

دفترچه تجربه شماره ۱

وقتی پروژه نداری...

از کجا اولین پروژه بعدیت را پیدا کنی؟

چند تجربه واقعی از مسیر کاری من
که شاید مسیر تو را کوتاه‌تر کند.

مهدی خلیج

حفانو



حفانو

از اولین پروژه تا درآمد حرفه‌ای





حفانو

از اولین پروژه تا درآمد حرفه‌ای

دفترچه تجربه شماره ۱

قبل از اینکه شروع کنیم...

اگر الان پروژه نداری...

اول می‌خوام به خواهش ازت بکنم.
لطفاً تا آخر این دفترچه، بازار رو مقصر ندون.
درسته که شرایط امروز با چند سال پیش فرق کرده.
اما هنوز هم هر روز پروژه‌های زیادی اجرا میشه.
فقط نصاب‌هایی اون پروژه‌ها رو می‌گیرن که منتظر زنگ خوردن تلفن نمی‌مونن.
من این حرف رو از روی کتاب یا کلاس آموزشی نمی‌زنم.
از روی تجربه خودم می‌گم.
توی این سال‌ها هم پروژه کم داشتم، هم پروژه زیاد.
هم جواب رد شنیدم، هم قراردادهای خوب بستم.

بین نصابی که همیشه پروژه داره و نصابی که همیشه منتظر مشتری، معمولاً تفاوت در مهارت نصب نیست؛
تفاوت در روش پیدا کردن مشتری.

در این دفترچه نمی‌خوام فرمول جادویی بهت بدم.
فقط می‌خوام چند تجربه واقعی رو باهات به اشتراک بذارم؛
تجربه‌هایی که اگر روز اول کسی بهم می‌گفت، احتمالاً خیلی زودتر به نتیجه می‌رسیدم.
امیدوارم این چند صفحه، برای تو هم همون قدر مفید باشه که اگر سال‌های اول کارم کسی به من می‌داد،
برای من مفید بود.



قبل از اینکه صفحه بعد را بخوانی...

از خودت فقط به این سؤال جواب بده:
اگر امروز تلفنت زنگ نخورد، فردا برای پیدا کردن پروژه چه کاری انجام می‌دهی؟

اگر جواب مشخصی نداری...
این دفترچه برای تو نوشته شده است.

از اولین پروژه تا درآمد حرفه‌ای



hefanoo.ir



hefanoo.ir

اولین اشتباهی که خودم انجام دادم

اگر بخوام صادق باشم...
 اوایل کار، روزهایی بود که هیچ پروژه‌ای نداشتم.
 صبح مغازه رو باز می‌کردم... منتظر می‌موندم تلفن زنگ بخوره...
 گاهی تا آخر شب حتی یک تماس هم نمی‌اومد.
 هر بار هم برای خودم یه دلیل پیدا می‌کردم.
 «بازار خرابه...» «الان کسی هزینه نمی‌کنه...» «اوضاع همه همینه...»
 اما یه روز یه سؤال از خودم پرسیدم...
 اگر بازار این‌قدر خرابه، پس چرا بعضی از نصاب‌ها هر هفته پروژه دارن؟
 همون سؤال، مسیر فکری من رو عوض کرد.
 فهمیدم مشکل فقط بازار نیست...
 مشکل اینه که من هیچ برنامه‌ای برای پیدا کردن پروژه نداشتم.
 فقط منتظر بودم مشتری من رو پیدا کنه.
 از همون روز تصمیم گرفتم هر هفته، حتی وقتی سرم شلوغه و پروژه دارم،
 زمانی رو فقط برای بازاریابی کنار بذارم.
 همین عادت ساده، یکی از مهم‌ترین دلایل رشد کارم شد.
 از اون روز به بعد، هر وقت پروژه‌هام کم می‌شد، دیگه نمی‌گفتم:
 «بازار خرابه...»
 از خودم می‌پرسیدم:
 این هفته برای پیدا کردن پروژه جدید چه کاری انجام دادم؟

“

روزی که فهمیدم.
 پروژه منتظر من نیمونه،
 من هم دیگه
 منتظر پروژه نموندم.

— حفانو —

”

نکته حفانو



بازاریابی، کاری نیست که
 فقط وقتی پروژه نداری انجامش بدی...
**بازاریابی کاریه که باعث میشه
 هیچ‌وقت بدون پروژه نمونی.**

تمرین این صفحه



همین الان یک برگه بردار و جواب این سؤال را بنویس:

اگر فردا هیچ مشتری‌ای با من تماس نگیره،
 از کجا اولین پروژه بعدیم رو پیدا می‌کنم؟

اگر جواب مشخصی نداری، نگران نباش...
 تا آخر این دفترچه، قدم‌به‌قدم درباره همین موضوع صحبت می‌کنیم.

“

روزی که فهمیدم پروژه منتظر من نیمونه، من هم دیگه منتظر پروژه نموندم.

”

اگر همین الان یک مشتری باهات تماس بگیره...

فرض کن همین الان تلفنت زنگ بخوره.

مشتری بگه: «سلام، برای نصب دوربین مزاحم شدم...»

حالا از خودت پیرس... آیا واقعاً برای گرفتن این پروژه آماده‌ای؟

خیلی از ما فکر می‌کنیم فقط باید مشتری پیدا کنیم.

در حالی که قبل از پیدا کردن مشتری، باید آماده گرفتن پروژه باشیم،

من بارها دیدم نصاب‌هایی که مشتری خودش سراغشون اومده،

اما چون آماده نبودن، پروژه رو از دست دادن.

- یکی قیمت مشخص نداشت.

- یکی نمونه کار نداشت.

- یکی نمی‌دونست چه سوالاتی باید از مشتری بپرسه.

- یکی هم فقط گفت: «بذار پیام ببینم بعداً بهت میگم.»

قبل از اینکه برای پیدا کردن پروژه وقت بذاری...

اول مطمئن شو که اگر امروز یک مشتری باهات تماس گرفت،

می‌تونی با خیال راحت وارد مذاکره بشی.

“

مشتری فقط دنبال یک نصاب نیست؛
دنبال کسیه که بهش
اعتماد کنه.

چک‌لیست حفانو

قبل از شروع بازاریابی، این موارد را آماده کن:

- ☐ شماره تماس همیشه در دسترس
- ☐ چند عکس از نمونه کارها
- ☐ یک متن کوتاه برای معرفی خودت
- ☐ حدود قیمت خدماتت
- ☐ یک دفتر یا فایل برای ثبت اطلاعات مشتری‌ها



تمرین این صفحه

الان خودت را جای مشتری بگذار.

اگر همین امروز با خودت تماس می‌گرفتی...

آیا از نحوه پاسخ دادن حس اعتماد می‌گرفتی؟



نکته حفانو

مشتری فقط به نصب خوب اکتفا نمی‌کند؛

او دنبال کسیه که قبل، حین و بعد از نصب، همراهش باشه.



“

قبل از اینکه دنبال پروژه بگردی، مطمئن شو که برای گرفتن پروژه آماده‌ای.

”



پروژه‌های من از کجا شروع شدند؟

بیشتر پروژه‌هایی که تا امروز انجام دادم، از تبلیغات شروع نشدن.
نه از اینستاگرام، نه از سایت، نه از کارت ویزیت.
بیشترشون از آدم‌ها شروع شدن؛ آدم‌هایی که من رو شناختن،
به من اعتماد کردن و وقتی کسی دنبال نصاب بود، اسم من رو گفتن.
اگر امروز دوباره از صفر شروع کنم، همان مسیرها رو دوباره میرم.
فقط این بار سریع‌تر.

مسیر اول

★★★★★ ساختمان‌های در حال ساخت

اگر فقط اجازه داشته باشم یک مسیر رو انتخاب کنم...
بدون شک انتخاب اول من ساختمان‌های در حال ساخت...
چون اونجا هنوز هیچ تصمیمی گرفته نشده.
نه دوربینی نصب شده، نه کابلی کشیده شده، نه نصابی انتخاب شده.
یعنی دقیقاً همون جایی که می‌شه وارد پروژه شد.

چرا این روش جواب می‌دهد؟

چون هنوز تصمیم نهایی
گرفته نشده، تو وارد رقابت
نمی‌شی، بلکه قبل از شروع
رقابت، خودت رو معرفی می‌کنی.

هدف جلسه

نه فروش.
فقط معرفی خودت.

چه کسانی را پیدا کنیم؟

- سازنده
- پیمانکار
- مالک
- مدیر پروژه

اولین باری که رفتم...

یادمه اولین کار...
از جلوی یه ساختمان نیمه‌کاره رد می‌شدم.
چند دقیقه وایستادم...
با خودم گفتم: «برم داخل یا نه؟»
هزار تا فکر توی ذهنم بود.
اگر جوابم کنن چی؟
اگر بگن نمی‌خوایم چی؟
اگر مسخره بشم چی؟
آخرش گفتم... بدترین اتفاق اینه که بگن نه.
رفتم داخل.
سلام کردم.
خودم رو معرفی کردم.
اون پروژه رو نگرفتم...
اما همون سازنده، چند ماه بعد
برای یه پروژه دیگه باهام تماس گرفت.
اون روز فهمیدم...
گاهی نتیجه‌ی امروز چند ماه بعد
خودش رو نشون می‌ده.



این هفته فقط سه ساختمان در حال ساخت پیدا کن.
نه برای فروش... فقط برای معرفی خودت.
اگر همین یک تمرین رو انجام بدی، از خیلی از نصاب‌هایی که هنوز منتظر زنگ خوردن تلفن هستن، جلوتر می‌افتی.

تمرین



نکته حفانو

”بازاریابی حضوری
یعنی کاشتن بذر.
قرار نیست همه بذرها
همون روز محصول بدن...
اما اگر هیچ بذری نکاری،
چیزی هم برداشت نمی‌کنی.“

⚠ اشتباهی که خیلی‌ها انجام میدن

فقط کارت ویزیت میدن و می‌رن.
در حالی که هدف جلسه اول، فروش نیست.
هدف اینه که وقتی زمان نصب رسید،
اولین اسمی که به ذهن مشتری میاد، اسم تو باشه.

گاهی برای رسیدن به یک پروژه، فقط کافیه از ترس یک «نه» عبور کنی.



برقکارها؛ شریک پنهان پروژه‌های تو!

- ✓ برقکار معمولاً یکی از اولین افرادی که وارد پروژه میشه.
- ✓ خیلی وقت‌ها قبل از اینکه مشتری دنبال نصاب دوربین بگرده، با برقکار در ارتباطه.
- ✓ اگر به کارت اعتماد داشته باشه، خودش تو رو معرفی می‌کنه.



چرا برقکارها مهم هستند؟

قبل از همه وارد پروژه می‌شوند.



با مالک و سازنده در ارتباط هستند.



اعتمادشان روی تصمیم مشتری تأثیر زیادی دارد.



معرفی آن‌ها، معمولاً بدون هزینه و بسیار ارزشمند است.



نکته حفانو

اول اعتماد بساز ... بعد انتظار معرفی داشته باش.



صداقت
در کار



کیفیت
در اجرا



تعهد
در زمان‌بندی



پاسخگویی
مناسب

وقتی برقکار مطمئن باشه که مشتری از همکاری با تو راضی میشه، خودش با خیال راحت اسمت رو به بقیه می‌گه.

اشتباه رایج

فقط کارت ویزیت می‌دهیم و می‌رویم!
در حالی که معرفی شدن، نتیجه اعتماد است، نه یک درخواست ساده.



تجربه واقعی از کار

خیلی از بهترین پروژه‌هایی که گرفتیم، از طریق معرفی یک برقکار به دستم رسیده.
همیشه سعی کردم با برقکارها رابطه بلندمدت بسازم، نه اینکه فقط دنبال گرفتن یک پروژه باشم.



تمرین این هفته



- ✓ لیستی از ۵ برقکار که در شهر یا منطقه خود فعالیت می‌کنند تهیه کن.
- ✓ با هدف فروش سراغشون نرو...
- ✓ فقط خودت رو معرفی کن و راه ارتباطی‌ات رو در اختیارشون بذار.

چطور خودت را معرفی کنیم؟



- ✓ به طور خلاصه بگو چه کاری انجام می‌دی.
- ✓ نمونه کار یا تجربه موفق داشته باش.
- ✓ راه ارتباطی (شماره واتساپ) راحت در دسترسشون بذار.
- ✓ ظاهر، رفتار و خوش‌قولی تو، بهترین معرفی توست.



«رابطه‌های خوب، بیشتر از تبلیغات پروژه می‌سازند.»



حفانو



مشتری‌های قبلی؛ بهترین بازاریاب تو

اگر از من بپرسن ارزان‌ترین راه پیدا کردن پروژه جدید چیه...

جوابم یک کلمه است: **مشتری‌های قبلی.**

متأسفانه خیلی از ما بعد از تحویل پروژه، ارتباطمون با مشتری تموم میشه.

تجهیزات رو نصب می‌کنیم، آموزش میدیم، تسویه حساب انجام میشه.

و دیگه هیچ خبری از اون مشتری نمی‌گیریم.

در حالی که همون مشتری، می‌تونه باعث چند پروژه دیگه بشه.

اگر از کارت راضی باشه، وقتی یکی از اطرافیانش دنبال نصب دوربین باشه،

احتمال زیادی داره اسم تو رو پیشنهاد بده.

من خودم پروژه‌های زیادی گرفتم که حتی مشتری رو از قبل نمی‌شناختم.

فقط چون یکی از مشتری‌های قبلیم، من رو معرفی کرده بود.

به همین خاطر یاد گرفتم که ارتباط با مشتری، بعد از نصب تموم نمیشه...

اتفاقاً از همونجا شروع میشه.

گاهی یک تماس کوتاه، یک پیام برای احوال‌پرسی، یا پرسیدن اینکه

«همه چیز درست کار می‌کنه؟» باعث میشه مشتری مطمئن بشه

که بعد از فروش هم کنارش هستی.

همین حس خوب، ارزشش از هر تبلیغی بیشتره.

نکته حفانو

”
هر مشتری راضی،
می‌تواند چند مشتری جدید
برایت بیاورد.

برای همین، فقط روی گرفتن پروژه تمرکز نکن...
روی ساختن رابطه هم سرمایه‌گذاری کن.



تمرین این صفحه



✓ لیستی از ۱۰ مشتری قبلی خودت تهیه کن.

✓ این هفته با حداقل ۳ نفر از آن‌ها

تماس بگیر یا یک پیام کوتاه بفرست

و احوالشان را بپرس.

✓ قرار نیست چیزی بفروشی...

فقط می‌خواهی یادش بماند که هنوز کنارشان هستی.

“

بهترین تبلیغ، رضایت مشتری‌ایه که بدون اینکه ازش بخوای،
اسمت رو به دیگران معرفی می‌کنه.

حفانو

”





چرا بعضی نصاب‌ها با وجود تلاش، پروژه نمی‌گیرند؟

شاید با خودت بگی: «من که رفتم بازاریابی... کارت ویزیت هم پخش کردم... چند نفر رو هم دیدم...»
پس چرا هنوز پروژه‌ای نگرفتم؟
واقعیت اینه که فقط فعالیت کردن کافی نیست... باید بدونی چه کارهایی نتیجه نمی‌ده.
من خودم هم اوایل کار، بعضی از همین اشتباه‌ها رو انجام می‌دادم.
و هر کدومش باعث می‌شد گرفتن پروژه سخت‌تر بشه.

۵ اشتباه پنجم



ناامید شدن بعد از جواب «نه»

هیچ نصابی نیست که همیشه جواب مثبت بشنوه.
اما نصاب حرفه‌ای می‌دونه که هر «نه»، پایان مسیر نیست.
گاهی فقط زمان پروژه هنوز نرسیده.



هر «نه» می‌تواند مقدمه یک «بله» در آینده باشد.

۴ اشتباه چهارم



پیگیری نکردن

خیلی از پروژه‌ها در اولین ملاقات بسته نمی‌شن.
اما چون پیگیری انجام نمیشه... مشتری با نفر بعدی قرارداد می‌بنده.



پیگیری محترمانه، نشانه حرفه‌ای بودن تو است.

۳ اشتباه سوم



فقط دنبال فروختن بودن

وقتی اولین جملات فروش باشه، مخاطب معمولاً گارد می‌گیره.
اول اعتماد بساز... بعد فروش خودش اتفاق می‌افته.



هدف جلسه اول، فروش نیست؛ معرفی و اعتمادسازی است.

۲ اشتباه دوم



فقط وقتی پروژه نداری بازاریابی کردن

وقتی پروژه‌ها زیاد می‌شه... بازاریابی رو کنار می‌ذارن.
چند ماه بعد که پروژه‌ها تموم میشه، دوباره از صفر شروع می‌کنن.
این چرخه هیچ‌وقت تموم نمی‌شه.



بازاریابی باید همیشه ادامه داشته باشه، نه زمان بیکاری.

۱ اشتباه اول



منتظر نتیجه فوری بودن

خیلی‌ها بعد از دو یا سه مراجعه، ناامید می‌شن.
در حالی که بازاریابی، مثل کاشتن یک بذر می‌مونه.
ممکنه امروز خودشو نشون نده... اما اگر ادامه بدی، نتیجه‌ش رو می‌بینی.



صبر و استمرار، یکی از کلیدهای اصلی گرفتن پروژه است.

نکته حفانو

پروژه گرفتن، مسابقه سرعت نیست...
مسابقه استمرار و پیگیریه.



تمرین این صفحه

از بین این پنج اشتباه، فقط یکی رو انتخاب کن.
همون اشتباهی که احساس می‌کنی بیشتر از همه انجام می‌دی.
از همین هفته تصمیم بگیر فقط روی اصلاح همون یک مورد کار کنی.



بیشتر پروژه‌هایی که از دست می‌رن، به خاطر بلد نبودن نصب نیست؛
به خاطر اشتباهات ساده‌ای که خودمون متوجهشون نمی‌شیم.

حفانو



اگر امروز دوباره از صفر شروع کنم...

گاهی با خودم فکر می‌کنم...

اگر تمام تجربه‌ای که امروز دارم را حفظ می‌کردم، اما همه چیز را از دست می‌دادم و باید دوباره از صفر شروع می‌کردم، چه کار می‌کردم؟
جوابش برای من کاملاً مشخصه. اولین کاری که می‌کردم، خرید تجهیزات گرون یا اجاره دفتر نبود... اولین کارم پیدا کردن اولین پروژه بود.
بعد از اون، این پنج کار رو هر هفته انجام می‌دادم.



۵ ساختن اعتبار



از هر پروژه عکس می‌گرفتم.
نمونه‌کار جمع می‌کردم.
رضایت مشتری‌ها رو ثبت می‌کردم.
چون اعتماد، بزرگ‌ترین سرمایه یک نصابه.

۴ یادگیری در کنار اجرا



منتظر کامل شدن نمی‌موندم.
همزمان که کار می‌کردم، یاد می‌گرفتم.
چون تجربه واقعی، بهترین معلم این حرفه است.

۳ ارتباط با مشتری‌های قبلی



بعد از تحویل پروژه، ارتباطم رو قطع نمی‌کردم.
گاهی یک تماس یا یک پیام کوتاه چند پروژه جدید برام ساخته.

۲ ثبت تمام مشتری‌ها



اسم، شماره تماس، آدرس پروژه و توضیحات هر مشتری رو ثبت می‌کردم.
این اطلاعات، بعداً ارزشمندتر از هر تبلیغی می‌شن.

۱ هر هفته بازاربایی حضوری



حتی اگر پروژه داشتم، باز هم برای پیدا کردن مشتری جدید وقت می‌داشتم.
چون یاد گرفتم پروژه‌های امروز، نتیجه بازاربایی هفته‌ها و ماه‌های قبل هستن.

نکته حفانو



اگر امروز از صفر شروع کنی، مهم نیست چقدر سرمایه داری... مهم اینه که هر هفته، یک قدم برای پیدا کردن پروژه برداری.

تمرین این صفحه

از بین این پنج مورد، فقط یکی را انتخاب کن.
همین هفته، آن را به برنامه ثابت خودت تبدیل کن.
لازم نیست همه چیز را یک‌باره تغییر بدهی... پیشرفت واقعی، از تکرار کارهای درست به دست می‌آید.



اگر دوباره از صفر شروع کنم، سریع‌تر حرکت نمی‌کنم...
فقط اشتباهات کمتری تکرار می‌کنم.

حفانو

”



برنامه ۷ روز آینده

اگر تا اینجای دفترچه را خواندی، یعنی الان می‌دانی پروژه از کجا پیدا می‌شود و چه اشتباه‌هایی نباید انجام بدهی.
حالا وقت عمل است.

قرار نیست همه چیز را یک‌روزه تغییر بدهی.
فقط این برنامه را تا هفت روز آینده اجرا کن.



روز سوم



ارتباط با برقکارها

- ☐ با ۲ برقکار آشنا شو.
- ☐ شماره آن‌ها را ذخیره کن.
- ☐ راه ارتباطی‌ات را در اختیارشان بگذار.

روز دوم



بازاریابی حضوری

- ☐ حداقل به ۳ ساختمان در حال ساخت سر بزن.
- ☐ فقط خودت را معرفی کن.
- ☐ هدفت فروش نباشد، شناخته شدن باشد.

روز اول



آماده شدن

- ☐ شماره تماس و واتساپ خودت را مرتب کن.
- ☐ چند عکس از نمونه کارهایت را آماده کن.
- ☐ یک متن کوتاه برای معرفی خودت بنویس.

روز چهارم



مشتری‌های قبلی

- ☐ با ۳ مشتری قبلی تماس بگیر یا پیام بده.
- ☐ فقط احوالشان را بپرس و مطمئن شو از کارت راضی هستند.

روز پنجم



معرفی گرفتن

- ☐ از یکی از مشتری‌های راضی بخواه اگر کسی دنبال نصاب بود، تو را معرفی کند.

روز ششم



یادگیری

- ☐ یک مهارت جدید یاد بگیر.
- مهم نیست کوچک باشد...
- مهم این است که هر هفته بهتر از هفته قبل شوی.

روز هفتم



بررسی عملکرد

- از خودت این سه سؤال را بپرس:
- چند نفر من را شناختند؟
 - چند ارتباط جدید ساختم؟
 - هفته آینده چه چیزی را بهتر انجام می‌دهم؟

نکته حفانو

موفقیت، نتیجه کارهای بزرگی که یک‌بار انجام می‌دهی نیست...
نتیجه کارهای کوچکی است که هر هفته تکرار می‌کنی.



آخرین حرف من

وقتی من وارد این شغل شدم، کسی این مسیر را قدم‌به‌قدم به من یاد نداد.
خیلی از چیزها را با آزمون و خطا یاد گرفتم.
هدفم از نوشتن این دفترچه این بود که تو بخشی از آن مسیر را سریع‌تر طی کنی.
حالا نوبت توست...
از امروز شروع کن. نه از شنبه... نه از اول ماه... از همین امروز.

«از اولین پروژه تا درآمد حرفه‌ای، فقط یک تصمیم فاصله است؛

تصمیم به شروع کردن.»

حفانو



حرف آخر...

اگر تا اینجا این دفترچه را خواندی...

اول از همه ازت ممنونم.

هدف من از نوشتن این چند صفحه این نبود که بهت بگم بهترین نصاب دنیا میشی ...
یا یک شبه درآمدت چند برابر میشه.

چون واقعیت این شغل، با تبلیغات قشنگ فرق داره.

این مسیر، تلاش می‌خواد... صبر می‌خواد... اشتباه کردن می‌خواهی

و مهم‌تر از همه، ادامه دادن می‌خواد.

من هم دقیقاً از همین مسیر رد شدم.

بارها پروژه از دست دادم... بارها جواب «نه» شنیدم... بارها اشتباه کردم...

اما هر اشتباه، یک تجربه شد که امروز سعی کردم بخشی از آن با تو به اشتراک بگذارم.

اگر فقط یکی از نکته‌های این دفترچه باعث شود زودتر اولین پروژه‌ات را بگیری...

یا حتی با دیده بهتری وارد این شغل شوی...

احساس می‌کنم هدفم از نوشتن این دفترچه محقق شده است.



یک قول از من



تا زمانی که حفانو فعالیت می‌کند...

سعی می‌کنم هر چیزی که خودم در این مسیر یاد می‌گیرم،

صادقانه با تو هم به اشتراک بگذارم.

چون باور دارم...

وقتی نصاب‌های حرفه‌ای بیشتری داشته باشیم،

کل بازار حرفه ای‌تر می‌شود.

از اینجا به بعد...



این دفترچه پایان راه نیست.

قسط اولین قدم است.

اگر دوست داشتی ادامه مسیر را همراهم پیش ببریم،

می‌توانی از طریق راه‌های زیر با حفانو در ارتباط باشی.



”و آخرین جمله...”

موفقیت در این شغل، شانسی نیست...

نتیجه‌ی یاد گرفتن، عمل کردن

و ادامه دادنه.



از طرف

مهدی خلج

مجموعه حفانو

از اولین پروژه تا درآمد حرفه‌ای.



وبسایت

hefanoo.ir



اینستاگرام

@hefanoo.ir



کانال ویژه همکاران

آموزش‌های کوتاه، فایل‌های کاربردی

و تجربه‌های واقعی را آنجا منتشر می‌کنیم.



اگر این دفترچه برایت مفید بود،
ادامه آموزش‌ها را اینجا دنبال کن.

