

خروج از ورشکستگی مالی

(ویژه بازاریان)

سید محسن امام



سرشناسه	: امام، سیدمحسن، ۱۳۶۰ -
عنوان و نام پدیدآور	: خروج از ورشکستگی مالی (ویژه بازاریان)/ مؤلف سیدمحسن امام.
مشخصات نشر	: تهران: الماس دانش، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۴۶ ص؛ ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
ایک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۸۹-۲
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- ایران
موضوع	: Success in business -- Iran
موضوع	: ورشکستگی -- ایران
موضوع	: Bankruptcy -- Iran
ردیف کتبی	: الف/۴۷۶۵HF۵۳۸۶
رده بندی دیویی	: ۶۵۰/۱۰۹۵۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۶۵۶۳۲

خروج از ورشکستگی مالی (ویژه بازاریان)

مؤلف: سید محسن امام

ناشر: الماس دانش

ویراستار: سید ناصر الدین گشتایی

طراح جلد: حکیم معمر

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول-۱۳۹۸

قیمت: ۱۲۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۹-۱۸۹-۲

آدرس: میدان انقلاب خیابان رشتچی بن بست یکم پلاک ۴ واحد ۳ تلفن

۶۶۱۲۵۶۹۳

فهرست

- پیشگفتار: ۷
- مقدمه: ۹
- ورشکستگی کی اتفاق می افتد: ۱۱
- شایع ترین دلیل ورشکستگی ضعف در حساب و کتاب است ۱۱
- ورشکستگی شبیه ۱۲
- چگونه از دورن و حسرت عبور کنیم؟ ۱۳
- ۱- برای خودمان درست از بدهی ها به ترتیب میزان بدهی درست کنیم ۱۴
- ۲- تک به تک به سراغ طلب داران رفته و با توضیح دادن وضعیت پیش آمده به آن ها اطمینان بدهید که به دنبال حل کردن مشکل و پرداخت بدهی هستید ۱۵
- ۳- هرگز خود را از دسترسی طلبکاران خوار نکنید ۱۶
- ۴- تمام دارایی هایتان را به پول تبدیل کنید و به نسبت میزان طلب، طلبکاران بپردازید ۱۶
- ۵- از کمک گرفتن از نزدیکان برای حل مشکل نترسید ۱۷
- ۶- در شرایط ورشکستگی به هیچ وجه به فکر راه اندازی کسب و کار جدید نرسید ۱۷
- ۷- پس از اقدامات بالا حالا باید به فکر درآمد باشیم ۱۹
- ۸- به هیچ وجه قول پرداخت سود و یا قول پرداخت کل حساب در تاریخ مشخصی که خودتان می دانید توان پرداخت آن را ندارید را به طلب کار ندهید ۲۰
- ۹- آمادگی از لحاظ روحی ۲۱

- ۱۰-دسته چک خود را باطل کنید..... ۲۱
- ۱۱- دادن کمترین تعهد در پرداخت اقساط ماهیانه ۲۲
- ۱۲-ارزش قائل شدن برای تجربیاتتان..... ۲۳
- ۱۳-زمان حلال همه مشکلات است..... ۲۴
- ۱۴- کنترل در نحوه صحبت کردنمان با طلبکار ۲۴
- ۱۵- واسطه کردن فرد دیگری که مورد اعتماد طلبکار باشد..... ۲۵
- ۱۶- راحت کردن خیال طلبکار از بابت حضور شما ۲۶
- ۱۷-دادن تضمین به مالکار در خصوص عجله‌مان برای پرداخت حساب..... ۲۶
- ۱۸- حضور روزانه در محل تسویه کار قبلی ۲۷
- ۱۹- بعضی‌ها محبت‌های گذشته شما را فراموش نمی‌کنند ۲۸
- ۲۰- جادوی تورم در ایران ۲۹
- ۲۱- دریافت رسید درازای پرداخت وجه ۲۹
- ۲۲- دادن اطمینان به طلبکاران بدون مدرک..... ۳۰
- ۲۳- از دادن مدرک و سند جدید به طلبکاران تحت فشار خریداری کنید..... ۳۱
- ۲۴- کالاهای موجود را زیر قیمت بفروشید..... ۳۲
- ۲۵- جمع کردن طلب‌های خودتان در بازار را فراموش نکنید..... ۳۳
- ۲۶- تغییر طلبکاران جدید و خوش‌قلق با طلبکاران کم‌طاقت..... ۳۴
- ۲۷- در برقراری تماس تلفنی با طلبکار پیش‌قدم شوید..... ۳۴

- ۲۸- تلاش برای جبران ضرر طلبکاران ۳۵
- ۲۹- بردن یکی از اعضای خانواده نزد طلبکاران ۳۶
- ۳۰- حفظ ظاهر قبلی ۳۶
- ۳۱- کم کردن تعداد طلبکاران ۳۷
- ۳۲- هیچ وجه وعده بیخود ندهید ۳۷
- ۳۳- خودتان را دروغ گو نکنید ۳۸
- ۳۴- تحملتان را افزایش دهید ۳۹
- ۳۵- عبور از شرح ۳۹
- ۳۶- این مشکل راه حل یک شانه ندارد ۴۰
- ۳۷- سبک زندگی خود را عوض کنید ۴۱
- ۳۸- دیگران را مقصر ندانید ۴۲
- ۳۹- تحمل شنیدن انتقادهای دیگران را داشته باشیم ۴۳
- ۴۰- شما هم حق زندگی کردن دارید ۴۳
- ۴۱- عدم رعایت عدالت تحت فشار طلبکار خاص ۴۴
- ۴۲- مشخص کردن تکلیف خانواده ۴۵
- ۴۳- درخواست کمک جدی از اطرافیان ۴۶
- ۴۴- کار عار نیست ۴۶
- ۴۷- شروع کسب و کار جدید ۴۷

پیشگفتار:

یادم می‌آید از دوران دبیرستان به کار کردن در بازار علاقه داشتم و از حدود هجده سالگی هم‌زمان با تحصیل در دانشگاه کسب‌وکار شخصی‌ام را راه‌اندازی کردم و برای چند نفر هم اشتغال ایجاد کردم این همیشه یکی از علاقه‌مندی‌های من و دل‌خوشی‌هایم بوده که بتوانم برای نفرات بیشتری شغل ایجاد کنم کارهای مختلفی را تجربه کردم ولی از همان ابتدا یک صنف را به‌عنوان کار انتخاب کردم که در آن کار توانستم یکی از موفق‌های بازار بشوم و در کنار راه‌های دیگر پیش ببرم چند سال گذشت تا تعداد مغازه‌هایم را به چهار مغازه در پارس تخصصی صنف خودم رساندم با چندین پرسنل و حجم بالای گردش مالی ظاهراً همه‌چیز خوب پیش می‌رفت و روزبه‌روز مشتریان بیشتری جذب کسب‌وکار ما می‌شدند و چون از اینترنت هم برای بازاریابی استفاده می‌کردیم از تمام نقاط کشور مشتری داشتیم اما چند کار اشتباه مثلاً راه‌اندازی یک تابلوی رای یک محصول جانبی که با شکست مواجه شد و میزان بالای کالای برگشتی منتهی به وصولی که خودمان آن را گارانتی کرده بودیم و همچنین ضعف در حساب کتاب باعث شد که علی‌رغم فروش بالا کم کم میزان بدهی‌هایمان نسبت به موجودی پول و کالا بیشتر بشود و روز بروز اوضاع بدتر شود به‌طوری‌که کم کم شعباتمان را تعطیل کردیم و با چند حرکت اشتباه اوضاع به‌سرعت خراب‌تر

شد به صورتی که مجبور شدم شعبه اصلی را هم تعطیل کنم و من ماندم و انبوهی از طلبکاران حدود چهار سال طول کشید تا توانستم تمام تعهدات مالی ام را پرداخت کنم و به شرایط عادی برگردم در این مدت کارهای رست و غلط مختلفی انجام دادم که اگر تجربه امروز را داشتم بسیار راحت تر و سریع تر می توانستم از این دوران عبور کنم به همین دلیل تصمیم رفتم تجربیات شخصی ام را به صورت یک کتاب منتشر کنم تا دیگران که در شرایط ورشکستگی قرار می گیرند بتوانند با استفاده از این نکات بسیار تأثیرگذار از دوران ورشکستگی عبور کنند و به زندگی عادی برگردند. با توجه به اینکه میدانم شخصی ورشکسته حوصله زیادی برای مطالعه ندارد سعی کردم بدون هیچ نکته اضافه ای فقط به بیان نکات کلیدی بپردازم.

در آخر لازم میدانم از پدر و مادرم که در دوران ورشکستگی مثل تمام مراحل زندگی در کنارم بودند و یک لحظه هم حمایت ایشان را از من دریغ نکردند و همچنین همسر و دخترم که بیشک بدترین فشار را در این دوران متحمل شدند تشکر بکنم.