

جف واکر کیست؟ زندگی نامه و بیوگرافی جف واکر

می خواهید از راز موفقیت جف واکر باخبر شوید و بدانید که جف واکر چطور توانسته به موفقیت دست پیدا کند؟ جف واکر یک بازاریاب اینترنتی است که توانست به موفقیت های بسیاری در این حوزه برسد. تا پایان مقاله همراه ما باشید تا با او و راز موفقیتش آشنا شوید.

آیا شما کسب و کاری برای خود راه اندازی کرده اید؟
آیا خدماتی ارائه می دهید و یا می خواهید محصول با کیفیت تر و یا خدمات اثر بخش تری داشته باشید؟
در چه مرحله ای هستید؟ آیا هنوز در مرحله برنامه ریزی هستید؟
خواندن این زندگی نامه را به شما پیشنهاد می کنیم تا به موفقیتی بزرگ برسید.

جف واکر کیست؟ زندگی نامه و بیوگرافی جف واکر

جف واکر یک بازاریاب اینترنتی است که کتاب «عرضه، فرمول سری یک میلیونر اینترنتی» را خلق کرده است و این کتاب به شما کمک می کند تا بتوانید از فروش اینترنتی خود نهایت سود را داشته باشید. در واقع این فرمول در بین دیگر بازاریابان اینترنتی محبوبیت بالایی دارد.

جف واکر در طول فعالیت خود فروش های بسیار موفق داشته که بزرگ ترین عرضه محصول او ۳,۷۳ میلیون دلار فروش داشته است.
همچنین کارآموزان و دانش جویان جف واکر تا کنون ۲۰۰ میلیون از عرضه های خود فروش داشته اند.
عرضه های جف واکر در حوزه محصولاتی از قبیل بازی های تخته ای، گیاهان دارویی، حکاکی عروسک های چوبی و ماساژتراپی بوده است.

مختصری از زندگی نامه جف واکر

جف واکر که در زمینه کسب و کار از [دانشگاه میشیگان](#) فارغ التحصیل شد، اولین فعالیت کسب و کار آنلاین خود را در سال ۱۹۹۶، زمانی که در خانه پدری در حال نگهداری از فرزندان بود راه اندازی کرد.
اولین فعالیت عرضه محصول واکر با ارسال خبرنامه ها به آدرس ایمیل ۱۹ نفر از افراد لیستش آغاز شد.
پس از آن جف شروع به توسعه محصولات و کسب و کارهای جدیدتری کرد که با موفقیت های بی سابقه ای همراه بود.
اولین محصول اطلاعاتی او مربوط به بازار سهام بود و خودش هم به این موضوع علاقه فراوانی داشت.
هدف او تریدرهای روزانه و سرمایه گذاران بود.
جف واکر می گوید: "تمام تحقیقات اولیه برای نوشتن این کتاب را از زیرزمین خانه شروع کردم".
به جرات می توان گفت که اولین لیست او بالغ بر ۸۰۰۰۰ مشترک را جذب کرد.

زندگی شخصی جف واکر

از جمله علاقه مندی های جف واکر می توان به دوچرخه سواری کوهستانی، اسکی، هاکی و نواختن گیتار اشاره کرد و همچنین او زمان زیادی را به فرزندان خود اختصاص می دهد. از دیگر فعالیت های او حمایت از Denver Broncos ، Colorado Rockies و Colorado Avalanche است. روانشناسی تحقیق اثر رابرت بی سیالدینی و کیمیاگر اثر پائولو کوئیلو، از کتاب های مورد علاقه وی هستند. کار آفرینان مورد علاقه او هم دن کندی، فرانک کرن، یانیک سیلور و [تونی رابینز](#) هستند.

واکر نویسنده پرفروش ترین کتاب های نیویورک تایمز است.

ایده عرضه محصول

زمان کوتاهی نگذشت که بعد از جذب مشترک و بدست آوردن موفقیت های بسیار، ایده ی فرمول عرضه محصول به ذهنش رسید.

واکر در طول یک ماه، از اولین فروش خود، فروشی ۱۴۰۰ دلاری کسب کرد. سپس واکر به بهبود و رفع نواقص فرمول عرضه خود پرداخت تا اینکه ابتدا به فروش ۲۸۰۰۰ دلاری، سپس به فروش ۱۰۶۰۰۰ دلاری و در نهایت به ۱ میلیون دلار فروش در طول روز رسید.

بعد از این موفقیت ها و کشف فرمول عرضه محصول، جف واکر به آموزش این فرمول پرداخت، او به این نتیجه رسیده بود که این فرمول می تواند برای بسیاری از کسب و کارها در بازار موثر باشد. او موفقیت های خود را با افراد موفق همچون فرانک کرن، جان ریس و مایک فیلمسی نیز به اشتراک گذاشت و با آن ها کار کرد و فرمول عرضه محصول را به آن ها نیز آموخت تا در زمینه عرضه محصول موفق تر باشند.

قطار موفقیت راه افتاده بود و هربار که او فردی را آموزش می داد، نتیجه های خیره کننده ای بدست می آمد. کم کم کسب و کارهای خانگی به شیوه واکر عرضه می شدند و به فروش میلیون دلاری دست یافته بودند. این کتاب به شما کمک می کند تا کسب و کاری که عاشقش هستید و در رویاهای خود می پرورانید را بسازید.

قبل از این فرمول، کسی در دنیای فروش آنلاین در مورد عرضه محصول چیزی نمی دانست و ایده فروش میلیون دلاری در روز، خنده دار بود. اما امروزه بعد از ارائه این فرمول، فروش های میلیون دلاری کاملاً عادی شده اند.

اصول پایه ای عرضه محصول

واکر می گوید: "کلید فروش خوب محصول در این است که بازاریابی را به رویداد تبدیل کنید و نتایج این رویداد ها را به صورت اخبار به دیگران اطلاع دهید".

همچنین می گوید: به جای روش های سنتی و سخت قدیمی که مکانیسم های دفاعی افراد را افزایش می دهد، با در نظر گرفتن چشم اندازها به گفتگو بپردازید و مخاطبین خود را در فرآیند فروش درگیر کرده و این عملیات را هیجان انگیز کنید.

واکر می گوید: با این کار بازخوردهای ارزشمندی دریافت خواهید کرد و با شناخت علایق خریداران، به آن ها کمک می کنید تا مشکلشان حل شود.
این فرصتی عالی برای شماست تا کنترل همه چیز را بر عهده بگیرید و با ایجاد گفتگو، گزارشات خوبی تهیه کنید.

همچنین او پیشنهاد می کند که قبل از عرضه محصول ۳ تا ۴ هفته زمان نیاز دارید تا با ارائه محتواهای رایگان، فیلم، قیمت های ویژه، جوایز و پیشنهادات ویژه، شرایطی فراهم کنید که در روز فروش، خریدار آماده باشد و اقدام به خرید محصول یا سرویس کند.

واکر اضافه می کند که این فرمول قدرتمند باعث می شود تا قبل از اینکه تولید کننده بخواهد تعهد خود را نسبت به محصول نشان دهد، ارتباطی چند جانبه ایجاد شود. این امر موجب می شود محصول شما از رقابت در بازارهای سنتی که در آن ها افراد با محصول ارتباط برقرار نمی کنند، خارج شود.

در وبسایت [jeff walker](#) نشان می دهد که چگونه توانسته موفقیت های زیادی را بدست آورد.
با وجود اینکه در سال ۱۹۹۶، زمانی که کسب و کارش را آغاز کرد، چیزی از عرضه محصول نمی دانست و هیچ تجربه ای نداشت و به جرات می توان گفت این ریسکی وحشتناک بود.

این سایت جایی است که جف چیزهایی را که دیده، کارهایی را که انجام داده و درس هایی که آموخته را به اشتراک می گذارد.
مهم تر اینکه این سایت به شما تعلق دارد، از طریق این سایت خواهید آموخت که چگونه کسب و کارتان را رشد دهید، محصولاتتان را عرضه کنید و به رویاهای خود دست یابید.