

فصلنامه مطالعات نوین بانکی

ISSN: 2645-5420 (شماره ششم-بهار ۱۳۹۹) شماره مجوز: 83289

تحلیل و معرفی ایده های شغلی و طرح اقتصادی با سرمایه کم

(تاریخ دریافت ۱۳۹۸/۱۲/۰۲ ، تاریخ تصویب ۱۳۹۹/۰۳/۲۰)

دکتر عبدالزهرا عبیاتی

محقق و پژوهشگر، دکترای حقوق خصوصی

چکیده

یکی از دغدغه های خیلی مهمی که اکنون در جامعه ما وجود دارد پیدا کردن کاری است که بتوان با سرمایه ی کم چرخه درآمد آن کار را راه اندازی کرد و در یک بازه زمانی کوتاه و حداقل چند ماهه به سود دهی و بازدهی خوبی از آن کار رسید. تایوانی ها یک شعار اقتصادی جالب دارند: «هر خانه یک کارخانه و هر کارخانه یک خانه!» این شعار اولین بار باهدف توسعه کسب و کارهای کوچک خانگی طراحی شد. آن ها گام اول کسب و کارهای کوچکی را با فرآوری ساده محصولات برداشتند. کارآفرینی و کار در منزل با وجود اینترنت امروزه یک فرصت عالی است. هر شخصی با یک ایده ساده می تواند یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کند. در این مقاله ایده های کار در منزل به واسطه کسب و کارهای زودبازده و طرح های اقتصادی مورد بررسی و معرفی قرار داده شده است. برخی از این ایده ها مناسب شغل دوم هستند تا بتوانید با کمترین سرمایه پیاده سازی کنید. مطالعه این مقاله به تمامی افراد جویای کار پیشنهاد می شود.

واژگان کلیدی: کسب و کار زودبازده، کسب درآمد، کسب و کارهای خانگی، ایده

کاری





بخش اول: کلیات

امروزه با پیشرفت تکنولوژی فرصت‌های کارآفرینی زیادی فراهم شده که برای شروع کار به هزینه‌ی کمی نیاز دارند یا حتی ممکن است به هیچ هزینه‌ای نیاز نداشته باشند ولی در عوض باید زمان و تلاش بسیار زیادی خرج آن کنید. بسیاری از این فرصت‌ها بر مجموعه مهارت‌های شما استوار هستند. مهارت‌هایی که یادگیری آن‌ها اصلاً کار سختی نیست.

بند اول: تولید محتوا

یکی از ایده‌های عالی کار در منزل می‌تواند تولید محتوا باشد. فرقی نمی‌کند آگهی می‌نویسید یا مقاله یا کتاب الکترونیکی، محتوا باید توسط فردی نوشته شود. یکی از جاهایی که بیشترین تقاضا برای خلق محتوا وجود دارد، در بخش شبکه‌های اجتماعی است. تولید محتوا یک فرآیند کم‌هزینه است، زیرا تنها چیزی که نیاز دارید یک کامپیوتر است و یک ارتباط اینترنتی سرعت بالا، و همچنین یک برنامه‌ی خاص گرافیکی (یا دیگر نیازهای نرم‌افزاری) که ممکن است هزینه‌ی راه‌اندازی داشته باشد. به‌رحال، جدای از این‌ها، تنها چیزی که باید برای تولید محتوا صرف کنید زمان است. می‌توانید از خدماتی مانند ویکی محتوا برای جا افتادن در بازار و ایجاد حلقه‌ی مشتریان خود استفاده کنید.

بند دوم: طراحی گرافیکی

این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم این است که اگر توانایی‌های گرافیکی دارید، باید بدانید مشتریان بسیاری برای کسب و کارشان به دنبال لوگو، طرح‌های گرافیکی و کارهای هنری هستند. به دنبال سایت‌هایی مانند دیزاینو بگردید تا بتوانید کسب و کار خودتان را راه‌بیاورید و حلقه‌ی مشتریان‌تان را گسترش دهید.

بند سوم: اختراع

پیشترها، مخترع بودن یک هدف دست‌نیافتنی بود، و گاهی افراد برای توجیه روانی بودنشان از این اصطلاح استفاده می‌کردند. ولی دیگر این‌چنین نیست با پلتفرم‌هایی مانند مرکز ایده و اختراعات تجاری ایران، تأمین سرمایه‌ی مالی برای ایده‌ها و اختراعات ممکن است. مزیت این مدل این است که اگر پول موردنیازتان فراهم شود و به‌اصطلاح از لحاظ مالی تأمین شوید، نشان‌دهنده‌ی موفقیت شما در یافتن بازار است. اگر ایده‌ی شما مورد استقبال قرار نگیرد، به این معنی است که لازم است مسیر آمده را برگردید و دوباره طرح‌ریزی کنید.

بند چهارم: سازنده‌ی طلا و جواهر

کم نیستند بانوانی که دوست دارند خودشان را با زیورآلات زیبا بیاریند. این مورد را با علاقه‌ی روزافزون به زیورآلات دست‌ساز ترکیب کنید و خواهید دید که نسخه‌ی موفقیت در دستان شما است. این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم را امتحان کنید.

بند پنجم: فروش اجناس دست دوم

عموما در بازارهای محلی مانند جمعه‌بازارها و سمساری‌ها و هر جای دیگری، می‌توانید اجناس جالب و ارزشمندی پیدا کنید. شما ارزش واقعی آن‌ها را درمی‌یابید و آن‌ها را در فهرست اقلام فروشی قرار می‌دهید. سایت‌هایی مانند دیوار و شیپور بازار خوبی برای ارائه‌ی کالاها هستند. این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم عالی است.

بند ششم: موسیقی

این ایده به آن‌چه در ذهن شماست شباهتی ندارد. ما درباره‌ی این صحبت نمی‌کنیم که ستاره‌ی موسیقی بشوید، بلکه فقط قرار است چرخ زندگی‌تان را از این طریق بچرخانید. از ضبط موسیقی



در استودیو گرفته تا نوشتن ریتم و شعر برای کسب و کارها. اگر این مهارت را داشته باشید مطمئن باشید می‌توانید از این طریق امرار معاش کنید. با نرم‌افزارهایی مانند Reaper که بسیار ارزان است) می‌توانید درست روی کامپیوترتان، استودیوی تولید موسیقی خودتان را داشته‌باشید.

بند هفتم: مدیریت شبکه‌های اجتماعی

ارتباط برقرار کردن با افراد یک هنر است. برخی در این هنر خوب عمل می‌کنند و برخی عالی هستند و برخی خیلی ضعیف هستند. ارتباط برقرار کردن با مشتریان کاری است که بسیاری از کسب و کارها وقت انجام آن را ندارند. خبر خوب این است که، علیرغم این که وقت ارتباط با مشتریان را ندارند ولی به کسی نیاز دارند که بتواند این بخش از کسب و کارشان را مدیریت کند و آن‌ها هم هزینه‌اش را پرداخت می‌کنند. مهارت‌های ارتباطی خوب و به روز بودن در شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام، اسنپ چت، واین، پریسکوپ و غیره بسیار مهم هستند.

بند هشتم: آموزش / مربی‌گری

این کسب و کار به هزینه‌ی بسیار کمی از نظر راه‌اندازی یک محیط یادگیری مجازی و یا محیط آموزشی نیاز دارد. در آغاز فرآیند مربوط به استارت‌آپ، علاوه بر اینترنت سرعت بالا، به زمان و تلاش نیاز دارید. در مجموع، هزینه‌ی استارت‌آپ راه‌اندازی و هدایت یک سرویس آموزش / یادگیری مجازی، هزینه‌ی بسیار کمی دارد. این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم را امتحان کنید.

بند نهم: مشاور فنی

یادگرفتن امور مرتبط با کامپیوتر همیشه مورد تقاضا است. در نتیجه، یک راه برای کمک به این مسئله این است که آموزش‌هایی بر مبنای برنامه‌های کامپیوتری خاص (یا چندگانه) آماده کنید

که جزئیات مربوط به استفاده از آن برنامه و تکمیل پروژه را به ارباب رجوع بدهد. بنابراین ، بهترین راه برای کاهش هزینه‌های استارت‌آپ در این ایده این است که هم برنامه را در اختیار داشته‌باشید و هم برنامه‌های مرتبط با آن را ، تا بتوانید دستورالعمل یا ویدیوی “چگونه می‌توانم” درست کنید. به‌علاوه ، اگر می‌خواهید یک وب‌سایت به اینکار اختصاص دهید که تمامی فعالیت‌های انجام شده در آن قابل دسترسی و پیگیری باشند ، پس باید هزینه‌ی راه‌اندازی وب‌سایت را نیز در هزینه‌های اولیه‌ی استارت‌آپ‌تان لحاظ کنید. در نهایت ، در این راستا ، خدمات‌رسانی اینترنتی / تلفنی نیز بسیار سودمند خواهد بود.

بند دهم: پیاده‌سازی فایل‌های صوتی

پیاده‌ساز کسی است که یک فایل صوتی را به نوشتار تبدیل می‌کند. این کار به‌نظر روبه‌زوال می‌آید ، ولی حقیقت این است که به‌خاطر افزایش ویدیوهای اینترنتی این شغل نیز رو به گسترش است. حقیقت این است: کامپیوترها هنوز هم در شناسایی کلام با مشکل مواجه هستند. صاحبان کسب و کار و کارآفرینان نیاز دارند فایل‌های ویدیویی‌شان به نوشتار تبدیل شوند تا هم کسانی که مشکل شنوایی دارند از آن‌ها بهره‌گیرند و هم موتورهای جستجو متوجه محتوای این ویدیو شوند. به‌علاوه ، شما سفارش‌تان را از کسانی می‌گیرید که صرفاً می‌خواهند فایل‌های آن‌ها پیاده شوند تا بهتر مطالعه و درک شوند. برای شروع می‌توانید از پارسکدرز سفارش کار بگیرید.

بند یازدهم: مترجم

مانند تولیدکننده‌ی محتوا ، خدمات ترجمه (حداقل در این بخش) مستلزم متنی است که می‌خواهند از یک زبان به یک زبان کاملاً متفاوت برگردانده شود. درحالی که این مهارت اساساً مستلزم این است که فرد در چند زبان مهارت داشته باشد ، هزینه‌ی اولیه‌ی استارت‌آپ شامل هزینه‌ی اینترنت تلفن و نیز مخارج مربوط به سفر است. به‌علاوه ، مخارج بازاریابی نیز می‌تواند در



هزینه‌های استارت‌آپ اعمال شود. فقط این نکته را به‌خاطر داشته‌باشید که: اگر در هیچ زبانی تسلط یا مهارت ندارید، به‌هیچ‌وجه سراغ این کار نروید. فکر نکنید با ابزاری مانند “ مترجم گوگل ” می‌توانید این کار را به‌درستی انجام دهید. با وجود این که مترجم گوگل بی‌نظیر است، ولی همیشه کارش را عالی انجام نمی‌دهد.

بند دوازدهم: خدمات کارایی

می‌توانید شرکت خودتان را تاسیس کنید و به سایر شرکت‌ها خدمات استخدامی ارائه دهید. فقط به اطلاعات خوبی درباره‌ی جویندگان کار نیاز دارید. تنها کافی است یک فرد جویای کار را به یک شرکت ارجاع دهید و از این طریق کسب درآمد کنید.

بند سیزدهم: خدمات رسانه‌های اجتماعی

امروزه رسانه‌های اجتماعی نقش بزرگی در کسب و کار بازی می‌کنند. بسیاری از شرکت‌ها به دنبال متخصص و تهیه‌کننده‌ی خدمات رسانه‌های اجتماعی هستند. می‌توانید شرکت خودتان را تاسیس کنید که برای کسب و کارها سایه‌نویسی انجام دهد، و در وبلاگ‌ها، لینکدین و صفحات فیسبوک و حساب‌های توئیتر محتوا بارگذاری کند.

بند چهاردهم: ایده کسب و کار ساخت تبلیغات و انیمیشن

اگر ذهن‌تان خلاق است می‌توانید به یک غول تبلیغات تبدیل شوید. شرکت‌ها اغلب دنبال کسی هستند که خلاق باشد و به تبلیغات‌شان ارزش بدهد.

امروزه کسب و کار انیمیشن و بازی به سرعت جت در حال رشد است. اگر دانش ساخت کارتون و انیمیشن‌سازی را دارید می‌توانید در این دنیا موفق شوید.

بند پانزدهم: بازاریابی شبکه‌ای

امروزه شرکت‌های بازاریابی چندسطحی، فرصت‌های کسب و کار خوبی فراهم میکنند. اگر در بازاریابی و فروش خبره هستید، می‌توانید این کسب و کار را با هزینه‌ی بسیار اندک شروع کنید.

بخش دوم: معرفی ایده‌های خاصکسب و کار با سرمایه کم در دنیای واقعی

بند اول: تمیز کردن و نگهداری آکواریوم

آدم‌ها از وجود آکواریوم در منزل و محل کارشان لذت می‌برند ولی زمان کمی در اختیار دارند. اگر در زمینه‌ی نحوه‌ی نگهداری از انواع آکواریوم مهارت دارید، پس می‌توانید یک مدل کسب و کاری عالی را راه‌اندازی کنید.

بند دوم: نگهداری از کودکان

بسیاری از آدم‌ها چندشغلی هستند یا هر دو والدین کار می‌کنند. این امر حقیقت زندگی امروز در جهان است. حتی اگر بحث کار کردن والدین هم در میان نباشد، باز هم ممکن است والدین بخواهند یک‌شب را دونفری به رستوران یا گردش بروند. در این جاست که پرستار کودک وارد صحنه می‌شود. شما می‌توانید گواهی عدم سوء پیشینه هم بگیرید و قابل اعتماد بودن تان را به آن‌ها اثبات کنید و تصمیم‌گیری را به والدین بسپارید. این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم را امتحان کنید.

بند سوم: ایده کسب و کار تعمیر کامپیوتر

تعمیر کار کامپیوتر در محل همچنان یک نیاز قطعی است. بسیاری از افراد به کسی نیاز دارند که فایل‌های به‌اشتباه حذف شده‌شان را بازیابی کند، یا قطعه‌ای را در کامپیوترشان تعویض کند. حاضر شدن در محل، از جمله تسهیلاتی است که می‌توانید بابت آن هزینه دریافت کنید. یک راه دیگر برای متمایز کردن خدمات‌رسانی تان این است که خدمات امنیتی داده‌ها نیز برای پشتیبانی از مشتریان تان فراهم کنید، از جمله رمزنگاری هارد دیسک و امنیت شبکه‌های بی‌سیم.



بند چهارم: دستیار انجام امور فردی

برای کسانی که آن قدر سرشان شلوغ است که برای برخی کارها وقت ندارند این سرویس یک ایده‌ی بسیار خوب است. از طرف دیگر این ایده برای کسانی که مشتاق کمک کردن به دیگران هستند نیز عالی است. هرچند تنها هزینه‌ی اولیه‌ی استارت آپ، بازاریابی از طریق کارت ویزیت، و دیگر قالب‌های تبلیغات را شامل می‌شود، تنها هزینه‌ی تکرار شونده در این مسیر عبارت است از پرنگه داشتن باک بنزین ماشین‌تان. نیازی به گفتن ندارد که این کار هیچ‌گونه هزینه‌ای ندارد و برای پس انداز کردن پول برای روز مبادا عالی است.

بند پنجم: خدمات جابجایی

اگر راهی برای جابجایی و حمل و نقل سراغ دارید، پس می‌توانید یک نام‌رسان باشید. این ایده برای راه اندازی کسب و کار با سرمایه کم را امتحان کنید.

بند ششم: نگهداری از حیوانات خانگی

هیچ جای انکاری وجود ندارد که باور مردم درباره‌ی نگهداری از حیوانات خانگی نسبت به ۶۰ سال پیش تغییر کرده است. امروزه افراد حیوانات خانگی‌شان را عضوی از خانواده می‌دانند و همان رفتاری که با اعضای خانواده دارند در مورد آنها نیز انجام می‌دهند. برخی از افرادی که حیوان خانگی دارند و بسیار پرکار هستند و مشغولیت زیادی دارند تمایل دارند که کسی از عزیزان‌شان مواظبت کند.

بند هفتم: برنامه ریز مراسمات

برنامه‌ریزی مراسمات نیز یک کسب و کار کم‌هزینه است که هم پردرآمد است و هم بسیار جذاب. به طور کلی، تنها چیزی که برای انجام این کار لازم است (به‌غیر از هزینه‌ی اینترنت)، نظم است و توجه به جزئیات. علاوه بر هزینه‌های مرتبط با اینترنت که در هزینه‌ی استارت آپ اعمال می‌شوند، ممکن است نیاز باشد تا برنامه‌ریز مراسمات خریدهای اضافی مربوط به

برنامه‌ریزی مراسم را انجام دهد؛ یکی از این خریدها عبارت است از خرید یک خط تلفن اختصاصی.

بند هشتم: ایده کسب و کار سخنران انگیزشی

داستان جالبی برای تعریف کردن دارید؟ یا چیزی هست که حسابی به وجدتان می‌آورد؟ در پیغام‌رساندن به سخت‌ترین آدم‌ها مهارت دارید؟ اگر در برابر جمعی از مردم قرار گرفتن شما را نمی‌ترساند پس این کار مختص شماست. برای این که یک سخنران انگیزشی باشید، داشتن فالوور در شبکه‌های اجتماعی و ارسال ویدیو از خودتان، روش فوق‌العاده‌ای است تا بتوانید خودتان را پیش از طی کردن مسیر سخنرانی، به مردم بشناسانید.

بند نهم: ایده تاسیس شرکت حمل و نقل

اگر توانایی و اشتیاق لازم برای انجام کارهای سخت را دارید، تأسیس یک شرکت حمل و نقل گزینه‌ی خوبی است. می‌توانید برای اجتناب از پرداخت هزینه‌ای گزاف برای خرید کامیون، یک کامیون اجاره کنید تا زمانی که سرمایه کافی را برای خرید کامیون داشته باشید. این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم را امتحان کنید.

بند دهم: آشپز شخصی

آیا مهارت آشپزی خاصی دارید و به دنبال راهی هستید تا این مهارت و علاقه‌تان به آشپزی را به یک کسب و کار تبدیل کنید؟ اگر این چنین است، شما باید این مسیر را انتخاب کنید و به یک آشپز شخصی تبدیل شوید. قطعاً می‌دانید این شغل یعنی این که وعده‌های غذایی هفتگی/روزانه‌ای را با رعایت ارزش‌های غذایی طیف گسترده‌ای از خوراکی‌ها به مشتری‌تان ارائه کنید. در مورد هزینه‌ی استارت‌آپ باید گفت که هزینه‌ها صرفاً شامل هزینه‌ی ایاب و ذهاب بین محل کار، منزل، سوپرمارکت و تره‌بار است. دیگر مخارج توسط مشتری‌تان پرداخت می‌شوند.

بند یازدهم: مربی شخصی



با چند گواهی‌نامه و کمی زمان، می‌توانید علاقه‌تان به خوش‌تیپ بودن را به زندگی روزانه‌تان گره بزنید. به دیگران در رسیدن به اهداف فیزیکی‌شان کمک کنید و چند فن مناسب به آن‌ها بیاموزید که باعث آسیب زدن به خودشان نشوند. وقتی به دیگران کمک کنید از این کار احساس رضایت خواهید داشت. این ایده برای راه‌اندازی کسب و کار با سرمایه کم را امتحان کنید.

بند دوازدهم: تعمیر کار تلفن همراه و تبلت

معمولا این‌گونه کارها در یک مغازه انجام می‌شود، ولی شما می‌توانید به‌صورت سیار این کار را انجام دهید، به‌ویژه اگر از سرویس‌هایی مانند دیجی‌دکی استفاده کنید. بسیاری از افراد بر این باور هستند که اگر هزینه‌ی تعمیر یک گوشی تلفن از هزینه‌ی جایگزین کردن آن با یک گوشی دیگر بیشتر باشد، مردم گوشی‌های‌شان را عوض می‌کنند؛ ولی باید بدانند که سخت در اشتباه هستند. گوشی‌ها اطلاعات واقعا مهمی را در خود جای داده‌اند، از این رو مردم مایل هستند پول بیشتری برای بازگردانی داده‌های‌شان پردازند. امروزه گوشی‌ها داده‌هایی مانند عکس در خود دارند که هر کسی از فضای ابری برای ذخیره‌ی آن‌ها استفاده نمی‌کند.

بند سیزدهم: ایده کسب و کار خدمات مشاوره تغذیه

امروزه اکثر افراد در مورد خوراکی‌هایی که می‌خورند نگران هستند و اغلب به دنبال راهنمایی درباره‌ی عادات غذایی و برنامه‌ی رژیم‌ی هستند. اگر در این زمینه تخصص دارید می‌توانید یک شرکت خدمات مشاوره‌ی تغذیه تاسیس کنید. توصیه‌ی من آن است که برای این کسب و کار، یک متخصص تغذیه‌ی خوب استخدام کنید.

بند چهاردهم: خدمات تعمیرگاه سیار

راه‌اندازی یک تعمیرگاه سیار با داشتن نیروی انسانی/تعمیرکاران، ایده‌ی خوبی برای کسب و کار است چرا که ماشین‌ها معمولا در مناطقی خراب می‌شوند که تعمیرگاهی در دسترس نیست. برای شروع این کسب و کار، فقط به مکانیک‌هایی خوب و یک موتورسیکلت نیاز دارید.

بند پانزدهم: خدمات تزیین اتومبیل

امروزه همه افراد قادر نیستند از پس خرید خودروهای خارجی بریایند و اغلب برای طراحی و ظاهر خوب به دنبال اصلاح خودروی خود هستند. این امر موجب تولد یک کسب و کار خوب به نام خدمات تزیین اتومبیل شده است.

بند شانزدهم: خدمات هم سفری

هم سفری به معنی سوار شدن چند نفر در یک ماشین برای حرکت به سوی مقصدی مشابه است. با این کار هزینه‌ی سوخت تقسیم می‌شود و به این ترتیب در مخارج افراد صرفه‌جویی می‌شود. درحالی که کارمندان و بچه‌های مدرسه‌ای به صورت غیررسمی همین کار را می‌کنند، لازم است این کار به صورت رسمی هم انجام شود. می‌توانید با شناسایی مشتریان بالقوه، ارتباط دادن آن‌ها با یکدیگر و گرفتن مبلغی بخاطر راحتی این سرویس، کار را شروع کنید.

بند هیفدهم: آژانس مسافرتی

راه‌اندازی یک آژانس مسافرتی ایده‌ی کسب و کار بسیار خوبی است. آدم‌ها می‌خواهند آرامش کسب کنند و آزادانه از تعطیلاتشان لذت ببرند. دلشان نمی‌خواهد نگران بلیط، رزرو هتل، و چیزهای دیگر باشند. آن‌ها حاضرند پول خوبی به یک آژانس مسافرتی بدهند که این کارها را برای آن‌ها انجام دهد.

بند هیجدهم: رزومه نویسی

رزومه سند مهمی برای به دست آوردن یک شغل است. اغل افراد به دنبال یک رزومه‌نویس حرفه‌ای هستند. اگر در رزومه‌نویسی مهارت دارید می‌توانید این کسب و کار را شروع کنید.



بند نوزدهم: خدمات برنامه ریزی مالی

در کسب و کار برنامه ریزی مالی، باید درباره‌ی سرمایه گذاری و برنامه ریزی مالی به مشتری مشاوره بدهید. توصیه می‌کنیم پیش از شروع این کسب و کار، گواهی برنامه ریزی مالی بگیرید.

بند بیستم: فروشگاه ابزار آلات ماشینی و الکتریکی

می‌توانید به راه اندازی یک فروشگاه ابزار آلات ماشینی و الکتریکی فکر کنید. این محصولات همواره مورد نیاز هستند. همچنین ظروف و وسایل آشپزخانه‌ی استیل در هر خانه‌ای مورد نیاز هستند بنابراین راه اندازی فروشگاه وسایل استیل در جایی کوچک می‌تواند ایده‌ی خوبی باشد.

۷۴

بند بیست و یکم: ایده تاسیس کلوپ کمدی و خنده

ویدیوهای کمدی به سرعت پخش می‌شوند. چند استندآپ کمدین، مانند میثم درویشان پور و مجید افشاری، وجود دارند که جدیداً به لطف رامبد جوان و برنامه‌ی خندوانه به سلبریتی تبدیل شده‌اند. دیگران نیز منتظر این هستند که نوبت‌شان فرا برسد. صدها کمدین وجود دارند که به دنبال راهی برای نشان دادن استعدادشان هستند. شما می‌توانید با راه اندازی یک کلوپ کمدی و خنده‌ی آنلاین به آن‌ها کمک کنید.

بند بیست و دوم: کمک کردن در امور حسابداری

الزاماً نباید عضو جامعه حسابداران نخبه با یک مشاور مالی رسمی باشید تا بتوانید در امور حسابداری به افراد کمک کنید. یک مدرک در امور مالی یا تجاری کفایت می‌کند. راه‌های چندگانه‌ای برای کمک به افراد در مدیریت حساب‌های‌شان وجود دارد. شما می‌توانید به استارت‌آپ‌ها کمک کنید تا حساب‌های‌شان را مدیریت کنند.

نتیجه گیری

در پایان و در نتیجه گیری کلی این مقاله باید گفت هر ایده‌ای که اندکی خلاقیت چاشنی آن شده باشد، با ممارست و دانش کافی به نتیجه خواهد رسید. اما ایده‌های خلاقانه پولساز اینترنتی از جمله بهترین و سریع‌ترین راه برای به نتیجه رسیدن هستند. فراموش نکنیم که سخت‌ترین و مهم‌ترین قدم برای به نتیجه رساندن ایده خود، شروع و جان دادن به آن ایده است. نیازی نیست که ایده در همان ابتدا بکر و دست نخورده باشد. داشتن شور و اشتیاق و علاقه در هر حوزه‌ای به مرور زمان متبلور کننده خلاقیت خواهد بود. همچنین باید توجه داشت همیشه اولین ایده، بهترین ایده برای راه اندازی یک کسب و کار جدید نیست. برای شروع استارت‌آپ نیاز به جرعه دارید تا چراغ بهترین ایده‌های راه اندازی کسب و کار جدید در ذهنتان روشن شود و بتوانید با منابع در دسترس و تلاش فراوان، کسب و کاری برای خود راه اندازی کنید. همیشه نیاز نیست همه چیز تمام باشید تا بتوانید کسب و کار جدیدی دست و پا کنید. روش اجرای یک فعالیت تجاری در یک دوره زمانی مشخص که شامل کلیه فعالیت‌های راه‌اندازی یک کسب و کار جدید است، در واقع راهکار تبدیل یک ایده به یک کسب و کار موفق است. ایده‌های کسب و کار نقطه مرکزی و شالوده راه‌اندازی کسب و کار است. بدون داشتن یک ایده کسب و کار مشخص، راه‌اندازی کسب و کار در بلند مدت بدون بازدهی مناسب خواهد بود.



منابع و مأخذ

۱. رضایی، احمد؛ چگونه در کارهایمان موفق شویم، فصلنامه موفقیت، شماره چهارم، پاییز ۱۳۹۴
۲. امیری، محمد؛ درآمدی بر موفقیت، فصلنامه روند، شماره ششم
۳. رضایی، رضا؛ روش های رونق کسب و کار، ماهنامه ایده و اقتصاد، شماره ۲۵.
۴. یآوری، کاظم؛ ویژگی های نظام های ارزی: رویکرد سنتی و جدید، فصلنامه پژوهش های اقتصادی.
۵. سایت های بازاریابی و موفقیت به ترتیب:

<https://behtarinideh.com>

<https://bazdeh.org>

<https://daftareshoma.com>

<https://www.khanesarmaye.com>

<https://www.beytoote.com>

<https://www.ucan.win>

<https://tivan.org>

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی