



www.icharisma.ir

چکلیست ۳۰ روزه افزایش فروش کاریزما 📋

(براساس ۷ ترفند طلایی دکتر علی جاوید - کلینیک مشاوره کسب و کار کاریزما)

(نسخه قابل چاپ و پرینت)

🔑 دستورالعمل استفاده:

- هر روز پس از انجام هر task، گزینه را تیک بزنید. ✓
- تاریخ شروع // ۱۴۰۳: 📅
- 📊 نتایج هفتگی را در بخش "یادداشت نتایج" ثبت کنید.

📅 هفته اول: بازگشت به مشتریان فراموش شده + ارزش آفرینی

روز	فعالیت	انجام شد
۱	تهیه لیست مشتریان ۱۲-۶ ماه گذشته (حداقل ۵۰ نفر)	☐
۲	طراحی پیام شخصی سازی شده با نام هر مشتری (مثال مقاله)	☐
۳	ارسال پیام/ایمیل/تماس به ۲۰ مشتری	☐
۴	ارسال پیام/ایمیل/تماس به ۳۰ مشتری باقیمانده	☐
۵	طراحی ۱ "بسته ارزش" جدید برای پرفروش ترین محصول	☐



انجام شد فعالیت روز

□ اضافه کردن گزینه "پریمیوم" به ۳ محصول اصلی ۶

□ بررسی نتایج اولیه بازگشت مشتریان ۷

یادداشت نتایج هفته اول:

text

تعداد مشتریان بازگشته: _____

واکنش به بسته‌های ارزش: _____

📅 هفته دوم: تمرکز بر منافع مشتری + وفادارسازی

انجام شد فعالیت روز

□ (!نه ویژگی) بازنویسی توضیحات ۳ محصول پرفروش با تأکید بر منافع ۸

□ "آموزش تیم فروش برای صحبت بر اساس "حل درد مشتری ۹

□ راه‌اندازی سیستم امتیازدهی ساده (هر ۱۰۰ هزار تومان = ۱ امتیاز) ۱۰

□ طراحی هدیه غیرمالی برای مشتریان وفادار (مثلاً یک راهنمای آموزشی) ۱۱

□ اجرای کمپین "دوستت رو معرفی کن" در شبکه‌های اجتماعی ۱۲



انجام شد فعالیت روز

۱۳ جمع‌آوری ۳ نظر مشتریان راضی (برای اثبات اجتماعی) ☐

۱۴ تحلیل تأثیر تغییر محتوای فروش ☐

یادداشت نتایج هفته دوم:

text

%: افزایش میانگین خرید

_____: مشتریان جدید از معرفی دوستان

📅 هفته سوم: قدرت شبکه‌ها + مدیریت اعتراضات

انجام شد فعالیت روز

۱۵ ضبط ۱ ویدئوی کوتاه "تستیمونیال" از مشتری راضی ☐

۱۶ انتشار پست "پشت صحنه کسب‌وکار" در اینستاگرام/لینکدین ☐

۱۷ پاسخ‌گویی رایگان به سوالات در ۱ گروه تخصصی ☐

۱۸ آموزش تیم فروش برای اجرای فرمول ۴ مرحله‌ای مدیریت اعتراض ☐

۱۹ ثبت ۳ اعتراض رایج مشتریان و تمرین پاسخ‌گویی ☐



انجام شد فعالیت روز

افزودن بخش "مشتریان این محصول را هم خریده‌اند..." به سایت ۲۰ ☐

بررسی آمار تعامل شبکه‌های اجتماعی ۲۱ ☐

یادداشت نتایج هفته سوم

text

% _____: افزایش تعامل شبکه‌ها

% _____: کاهش اعتراضات منجر به انصراف

📅 هفته چهارم: فروش افزونه + بهینه‌سازی نهایی

انجام شد فعالیت روز

آموزش تیم فروش برای پرسیدن **سوالات طلایی** فروش افزونه ۲۲ ☐

طراحی کوپن تخفیف ۱۰٪ برای خرید بعدی (درج در فاکتور) ۲۳ ☐

اجرای آزمایشی فروش افزونه روی ۲۰ مشتری ۲۴ ☐

ثبت نتایج فروش افزونه (میانگین افزایش درآمد هر فاکتور) ۲۵ ☐

به‌روزرسانی چک‌لیست براساس نقاط قوت/ضعف ۲۶ ☐



انجام شد فعالیت روز

۲۷ تماس با ۱۰ مشتری بازگشته برای دریافت بازخورد ☐

۲۸ محاسبه کل افزایش فروش ۳۰ روزه ☐

یادداشت نتایج نهایی:

text

% _____: میانگین افزایش درآمد هر فاکتور

% _____: کل رشد فروش ۳۰ روزه

📌 توصیه نهایی دکتر جاوید:

"این چکلیست را به **سند زنده** تبدیل کنید! هر ماه با داده‌های جدید به‌روزرسانی کنید.

موفقیت‌هایت را جشن بگیر، حتی اگر کوچک باشند!"

— دکتر علی جاوید، مؤسس کلینیک کاریزما

🌟 پیشنهاد ارتقا (CTA) در: PDF

"آیا می‌خواهید این چکلیست را به برنامه عملیاتی اختصاصی کسب‌وکار خود تبدیل کنید؟

تیم متخصصان کاریزما به سرپرستی دکتر جاوید، با تحلیل داده‌های اختصاصی شما:

✓ نقاط قوت فروشتان را شناسایی می‌کنند

✓ راهکارهای شخصی‌سازی شده طراحی می‌کنند

✓ نقشه راه ۹۰ روزه با KPI شفاف می‌سازند

برای دریافت مشاوره رایگان کلیک کنید: [لینک صفحه مشاوره کاریزما]

(مخصوص خوانندگان این چکلیست - محدود به ۷ موقعیت)