو این ور باشه فعلا ها اما رشد تو اون طرفه.

یه نکته خیلی درست بود فکر میکنی جای هست الان مثلا این چیزی که گفتی من کاملا پذیرفتم یعنی اوکیه اما چیزی هستش که مثلا اختلاف نظر داشته باشیم یعنی من اصلا نپذیرم وباهم اختلاف داشته باشیم تو مدل فکری، مدل رفتاری، کاری؛

**علی حاج محمدی:** نه من خودم، شما چی خودت فکر کردی به این موضوع؟

**محمدپیام بهرام پور:** نه نه من اخه خیلی شبیه به هم هستیم کلا مدلامون

**علی حاج محمدی:** آره

**محمدپیام بهرام پور:** چه تفاهمی، غذا چی دوس داری عزیزم؟

**علی حاج محمدی:** مدل کسب وکاریمون خب فرق میکنه ولی در مورد اینکه آینده اندازه بیزینسمون چقد میشه؟ پول بزرگه کجاست و ادما چه منفعتی کسب بکنن تقریبا با هم مشترک هستیم.

**محمدپیام بهرام پور:** علی من یه ویژگی در شما دیدم در هیچ کسی به اندازه شما ندیدم حالا این دوتا دلیل میتونه داشته باشه اینکه هرچیزی یاد میگیری جیرینگ دراختیار هرکسی قرار میدی.

یعنی نه اینکه مثلا اول فکر میکردم مثلا ارتباط ما خیلی خوبه میگی بعد دیدم نه مثلا یکی از در بیاد یه سوال بپرسه همونو میگی مگر یه بیزینس کدی باشه مخصوص خودت اونم دوبار بپرسیم میگی.

مثلا با خوشحالی میاد میگه اقا من این لوگو رو طراحی کردم لوگو مو دادم استاد فلانی طراحی کرده بعد قیمتش اینقده اینجوری اینم شماره اش بیا.

این ویژگی به نظرت به بیزینست اسیب نمیرسونه؟ که همه چیزو میگی یه زنگ میزنم علی چطوری؟ اقا اینو خبر داری؟ الان یه دقیقه اون بک استیج، اینو دیدی؟ همه اش داری دستاوردها چیزایی که خیلی زحمت کشیدی رو داری اینقد

راحت در اختیار بقیه میزانی.

**علی حاج محمدی:** اه ببینید حالا جدای از این قضیه، کسایی که یه رازیو میفهمن یه نکته ای رو میفهمن که باهاش پول در میان به نظر من خیلی سریع باید نشر کنن و در اختیار همه بذارن چرا؟

چون بعضی از کسب و کارها تنها نکته شون اینه که یه دونه لینک دارن که از اون لینکه میرن یه کاری انجام میدن خب و تنها مزیتشون اینه ولی وقتی اون لینکه رو همه بفهمن یارو حس پوچ بودن بهش دست میدن انگار هیچی دیکه نداره. ولی خب من خودم خیلی دوس دارم همه چیو در اختیار همه بذارم که خودم برم قدم بعدی یعنی این چیزایی که بدست اوردم مال بقیه خودن برم یه سری چیزای جدید کشف کنم.

**محمد پیام بهرام پور:** به جان خودم خودت نفهمیدی چی گفتی؟ خیلی خوب بود، نگاه کنید تفکرسیستمی بود قشنگ ها، افق دید رو نگاه کنید.

مثلا من یه راه کسب درآمد پیدا می کنم مثال میزنیم بریم شرکت های قدیمی مثلا سی سال پیش یا بیست سال پیش یه شرکت افتخارش شماره تلفن هایی بود که داشت می گفت من شماره تلفن فلان پخشو دارم شماره تلفن فلان مشتری رو دارم زنگ میزنم درآمد کسب میکنم بعد یه مدت که اینترنت اومد تمام اون شرکت ها ورشکست شدن. چون مزیت رقابتیشون از بین رفت حالا اگه اطلاعاتی داشته باشیم که بخاطر اطلاعات جلوتر از بقیه باشیم حتما اون اتفاق بعد از یه مدتی میره دست همه و پخش میشه.

بنابراین خب اونوقت یه حس بد و به قول شما پوچی میخوریم دیگه خیلی بحث قشنگ و کاربردی یعنی افق زمانی به جای اینکه یکسال و یکماه و اینا باشه یهو میره تبدیل میشه به یه چیز ده سال بیست سال، بنابراین جاداره بگیم نوش جونت موفقیت هایی که داری، بفرمایید بهشون خوب میخوای صحبت پایانی چیزی بگی که یه خورده سوال بپرسیم دوستان سوالشونو بپرسن؟

**علی حاج محمدی:** والا صحبت پایانی یه قانونیه میخوام بهتون بگم و این قانونو یه بار تو یه سمیناری فکر کنم ۶ ماه پیش گفتم ولی این قانونو همیشه تو ذهنتون داشته باشین.

اسم این قانون هستش ادس خوب این قانون چی میگه: میگه کسب و کارتون باید سه تا پایه داشته باشه اول استراتژی یعنی شما باید در مورد همه چی استراتژی داشته باشین.

یعنی در مورد انتخاب رشته کاری فیلد کاری که میخواید داشته باشید درمورد نوع کاری که میخواید توی اون رشته داشته باشید یعنی مثلا صرف اینکه من انتخاب کنم رشته ام وردپرسه کافی نیست، چی میخواین بکنین میخواین آموزش وردپرس بدین یا برنامه نویسی ورد پرس انجام بدی یا چی؟

باید انتخاب کنین، پس استراتژی خیلی خیلی مهمه، استراتژی اینکه یه رقیبی اومد یه بلایی سرکسب و کارت آورد باید چیکار کنی؟

استراتژی اینکه رقیبت یه محصول عین تو درست کرد قیمتو آورد پایین چیکار باید بکنی؟

استراتژی اینکه دیجی کالا اومد عین کار تورو کرد تو باید چیکار کنی؟

پس اول استراتژی خیلی خیلی مهمه، بعد استراتژی انتخاب کردین با توجه به نوع استراتژی دانش اون کارو به دست بیارید، یعنی تا وقتی دانش یه کاریو فوق العاده یعنی به صورت ۶ دانگ روی اون مبحث نداشته باشین واقعا مزیتی نسبت به همه کسایی که تو همون حوزه هستن و دارن دست و پا میزنن ندارین پس خیلی مهمه که دانششو هر جور که



شده به دست بیارید.

اگر لازم فقط تجربه کنین برید تجربه کنین اگر با خواندن کتاب دیدن ویدیو، شرکت در دوره ای باعث میشه به اون دانش برسید حتما اون کارو بکنین.

سومی هم ساختار سازمانیه و قطعاً وقتی کسب و کارتون رو شروع می کنید لازم نیستش که یه تیم ده نفره، بیست نفره و حتی اصلاً سه نفره داشته باشین کافیه خودتون شروع بکنین و به حدی برسه که ۲۴ ساعتون پر بشه یعنی واقعاً هیچ وقت پرتی نداشته باشین و همه اش دارید کار می کنید اونوقت یه نفر میارید کنار دستتون و قسمتی از کارها رو به اون محول می کنین و کم کم ساختار سازمانیتون شکل می گیره.

یعنی نفر اول یه سری کارها رو انجام میده، نفر دوم یه سری و همینجوری تقسیم و اینجوری نیستش که شما یه عالمه کارمند دارید یا منشی دارید که کلاً بیکاره همیجور نشسته و یه تلفن کنار دستشه اینجوری نباشه پس ساختار سازمانیتونو بهش فکر کنین حالا در سال های به نظرم دوم یا جلوتر.

پس قانون ادس شامل چی شد؟ الف: استراتژی د: دانش س: ساختار سازمانی

**محمد پیام بهرام پور:** تشکر، خب توی بحث ساختار خیلی از بچه های مخصوصاً استادی مثلاً ماه ششم یا هفتم هنوز دوره تموم نشده، هنوز سایتشون راه نیوفتاده، هنوز فروشگاه اوکی نیست میگن من میخوام یه نیرو بگیرم، نیرو منظورشون مثلاً یه کارمندیه، نظرت چیه؟

**علی حاج محمدی:** اصلاً اشتباه محضه چون که حالا منظورم از اونکه ۲۴ ساعتون پر بشه اینکه هم ۲۴ ساعتون پر بشه هم واقعاً پول دربیاری و واقعاً مفید باشه.

گرفتن یه هم تیمی من در درجه اول میگم گرفتن یه هم تیمی حتی اگر اون هم تیمی خواهر ادم باشه حتی اون هم تیمی یه اشنایی باشه که حتی درخواست پول هم نکنه اشتباهه چون یه فردی کنارتون باشه که کلاً بیکار باشه شمار رو به بیراهه میکشونه یعنی ذهنتونو از اون تمرکز خارج میکنه.

شما باید تیمتون اینجوری باشه که همه در راستای تمرکز شما کار کنن نه اینکه یه نفر با یه تمرکز و تفکر دیگه بیاد تازه رو شما هم تاثیر بذاره اینو باید اینقد روی موضوع متمرکز بشید تایمتون پر بشه بتونید کسب درآمد کنید و یه نفر دیگه رو بیارید در راستای تمرکز و هدفتون کمکتون بکنه و پیش بردهتون.

**محمد پیام بهرام پور:** بعد علی جان شما دوره پیش هم گفتی حیفم میاد نگیم اینو گفتی که الان خودمونو با الان

بیزینس ها مقایسه نکنیم اونم یه خورده برامون توضیح بده؟

**علی حاج محمدی:** آره یه مشکلی که هستش حالا ما تو دوره خودمونم این مشکلو داریم که بچه ها سایتشونو مثلاً یه هفته است راه انداختن میگن که اووه این سایتی که مثلاً ما زدیم اصلاً شبیه دیجی کالا نیست، این سایتی که ما زدیم شبیه سایت فلان نیست.

این یه اشتباهی که میکنن اینه که الان خودشون رو با الان دیجی کالای ده ساله مقایسه میکنن که این کلاً اشتباهه در مورد سایت اشتباهه در مورد آدما هم اشتباهه یعنی من دوس دارم مثل استیو جابز بشم ولی الان خودمو با اخر عمر یا دستاورد استیو جابز یا شرکت اپل مقایسه کنم خب این اصلاً اشتباهه و باعث رشد من که همیشه تازه باعث میشه که خیلی افسرده بشم ناراحت بشم.

بهترین حالتش اینه که برم کتاب زندگینامه استیو جابز رو بخونم ببینم تو اون سن هم سن من بوده چیکارا میکرد و



چه تفکری داشته چطوری پیش میبرده کارش رو.

پس یه نکته ای که هستش حالا اگه یه کاری میخواید راه اندازی کنید عین خود آقای بهرام پور، بهتره که سایت الان و کسب و کار و تخصص الانتون رو بالان آقای بهرام پور مقایسه نکنید بذارید یه ذره تلاش کنید یا اصطلاحا میگن که هزینه رشدتونو بدید یه ذره رشد کنید تجربه بدست بیارید وبعدا برسید.

حتی تو بهترین حالت میگن که کسایی که الگوی ادم باشن بعد یه مدت رقیب ادم میشن بذارید برسید وحتی رقابت کنین

**محمدپیام بهرام پور:** خیلی این جمله قشنگه و فکر کنم اینو ما خوب درک کردیم دوتایی و باید این امادگی رو داشته باشین که وقتی یکی رو الگو در نظر میگیرین بعد از یه مدت تبدیل میشه به رقیب شما در صورتی که شما خوب پیش برین چون تمام دستاوردهای اونو که به دست میارید هیچی خودتونم اضافه میکنید.

پس میشید دستاوردهای اون به اضافه خودتون، بنابراین باید این امادگی رو آدم داشته باشه بسیاری از مدرسه ها طاقت اینو ندارن ببینن شاگرداشون جلوتر میرن از خودشون خیلی براشون سخته یعنی بدن درد میگیرن له له میشن خوب این اینو باید خودمون دقت بکنیم تو خودمون که آقا اگه ظرفیتشو ندارم دائم به روز باشم.

اگر نه اصلا نیتم این نیست اصلا بحث رقابت و این داستانا نیستش که خب خدا روشکر برم دیگه یعنی واسه خودمون استراتژی رو داشته باشیم واین استراتژی مختص کار فکر میکنم فقط نباشه استراتژی زندگی، استراتژی تربیت فرزند همه اینا هستش، درسته، بسیار عالی، یه جمله انگیزشی که دوس داری میگی؟

اصلا دوس داری اهل این قرطی بازی ها هستی؟

**علی حاج محمدی:** جمله انگیزشی، حالا جمله خاصی مد نظرم نیست، کلا جله زیاد میخونم ولی چیزی معمولا حفظ نمیشم ولی کلا چیزی که خیلی منو انگیزه میده، اهان یه جمله یادم اومد ولی حالا بذارین بعدا بهتون میگم.

یه چیزی که خیلی منو انگیزه میده اینکه جلوی من تویه موضوعی گرفته بشه هر جور شده میخوام اون کارو انجام بدم یعنی کسایی که بهم پالس منفی میدن یا کسایی که همیشه ناتوانی رو به روی من میان که مثلا تو که نمیتونی این کارو بکنی یا تو که بیزینستو نمیتونی جهانی بکنی یعنی تمام تفکرم میره که یه روزی اینکارو انجام بدم واگه خیلی فرسه اصلا در اولین فرصت اینکارو انجام بدم.

**محمدپیام بهرام پور:** یعنی انرژی های منفی رو میگیری اونا رو تبدیل میکنی به قدرت مبارزه شکل میدی و میری سراغش؟

**علی حاج محمدی:** دقیقا این اذیت هایی که توی ژاکت داریم میشیم بخاطر همینه ژاکت هم بخاطر اینکه یه سیستمه هرکسی هر جور که میتونه میخواد این سیستمو یه جاشو زخمی بکنه ولی هرچقد زخمی تر بشه باعث میشه هی ما استانداردهامونو ببریم بالاتر، هی نظارتمونو ببریم بالاتر وبهتر بشه.

**محمدپیام بهرام پور:** علی جان این ژاکت رو به من گفتی یه آفری داشت اعلام عمومی نمیخوای بکنی؟ بچه ها بدونن یه سایت چقد میتونه بی ارزشه؟ اگه چیزه نه ها نمیخوام باعث زحمتت بشم.

**علی حاج محمدی:** نه فقط کاملا سکرت بمونه.

**محمدپیام بهرام پور:** نه فقط فیلمش تو سایته اوکیه حله، نه خب واقعا اگه اینطوری باشه من نمیخوام شرمنده ات بشم نمیخوام تحت فشار بذارم یه حدودی بگو یا اگه نمیخوای هم بگذریم، یه لحظه فقط فکر کنید سایت ایشون چقد می



ارزه تو ذهنتون ها؟

**علی حاج محمدی:** البته حدس هم بزنن جالب میشه

**محمد پیام بهرام پور:** بگین اره ذهنتونم بیارین بیرون صد میلیون

**علی حاج محمدی:** نه ژاکت

**محمد پیام بهرام پور:** ده میلیارد، یک میلیارد، دویست میلیون، سه هزار میلیارد، هشتصد میلیون، پنجاه میلیون، برو بالا همین بسه دیگه ها

**علی حاج محمدی:** به چیزی من بهتون بگم این قضیه رو اول کلاسام من تعریف میکنم کتاب اثر مرکب رو خوندین من اثر مرکب رو کامل لمس کردم سایت ژاکت رو حالا دامنه اش یه چیز دیگه بود ولی همین سایت ژاکت رو ما در حول وحوش دوسال پیش یکی از وبسایت های خیلی معروف ایران که رتبه زیر صد داره خیلی هاتونم میشناسین گفتش که میخوام بخرم ازت.

نشستم بهش فکر کردم گفتم که چقد بهش قیمت بدم اون زمان درآمدش زیاد نبود ولی خب خود اونم میدونست که آینده خیلی درخشانی داره و منم میدونستم ولی خب گفتم که ارزش داره بفروشم من قیمتی که مد نظرم بود پانصد میلیون بود.

**محمد پیام بهرام پور:** دو سال پیش تازه

**علی حاج محمدی:** دو سال پیش و گفتم که حاضرم بفروشم حالا اون فردی که میخواست ازمن بخره قیمت که مد نظرش بود هفتاد میلیون بود تازه گفتش به شرطی که تمام سندهای بانکی و فروشتو بیاری و من بینم اون چیزایی که گفتی راسته.

خب به هر حال پیش رفتیم و امسال فکر کنم حول وحوش یه ماه پیش از یه دونه سازمان دولتی که روی استارت آپ ها میخواد سرمایه گذاری کنه و به ژستی مثل ژست راکد که زود فوود واسنپ واینا رو داره بگیره وتوی حوزه های مختلف استارتاپ های مختلف میخواد سرمایه گذاری کنه عددی که به ما پیشنهاد داد...

**محمد پیام بهرام پور:** یه لحظه بمونید، یعنی چه عددی میتونه باشه

**علی حاج محمدی:** عددی که به ما پیشنهاد که خب البته ما قبول نکردیم عدد سی میلیارد تومن بود

**محمد پیام بهرام پور:** بزن به افتخارشون، آفرین، پس الان من بودم اینجوری میزدم تو سر خودم بابا، ادراکمون نسبت به قیمت سایت تغییر کرد چون اگه دقت کنید عددها رو چند میلیون وچند ده میلیون وچند صد میلیون دیگه ماکزیمم رسید به چهار پنج میلیارد بعد دیگه عددهای همین جوری بود مثلا سه هزار میلیارد واینا که فضای شوخی بود.

یعنی واقعا بعد وقتی من این سوالو میپرسم قطعا یه عدد بالاییه دیگه همه اون خونه پره رو گفتن که این عدده حالا این اتفاق هنوز نیوفتاده یعنی شاید تو ذهنش عدد بالاتری هست شاید پایینتر، کاری نداریم ولی اصلا وقتی صحبت چنین چیزی میشه شما بگو یک دهم این قیمت یک وبسایت میتونه این کارو انجام بده دوسال روش کار کردی دیگه.

**علی حاج محمدی:** نه سه سال

**محمد پیام بهرام پور:** یعنی اگر خوب کار کنی میتونه اتفاقای این چنینی هم رخ بده و شما کلید سایت رو تحویلشون میدی و این پولم میذاره جیبیت.

**علی حاج محمدی:** یعنی ما خودمون تو مذاکره ای که با اینا داشتیم، مذاکره که کلا سنگین بود و من اصلاتو مذاکرات

دولتی شرکت نمیکنم معمولا سعی میکنم کناره گیری کنم ولی ما مد نظرمون این بود که پنجاه درصد یا ۴۹ درصد رو بدین و پنجاه و یک درصد دست خودمون باشه و خودمون توسعه بدیم این سیستمو چون واقعا میدونیم این سیستم قراره به چی برسه.

اونا گفتن که نه ما اصلا میخوایم شما برید کنار ما خودمون تیم IT بیاریم واینکارو توسعه بده اصلا بهش فکر نکردم یه لحظه من خودم شوکه شدم یعنی چی خب من اینو بدم دچار بی ارزشی میشم، هیچ کاری ندارم بکنم ولی گفتم که خب حالا پیشنهادتون چقدره؟

بعد دیگه اینا رفتن جلسه وهی جلسه بازی تا اینکه به ما عدد رو پیشنهاد دادن که خب قبول نکردیم چون چیزی که من مد نظرمه سال دیگه یعنی تابستون ۹۷ من خودم پیش بینی کردم که به عدد سه میلیارد تومن ماهیانه برسیم توی ژاکت ولی حالا نمیدونم واقعا صد درصد بشه یا نه.

**محمد پیام بهرام پور:** باریکلا، این راجع به فروشه، دوستان بین فروش وسود تو مارکت پلیس ها فرق وجود داره یعنی یه درصدی از این رو میگیرن که البته اون درصد هم قابل توجه وتامله سعی میکنن این عددها رو بگن که واقعیت بیاد ها. مثلا یه مثال قشنگی آقای حاج محمدی زدن بعضی از مدرس ها، عکس میگیرن از حساب بانکیشون بعد مثلا عددها رو اعلام میکنن که اینقد ماداریم برخی از افراد نه فقط مدرس ها که خوب این با یه روشه خیلی ساده نه فتوشاپ، با یه روش خیلی ساده اونایی که بدن inspect element میتونن عدد رو عوض کنن ادرس هم درست اون بالا، همه چی هم درست اههه اینقد فلان واینا و این فضاها هستش ما میخوایم واقع گرایانه وواقع بینانه نگاه کنیم نه الکی انگیزه بدیم نه فلان.

خودت فکر میکردی که مثلا ۶ سال پیش چنین جایی باشی؟

افتخار اینو داشته باشی که بیایی تو دوره استادی؟ نه اینکه بیزینست تو این موقعیت باشه؟

**علی حاج محمدی:** خدمتتون عرض کنم که شش سال پیش که انقدر فضا بد بود که من جرات اینو نداشتم که من به خونواده ام توضیح بدم میخوام چیکار کنم.

**محمد پیام بهرام پور:** نه خودت واسه خودت.

**علی حاج محمدی:** ولی تو ذهن خودمم نه راسیتش من فقط واسم تارگتم این بود که مثلا اگه به کارمندا یه میلیون تومن حقوق میدن من مثلا یک ونیم میلیون پول دربیارم اصلا واسم مهم نبود وخیلی بیشتر دوس داشتم که به آدما یه خدماتی بدم که هم به دردشون بخوره هم باهش برن یه کارایی بکنن که الان خب خدا رو شکر این اتفاق افتاد.

**محمد پیام بهرام پور:** و دوستانت دوستان دوران دانشگاه یا دبیرستان اصلا میگنجه تو ذهنشون که شما...

**علی حاج محمدی:** نه اصلا صحبت نمیکنیم باهم

**محمد پیام بهرام پور:** نزدیک هم نمیشن

**علی حاج محمدی:** چون بگم بیشتر وجهه ام خراب میشه وحالا درمورد عدد که هیچوقت صحبت نمیکنم ولی در مورد مدل کسب کار وچه تعداد کارمند واینا اصلا صحبت نمیکنم چونکه بیشتر فکر میکنن من خالی بندم.

**محمد پیام بهرام پور:** باورشون نمیشه ها میگن بابا اون مسخره ای که تو مدرسه بود واینا چون دقیقا صحبت خودم دیروز بود، به من میگفتن نه حالا شاید تو مسخره نبودی، میگفتن مگه میشه، میخندی حتما بودی.

نه خوب صحبت خودم بود دیروز یکی از همکلاسیام اینجا بود گفتم پرسیدم باورت میشد که الان اینجا باشم باتوجه که

رفتاری که دیدی اصلا نمیگنجید.

یعنی آدم وقتی تغییر میکنه مدلش مدل اطرافیانش که تغییر نمیکنن اونا همون شکلی ان دیگه نمیگنجه تو ذهنشون وباز این داستانی که همه افراد موفق دارن خواستم بگم که تکراریه، تشویقشون بکنین مرسی، علی جان خیلی ممنونم ازت وقت داری چندتا سوال جواب بدی یا عجله داری؟

**علی حاج محمدی:** بله

**محمدپیام بهرام پور:** میتونی، مرسی ازاینکه این وقت رو میدین جمله انگیزی هم یه دونه رو بگو

**علی حاج محمدی:** آهان جمله انگیزی، برای دوبرابر کردن درآمدمون یادگیریمونو دوبرابر کنیم.

**محمدپیام بهرام پور:** خیلی جمله خوبی بود مرسی، میتونم بپرسم چقد رو یادگیریت سرمایه گذاری میکنی؟

**علی حاج محمدی:** از لحاظ زمانی واقعا روزی یک ساعت یعنی تایمیه که اصلا هیچ کاری نمیکنم و فقط مطالعه میکنم

ولی حالا مثلا دیروز درگیر یه سمیناری بودم از ظهرش که اومدم درگیر همون ماجرای که بهتون گفتم شدم و تا قبل اینکه بیام همه اش داشتم تو این زمینه مطالعه میکردم و فیلم آموزشی میدیدم ولی از لحاظ رقمی کلا هیچ مشکلی با رقمش ندارم چون که من به این نتیجه رسیدم که رو کسب و کارمون سرمایه بذاریم برد میکنیم حالا رو خودمون که به کنار هرچقد رو خودمون سرمایه گذاری کنیم ارزش یعنی مثلامن کارگاههای یه روزه ای رفتم یه میلیون تومن.

**محمدپیام بهرام پور:** ببین برا اصفهانیه خیلی ها یه میلیون تومن یه روز اینجوری نگاه بکنید.

**علی حاج محمدی:** خیلی ولی رفتم حالا یه پرفسوری بوده که زیادم به من چیزی اضافه نکرده مثلا دو سه تا نکته گفته که انقلابی روم تاثیر گذاشته.

**محمدپیام بهرام پور:** همون دو سه تا نکته واقعا هم کلیدییه یکی دوتا ازاون نکته ها رومیگی؟

**علی حاج محمدی:** خیلی دیدی بود یعنی حالا کلاس های پرفسور نژادی که اگه خواستید شرکت بکنید، کارگاههای یه روزه میذاره خیلی بهم دید میداد چون پرفسور نژادی کلا دیدش تو یه دنیای دیگه بود بین کارخونه های صنعتی و اینا اصلا کلا مثال هاشم اونجوری بود ولی روی دید من اثر میذاشت حالا نکته اش دقیقا یادم نیامد.

**محمدپیام بهرام پور:** نه اتفاقا من کاملا این حس رو درک میکنم یعنی آدم میره تو یه سمینار میگه من خیلی اوکی ام فوق العاده بود و ذهنش اون لحظه رشد میکنه اتفاق مشخصی نمی افته یه مسیره های عصبی جدید، یه بسته کلمات جدید ایجاد میشه ومن کاملا این حس رو درک میکنم.

بارها برا خود منم پیش اومده یعنی میگن کلاس چطور بود میگم عالی بود میگن خوب چی گفتن توش میگم نمیدونم چیز خاصی نگفتن توش ولی من اون نتیجه رو گرفتم و به دست آوردم اون چیزی که میخواستمو، خوب کیا سوال دارن

از آقای حاج محمدی میکروفن کجاست؟ یه میکروفن اینجا داریم بقیه کجاست؟

یه دونه هم اونجا هست دست به دست کنین بیاین جلو نفر بعدی کی سوال داره؟

اها ببخشید علی جان! مرسی! بله

**علی حاج محمدی:** سوالای آسون فقط

**محمدپیام بهرام پور:** بله بله بفرمایید

شرکت کننده: سلام خسته نباشید سوالم این هست که شما رشته تحصیلی تون چیه واستارت اولیه رو چطور زدید؟

**محمدپیام بهرام پور:** رشته تحصیلی رو استارتشو چطور زدن؟



**شرکت کننده:** نه دوتا سواله، رشته تحصیلی چی هستش و اون استارت اولیه رو چطور زدن؟

**محمدپیام بهرام پور:** چی خوندی؟ چی نخوندی درحقیقت؟

**علی حاج محمدی:** متالوژی صنعتی یعنی مهندسی مواد گرایش متالوژی صنعتی دانشگاه اصفهان میخوندم که چهارسال

اینقد دست وپاشکسته خوندم که معادل بهم فوق دیپلم دادن به جای لیسانس وبعدشم که اوکی شد یعنی بعد اینکه

کسب وکارم رو روال افتاد الان رشته IT تجارت الکترونیک میخونم

کارشناسی الان فکر کنم ترم اخرم.

**محمدپیام بهرام پور:** به شما نمیگن که مدرک مرتبط نداری؟

**علی حاج محمدی:** یه ذره بخاطر مجوز ها مجوز شورای صنفی رایانه و.

**محمدپیام بهرام پور:** نه نه اونا، مردم مشتریاتون تا حالا شده

**علی حاج محمدی:** چرا بعضیا اصلا کلا منصرف میشن از کار کردن با ما بخاطر اینکه مدرک معتبر نداریم یا اینکه یه

دکتری یا استاد دانشگاه پشت شرکت نیست البته بهشونم حق میدم خب تفکرشون اینه ولی خب اره فیدبک خیلی

داریم که چرا مدرک مرتبط ندارید.

**محمدپیام بهرام پور:** ولی اصلا مشکلی شده برات یا داری کارتو میکنی؟ خوب اینم سوال تکراری که هرجلسه داریم

و جوابش بله آهان استارت چطوری میزنین شما، فکر کنم دکمه ایه.

**علی حاج محمدی:** اره باید پا رو بذاری روی کلاچ، خدمتتون عرض کنم استارتش که خب استارت فریلنسری بود.

**محمدپیام بهرام پور:** ببخشید دارن میترکن ماشینت چیه؟ درسته یا نه؟

**علی حاج محمدی:** ماشین توسانه.

خدمتتون عرض کنم که استارتش اینجوری بود که من توی خونه پروژه میگرفتم و انجام میدادم بعد مجموع پولایی که

تونستم جمع کنم که البته خیلیاشم خرج شد رو دیگه خرج دفتر و اینا کردم یعنی اول نه دفتر داشتم نه کارمند نه

چیزی فقط توی خونه پروژه طراحی سایت میگرفتم حالا هرکسی با هر تخصصی که هست میتونه کار توی خونه داشته

باشه یعنی اینکه کارمند جایی نباشه پروژه بگیره توخونه انجام بده ساختارشو تو خونه درست کنه بره ارائه بده به

کارفرما.

**محمدپیام بهرام پور:** بله بعد شما میکروفن رو بدین اون ور تا ایشون بگن

**شرکت کننده:** با سلام خدمت شما استاد عزیز یه سوال داشتم که شما گفتین گرافیک سایتتون رو دادین به یه نفر دیگه

انجام بده، تااونجا که من اطلاع دارم شما خیلی گرافیکست ماهری هستین به چه نتیجه ای رسیدین که احساس کردین

باید این کارو بدین به یه نفر دیگه؟ چرا خودتون انجام ندادین؟

عذر خواهی میکنم یه موضوع هم که آقای بهرام پور گفتن دوتا رفتار از شما دیدن یکیشو توضیح دادن که هرچیزی که

یاد میگیرین سریع در اختیار دیگران میذارین دومی اگه اشتباه نکنم نگفتن.

**محمدپیام بهرام پور:** نه اها گفتم اینو تو بقیه ندیدم به دو دلیل میتونم ندیده باشم یا خسیسن یا بیسوادن به روز

نیستن، در هردو صورت خاک برسرشون، چرا چون هیچ حرفی ندارن میگیم چه خبر میگه سلامتی، اینطوری بعد میگه

چه خبر یه ذره اطلاعات بهشون میدی همچین برمیدارن نکته مینویسن ولی هیچ اطلاعاتی نمیدن دو حالت داره دیگه یا

اون ادم به روز نیست یا داره بخل ورزی میکنه، درست گفتم جمله ام درست بود؟



علی حاج محمدی: بله

محمدپیام بهرام پور: به این صورته بعد سوال ایشونم که البته باز مراقب باشین تواین سوال الان خودتونو با الان ایشون مقایسه نکنید خب حالا سوال...

علی حاج محمدی: حالا یه نکته رو دقت کنین خدمتون عرض کنم اینقد که من روی بیزینس وموفقیت توی کسب وکار، کار کردم واقعا دیگه وقت نشد که روی گرافیک کار کنم خب و الان کسای هستن تو گرافیک که صد برابر از من بهترن، من خودمو تو زمینه گرافیک حس میکنم سلیقه خوبی دارم تو زمینه پیاده سازی.

خب حالا تکنیک های فتوشاپ هم اون زمانها قبل بیزینس خیلی کار کرده بودم ولی خوب الان کسای هستن که قویترن ومیتونستمم حالا خودم بشینم یه دوماه باهاش سروکله بزنم به دست بیارم ولی هم دیر میشد قطعا سردوماه هم نمیتونستم پروژه رو به بچه های خودمون تحویل بدم همم که دیگه به هر حال ارزششو داشت یکی که کل عمرشو گذاشته روی گرافیک بیاد یه کار خوبو انجام بده.

محمدپیام بهرام پور: برون سپاری کلا شما خیلی تو کارته...

علی حاج محمدی: برون سپاری خیلی راحت

محمدپیام بهرام پور: بله بله

شرکت کننده: سلام عرض میکنم خدمت شما تشکر میکنم وقتتونو در اختیار ما قرار دادین.

من یه سوال میپرسم اگه جناب بهرام پور صلاح میدونن توضیحات بیشتررو بدین درمورد دوره وبمستران هم حضوری و هم غیر حضوری یه توضیحی بدین و آیا غیر حضوری مثل حضوری جواب میده ونتیجه کار پایان دوره چه چیزی عاید شرکت کننده ها میشه؟ ممنونم

علی حاج محمدی: چشم، اوکی بگیم؟

محمدپیام بهرام پور: آره اقا بگو، اصلا کلا تمام کسانی که میان اینجا ما به همه دوستان گفتیم حالا من با علی تعارف ندارم به همه میگی دوستان بدون چشم داشتی میان حداقل کار من این هستش که خدماتتونو اینجا معرفی کنم اونایی که مناسبشون هست انتخاب کنن.

اما هرچی معرفی میشه به این معنی نیستش که همه باید بگیرن اونوی که احساس میکنه نیاز داره در صد اقدام کنه سرمایه گذاری کنه رو خودش حالا اینو کنار اساتید دیگه نخواهم گفت اینقد راحت ولی اینجا خیلی راحت بله حتما اقا دم شما گرم

علی حاج محمدی: خدمت شما عرض کنم که

محمدپیام بهرام پور: نصف نصف ها؟

علی حاج محمدی: بله خدمتون عرض کنم که وبمستران هوشمند یه دوره ی جامعه که بهتون یاد میده چطوری از لحاظ فنی سایتتون رو پیاده بکنین با کمک وردپرس و ووکامرس، فروشگاههای اینترنتی چطوری بهش اضافه کنین چجوری سیستم ممبر شپ و vip بسازین.

بعدا چجوری مخاطب جذب کنین یعنی اینکه من خودم دغدغه ام اینه که بدون پول بتونم مخاطب جذب کنم واز طریق محتوای خوب بتونم جذب کنم که این مخاطب ها خیلی هدفمند ودقیقا هموناییه که میخواین هم واز طریق گوگل یاد میدیم چطوری جذب کنین و ورودی بگیرین.



هر روز این ورودی افزایش پیدا بکنه در مرحله آخر هم چطوری بازدید کننده های عادی رهگذر تبدیل به خریدارتون بشه کل این دوره به صورت حضوری سه ماه ونیم هست وهر فصل تقریبا برگزار میشه ودوره غیر حضوری هم هیچ فرقی با دوره حضوری نمیکنه یعنی جلسه به جلسه واسه شما ارسال میشه تکالیف رو انجام میدین تکالیف رو از طریق ربات همراه بچه های حضوری ثبت میکنین.

**محمد پیام بهرام پور:** ربات تلگرام؟

**علی حاج محمدی:** بله

**محمد پیام بهرام پور:** چه خوب

**علی حاج محمدی:** تکالیف رو ثبت میکنین بچه های پشتیبان ما هم نظارت میکنن یه سامانه هم دارن که حضوری وغیر حضوری ها همه سوالات رو اونجا میپرسن.

در مورد خروجی خوب، خروجی مشخصه یه سایت و یه فروشگاه درآمد زا هستش و ما اومدیم مجموع سایت های خروجی رو به صورت یه ویتترین توی ادرس [city.hamyarwp.com](http://city.hamyarwp.com) قرار دادیم که نشون دادیم بچه هایی که توی وبمستران هوشمند هستن به چه خروجی هایی رسیدن و به چه نتایجی رسیدن.  
City با سی اشتباه گفتم من.

**شرکت کننده:** استاد تشکر میکنم. از تجربیات خودتون یه سوالی داشتم آیا در طول این مراحل موفقیتتون coach داشتید اگر داشتید میتونین اسمشو بگین؟

**علی حاج محمدی:** چی داشتین؟

**محمد پیام بهرام پور:** مربی مشاور

**علی حاج محمدی:** اول اینکه ما موفق نشدیم اما بهر حال این دستاوردی که هستش coach نداشتیم و شایدم اگر بود خیلی بهتر میشد ولی coach نداشتیم ولی خب تو این مسیر کلاس ها واساتید والبته دوستان خوبی داشتیم که ازشون کمک گرفتیم ومشورت گرفتیم.

**محمد پیام بهرام پور:** شما بزرگوارین خیلی مچکرم خواهش میکنم، بله! بله بله

**شرکت کننده:** یه سوال داشتم میخواستم بدونم، دوستان پرسیدن استارت اولیه کاریتون چطور بود ولی میخواوم ببینم استارت استارت اپیتون چطور بود یعنی همیار وردپرس نقطه شروعش یا ان وی پی اولیه اش چی بود؟ اولین درآمدتون از کجا بود واینکه به کجا قراره برسین؟ مرسی

**علی حاج محمدی:** خواهش میکنم خدمت شما عرض شود که همیار وردپرس استارت اپ آموزشی بود وهست.

شروع میکردیم به آموزش دادن ودرکنارش درآمد زاییمون به این صورت بود که میگفتن که شما که آموزش میدید بیایید واسه ما اجرا هم بکنید که سفارش طراحی سایت هم میگیرفتیم وسه ما بعد از فعالیتمون چون گوگل والکسا بهمون رتبه خوبی داد تونستیم تبلیغات بگیریم.

اولین درآمدمون مستقیم از طریق همیار وردپرس تبلیغات بود فکر کنم ماهی سی تومن یا بیست وپنج تومن... بله خواهش میکنم.

**شرکت کننده:** تبلیغات چی؟

**علی حاج محمدی:** تبلیغات بنری



محمد پیام بهرام پور: ماهی سی میلیون

علی حاج محمدی: سی هزار تومن

محمد پیام بهرام پور: آهان اولیشو داری میگی از سی هزار میشه ریتمشو بهمون بگی چجوری شد؟

علی حاج محمدی: دیگه همین جوری رشد کرد.

محمد پیام بهرام پور: چشم ببخشید، خسته شده استاد دیگه اذیتش نکنین، سوال آخرو پیرسین بله بله بفرمایین

شرکت کننده: خیلی ممنونم از شما، چون شما متخصص هستید توی حوزه وبسایت و قسمت های مختلف مرتبط باهاش

در مورد بازار UX و UI میخواستیم یه دیدی به ما بدید؟ که به چه صورته؟

علی حاج محمدی: یعنی شما میخواین توی این حوزه کسب درآمد کنین؟

شرکت کننده: بله اما نه برای خدمات دهی به متخصصین یعنی تربیت متخصص، خدمات دهی به غیرمتخصص ها و

وبسایت های دیگه، خیلی ممنون

علی حاج محمدی: متوجه شدم، خواهش میکنم

محمد پیام بهرام پور: یه توضیح بده که UX و UI چیه چون دوستان نمیدونن

علی حاج محمدی: آهان UX یعنی user experience یعنی تجربه کاربری، تجربه کاربری توی وبسایت ها تقریبا

مشخصه یعنی اینکه ما همیشه وارد یه وبسایت فارسی میشیم لوگو کجا دنبالشیم؟ بالا سمت راست، منوی اصلی

کجاست معمولا؟ زیر لوگو معمولا یا آدرس و شماره تلفنشون کجاست؟ پایینه سایته، اینا UX حالا UX خیلی دقیق تر

میشه و در مورد تمام المان ها با شما صحبت میکنه.

میگه این فرم دوتا فیلد رو بکنید یه فیلد یعنی نام و نام خانوادگی رو بکنید نام و نام خانوادگی تو یه فیلد و این یک درصد

UX سایتتون رو بهتر میکنه، و مجموع این یک درصد ها مثلا میگه سرچتون رو به جای اینکه دکمه بذارید یه فیلد بزرگ

بذارید دو درصد UX رو بهتر میکنه.

ازاون بالا ی سایت شروع کنیم یه درصد یه درصد اومدن تا پایین این کلا یه سایت خوب با یه سایت بد چهل درصد UX

شون باهم فرق داره چون چهل تا المان فرق کرده این درمورد UX.

مرحله بعد UI (user interface) که میگه چه شکلی باشن خوب الان من انتخاب کردم که منوم پایین لوگوم باشه

چطوری باشه مثل سایت های دولتی نازک باشه که مثل تست اعصاب موس رو باید ببری روش تا بیاد یا اینکه قشنگ

بزرگ باشه راحت موس رو ببری روش زیرمنوی خوبی باز شه و چه رنگی باشه و موس که میره روش سفید نشه متنش

سفید باشه دیگه هیچی نبینی.

یعنی از این سوتی های UI هستش که میشه، UI بهتون میگه چه رنگی باشه چه سایزی باشه چه فونتی باشه اینا مشخص

میکنه UI هستش، UI و UX یه شغل خیلی پردرآمده که علمش تو ایران خیلی کمه.

یعنی مثلا کلا تو سایت های برتر تو استارت آپ های برتر دیجی کالا واسنپ و تپسی و اینا سه چهار نفرن که بین اینا

همه اش میچرخن یه بار میرن دیجی کالا یه خورده خوب میکنن، یه خورده میان بالا سر اسنپ، اینجوریه یعنی

تعدادش خیلی کمه.

ولی اگه خوب باشه ما الان جدیدترین پروژه ای که سپردیم به یه گروهی تا UX, UI ژاکتمونو خوب کنن سی میلیون

تومن ازما گرفتن سر یه پروژه ای که حالا اسما به ما گفتن که سه ماه طول میکشه ولی واقعا نمیدونم چقد طول میکشه

و شاید کمتر باشه.

ولی هم تیم سازیش یه خورده دردسر داره وهم علمش ولی اگه یاد بگیری و خیلی تجربه کنی یعنی مرتب سایت ببینی مرتب اپلیکیشن ها رو ببینی درمورد ریز جزئیات کارشون تحقیق کنی خیلی کار پردرآمده و نیازش شدیداً توی ایران حس میشه.

**محمد پیام بهرام پور:** مرسی علی جان دستت درد نکنه خیلی زحمت کشیدی همیشه انگیزه بخش والهام بخش بودی هم برای من هم برای بچه ها و خوب خیلی چیزای خوبی یاد گرفتیم یه دونه سلفی بگیریم باهم؟  
**علی حاج محمدی:** بله

**محمد پیام بهرام پور:** بذار ببینیم نشسته میشه زحمتت ندم نه باید پاشیم، چرا هستیم خوب!  
دست شما درد نکنه تشویقشون کنین

**علی حاج محمدی:** خواهش میکنم، مرسی خوشحال شدم

**محمد پیام بهرام پور:** مرسی علی جان خیلی خیلی زحمت کشیدی ازت ممنونیم مرسی ممنون.  
مچکرم ازتون مرسی

خب امیدوارم ادراک های جدیدی به دستاورده باشین کلمات جدیدی اضافه شده باشه بهمون والان ازتون خواهش میکنم بلند شید بریم ده دقیقه باقی مانده رو کتاب رو استارت بزنین ادامه بدیم، ده دقیقه الان بریم سراغ کتاب که بعد بیایم ساعت استراحت صبحو ادامه بدیم.

مرسی مرسی