

فصلنامه مطالعات نوین بانکی

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

بررسی و تحلیل شغل های پر بازده مالی در ایران

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

سینا رشیدی

مشاور ارشد و تحلیل گر امور بازاریابی ، مدرس و مجری دوره های موفقیت

چکیده

معمولا باگذشت زمان بعضی شغلها در بعضی مکانها اوج می گیرند و بعضی دیگر کنار می روند. این موضوع به خاطر این است که در هر زمان نیازها و فرصت های هر جامعه متناسب با زمان تغییر می کند. برای داشتن یکی از شغل های پردرآمد ، نباید صرفا زمان زیادی را صرف کنید و سخت کار کنید بلکه باید هوشمندانه تر کار کنید و دائما در مورد شغل خود و محیط پیرامونتان مطالعه کنید. دانستن این نکته که در هر سال چه شغلی ترند است می تواند کمک زیادی به افزایش درآمد شما داشته باشد. با خواندن این مقاله و یا هر مقاله دیگری که شغل های پردرآمد را معرفی می کنند ، قرار نیست که شما هر چند سال یکبار ، به دنبال تغییر شغل خود باشید ، بلکه شغل هایی که در این نوع مقاله ها بیان می شوند تا چندین سال و حتی چند ده سال آینده می توانند جز شغل های پردرآمد برای شما باشند. البته به یاد داشته باشید که برای داشتن یکی از این شغل های پردرآمد می بایست زمانی را برای کسب مهارت در آنها صرف کنید و لطفا همین الان از یک فکر این که یک شبه آن مهارت را کسب کنید بیرون بیایید. توجه داشته باشید که شغل های پول ساز بر اساس تغییر زمان و شرایط ، مدام در حال عوض شدن هستند. در ادامه می خواهیم شغل هایی را معرفی کنیم که از آینده کاری خوبی برخوردار خواهند بود و چشم انداز آنها روشن است. برخی کسب و کارهای اینترنتی و برخی دیگر در محیط فیزیکی قابل انجام هستند.

واژگان کلیدی: شغل پردرآمد ، حقوق ، کارمزد ، پول ، تجارت ، کسب سود و منفعت





بخش اول: جراحی زیبایی

جراحی زیبایی در سرتاسر دنیا متقاضی بسیاری دارد و به همین دلیل پردرآمدترین شغل در دنیا و بالطبع در ایران است. احتمالاً در اطراف خودتان کسانی را دیده‌اید که عمل بینی یا جراحی زیبایی دیگری انجام داده‌اند یا ممکن است شما که این مطلب را می‌خوانید یکی از عمل‌های زیبایی را انجام داده باشید.

بخش دوم: صنعت گردشگری

صنعت گردشگری ایران را نمیشود نادیده گرفت. یکی از شغل‌هایی که در گذشته خیلی کم مورد توجه عموم قرار داشت صنعت گردشگری بود بخصوص در بخش بوم‌گردی بود. چیزی که باعث شده تا نام گردشگری در فهرست ما جای بگیرد. ایران خوشبختانه دارای یکی از فراوان‌ترین مکان‌های گردشگری جهان است، از طرفی مردم جهان دیگر دوست دارند که حتماً در هتل‌های چند ستاره اقامت کنند و توجه ویژه‌ای به بوم‌گردی دارند که شرایط این نیز در ایران فراهم است. اما نکته‌ای که می‌تواند شما را پولدار کند تفاوت قیمت ریال و دلار است. هرچقدر که قیمت دلار بالاتر برود برای شمایی که گردشگر خارجی وارد کشور می‌کنید شرایط بهتر خواهد بود.

بخش سوم: راهنمای تور (تور لیدر)

با توجه به افزایش آمار ورود گردشگران به کشور به خصوص در شهرهای گردشگرپذیر همچون شیراز و اصفهان بازار تور لیدرها به خصوص راهنمای توریست‌های خارجی بسیار داغ شده است. راهنمای گردشگر یا تورلیدر شخصی است که با آشنایی و تسلط کامل بر نقاط گردشگری یک شهر از جمله اماکن تاریخی، بازارهای تجاری، جاذبه‌های طبیعت و... خصوصیات و تاریخچه مربوط به این اماکن را برای گردشگرانی که به آن محل سفر می‌کنند،

توضیح داده و معرفی کند. اگر تا حدودی به زبان انگلیسی مسلط هستید و محیط اطراف خودتان را می‌شناسید پیشنهاد می‌کنیم برای شروع در فیسبوک حضور فعالی داشته باشید و در صفحات مربوط به سفر ایران عضو شوید. همچنین می‌توانید از کوچ سرفینگ استفاده کنید. همه‌ی ما دوست داریم ارزان سفر کنیم و گردشگران خارجی هم دوست دارند سفر ارزانی داشته باشند، یکی از سایت‌هایی که امروزه در ایران و کشورهای مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد، کوچ سرفینگ است. کوچ سرفینگ محلی است که گردشگران علاوه بر پیدا کردن میزبان و سفر رایگان می‌توانند تجربیات خود را با هم در میان بگذارند و با فرهنگ‌های مختلف آشنا شوند. البته استفاده از «کوچ سرفینگ» فقط برای پیدا کردن مکانی برای اقامت رایگان و داشتن سفری ارزان نیست، بلکه یکی از اصلی‌ترین هدف‌های این شبکه اجتماعی آشنا کردن مسافران با فرهنگ میزبان و مردمان محلی است.

بخش چهارم: وکالت

وکالت شغل جالب و سختی است و البته هیجان انگیز. رشته تحصیلی وکالت در بین دانشجویان پرطرفدارترین رشته‌های دانشگاهی است و در ایران نیز وکالت شغلی پردرآمد به حساب می‌آید. شاید هدف شما برای انتخاب این رشته پولدار شدن باشد ولی باید همیشه یادتان باشد که این شغل به شما این فرصت را می‌دهد که بتوانید حق پایمال شده دیگران را بگیرید و عدالت را ایجاد کنید و بعد کسب در آمد کنید.

بخش پنجم: ورود به بازار بورس

در گذشته مردم ایران شناخت آن‌چنانی از بازارهای مالی نداشتند. در واقع آن‌ها راحت پول خود را در بانک می‌گذاشتند و درصد بالایی سود می‌گرفتند. اما امروزه بانک‌ها در حال کاهش سود خود هستند و در ۱۰ سال آینده سود پرداختی آن‌ها زیر ۵٪ خواهد رسید. از همین رو کسانی



که علاقه به کار کردن با سرمایه نقدی دارند باید وارد بازارهای مالی بورس شوند. بورس اوراق بهادار، بورس کالا، بورس سکه و ارز آینده روشنی را داشته است. در همین ۵ سال گذشته بورس ایران رشد بالا ۲۰۰٪ را تجربه کرده که از دید عموم مردم مخفی مانده است. عموماً بورس‌ها در تمام جهان محلی برای ثروتمند شدن هستند.

بخش ششم: کشاورزی و دامپروری نوین

با پیشرفت تکنولوژی، افزایش جمعیت و روش‌های نوین، کشاورزی به یک شغل مهم در سراسر جهان تبدیل شده است و ایران نیز به خاطر داشتن زمین‌های فراوان می‌تواند محل مناسبی برای کشاورزی پیشرفته باشد. اگر کسی به رشته کشاورزی علاقه دارد می‌تواند با سرمایه‌گذاری در این بخش و استفاده از علوم جدید در جهان ارزش افزوده فوق‌العاده‌ای در این شغل ایجاد کند. تنها مشکل کشاورزی در ایران کم بود آب و خشکسالی است که آن هم با بکارگیری و مدیریت شیوه‌های نوین آبیاری قابل حل است. برای مثال شما نگاهی به آمار مصرف مرغ در ایران بی‌اندازید، تولید مرغ یکی از آن دسته شغل‌های زیر مجموعه کشاورزی است که این روزها هرچقدر که تولید شود بازار فروش آن وجود دارد.

بخش هفتم: برنامه‌نویسی و توسعه‌دهنده وب

با توجه به وضعیت حرکت جهانی به سمت زندگی‌های مبتنی بر اینترنت و استعدادی که در کشور ما وجود دارد و همچنین پایین بودن هزینه راه‌اندازی این گونه شغل‌ها، شما اگر استعداد این کار را دارید می‌توانید وارد یکی از شغل‌های این مجموعه شوید. از مزایای این نوع شغل‌ها این است که شما در شروع فقط به دانش و چند سیستم کامپیوتری احتیاج دارید به طوری که سرمایه‌گذاری آن حتی از راه‌اندازی یک فلافل فروشی نیز کمتر است. برای این برنامه‌نویس وب باشید و سایت‌های مختلفی راه‌اندازی کنید باید مهارت کدنویسی و تجربه داشته باشید. برای

کسب مهارت برنامه‌نویسی می‌توانید در دوره‌های مختلفی به صورت حضوری و غیرحضوری شرکت کنید. کفایت در گوگل آموزش برنامه‌نویسی مدنظرتان را جستجو کنید. وقتی که در خصوص ساخت سرویس‌های آنلاین یا سایت‌های اینترنتی صحبت می‌کنیم، با دو مفهوم مختلف مواجه می‌شویم:

طراحی وب یا Web Design: طراحی وب یا طراحی وب سایت یا Web Design به فرایندی می‌گویند که در آن طراح وب، اقدام به طراحی چیزهایی می‌کند که کاربر آن‌ها را در صفحه مانیتور خود می‌بیند. در واقع کار طراح وب این است که المان‌های یک وب‌سایت یا صفحه‌ی وب را طراحی کند و محل جای‌گیری آن‌ها را مشخص کند. خروجی کار یک طراح وب کاملاً برای کاربران عادی قابل مشاهده است و کاربران آن‌ها را بصورت مستقیم می‌بینند.

برنامه نویسی وب یا Web Development: برنامه نویسی وب یا برنامه نویسی سمت وب یا Web Development مربوط به تمام آن پردازشی است که پشت صحنه انجام می‌شود و کاربر عادی آن‌ها را نمی‌تواند ببیند. برای مثال وقتی یک صفحه‌ی وب یک درخواست به پایگاه داده Database ارسال می‌کند و آخرین مطالب سایت را از دیتابیس می‌گیرد، درخواست و کدی است که کاربر عادی آن‌ها را نمی‌تواند مشاهده کند. به زبان ساده، کار یک برنامه نویس وب، نوشتن کدهایی است که در پشت صحنه پردازش‌هایی انجام می‌دهند که کاربر نمی‌تواند آن پردازش‌ها را ببیند.

بسیاری از افراد خودشان هم می‌توانند طراح وب باشند و هم برنامه نویسی وب. به این معنا که هم شکل و ظاهر وب‌سایت را طراحی کنند، و هم کدهای پشت صحنه‌ی آن‌ها را بنویسند. به این افراد اصطلاحات برنامه نویسی Full Stack یا Full Stack Developer می‌گویند. اگر بخواهید برنامه‌نویس وب شوید، باید با زبان‌های برنامه نویسی وب آشنا شوید.



همانطور که برای طراحی وب می توانیم از HTML، CSS، javascript، و... استفاده کنیم، برنامه نویسی وب را نیز زبان های بسیار زیادی می توانیم انجام دهیم انجام دهیم. برخی از این زبان ها عبارتند از:

زبان طراحی وب:

- HTML، اولین زبان برنامه نویسی وب؛
- CSS، زبان مخصوص استایل دهی؛
- جاوا اسکریپت، نخستین زبان اسکریپت نویسی تحت وب؛
- jQuery، یکی از مهمترین کتابخانه های جاوا اسکریپت؛

زبان برنامه نویسی وب:

- PHP، پر استفاده ترین زبان برنامه نویسی وب؛
- ASP. Net، زبان برنامه نویسی تحت وب مایکروسافت؛
- Django یا جنگو، چارچوب برنامه نویسی تحت وب با استفاده از پایتون؛
- JSP، نسخه مخصوص جاوا برای برنامه نویسی وب؛
- Python، زبان پایتون؛
- Ruby، زبان روبی؛
- Java، زبان جاوا و ...

در حال حاضر نیاز به وبسایت‌های ایستا زیاد نیست و ۹۹ درصد وبسایت‌ها در قالب وبسایت‌های پویا راه اندازی شده‌اند اما این به این معنی نیست که شما نیازی به یادگیری زبان‌های HTML و CSS و جاوا اسکریپت و jQuery ندارید ، بلکه نیاز شما به یادگیری این زبان‌ها همچنان پابرجاست. در روال طراحی یک سایت ، ابتدا ساختار اصلی سایت با استفاده از HTML پیاده‌سازی می‌شود ، سپس با استفاده از CSS ، برای این ساختار ، مشخص می‌شود که هر کدام از اجزای صفحه با چه شکلی به کاربر نمایش داده شود. به منظور انجام برخی امور مانند اعتبار سنجی تکمیل صحیح فرم‌ها ، نیاز است تا کدنویسی جاوا اسکریپت انجام شود و در صورتی که مایل باشید جلوه تصویری و یا تنظیمات انیمیشنی خاصی برای سایت خود پیاده سازی کنید ، نیاز است تا با استفاده از jQuery این کار را انجام دهید.

بخش هشتم: راه‌اندازی اپلیکیشن موبایل

اپلیکیشن موبایل به نسبت وبسایت‌ها در دسترس‌تر است و هر شخصی که بتواند با گوشی هوشمند خود کار کند ، می‌تواند اپلیکیشن شما را داشته باشد. به همین دلیل بازار اپلیکیشن‌های موبایل امروزه بسیار داغ است و ایده‌های مختلفی وجود دارد که می‌تواند در قالب اپلیکیشن ، توسط افراد زیادی مورد استفاده قرار گیرد. اپلیکیشن‌های خدماتی بهترین گزینه برای راه‌اندازی است ، اگر ایده‌ای دارید که می‌تواند به مردم در انجام کارها کمک کند از همین لحظه برای راه‌اندازی اپلیکیشن موبایل برنامه‌ریزی کنید.

بخش نهم: کسب درآمد اینترنتی

بسیاری از سایت‌ها با فروش محصولات فیزیکی یا دیجیتالی کسب درآمد می‌کنند. بسیاری دیگر خدمات ارائه می‌دهند و درآمدزایی اینترنتی می‌کنند و بسیاری دیگر به واسطه تبلیغات کسب درآمد از اینترنت را تجربه می‌کنند. راه‌اندازی یک کسب و کار اینترنتی نیاز به ایده عجیب



و غریب و تخصص‌های خاصی نیست اما پس از راه‌اندازی نیاز به نظم و توسعه و یادگیری مهارت‌های مرتبط با کسب و کارهای آنلاین، دارید.

بخش دهم: تدریس آنلاین

یکی دیگر از مشاغل اینترنتی پرسود و بسیار پر درآمد می‌تواند از برگزار کردن سمینارها و کلاس‌های مجازی باشد. تقاضا برای مدرسان اینترنتی بسیار زیاد است، اگر شما در زمینه‌ای تخصص دارید می‌توانید به یک معلم مجازی و مدرس اینترنتی تبدیل شوید. تنها چیزی که نیاز دارید این است که در زمینه‌ی کاری و شغلی خود باید حرفه‌ای باشید مثلاً اگر در زمینه‌ی کسب و کار اینترنتی فعالیت می‌کنید می‌توانید با برگزاری یک وبینار مجازی به درآمد میلیونی بسیار زیادی برسید. وبینار Webinar از عبارت Web-based seminar گرفته شده و به کلاس، دوره، سمینار یا هر رویداد آنلاینی گفته می‌شود که در محیط وب و با استفاده از اینترنت بصورت کاملاً آنلاین، زنده، تعاملی و دوطرفه در یک زمان مشخص برگزار می‌شود. برای برگزاری وبینار می‌توانید از پلتفرم‌های داخلی زیر استفاده کنید:

- eseminar.tv
- webynar.ir
- weberno.com

بخش یازدهم: تولید محتوای متنی و تصویری

وقتی که در سایت‌های مختلف مطالب مختلفی را می‌خوانید، توسط یک یا چند شخص تنظیم و منتشر شده است. به عنوان مثال همین مطلبی که در حال خواندنش هستید، یک محتوا متنی است. کسب و کارهای اینترنتی بدون تولید محتوا به هیچ‌کجا نمی‌رسند، به همین دلیل همیشه به دنبال افرادی که بتوانند محتوای خوبی تهیه کنند، هستند. اگر می‌توانید به خوبی متون انگلیسی

را به فارسی را ترجمه کنید باید دست به کار شوید. یکی از نکات مثبت تولید محتوا، همکاری با چندین وبسایت است که می‌تواند در ماه، درآمد شما را افزایش دهد. در پلتفرم‌هایی مثل انجام میدم یا پونیشا زیر می‌توانید به عنوان تولیدکننده محتوا، مترجم، تولید محتوای تصویری و... پروژه بگیرید.

بخش دوازدهم: راه‌اندازی فروشگاه آنلاین

فروشگاه آنلاین بهترین راهکار برای گسترش کسب و کار است. راه‌اندازی فروشگاه آنلاین و فروش کالا در اینترنت این روزها یک شغل پردرآمد در ایران به شمار می‌آید. فروش محصول از طریق وبسایت فروشگاه یا کانال تلگرام یا پیج اینستاگرام می‌تواند باعث شگفتی شما شود، اگر علاقه به فروشگاه آنلاین دارید، همین حالا اقدام کنید. از آنجایی که با فروش کالا از طریق اینترنت از پرداخت مالیات و کرایه مغازه و سایر هزینه‌های این چنینی در امان هستید، می‌توانید کالاها را با قیمت کمتری نسبت به مغازه‌ها بفروش برسانید و مشتری‌های زیادی پیدا کنید. برای کسب و کار خودتان می‌توانید از یک صفحه اینستاگرام به عنوان فروشگاه آنلاین استفاده کنید و یا وبسایت فروشگاه راه‌اندازی کنید. راه‌اندازی سایت فروشگاه آنلاین به صورت اختصاصی هزینه‌بردار است و برای کسب و کارهای کوچک توصیه نمی‌شود. برای اینکه هزینه کمتری بپردازید، می‌توانید از فروشگاه‌های آنلاین استفاده کنید. تعدادی فروشگاه ساز آنلاین در ایران وجود دارد که هر کدام امکانات متفاوتی را در اختیار شما قرار می‌دهند اما هزینه به مراتب کمتری پرداخت می‌کنند. در ادامه چند فروشگاه ساز آنلاین فارسی را معرفی کرده‌ایم:

- sazito.com
- bdok.ir
- portal.ir



• webzi. ir

• shopfa. com

برای راه اندازی فروشگاه آنلاین خودتان ، امکانات این فروشگاه سازهای آنلاین را بررسی و در نهایت یکی از آنها را انتخاب کنید.

بخش سیزدهم: فروش محصولات از طریق اینستاگرام

بر اساس آخرین آمارها حدود ۲۴ میلیون ایرانی در اینستاگرام حضور دارند و این می تواند یک بازار داغ باشد! احتمالاً تبلیغ محصولات مختلف را اینستاگرام دیده اید ، یا شاید خودتان هم از طریق این شبکه اجتماعی خریدی انجام داده باشید! در حال حاضر از طریق اینستاگرام ، می توانید از جنوب کشور ماهی و میگوی تازه سفارش دهید! آیا با توضیح بالا ، به نظر شما نمی شود محصولات دیگر را از طریق اینستاگرام فروخت؟ برای موفقیت و فروش بیشتر در اینستاگرام باید نکاتی را رعایت کنید که در ادامه به برخی از آنها اشاره کرده ایم:

- در اولین قدم شما باید حساب کاربری اینستاگرام خود را به حالت بیزنس تغییر دهید چرا که این نوع حساب موارد آماری زیادی در خصوص کاربران شما برای تان ارسال می کند و بسیار مفید است. اطلاعات آماری این نوع حساب می تواند در تصمیم گیری و سیاست گذاری شما مورد توجه باشد.

- برای قرار دادن پست در صفحه خود توجه کنید که قرارگیری روزانه ۳ پست در صفحه ایده آل ترین حالت ممکن است و در قدم دوم هر روز یک پست و در نهایت در بدترین حالت یک روز در میان یک پست باید قرار گیرد. اگر همانند الگوی گفته شده نتوانید قرار دهید الگوریتم های اینستاگرام با شما کمی نامهربان خواهند بود.

• توجه ویژه‌ای داشته باشید که حتما پست‌هایی که قرار می‌دهید کوتاه ، خلاصه جذاب باشند ، کاربران در اینستاگرام آمده‌اند که تصاویر را ببینند نه این که نوشته‌های شما را مطالعه کنند. داشتن نوشته‌های طولانی سبب می‌شود که کاربر سریعا آن‌ها را رد کند.

• اگر نیاز به نوشتن متن دارید بسیار کوتاه بنویسید. کاربران در اوقات فراغت خود اینستاگرام را چک می‌کنند و یک فرد در تخت خواب خود علاقه‌ای ندارد که متون فاخر شما را مطالعه کند. آن‌ها بدون معطلی صفحه شما را ترک خواهند کرد چون زیاده گوئی می‌کنید.

• ایده بدهید و خلاقیت داشته باشید! در اینستاگرام بدون خلاقیت و ایده‌های ناب خیلی زود محو می‌شوید اما دزدی نکنید. دزدی محتوا بسیار نکوهیده است و در اینستاگرام فقط و فقط می‌توانید فالوورها را بدزدید و البته کار درستی نیز هست.

• محتوای تصویری خود را با لوگو و واترمارک قرار دهید تا مورد سرقت قرار نگیرد چرا که متأسفانه در دنیای اینترنت کاربران به دلیل این که یک تصویر زیبا و با محتواست آن را برمی‌دارند و هیچ صحبتی هم در خصوص صاحب اولیه عکس نمی‌کنند.

• در پست‌های صفحه خود از تگ لوکیشن استفاده کنید: این تگ علاوه بر تاثیر مثبت در ربات‌های اینستاگرام در بالا رفتن اعتبار صفحه شما نیز می‌تواند بسیار موثر باشد.

• اگر محتوای عالی و حرفه‌ای برای صفحه خود ندارید دلیلی برای قرار دادن پست در اینستاگرام نیست. وقتی پست ما بسیار عالی نیست اگر قرار نگیرد بسیار بهتر از قرار گرفتن یک محتوای متوسط و ضعیف است. همیشه به خاطر داشته باشید که کاربران از شما در جایگاه خود انتظاراتی دارند.



• پست های خود را چالشی کنید: محتوای پست را طوری انتخاب کنید تا کاربران شما در یک چالش سهیم شده و دیدگاه‌های خود را ارائه کنند. این کار سبب می‌شود تا صفحه شما بویایی خاصی داشته باشد و قدیمی و راکد نشود.

• مشتریان و کاربران خود را بشناسید: بدانید مشتری شما کیست و به چه چیزی اهمیت می‌دهد. آیا به قیمت اهمیت می‌دهد یا به کیفیت؟ در صورت اشتباه در این خصوص مشکلات زیادی برای شما رخ خواهد داد.

• به کاربران خود فروشنده بودن را القا نکنید: نباید کاری کنید که کاربران شما فکر کنند وارد یک فروشگاه زنجیره ای شده اند. در خصوص خدمات و محصولات خود بگوئید اما به صورت غیر مستقیم. اگر کاربران حس کنند که فقط و فقط قصد فروش دارید شما را ترک میکنند.

• به مشتریان خود باج بدهید: خرید آن‌ها از شما و توجه آن‌ها به خدمات شما عامل موفقیت در اینستاگرام است اما این امر میسر نشود جز با باج دادن شما به آن‌ها. با تخفیف‌ها و تسهیلات ویژه به آن‌ها برای خرید باج بدهید.

• به نتیجه کار فکر کنید: بدون هدف محتوا منتشر نکنید. بدانید از انتشار این محتوا چه هدفی دارید.

این موارد گفته شده بخشی از توصیه‌ها برای وارد شدن به دنیای بزرگ و موفقیت در اینستاگرام بود. اگر تخصص خاصی دارید مانند: مدرس زبان، مربی بدنسازی، متخصص تغذیه و... می‌توانید از طریق شبکه‌های اجتماعی مخصوصاً اینستاگرام برای معرفی خودتان و فعالیتی که دارید استفاده کنید. مطمئن باشید اگر اصولی کار کنید موفق می‌شوید.

بخش چهاردهم: بازاریابی آنلاین

شغل بازاریابی این روزها خیلی فراگیر شده است. در بازاریابی آگه بتوانید با استفاده از فنون فروشندگی مشتری‌ها را جذب کنید و فروش محصول را بالا ببرید، پورسانت دریافت می‌کنید. بازاریاب‌های موفق بعضاً تا ماهی ۱۰ میلیون تومان هم درآمد دارند. امروزه با رشد کسب و کارهای آنلاین، بازاریابی تلفنی جایگزین بازاریابی فیزیکی شده است.

بخش پانزدهم: واسطه‌گری (دلالی)

شغل واسطه‌گری یا دلالی در هر زمینه‌ای یکی از کم‌زحمت‌ترین و پرسودترین مشاغل در ایران به شمار می‌آید. شغل واسطه‌گری نه سرمایه نیاز دارد و نه اطلاعات و آموزش خاصی. برای کسب درآمد فقط کافی است که برای چیزهای مختلفی مثل خانه، ماشین و... مشتری پیدا کنید.

بخش شانزدهم: توزیع مواد غذایی

مواد غذایی همیشه پرسود است! از آنجایی که خوراک از نیازهای اولیه هر انسانی است پس در هر شرایطی باید این نیاز برآورده شود. به خاطر همین نیاز ساده، این شغل و کار و هر حرفه‌ای که با مواد غذایی در ارتباط است، همیشه بازار خودش را دارد و درآمد و سود بالایی هم دارد. البته منظور این نیست که بروید و یک کارخانه مواد غذایی راه بیندازید، کمی بیشتر فکر کنید. شما می‌توانید به خدمات جانبی که کارخانه‌های مواد غذایی نیاز دارند هم فکر کنید و روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید. به‌طور مثال این روزها صنعت بسته‌بندی از خود مواد غذایی هم بیشتر اهمیت دارد و مردم بیشتر جذب بسته‌بندی‌های خاص و متفاوت می‌شوند. بهتر است به دنبال یک یا چند ایده کسب و کار خوب باشید و در یک کارگاه کوچک به بسته‌بندی با طراحی‌های مخصوص خودتان پردازید. ایمان داشته باشید که اگر در این کار خلاقیت به خرج دهید در کمتر از یک



سال فرد ثروتمندی می شوید. این روزها به راحتی می توان با استفاده از ظرفیت خالی کارخانه ها یا کارگاه هایی که پروانه بهداشت دارند ، حبوبات و ادویه جاتی مثل فلفل ، دارچین ، زردچوبه ... را به صورت سفارشی تحویل گرفت و آن ها را با بسته بندی های خود و با برند خاص خودتان در بازار خاصی چون پادگان ها ، دانشگاه ها ، بیمارستان ها و ... توزیع کرد. البته ممکن است کارتان حسابی بگیرد و از یک کارخانه بزرگ ، سفارش بسته بندی محصولات شان را بگیرید. هرگاه گذرتان به میدان راه آهن افتاد ، حتما یک سری به مغازه های ظروف یکبار مصرف بزنید و سر صحبت را با مغازه داران این حرفه باز کنید. آن ها تنها صنفی هستند که همیشه بازار خاص خودشان را دارند و نگران مشتری و ضرر کردن نیستند. به گفته آن ها در این حرفه درآمد و سودآوری حتمی است به شرط این که بتوانید نبض بازار را در دست بگیرید.

بخش هیفدهم: آرایشگری بهترین شغل پردرآمد برای بانوان

یکی از پولسازترین مشاغلی که یک خانم می تواند انجام دهد انجام خدمات آرایشگری است. آرایش و گریم عروس ، کاشت ناخن ، پاکسازی پوست ، اکستنشن و ... در حال حاضر در کشورمان طرفداران زیادی دارد و آرایشگرانی که بتوانند مشتری ثابت و روزانه برای خود بیابند می توانند به راحتی یک ثروت خوب کسب کنند.

بخش هیجدهم: راه اندازی آشپزخانه

بسیاری از مردم برای وعده های غذایی از بیرون غذا تهیه می کنند ، افرادی که تعداد وعده های غذایی بیشتری از رستوران ها و آشپزخانه ها سفارش می دهند همیشه سعی می کنند بهترین آن ها را انتخاب کنند. پس آشپزخانه هایی که از نظر کیفیت غذا و سرویس دهی عملکرد خوبی دارند ، درآمد خوبی نیز خواهند داشت. اگر به شغل آشپزی علاقه دارید و می توانید غذای سالم و

خوشمزه بپزید و یا شخصی را می‌شناسید که می‌تواند به عنوان سرآشپز به شما کمک کند ،
راه‌اندازی آشپزخانه می‌تواند گزینه‌ی خوبی باشد.

نتیجه گیری

در این مقاله علمی با حرفه‌های پولساز و شغل‌های پردرآمد آشنا شدیم. مشاغلی که همگی به
مهارت و تخصص احتیاج دارند. بنابراین بی‌راه نیست که بگوییم راه ثروتمندی از مسیر
علم‌آموزی می‌گذرد. شما به هر کدام از این مشاغل که علاقه‌مند باشید تنها در صورتی می‌توانید
از رقابتان پیش بیافتید که دانش ، مهارت و خلاقیت بیشتری داشته باشید. شکی نیست که تا الان
هم هیچ‌کس نتوانسته گره محکم پول و تلاش را از هم باز کند البته به جز اختلاس‌گران.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی



منابع و مآخذ

۱. حبیبی نادر ، راه های موفقیت در کسب و کار ، مؤسسه فرهنگی انتشارات وثقی تهران ۱۳۷۵.
۲. روزبهان ، محمود ، مبانی توسعه اقتصادی انتشارات تابان چاپ ششم تهران ۱۳۸۱ .
۳. فرجادی ، غلامعلی ، اقتصاددانان بزرگ قبل از کینز ، انتشارات وثقی تهران ۱۳۵۷ .
۴. قدیری اصلی ، رضا، سیراندیشه اقتصادی و کاری انتشارات دانشگاه تهران چاپ نهم ۱۳۷۶
۵. م - سوادگر ، اقتصاددانان کلاسیک و نظریه ارزش انتشارت افست چاپ دوم ۱۳۵۷ ، تهران .
۶. جفره ، منوچهر ، مقاله راهکارهای موفقیت در کسب و کار ، مجله سیاسی - اقتصادی ، شماره ۲۳۲-۲۳۱
۷. 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>

<https://www.khanesarmaye.com>

<https://www.ucan.win>