



وبینار مطمئن‌ترین راه ورود  
به بازار کار خیاطی

استاد زرین کفاش

[WWW.ZARRINKAFFASH.COM](http://WWW.ZARRINKAFFASH.COM)



# آپدیت جدید جزوه خیاطی

استاد زرین کفاش

[WWW.ZARRINKAFFASH.COM](http://WWW.ZARRINKAFFASH.COM)



# سرفصل‌های وینار

1. باید شروع کنیم تا اتفاق بیافتد!

1. We have to start to make it happen!

2. شناخت راه‌های درآمدزایی از خیاطی

2. Knowing ways to generate income from tailoring

3. راه‌های افزایش درآمد و کسب اعتبار از خیاطی

3. Ways to increase income from tailoring and gain credit

4. راه‌های ارتباط موثر با مشتری

4. Effective ways of communicating with customers



قسم به قلم و آنچه می نویسد...

وقتی نمیدونی میخوای چیکار کنی؛ بنویس!  
وقتی نمیدونی باید چیکار کنی؛ آموزش ببین!  
وقتی میدونی باید چیکار کنی؛ برنامه ریزی کن!  
وقتی برنامه داری؛ بهش پایبند باش!

بیشتر مشکلات راه حل ساده ای دارن فقط باید مایل به انجامش باشی





همه می‌دونیم که امروز صنعت مد و فشن و هنر خیاطی یکی از پردرآمدترین و البته قوی‌ترین صنایع دنیاست..

که سرعت رشد و پیشرفت بالایی دارد و خبر خوب اینکه در حال حاضر توی کشور ما هم این صنعت رو به رشد هست و بستن مناسبی برای علاقمندان این حوزه فراهم شده است.

اما قطعاً آگاهی هستید که شرط پیشرفت تو هر حوزه ای یادگیری مهارت لازمه، حالا شاید هنر خیاطی یکم بیشتر چون یه کار عملی خلاقانه.. اما در هر صورت برای مقابله با چالش‌ها و حل مسئله و مشکلات یادگیری مهارت الزامیه

**یک خیاط باید در کنار مهارت تخصصی خیاطی، علم بازاریابی و فروش هم داشته باشد تا بتواند از هنر و مهارت خیاطی درآمد بالا را تجربه کند.**

به جرات می‌تونم بگم شما عزیزان با حضور در این وبینار با دید وسیع و گسترده‌تر و همچنین با مهارت و آگاهی بسیار بالایی می‌توانید وارد بازار کار خیاطی بشوید.

# باید شروع کنیم تا اتفاق بیافتد

• برای شروع باید چیکار کنیم؟

قطعا اولین قدم آموزش دیدن است، مهم‌ترین مزیت آموزش اثرگذاری روی خود فرد که بهش احساس ارزشمندی از درون و حس داشتن اعتبار از بیرون می‌دهد. اگر بخوام ساده‌تر بگم مزیت آموزش دیدن 2 جنبه فردی و اجتماعی رو تقویت می‌کنه.

1. زمینه فردی:


احساس ارزشمندی که منشأ عزت نفس درونی هست رو به دست میارین

2. زمینه اجتماعی:

با آموزش دیدن و قرار گرفتن در یک جایگاه اجتماعی درخور از سمت اجتماع به شما اعتماد به نفس (که یک عامل بیرونی است) تزریق می‌شود و این باعث به دست آوردن اعتبار در اجتماع می‌شود.

این مجموعه کامل منظور همان اعتماد و عزت نفس باعث تحول در فرد می‌شود و دید آگاهانه‌تری نسبت به هم زندگی و هم کسب‌وکار می‌تواند داشته باشد و نتیجه این آگاهی استقلال و درآمد بالاست.






حالا من شروع کردم! آموزش هم دیدم! قدم بعدی چیه؟

هدف‌گذاری, برنامه‌ریزی و زمان‌بندی

نقش تعیین اهداف در موفقیت چیست؟ چرا نمی‌تونم هدف درست انتخاب کنم؟ چگونه هدف خودمو در زندگی پیدا کنیم؟ روش اسمارت SMART چیست؟ هدف ندارم چگونه از سردرگمی رهایی پیدا کنم؟ نقش تجسم خلاق و قانون جذب در کسب موفقیت و ثروت چیست؟ بهترین کتاب‌های آموزش هدف‌گذاری کدامند؟

شوینهاور می‌گوید: شخصیت هر فرد را باید از رویا و هدفی که در سر دارد شناخت. افرادی که هدف‌های کوچک و مبهم در سر دارند هیچگاه نمی‌توانند در باشگاه افراد موفق و ثروتمند عضو شوند. آنها از اصطلاح آب‌باریکه به‌وفور استفاده می‌کنند و علاقمندند تا در منطقه امن ذهنی خود بمانند.



یکی از روش‌های هدف‌گذاری مدل هدف‌گذاری به شیوه‌ی اسمارت هست که ترکیبی است از اقدام، کوچینگ و انضباط شخصی. روش اسمارت، روشی بسیار خوب و حتی همیشه گفت‌حیاتی برای تعیین اهداف ماست که خودم دارم اجراش می‌کنم.

اسمارت (SMART) اختصار این کلماته:

**Specific:** مشخص، هدف باید روشن و واضح باشد. مثال:

«می‌خواهم از 3 ماه آینده وارد حوزه لباس شب و عروس برای اجرا، اجاره و فروش بشم»

**Measurable:** قابل اندازه‌گیری، هدف باید قابل اندازه‌گیری باشد. مثال:

«امسال می‌خواهم ماهیانه 12 دست لباس شب و عروس بدوزم»

**Attainable:** دست‌یافتنی، هدف باور کردنی و قابل اندازه‌گیری باشد.

«اگر فکر میکنی که به سادگی هر 2 روز 1 دست لباس می‌تونی بدوزی، پس 12 دست لباس در ماه قابل دستیابی و واقع‌بینانه است»


**Realistic:** واقع‌گرایانه، هدف باید واقع‌گرایانه باشد.

«اختصاص دادن 1 ساعت در روز برای تمرین بالا بردن سرعت کار هم واقع‌بینانه است و هم قابل دستیابی برای رسیدن به 12 دست لباس در ماه»

**Timely/Time Bound:** در محدوده زمانی مشخص. هدف باید زمان بندی شده باشد.

من برای رسیدن به دوخت ماهیانه 12 دست لباس شب در 3 ماه آینده، مراحل تکمیل یک لباس رو به 6 بخش تقسیم می‌کنم و هر روز به عنوان تمرین 3 بخش آن را انجام می‌دهم تا به سرعت عملی که می‌خوام برسم.





اصل اول برنامه‌ریزی، که به عنوان بنیادی‌ترین مرحله در فرآیند مدیریتی است، تعیین اهداف واضح و قابل دستیابی است. این اصل بر اهمیت داشتن یک دیدگاه روشن و مشخص برای آنچه می‌خواهید به دست آورید تأکید دارد. در زیر چند مرحله کلیدی برای تعیین اهداف در برنامه‌ریزی آورده شده است:

تعریف واضح اهداف: اهداف باید به گونه‌ای مشخص، قابل سنجش و واقع‌بینانه تعریف شوند. استفاده از مدل SMART (خاص، قابل سنجش، قابل دستیابی، مرتبط و محدود به زمان) می‌تواند در این زمینه کمک‌کننده باشد.

اولویت‌بندی اهداف: در برنامه‌ریزی، ممکن است با چندین هدف مواجه شوید که باید بر اساس اهمیت و فوریت آن‌ها اولویت‌بندی شوند.

انعطاف‌پذیری: ضروری است که در برنامه‌ریزی خود انعطاف‌پذیر باشید تا بتوانید در صورت نیاز تغییراتی را اعمال کنید و به بهترین نتیجه دست یابید.

مشارکت دیگران: در بسیاری از موارد، مشارکت دیگران در فرآیند تعیین اهداف می‌تواند به افزایش خریداری و پشتیبانی از برنامه کمک کند.

بررسی و بازبینی مستمر: بررسی پیشرفت به سوی اهداف و بازنگری آن‌ها به صورت دوره‌ای برای اطمینان از ماندن در مسیر درست ضروری است.

با دنبال کردن این اصول، شما می‌توانید برنامه‌ریزی مؤثرتری داشته باشید و شانس خود را برای دستیابی به نتایج مطلوب افزایش دهید.

## زمان بندی

اینکه چطور زمانت رو مدیریت کنی و به همه کارهات برسی (همه میدونیم که ضعف تو برنامه ریزی و مدیریت زمان، میتونه مشکلات فراوانی رو برای ما ایجاد کنه؛ البته گاهی هم به اشتباه، چالش‌ها و مسائل دیگر خودمونو به ضعف در مدیریت زمان نسبت میدیم.

• اصلا چرا دچار کمبود زمان میشیم؟

### 4 عامل اصلی کمبود زمان:

1. اهداف غیرقابل دسترسی
2. ضعف در مهارت تصمیم گیری و اولویت بندی
3. تغییر باور
4. کمال گرایی

همه ما به یک علت واحد دچار کمبود زمان نمیشیم. پیش از اینکه به فکر مدیریت زمان و حل کردن مشکل کمبود زمان خود باشیم، باید تشخیص بدیم که چرا دچار کمبود زمان شده ایم.

در ادامه برخی از رایجترین علت های کمبود زمان رو با هم مرور می‌کنیم. ممکنه که شما رویاهای بزرگ و هدف گذاری غیر واقعی داشته باشی که به دلیل رویاهای بزرگی که در سر داری، احساس میکنی به کمبود زمان گرفتار شدی.... ضعف در مهارت تصمیم گیری و اولویت بندی کمبود زمان ممکن است به دلیل مشکل در اولویت بندی کارها و فعالیت‌ها باشد.

گاهی اوقات، ممکن است احساس کنیم که حجم فعالیت‌ها زیاد است و نمی‌دانیم که بهتر است کدام رو در اولویت قرار بدیم.



## تغییر نگرش

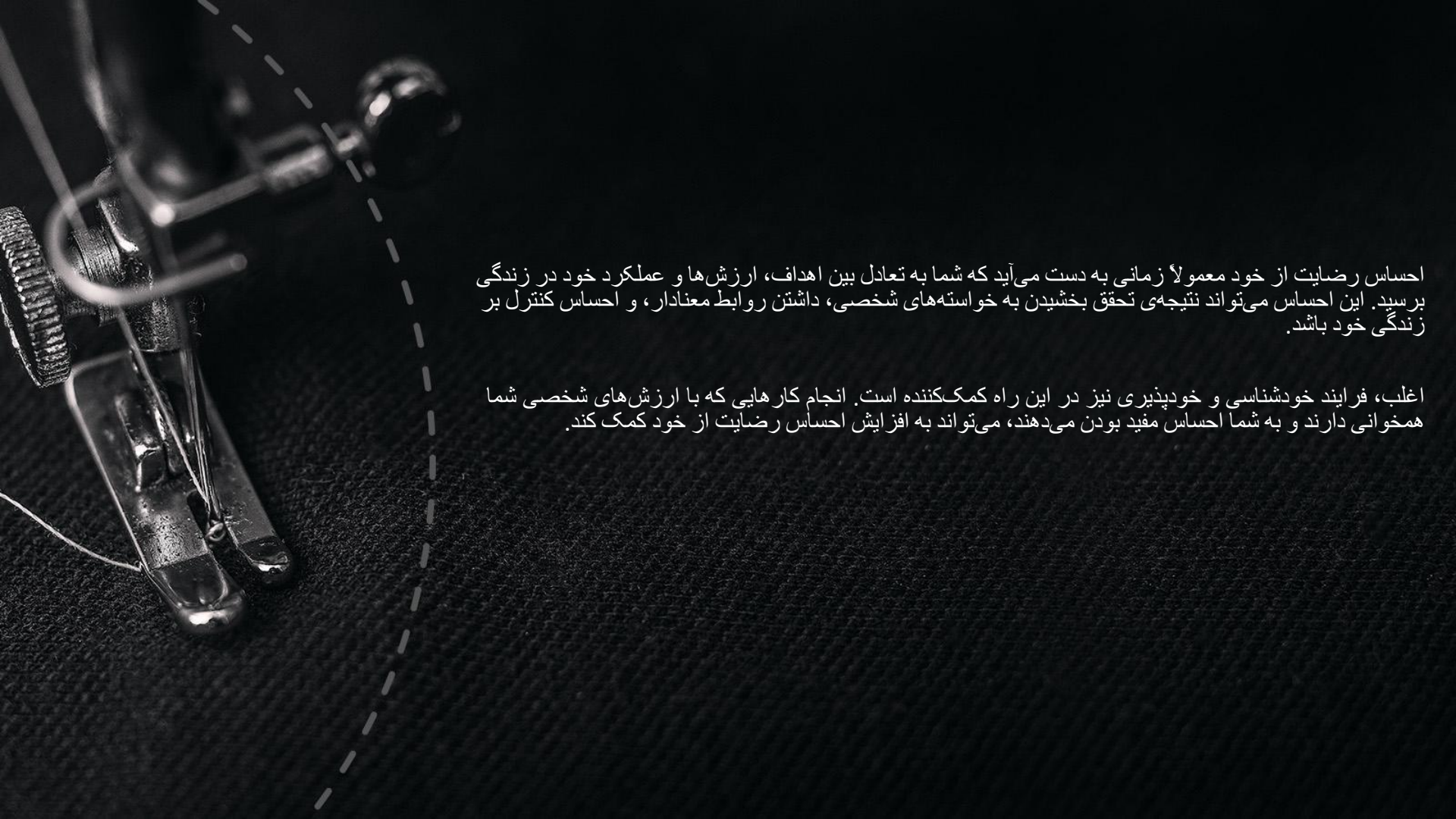
تو غرق در هنری هستی که هیچ محدودیتی درش نیست..

نگرش مثبت به انسان ها اعتماد به نفس میدهد و باعث تقویت روحیه میشه تا برای رسیدن به اهداف شون تلاش و همت داشته باشن.

دیگه جونم برات بگه که، داشتن نگرش مثبت به انسان هدف میدهد و برای رسیدن به هدف، بهش انگیزه و انرژی کافی میدهد. با نگرش مثبت می‌تونیم از طریق روابط مثبت و موثر، از ظرفیت های پیرامون مون به نحو مطلوب و مثبت استفاده کنیم.


تا جایی که آقای برایان تریسی تو یکی از کتابای مشهورش نوشته؛ "هشتاد و پنج درصد موفقیت در کار بدون توجه به میزان هوش و مهارت شما به واسطه نگرش و شخصیت شما تعیین می شود"





احساس رضایت از خود معمولاً زمانی به دست می‌آید که شما به تعادل بین اهداف، ارزش‌ها و عملکرد خود در زندگی برسید. این احساس می‌تواند نتیجه‌ی تحقق بخشیدن به خواسته‌های شخصی، داشتن روابط معنادار، و احساس کنترل بر زندگی خود باشد.

اغلب، فرایند خودشناسی و خودپذیری نیز در این راه کمک‌کننده است. انجام کارهایی که با ارزش‌های شخصی شما همخوانی دارند و به شما احساس مفید بودن می‌دهند، می‌تواند به افزایش احساس رضایت از خود کمک کند.



خیاطی می‌تواند به طور مؤثری به افزایش احساس رضایت از خود کمک کند. این فعالیت که شامل خلاقیت، دقت و تمرکز است، می‌تواند چندین جنبه مفید برای بهبود سلامت روان و افزایش اعتماد به نفس داشته باشد:

خلاقیت و بیان شخصی: خیاطی به شما اجازه می‌دهد تا خلاقیت خود را به کار ببرید و چیزهایی را بیافرینید که منعکس‌کننده سبک و سلیقه شخصی‌تان است. این فرایند خلق و ساخت می‌تواند به شما کمک کند تا احساس بهتری نسبت به خود و دستاوردهایتان داشته باشید.

مهارت‌آموزی و پیشرفت: یادگیری و تسلط بر مهارت‌های جدید خیاطی می‌تواند منجر به احساس دستاورد و پیشرفت شخصی شود. هر قدم در یادگیری و بهبود مهارت‌ها می‌تواند به افزایش اعتماد به نفس کمک کند.

تمرکز و آرامش ذهن: فرایند خیاطی می‌تواند مدیتاتیو باشد و به کاهش استرس و اضطراب کمک کند. تمرکز بر جزئیات دقیق و تکرار مراحل مختلف دوخت می‌تواند ذهن را از مشغله‌های روزانه دور کند و به شما حس آرامش بدهد.

ارتباطات و اجتماعی‌شدن: خیاطی می‌تواند فرصت‌هایی برای ارتباط با دیگران فراهم آورد، چه از طریق کلاس‌های آموزشی، چه در گروه‌های آنلاین یا کارگاه‌های محلی. این ارتباطات می‌تواند حس تعلق و پشتیبانی اجتماعی را تقویت کند.

استقلال و کنترل: دانستن اینکه می‌توانید لباس‌ها و اقلام دیگر را برای خود یا دیگران بدوزید، می‌تواند احساس استقلال و کنترل بیشتری بر زندگی‌تان بدهد.



تکنیک اول: سعی ت رو بکن ببین چی میشه! وقت‌هایی که با کمال‌گرایی و اهمال‌کاری مواجه میشی سعی ت رو بکن، بعدش ببین نتیجه چی میشه! شد که عالی، نشد دست‌کم کمتر خودت رو سرزنش میکنی

تکنیک دوم ( قانون 50 ثانیه, 5 دقیقه)

مغز ما برای موفقیت طراحی نشده، برای بقا ساخته شده و به تعویق انداختن منبع استرس به روش حفظ بقاست و برای زیر سوال بردن این مسیر مغز باید خلافت عمل کنی.. پس دفعه بعدی که خواستی بندازی عقب، یه تایمر بذار رو 50 ثانیه و شروع کن...

یه ترک ریز تو اهمال‌کاریت بنداز، خواهی دید که این 50 ثانیه میشه 5 دقیقه، نیم ساعت و بیشتر

تکنیک سوم (تغییر رفتار علی‌رغم ترس)

هرچقدر دیرتر به سمتش قدم برداری، بزرگتر خواهد شد. پس علی‌رغم ترس شروع کن قرار نیست یک شبه انجامش بدی.. یک کتاب رو ورق به ورق و یک گاو رو لقمه به لقمه میشه خورد.

تکنیک چهارم (همسیری با موفق‌ها!)

پرای موفق شدن باید با موفق‌ها تعامل بیشتری داشته باشی و یا دست‌کم از شروع کارها به اطرافیان اهمال‌کارت کمتر بگی، چون اونا هم مسیرت نمیشن! تو رو هم مسیرون می‌کنن

تکنیک پنجم (آگاهی از سلسله مراتب اولویت‌ها!)

الویت‌ها رو به سه دسته تقسیم کن: ضروری، مهم و غیر ضروری

اونی که مسئله مرگ و زندگیه میشه ضروری، اونی که در نهایت باید باشه میشه مهم، اونی که تا یه مدت نباشه اکیه! میشه غیر ضروری  
اهمال‌کاری از عقب انداختن کارهای ضروری میاد

تکنیک ششم (تبدیل پیشگویی به پیش‌بینی)

پیشگویی اهمال‌کاری میاره و پیش‌بینی برنامهریزی.. پیشگویی هاتون رو با نوشتن به پیش‌بینی تبدیل کنید.



تعریف تکنیک مدیریت زمان Time Boxing (تایم باکسینگ)

Time Boxing (تایم باکسینگ) یک تکنیک بسیار ساده برای مدیریت زمان و بهبود بهره‌وری است.

مراحل تکنیک مدیریت زمان تایم باکسینگ رو براتون مینویسم:

1) تکنیک مدیریت زمان Time Boxing رو می‌تونید با شناسایی وظایف مناسب شروع کنید.

- کارهایی که هیچ انگیزه‌ای برای انجام آن‌ها ندارید.
- کارهایی که نمی‌خواهید زمان زیادی را برای آن‌ها صرف کنید.

2) در مرحله دوم تکنیک مدیریت زمان Time Boxing اهداف خود را مشخص کنید.

3) مشخص کنید که این مجموعه کار چقدر طول می‌کشد.

4) از حواس‌پرتی در طول جعبه زمانی خودداری کنید تا تمرکز خود را روی کار در دست اجرا حفظ کنید.

5) Time Boxing را به اتمام برسانید، سپس استراحت کنید.

فرض کنید در حال دوخت یک لباس عروس هستید. دوخت یک لباس عروس پرکار به سبک فشن نیاز به چندین دور طراحی، بررسی و بازننگری دارد.

این پروژه معمولاً 7 روز زمان می‌برد و در این مدت احتمالاً درگیر سفارشات و وظایف دیگری هم خواهید شد.

با تقسیم این پروژه بزرگ به بخش‌های قابل مدیریت، تکنیک مدیریت زمان Time Boxing نه تنها مدیریت کار را آسان‌تر می‌کند، بلکه به شما کمک می‌کند در طول آن هفته به سمت هدف خود پیشرفت کنید.

## شناخت راه‌های درآمدزایی و کسب اعتبار از خیاطی

مثل هر مسیری که در زندگی قصد دارید طی کنید، در مسیر آموزش خیاطی نیز لازم است قبل از عازم شدن، نقطه شروع و مقصد را به خوبی بشناسیم.

از این رو در بدو امر لازم است تا سطح خود را به خوبی بدانیم. ممکن است شما از آن دسته افراد باشید که دوست دارند از ابتدا شروع کنند.

به نظر من نوشتن هدف‌ها تون میتونه کمکتون کنه. اینکه بشینید فکر کنید ببینید اهداف کوتاه و بلند مدت‌تون چه چیزهایی هستن و از بین اون‌ها اون موردی رو که بیشتر از همه شما رو به اشتیاق میاره انتخاب کنید و شروع به اقدام کنید.

خیلی از ما از این شاخه به اون شاخه پریدیم اما باید این حقیقت و بپذیریم که برای رسیدن به موفقیت باید تا آخرش بریم. باید انگیزه تون برای انجام هدف بیشتر باشه.

شاید شروع هر چیز فقط واستون لذت‌بخشه اما برای اینکه خسته نشید و تا آخر هدف دوام بیارید باید از مسیر هم لذت ببرید در واقع باید این رو بدونید که اصل رسیدن به هدف لذت بردن از انجام کارهای کوچک هست. پس مصمم تر قدم بردارید.



یک خیاط لازم است تا مهارت کافی در همه حوزه‌ها رو داشته باشه اما بهتره که توی یک حوزه به صورت اختصاصی فعالیت کنه شما می‌تونید هر نوع سفارشی رو قبول کنید.. از لباس عروس گرفته تا کلاه و...

اینکه بتونید هر چیزی رو بدوزید یک هنره اما اینکه نتونید روی یک شاخه تمرکز کنید این آسیبه.. آسیب به خودتون و کسب و کارتتون

با دادن خدمات متنوع و متفرق مشتری زیاد میشود اما کیفیت درآمد زیاد نمی‌شود.

حوزه فعالیت‌ها:

1. لباس اجتماع عمومی و خصوصی
2. لباس شب و عروس
3. لباس کودک

"لباس‌های مناسبی و محلی زیرمجموعه هر 3 حوزه بالا می‌باشند"

4. اگر هنوز فرصت داشتن درآمد از این حوزه‌های تخصصی رو نداری اما با دوخت‌ها و تکنیک‌های اولیه آشنا هستید، هنر خیاطی شاخه‌های درآمدزایی که میشه با امکانات کم و داخل خونه هم انجام بشه داره.

مثل دوخت اکسسوری‌های حجاب، توربان و ساق دست و ... که نیاز به ساینزبندی نداره و میشه غیرحضورى هم سفارش گرفت. یا دوخت شومیزهای راحتی

5. رپدیزاین و تعمیرات لباس از اونجایی که موردعلاقه طرفداران محیط زیست هست خودش میتونه یک شاخه مستقل و درآمدزا باشه به رپدیزاین کردن مديافت هم گفته می‌شود و در نهایت

6. و در نهایت کسب درآمد از طریق آموزش که سخت‌ترین راه است، از اونجایی که آموزش دنیا رو تغییر نمیده بلکه آموزش آدم‌هایی رو تغییر میده که دنیا رو تغییر خواهند داد این حوزه فعالیت مسئولیت خیلی زیادی دارد.

از اونجایی که رشد و پیشرفت صنعت مد و فشن سرعت بالایی دارد لازم هست تا مدرس مادام تحت آموزش‌های به روز باشد تجربه کند و بدون کم و کاست تجربه‌ها رو منتقل کند.



راه‌های افزایش درآمد خیاطی چیست؟

اولین پرسش این است که آیا همیشه با خیاطی پولدار شد؟ در پاسخ به این پرسش باید بگم که بله، صدها مزون، طراح لباس، خیاط چه در ایران و چه در دنیا هستند که امروز درآمد چند ده میلیون دلاری و چند صد میلیون ریالی دارند بطوریکه نام و برند شون سر زبون ها افتاده.

اینکه چه راه‌هایی برای افزایش درآمد در شغل خیاطی وجود دارد را در ادامه این وبینار به شما می‌گم. پس یک کاغذ و قلم بردارید، نکات رو حتما بنویسید، و بر اساس ظرفیت و اولویت یک به یک انجام بدین بعد میبینین که چه تحولاتی در کسب و کار و درآمد شغل خیاطی شما به وجود میاد.

1- نکته اول اینکه همیشه یادگیرنده باشید

هنر خیاطی انتها نداره هر روز یک الگو، هر روز یک طرح، هر روز یک ایده، هر روز یک پارچه، هر روز یک مد همه این مولفه‌ها باعث شده خیاطی به شغلی بی نهایت تبدیل بشه پس باید همیشه و هر روز بروز باشین آموزش خیاطی می‌تونه ذهن شما رو همگام با تحولات در کسب و کار خیاطی همسو کنه.

2- برند شخصی خودتون رو ایجاد کنید

به شدت هنر خیاطی Personality است و این نام خیاط است که به محصول نهایی شخصیت می‌دهد پس با این شغل کار آفرینانه برخورد کنید و یک نام منحصر به فرد به او اختصاص و خود را کارمند سازمان شخصی خود کنید.

3- پیج اینستاگرام بسازین

مشتری این روزا تو فضای مجازی به دنبال خدمات دهنده میگردد. یک پیج اینستاگرام برای خودتون بسازید و محصولات، دست نوشته‌ها، ایده‌ها، چالش‌ها، دانش‌ها و آگاهی‌های خودتون رو با مخاطبانتان به اشتراک بذارید.

اجازه بدین تا شما را ببینن، با شما ارتباط برقرار کنن، به افکار و اندیشه‌های شما نزدیک بشن و به طبع اعتماد کنن، اعتماد و اطمینان که شکل گرفت دیگه کار نمونه یعنی درآمد بالاتر از خیاطی در انتظار شماست.

#### 4- یک فروشگاه اینترنتی بزنید

ما چه بخواهیم یا نخواهیم بخشی از مشتری‌های ما تو فضای مجازی هستن، فروشگاه‌های اینترنتی مرز و زمان نمی‌شناسن و از هر کجای دنیا مشتری به سمت شما میاد.

#### 5- برای کسب درآمد از آموزش در کنار خدمات خودت لازم هست تا مدت و روش‌های الگوسازی متنوع رو یاد بگیرید

خیاط‌ها می‌دونن که برای الگو کشی باید با روش‌های متنوع آشنا باشن، متد مولر، گرلاوین، ایتالیایی، متریک و... جز متداول‌ترین روش‌های الگوسازی هستن بین این روش‌ها و تکنیک‌های متفاوت متد و روش مولر نسبت به دیگر روش‌ها بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته چون این روش تن پوش خوش پوشی را برای مصرف‌کننده خلق خواهد نمود اما تجربه و کسب دانش در هر روش می‌تواند دروازه‌های جدیدی را برای شما باز کند و حتی شما خود یک مخترع و مبتکر الگوسازی در خیاطی شوید.

#### 6- سرمایه‌گذار جذب کنید

پول در گردش به شما قدرت خواهد داد تا دامنه فعالیت‌های خود را گسترده‌تر کنید تلاش کنید مناطق پر پتانسیل را شناسایی کنید و با ورود سرمایه و پول به تقویت آن منطقه بپردازید. ورود نقدینگی به کسب و کار شما فرصت‌های بینظیری را فراهم خواهد نمود، محصولات بیشتر، متنوع‌تر و به مشتری بیشتر و درآمد بالاتر

#### 7- قرارداد خیاطی تنظیم کنید

یک تفاهم‌نامه یا قرارداد بین خودتون و مشتری تنظیم کنید. همه چیز در مورد ارائه خدمات که ممکنه سفارش فروش اجاره یا مديافت باشه کاملاً شفاف عنوان کنید. از اونجایی که مشتری قراره پول پرداخت کنه دوست داره همه چیز روشن شفاف و بی‌حاشیه باشه. شما با داشتن تفاهم‌نامه یا قرارداد میتونید فاکتور مخرج خدمات رو به اون ضمیمه کنید.

#### 8- در تولید یک سبک زبان زد باشین

برند شما باید حداقل در یک سبک مد و لباس زبان زد باشه سعی کنید اون سبک رو شناسایی کنید و روی همون سبک سرمایه‌گذاری کنید. چون که این کار به شدت بر اثبات حقانیت شما تو بازار تاثیرگذاره و با طبع می‌تونه باعث افزایش درآمد خیاطی شما هم بشه.



## 9- کارگاهی آراسته داشته باشید

محیط کسب و کار یکی از نقاط کلیدی در افزایش درآمد شماست سعی کنید اصول آراستگی ، زیبایی ، هارمونی رنگ ، دکوراسیون ، نور ، تهویه و عواملی از این دست رو در محیط کار رعایت کنید همیشه بهترین ها را بخواهید و بهترین باشید تصاویر ، ویدئو و هر محتوایی که از محیط کارتان به اشتراک می گذارید میتواند مشتری رو به قضاوت بهترین بودن شما سوق بدهد.

## 10- اخلاق مدار و متعهد باشید

خیاط خوب زیاد است اما خیاط خوب با اخلاق کم ، مشتریان امروز به دنبال افرادی هستند که اخلاق مدارند به اصطلاح دارای حرفه ای گری در اخلاق هستند ، امین اند ، متعهد اند ، وظیفه شناس اند ، وقت شناس اند ، پشتیبانی و خدمات خوب ارائه می دهند ، خوش قیمت اند و ... به مشتری تان بهترین ها را بدهید و منتظر بیشترین درآمد باشی..



مشتری کیست؟ تعریف، انواع، گروه بندی و نحوه جلب رضایت مشتری

مشتری کسی هست که کالا، خدمات یا ایده‌ای رو از فروشنده یا تأمین کننده دریافت می‌کنه و در مقابل مبلغ معینی پول یا هر چیز ارزشمند دیگری رو به فروشنده تحویل می‌ده.

جف بزوس معتقد است:

ما مشتریان خود را به عنوان مهمانان دعوت شده برای یک مهمانی می بینیم که میزبان آن مهمانی ما هستیم. وظیفه ما هر روز این است که هر جنبه مهمی از تجربه مشتری را کمی بهتر کنیم.

استیو جابز معتقد بود:

DNA هر کسب‌وکاری همان مصرف کننده است؛ در واقع این مشتری است که به ما رای مثبت یا منفی می‌دهد. مشتری کسی است که ما به آن فکر می‌کنیم و وظیفه ما است که مسئولیت تجربه کاربری مشتری را بپذیریم. اگر در حد و اندازه مشتری نباشد، تقصیر ماست؛ ساده و واضح!

اهمیت مشتری در کسب‌وکار

هیچ کسب‌وکاری نیست که بتواند بدون داشتن مشتری به فعالیت خودش ادامه بده. مشتری سرمایه، اعتبار، آینده و در یک کلام همه چیز یک بنگاه اقتصادی.

1. در این مرحله من حوزه فعالیتیم رو مشخص کردم (گروه مشتری‌ها رو مشخص کردم) حالا لازمه ارتباط موثر با مشتری داشته باشم

طبق تجربه من:

1. یکی از موثرترین راه‌های ارتباط تعامل رو در رو با مشتری. درسته امروز تکنولوژی منبع اصلی برقراری ارتباط هست ایمیل و تماس میتونه خیلی آسون باشه اما در ارتباط حضوری با مشتری بهشون احساس امنیت میدیم و همین میتونه موضوعی برای وفادار موندنشون باشه

"اگر شرایط تعامل حضوری ندارید این احساس امنیت رو به وسیله تماس‌های تصویری، ویدئو و عکس ایجاد کنید"

2. به نگرانی‌های مشتری در قالب خدمات پس از فروش پاسخ بدین

گاهی مشتری دغدغه تغییر سایز رو داره، یا مایل هست بعد از تایم کوتاهی استفاده از لباس اونو ریدیزاین کنه شما میتونید با ایجاد قوانین و شرایطی طی مدتی معلوم با دادن این خدمات نگرانی‌شون رو پاسخ بدین.

3. قدردان باشین

برای این منظور تخفیف خدمات یا هدیه‌ای رو برای مشتریاتون در نظر بگیرید.

4. توقعات مشتری رو بشناس

برای اینکه مشتری رو بتونی وفادار کنی اول از همه باید توقعاتشو بدونی، حالا میخوای بدونی توقع مشتری از خیاط‌چه؟

1. مشتری میخواد لباس تو تنش ایست خوبی داشته باشه

2. مشتری میخواد وقتی عکس مدل رو نشون میده دقیقا مثل همون عکس دربیاد

3. مشتری میخواد کارش در سریع‌ترین زمان تحویل داده بشه