

چگونه در سال ۲۰۲۶ یک کسب و کار تک نفره (Solo Business) بسازیم؟

بدون نیاز به سرمایه، تیم، یا مدرک MBA.

بر اساس استراتژی Will McTighe

توهم پیشرفت در برابر پیشرفت واقعی

یک تصور غلط وجود دارد که قبل از صحبت با مشتری، باید ماه‌ها روی طرح کسب‌وکار (Business Plan)، لوگو و لندینگ‌پیج وقت بگذارید. این‌ها فقط حس پیشرفت می‌دهند، اما پیشرفت واقعی نیستند.



پلی بوک کسب و کار تک نفره شما



دردسره‌ای خودتان را حل کنید

گام ۱

مشکلی را انتخاب کنید که شخصاً با آن دست و پنجه نرم کرده‌اید و می‌توانید آن را در یک جمله توضیح دهید.



مثال واقعی: پروژه Saywhat به این دلیل شروع شد که بنیان‌گذار آن زمان بسیار زیادی را صرف نوشتن کامنت‌های لینک‌دین می‌کرد. او ابتدا مشکل خودش را حل کرد.

چک‌لیست اعتبارسنجی ایده شما

- ☐ آیا خودم این مشکل را دارم؟
- ☐ آیا قبلاً سعی کرده‌ام آن را حل کنم (و شکست خورده‌ام)؟
- ☐ آیا دیگران هم همین مشکل را دارند؟
- ☐ آیا می‌توانم این درد را فقط در یک جمله توصیف کنم؟

اگر نمی‌توانید هر ۴ مورد را تیک بزنید، به جستجو ادامه دهید!

گام ۲: تطابق مهارت با تقاضا

نیچ (Niche) دقیق شما در نقطه تلاقی سه عامل مهم قرار دارد. اگر یکی از این سه مورد را جا بیندازید، در حال دنبال کردن ترندی هستید که به سختی آن را درک می‌کنید.



گام ۳: ابتدا با مشتریان واقعی صحبت کنید

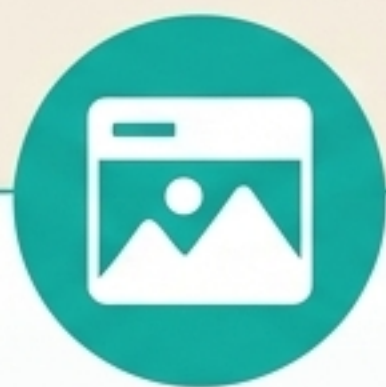


مردم برای رعایت ادب می‌گویند «بله». با این سوال هیچ بازخورد اساسی و مفیدی دریافت نخواهید کرد.

چگونه سوال بپرسیم؟ (ماتریس مصاحبه)

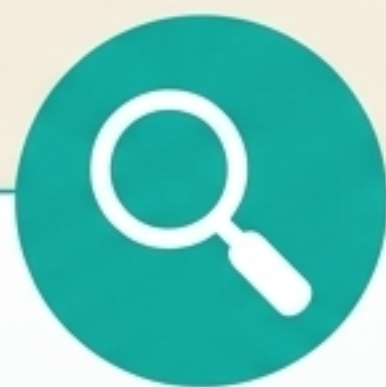
نپرسید (Don't Ask)	به جای آن بپرسید (Ask This Instead)
❌ آیا از این استفاده می‌کنی؟	✅ الان این مشکل را چطور حل می‌کنی؟
❌ آیا برای این پول می‌دهی؟	✅ ماه گذشته این مشکل چقدر برایت هزینه داشت؟
❌ آیا این چیزی است که می‌خواهی؟	✅ آیا قبلاً سعی کردی آن را برطرف کنی؟ چه اتفاقی افتاد؟

گام ۴: راه‌اندازی لیست انتظار (Waitlist)



پست کردن (POST)

درباره مشکل صحبت کنید،
کنید، نه محصول.
یک لینک به صفحه ثبت‌نام
در بخش دعوت به اقدام
(CTA) قرار دهید.



رصد کردن (WATCH)

با افرادی که در دایرکت
(DM) به شما پیام می‌دهند
می‌دهند صحبت کنید.
این‌ها پذیرندگان آغازین
(Early Adopters) شما
هستند.



تصمیم‌گیری (DECIDE)

بر اساس داده‌ها
تصمیم بگیرید.
(در اسلاید بعد)

قانون ۲۰۰ ثبت نام

لیست انتظار شما بهترین معیار برای سنجش تقاضای واقعی است.



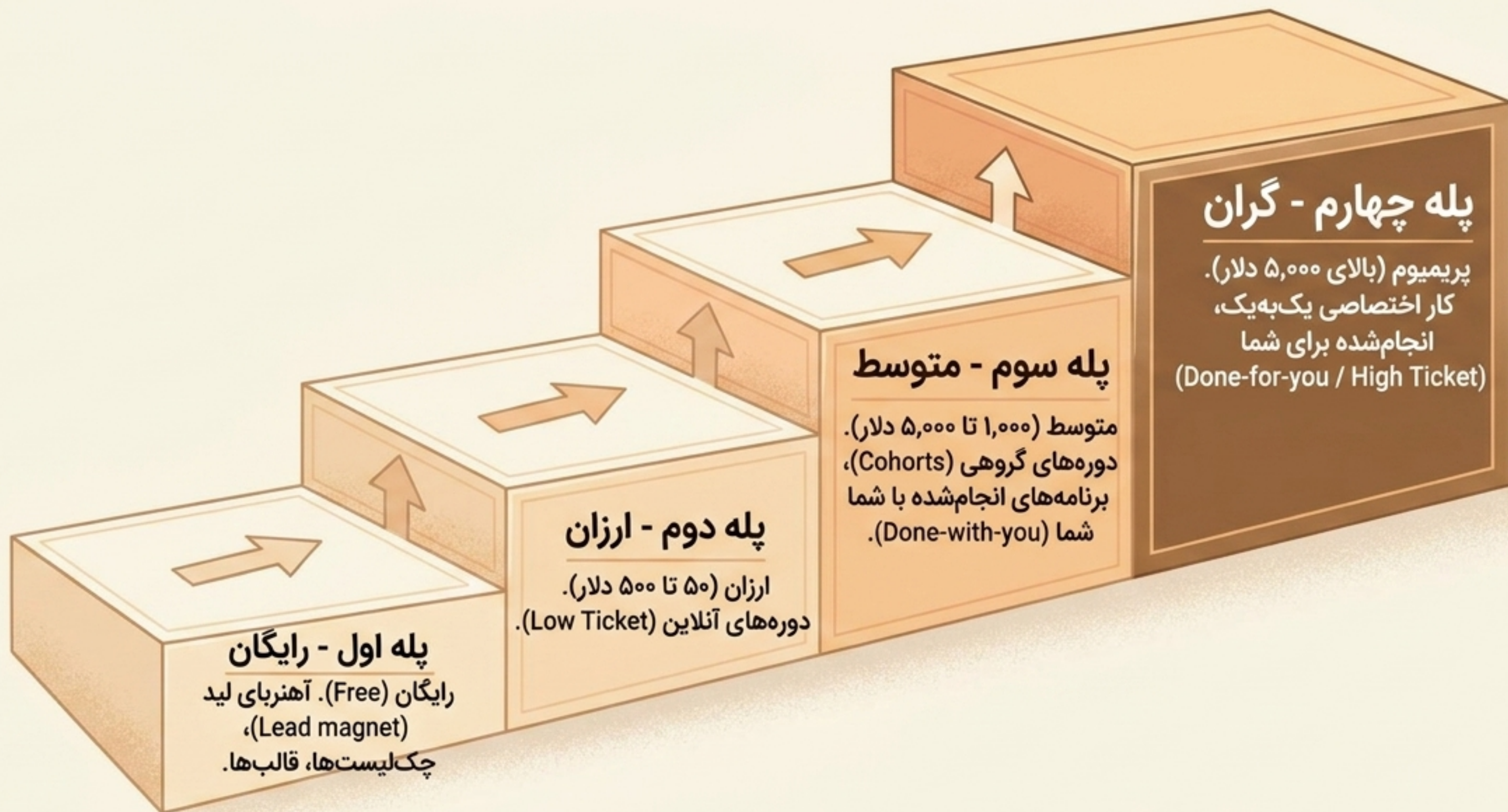
گام ۵: نردبان پیشنهاد خود را بسازید

نیازی نیست از همان روز اول گران‌ترین محصول را بفروشید. ساختار محصولات شما باید به شکل یک نردبان باشد.



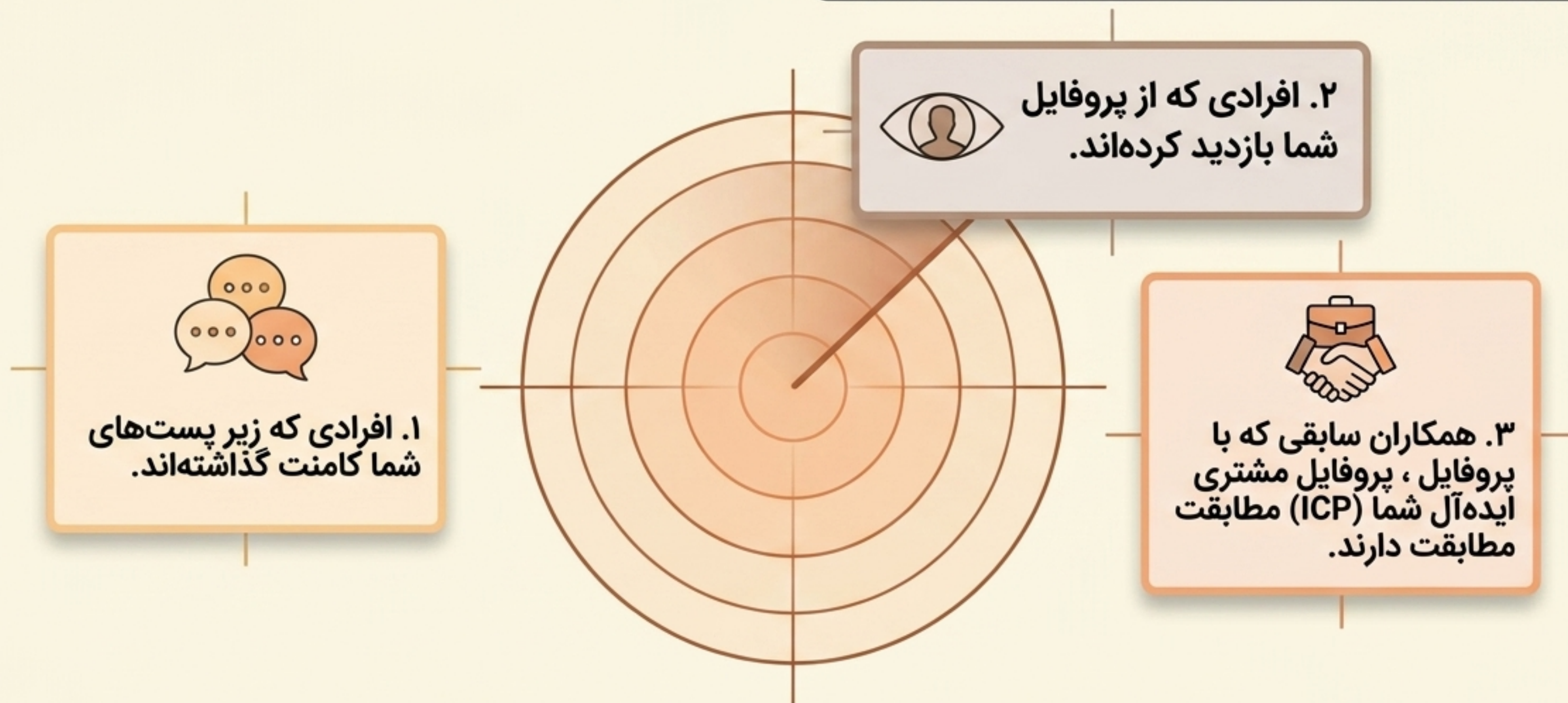
شما در ابتدا فقط به «اولین پله‌ای»
نیاز دارید که کسی به آن «بله» بگوید.

ساختار دقیق نردبان محصول

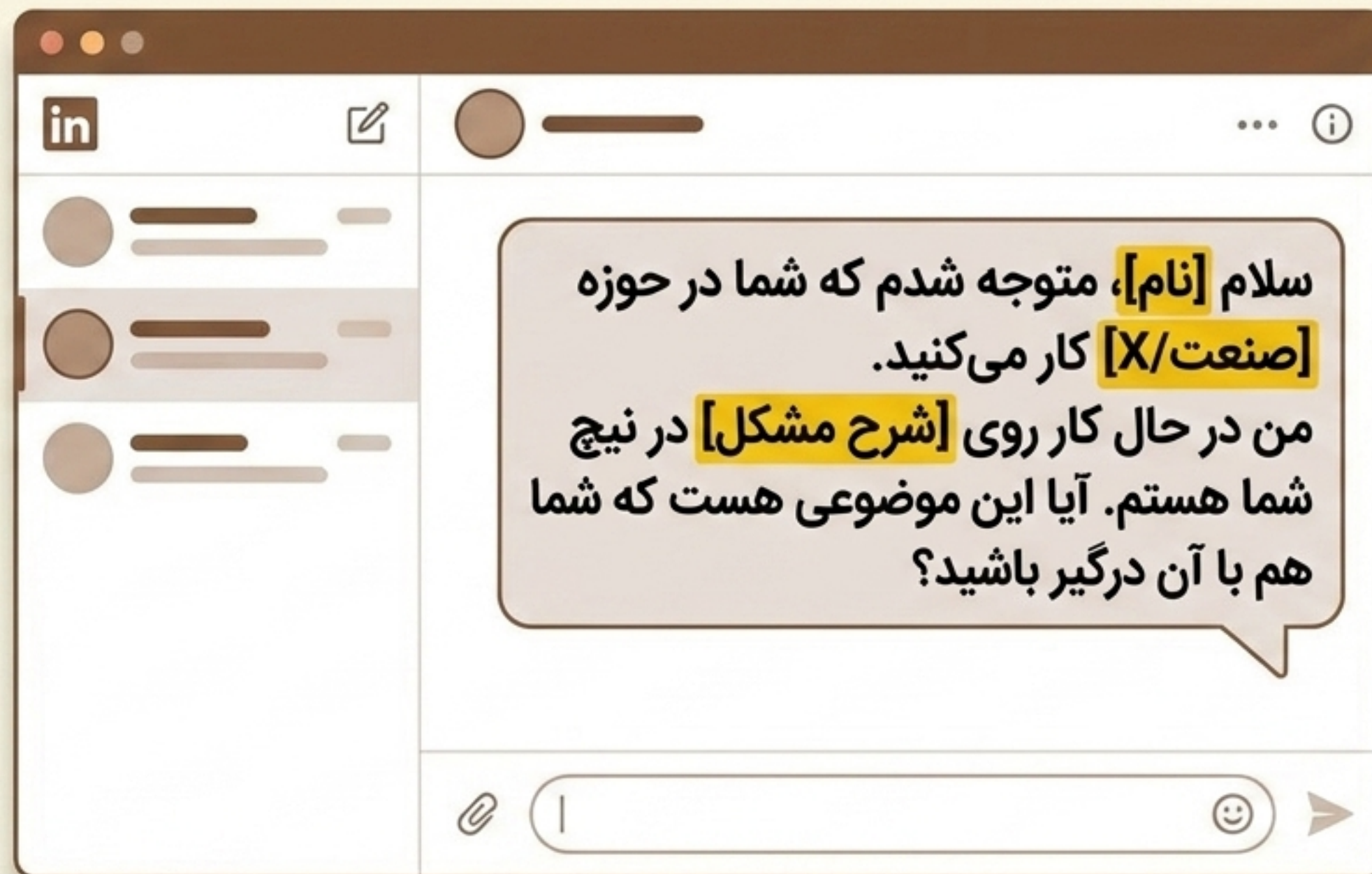


گام ۶: بازاریابی برون‌گرا را زود شروع کنید

به چه کسانی دایرکت (DM) بدهیم؟ به ادا را بدهیم؟



اسکرپت دقیق برای پیام مستقیم (DM)



مشکل را مطرح کنید و بپرسید آیا آن‌ها هم با آن مواجه هستند یا خیر.

گام ۷: از هوش مصنوعی برای انجام کارهای بیشتر با زمان کمتر استفاده کنید

هوش مصنوعی باید زمان شما را برای کارهایی که «فقط شما» می‌توانید انجام دهید آزاد کند. اما نباید جایگزین ارتباطات انسانی شما شود.



Tool Stack Box

استک ابزارهای ساده شما: Slack, Notion, Zapier, Claude

بایدها و نبایدهای هوش مصنوعی در کسب و کار

نبایدها (Don'ts)	بایدها (Dos)
✗ اجازه ندهید AI بدون نظارت کار بسازد.	✓ ابزارها را با لحن و صدای خودتان آموزش دهید.
✗ از AI برای جایگزینی خودتان استفاده نکنید.	✓ ایده‌هایتان را با آن تست و به چالش بکشید (Stress-test).
✗ فقط به یک ابزار متکی نباشید.	✓ زمان خود را برای کارهای کلیدی آزاد کنید.
✗ از آن برای فرار از ارتباط با مشتری استفاده نکنید.	

گام ۸: ساختن در انظار عمومی (توسعه شفاف)

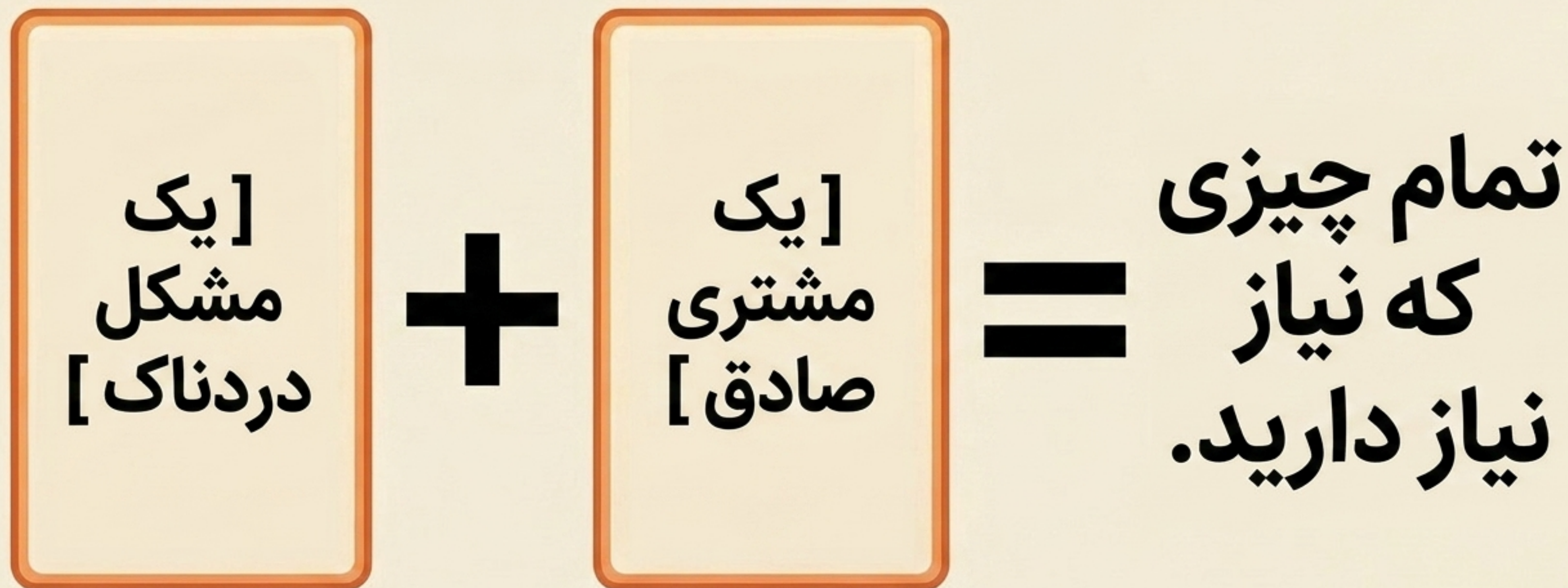


موتور کسب و کار تک نفره شما در یک نگاه

پیشرفت کاذب را کنار بگذارید. این ۸ گام یک سیستم پیوسته هستند:



تمام چیزی که برای شروع نیاز دارید...



زمان شروع همین الان است

نیازی به سرمایه‌گذار، تیم یا MBA ندارید.

				5	6	7
8	9	10		شنبه آینده		14
15	16	17	18	19	20	21
19	20	21	27	28	29	30

شرط می‌بندم می‌توانید تا «شنبه آینده» هم مشکل دردناک و هم مشتری صادق خود را پیدا کنید.

این پلی‌بوک را برای مرور دوباره ذخیره کنید و همین امروز اولین گام را بردارید.