

# رموز راه اندازی کسب و کاری خانگی و پول ساز

**اگر به دنبال کاری با سرمایه کم و درآمد بالا هستید ، به شما می گوئیم از کجا و چگونه شروع کنید تا زود به درآمد خوبی برسید**

مهمین رمضانی |روزنامه نگار



شرایط اقتصادی این روزهای کشور به گونه ای است که راه اندازی کسب و کاری که نیاز به سرمایه زیادی نداشته و با وجود این پول ساز هم باشد، ذهن بسیاری از افراد به خصوص جوان ها را در گیر خود کرده است. اتفاقی که دسترسی به آن، کمی همت می طلبد و پشتکار . در ضمن آن قدرها هم سخت نیست که بعضی جوان ها تصمیم می گیرند اصلا به آن فکر نکنند. با این حال، شروع هر کاری، سخت و توسعه چشم انداز آن نیز سخت تر خواهد بود بنابراین مانند هر موضوع دیگری نیاز به کسب اطلاعات و افزایش آگاهی مان برای پیشرفت سریع تر و حساب شده تر داریم. در این مطلب باراهنمایی مشاوران و مربی های موفق حوزه کسب و کار به شما خواهیم گفت از کجا باید شروع کنید و چه مواردی را در نظر بگیرید. همچنین چگونگی راه اندازی چند کسب و کار خانگی و پول ساز که نیاز به سرمایه آن چنانی ندارد، معرفی خواهد شد.

ویژگی های مهم برای انتخاب بهترین کسب و کار خانگی برای خودتان

## درآمدزایی در اولویت اول نباشد!

اولین مرحله برای شروع یک کسب و کار خانگی، انتخاب مناسب مسیر است. بیابید به ۵۰ سال گذشته برگردیم، ۵۰ سال پیش به دلیل نبود فناوری و اینترنت، کسب و کارهای بسیار کمی وجود داشت. در شهرها و روستاهای کشور، انتخاب زیادی برای کار کردن وجود نداشت و افراد به راحتی یک کسب و کار را انتخاب و از آن درآمدزایی می کردند. هم اکنون ما به هیچ عنوان کمبود فرصت های شغلی نداریم بلکه معضل فعلی ما سر درگمی افراد برای انتخاب کسب و کار است. افراد همواره در جست و جوی بهترین شرایط کاری هستند و در مسیر فعلی خود تردید دارند. پس در ابتدا باید به این معضل رسیدگی کرد. به نظر شما بهترین شرایط کاری برای افراد بر اساس کدام ویژگی ها تعریف می شود؟

ویژگی های شخصی، مهم ترین اولویت های انتخاب کسب و کار است. فرد باید کاری را انجام دهد که تخصص و توانایی انجام آن را داشته باشد و از تخصص و توانایی خود بهره بگیرد. در همین جا باید بگوییم، برخلاف انتظار شما درآمدزایی باید در اولویت بعدی قرار گرفته شود. ممکن است افراد تخصص و توانایی خاصی نداشته باشند یا این که تخصص آن ها درآمدزایی قابل توجهی ایجاد نمی کند و اصرار بر انتخاب یک مسیر دیگر برای درآمدزایی خود دارند. اولویت انتخاب یک کسب و کار برای این افراد باید ظرفیت (توانایی انجام کاری را در خود می بینید اما تا به حال تجربه نکرده) و علاقه فردی باشد بنابراین افراد باید کاری را انتخاب کنند که توانایی انجامش را دارند یا این که ظرفیت انجام آن را در وجود خود حس می کنند. ویژگی مهم دیگر علاقه است، شکل گیری یک مسیر درآمذزایی، به نسبت طولانی است و تا کسب و کار شکل بگیرد، رشد کند و به یک بلوغ درآمدزایی برسد قطعاً باید یک مسیر طولانی را طی کند. البته این مسیر در کسب و کارهای آنلاین کوتاه تر است و زودتر به نتیجه می رسد اما بالاخره باید طی شود. پس علاقه، موضوع مهمی است، چون اگر علاقه ای وجود نداشته باشد در اولین چالش های کسب و کار، فرد دلسرد می شود و کار را رها می کند بنابراین این چند ویژگی بسیار مهم هستند و توصیه می کنم در انتخاب کسب و کار خانگی به آن ها توجه شود.

از حضور ۲۴ میلیون ایرانی در اینستاگرام بهره ببرید

## کسب و کار خانگی تلفیقی از آنلاین و فیزیکی باشد

محمد حسین بنی اسدی |مربی حوزه کسب و کار

در شرایط فعلی بهترین انتخاب ممکن، این است که کسب و کار را به صورت تلفیقی انجام دهید و از هر دو محیط فیزیکی و آنلاین بهره ببرید. کسانی که به فضای آنلاین آشنایی کامل ندارند، باید بستر کسب و کار را در محیط فیزیکی و واقعی ایجاد کنند و از فضای آنلاین به عنوان ابزاری برای معرفی، فروش بیشتر و برندسازی بهره بگیرند بنابراین اگر قرار است کسب و کار خانگی ایجاد کنید و درآمدزایی بالایی داشته باشید، استفاده از ظرفیت فضای آنلاین را فراموش نکنید. هم اکنون یکی از بهترین فضاها ی آنلاین برای ایجاد، رشد و توسعه کسب و کارها محیط اینستاگرام است. شما با هزینه کمی می توانید از حضور ۲۴ میلیون ایرانی در اینستاگرام استفاده کنید و مشتریان خودتان را افزایش دهید. در مرحله بلوغ کسب و کار می توانید به فکر ایجاد وبسایت و حتی اپلیکیشن کسب و کار خود باشید.



در کسب و کار شما داشته است؟ البته این شیوه های تبلیغات خوب است اما با توجه به قدرت فضایی آنلاین باید در اولویت های بعدی قرار بگیرد. طبق آمار رسمی در اینستاگرام حدود ۲۴ میلیون حساب کاربری ایرانی فعالیت مستمر دارند، یعنی بزرگ ترین اجتماع در ایران که می توانند به راحتی با یکدیگر ارتباط داشته باشند و یک محیط عالی برای معرفی، برندسازی و فروش ایجاد

۴ دلیل برای شروع کسب و کار آنلاین گسترده گی فضای آنلا ین: یک از مزیت های محیط های آنلاین، گسترده گی آن است. بگذارید برای توضیح بیشتر، مثالی بزنم؛ شما کاری را در یک محله کوچک شروع می کنید. برای معرفی این کار در بازه زمانی شش ماهه چقدر موفق خواهید بود؟ کسب و کار خودتان را به چند نفر معرفی کرده اید؟ آیا تبلیغات کلامی، ارسال پیامک منطقه ای و پخش تراکت رشد قابل قبولی



گسترده گی فضای آنلا ین: یک از مزیت های محیط های آنلاین، گسترده گی آن است. بگذارید برای توضیح بیشتر، مثالی بزنم؛ شما کاری را در یک محله کوچک شروع می کنید. برای معرفی این کار در بازه زمانی شش ماهه چقدر موفق خواهید بود؟ کسب و کار خودتان را به چند نفر معرفی کرده اید؟ آیا تبلیغات کلامی، ارسال پیامک منطقه ای و پخش تراکت رشد قابل قبولی

در این قسمت از مطلب، کسب و کارهایی را که می توان به راحتی و در خانه ایجاد کرد، معرفی خواهیم کرد. کسب و کارهایی کوچک و بادرآمدزایی میلیونی که می تواند به راحتی یک یا چند خانواده را تحت پوشش خود قرار دهد.

#### ۱ راه اندازی فروشگاه سبز

یکی از کسب و کارهای خانگی که هنوز شانس ورود به آن و درآمدزایی وجود دارد، افتتاح فروشگاه سبز است. منظورمان تولید، بسته بندی و فروش ترشیجات، مرباها، سبزی های آماده و محصولات خوراکی است. توجه داشته باشید که در ابتدای کار به مجوز خاصی نیاز ندارید. از محله خود شروع کنید و پس از آن با استفاده از ظرفیت فضای آنلاین، کسب و کار خود را در کل شهر گسترش دهید. در ادامه مسیر نام و برند خودتان را مشخص کنید و مجوزهای لازم را بگیرید البته اگر کسب و کار را به صورت آنلاین ثبت کنید، مجوزهای کمتری برای انجام کار خواهید داشت. پس از آن می توانید بدون دغدغه کار خود را گسترش دهید. پیش بینی درآمدزایی من در یک بازه زمانی یک ساله: دست کم پنج میلیون تومان درآمذزایی در یک ماه است.

#### ۲ تولید غذاهای خانگی (مامان پز)

تولید غذای خانگی همیشه طرفداران خود را دارد. اگر دست پخت خوبی دارید حتما این کار را امتحان کنید. البته این حرفه حجم کار بیشتری نسبت به فروشگاه سبز دارد اما می توانید روی مشتریان بیشتری حساب باز کنید. در شروع کار مثل فروشگاه سبز از محله خود شروع کنید.

#### ۳ سز مین فینگر فودها (غذاهای انگشتی)

درآمذزایی از تولید غذاهای فینگر فود برای مجالس هم اگر چه ممکن است تعداد سفارش اش کم باشد اما میزان آن زیاد است. فرایند ایجاد و توسعه آن مانند غذاهای خانگی است اما تعداد مشتریان کم. در این کسب و کار حتما برای برندسازی از فضای

کنند.



ارتباط راحت و موثر: یک ارتباط آنلاین خیلی بهتر و راحت تر شکل می گیرد. شما در کسب و کار خانگی می توانید تولید، بسته بندی و ارسال کالا را در فضای فیزیکی و واقعی انجام دهید اما بازاربایی و تبلیغ در فضای فیزیکی، سخت است، در حالی که در فضای آنلاین این کار را به راحتی می توانید انجام دهید، بدون آن که از خانه خارج شوید. برای برندسازی و جذب مشتری در کسب و کارهای کالا محور که تولید کننده، فروشنده یا نماینده فروش هستید، باید از فضای آنلاین استفاده کنید زیرا اگر بخواهید در فضای فیزیکی انجام دهید انرژی زیادی می گیر و نتیجه ای درخور توجه ندارد.

نیاز به سرمایه گذاری کمتر: در کسب و کارهای فیزیکی، اصلی ترین هزینه اجاره یک مکان تجاری است. هزینه ای سرسام آور و کمر شکن البته

این ابتدای مسیر است، شما برای بهتر دیده شدن نیاز به دکوراسیون و تجهیزات اولیه گران قیمتی دارید. ایک فروشگاه معتبر دریکی از بولوارهای اصلی شهر برای دیده شدن و برندسازی ممکن است صدها میلیون تومان هزینه سالانه داشته باشد (اجاره مکان، کارکنان، تبلیغات شهری و...). البته با صد میلیون تومان فقط می توانید یک کار بسیار کوچک دریکی از محله های شهر داشته باشید اما اگر از همین مبلغ برای



آنلاین به خصوص اینستاگرام استفاده کنید. روی همبرگرهای خانگی حساب ویژه ای باز کنید. تا پنج میلیون تومان می توانید روی درآمدزایی ماهانه این کسب و کار جذاب خانگی حساب کنید.

#### ۳ تولید شیرینی خانگی

تولید شیرینی خانگی بسیار لذت بخش است، کسب و کاری دوست داشتنی همراه با درآمدزایی چند میلیونی. تمام کسانی که این کسب و کار را انجام می دهند معمولاً نیاز به مجوز خاصی ندارند و فقط نان خلاقیت و دست پخت های خوشمزه شان را می خورند!

#### ۴ فروشگاه های خانگی کالا

ارائه کیفیت بالا و در عین حال قیمت مناسب یکی از دلایل پیشنهاد من برای ایجاد فروشگاه های خانگی است. تصور کنید یک فروشگاه پوشاک خانگی دارید. اگر قیمت مانته در بازار ۱۵۰ هزار تومان باشد، در کسب و کار خانگی، شما می توانید زیر ۱۰۰ هزار تومان آن را ارائه دهید؛ زیرا هزینه های اصلی کسب و کار مانند اجاره بها، هزینه های کارکنان فروش و... به طور کامل حذف شده است. در فروشگاه پوشاک خانگی به ویتترین فیزیکی نیازی ندارید. ویتترین شما می تواند صفحه اینستاگرام یا وبسایت تان باشد، تمام فرایند فروش و بازاربایی خودتان را در محیط آنلاین داشته باشید و ارسال کالا را توسط پست انجام دهید. برای تامین پوشاک می توانید از بوتیک ها و فروشگاه های شهر یا بعنوان همکاری در فروش استفاده کنید و در توسعه کار برای خرید محصول سرمایه گذاری کنید.

#### ۵ کسب و کار های خدمات محور

اگر تجربه و تخصص زیادی در زمینه روان شناسی، مشاوره خانواده، تغذیه، امور حقوقی و... دارید، می توانید تجربه خود را در اختیار افراد قرار دهید و درآمد بسیار خوبی ایجاد کنید. می توانید در محیط آنلاین مشاوره و آموزش ارائه دهید. کسب و کارهای خدمات محور معمولاً به تجهیزات خاصی نیاز ندارند و از دوتا ۲۰ میلیون تومان درآمد ایجاد می کنند.

ایجاد یک کسب و کار خانگی استفاده کنید و از فضای آنلاین بهره بگیرید به راحتی می توانید با برنامه ریزی و استراتژی اصولی، کسب و کار خود را حتی در کل کشور معرفی کنید. می بینید که ارزش عددها و رقم ها در فضای فیزیکی و آنلاین بسیار متفاوت است. در محیط آنلاین حتی می توان بدون سرمایه، کسب و کار ایجاد کرد اما در فضای فیزیکی ناچار خواهید بود که میلیون ها تومان را درگیر موضوعاتی کنید که در شرایط فعلی به هیچ عنوان به صلاح نیست.

همه می توانند انجام دهند: باید به این نکته توجه داشته باشید که کسب و کار خانگی و آنلاین، فقط برای خانم های خانه دار یا کسانی که سرمایه کمی دارند یا نمی توانند در فضای فیزیکی فعالیتی انجام دهند، نیست بلکه فرصت و استراتژی جدیدی برای افرادی است که می خواهند با کمترین



ZENDEGI - SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

دوشنبه ۱۷ تیر ۱۳۹۸  
۵ دی القعد ۱۴۴۰ • ۸ جولای ۲۰۱۹  
شماره ۲۰۱۴۰

۱۳۶۳



گفت و گو با پدر دختر ۹ ساله هر مزگانی که با پول توجیبی هایش پرنده می خرد تا آن ها را آزاد کند

## «نگین»، ناجی پرندگان!

همه ما برای یک بار هم که شده چه در خانه دوست یا آشنا و چه در مغازه های شهر، پرنده ای را دیده ایم که در آرزوی آزادی، خودش را به در و دیوار قفس می کوبد اما بی توجه از کنار آن عبور کرده ایم و خودمان را به بی خیالی زده ایم اما دختر دبستانی هر مزگانی نتوانست به حرف دل نا زکش گوش ندهد! ماجرا از این قرار است که دختر ۹ ساله حاجی آبادی به نام «نگین هاشمی پور» با جمع آوری پول های توجیبی خود پرندگان را به دل طبیعت باز می گرداند. این دختر هر مزگانی هر ۱۰ روز یک بار پس از جمع آوری پول های توجیبی خود همراه با پدرش به بازار پرنده فروشی های رود تعدادی پرنده خریداری و آن ها را در باغ پرندگان شهر داری بندرعباس رها می کند. «نگین» نزدیک به یک سال است این کار را انجام می دهد و تا کنون توانسته است پرندگان زیادی را به دل طبیعت بازگرداند. این کودک حاجی آبادی باور دارد که جای پرنده در قفس نیست بلکه در دل طبیعت است. به بهانه این تصمیم ربا که در شبکه های اجتماعی هم استقبال شد، تماسی با پدر «نگین» داشتم تا بر ایمان از جزئیات این رفتار تحسین برانگیز دخترش بگویم.

#### ۱ چه اتفاقی باعث علاقه مند شدن دختر تان به آزاد کردن پرنده ها شد؟

ما قبلاً یک قفاری در قفس داشتیم که در خانه مان نگهداری می کردیم. دخترم همیشه آرزو داشت که این پرنده را آزاد کند و من هم هشدار داده بودم اگر این پرنده را در طبیعت آزاد کنیم، زنده نمی ماند. بعد از این ماجرا، یک روز به جمعه بازار بندرعباس رفتیم و از دفعه اولی که دخترم جمعه بازار پرندگان بندرعباس را دید، علاقه مند شد. پول توجیبی هایش را جمع کند و هر ماه یک یا دو پرنده که پروبال شان کامل شده و توان پرواز داشته باشند، خریداری و در پارک جنگلی شهرمان آزاد کنیم.

۲ مانع دختر تان نمی شوید که پول توجیبی هایش را در این راه خرج نکند چون بالاخره این پرنده ها، ممکن است دوباره در دام بیفتند؟

اواز حدود یک سال قبل، این کار را شروع کرده است و فوق العاده دختر مهربان و خون گرمی است. من خودم کارمند منطقه ویژه بندرعباس هستم و هیچ وقت به دلیل مسائل مالی مانع این تصمیم دخترم نشده ام چون خودم هم به پرنده ها علاقه دارم و از آزاد کردن شان لذت می برم.

#### ۳ هم اکنون و در خانه تان، پرنده ای در قفس نگهداری می کنید؟

فقط یک جوجه عروس هلندی که یکی از دوستان هدیه داده است.

#### ۴ دختر تان چه پرنده هایی را برای آزاد کردن از بازار پرنده فروش های می خرد؟

بیشتر اوقات، کمن زیل را که مثل یک است و قیمت مناسبی دارد و بومی همین منطقه است، می خریم.

#### ۵ حدود قیمت این پرنده چقدر است؟

از ۲۵ تا ۲۵۰ هزار تومان. معمولاً در ماه، سه بار به بازار پرنده فروش های رویم و هر بار یک پرنده را می خریم و با دخترم، آن را از زندان قفس نجات می دهیم.

۶ دختر تان علاقه مند نیست که تعداد بیشتری پرنده یخرد و آن ها را آزاد کند؟ پولش نمی رسد و گر نه دوست دارد که همه پرنده های بازار پرنده فروش ها را یخرد و آزاد کند.

#### ۷ از سر نوشت پرنده های آزاد شده هم اطلاعی دارید؟

راستش نه. این پرنده ها را در طبیعت و پارک جنگلی آزاد می کنیم و بعد از آزاد شدن پرواز می کنند و نمی توانیم پیگیر شان باشیم.

پاسخی به این سوال که آیا بدون سرمایه هم می توان کسب و کار خانگی راه انداخت؟

## سرمایه فقط منابع مالی نیست!

یکی از رایج ترین سوالاتی که از مشاوران حوزه کسب و کار می شود، این است که ما منابع مالی زیادی نداریم اما می خواهیم یک کسب و کار خانگی راه بیندازیم. آیا این خواسته، شدنی است؟ باید توجه داشت که سرمایه فقط منابع مالی نیست، بخشی از سرمایه می تواند پول باشد اما سرمایه اصلی تخصص، دانش و اطلاعات است. برای شروع کسب و کار به خصوص در فضای آنلاین باید علمش را داشته باشید و اگر ندارید حتماً فرابگیرید، چون اصلی ترین سرمایه خود، یعنی زمان را از دست خواهید داد. هزینه برای آموزش کسب و کار در فضای آنلاین، بیشتر به یک سرمایه گذاری کوتاه مدت شبیه است و به افزایش راندمان کسب و کار منجر خواهد شد. در ضمن، ما چیزی به عنوان کسب و کار بدون سرمایه نداریم. شاید بتوان کسب و کاری را بدون سرمایه ایجاد کرد اما قطعاً نمی توان آن را پول ساز کرد. تعریف کسب و کار پول ساز، کاری است که بتواند بیشتر از هزینه ها، درآمد ایجاد کند. کسب و کاری که پنج میلیون تومان درآمد و دو میلیون تومان هزینه دارد؛ به طور متوسط سه میلیون تومان پول ساز است. فرصت های بسیار زیادی برای درآمدزایی وجود دارد. مهم این است که شروع کنید، در طول مسیر حتماً از یک مربی و مشاور کسب و کار استفاده کنید که در هزینه های تولید و اجرا، صرفه جویی قابل توجهی داشته باشید و بتوانید در کوتاه ترین زمان ممکن به نتیجه برسید.

