

راه اندازی کسب و کار در منزل

راه اندازی کسب و کار خانگی امروزه کسب و کارهای خانگی به عنوان راهکاری مهم برای ایجاد اشتغال و درآمد در سراسر جهان به شمار می‌روند. قابلیت انجام این نوع کسب و کار در «منزل»، سبب ایجاد مزایای بسیاری برای شاغلین آنها می‌شود

۱. ایجاد دستگاه های صنعتی خانگی

در سال‌های اخیر با افزایش مشغله و گرفتاری خانواده‌ها، بسیاری از آنها استفاده از محصولات خانگی را به محصولات صنعتی ترجیح می‌دهند. به‌عنوان مثال در حال حاضر کمتر خانواده‌ای تمایل دارد، قند مصرفی خود را به‌صورت کله‌قند خریداری کرده و در خانه خرد کند یا خرید سبزی خردشده یا خشک شده رواج زیادی پیدا کرده است. همین موضوع فرصت‌های شغلی مناسبی ایجاد می‌کند.

علاوه بر تولید قند یا سبزیجات خردشده، تولید چیپس میوه گزینه سوم این کسب‌وکارهای ارزان‌قیمت است. چیپس میوه به‌عنوان یکی از تنقلات نسبتاً جدید، ارزش‌افزوده قابل‌توجهی دارد و با توجه به پتانسیل بالای ایران در تولید خشکبار، می‌تواند چشم‌انداز صادرات را نیز برای آینده کسب‌وکار کوچکتان ایجاد کند .

تجهیزات این سه مدل شغلی ارزان‌قیمت را با کمتر از ۱۰ میلیون تومان می‌توانید، تهیه کنید. با در نظر گرفتن هزینه تهیه مواد اولیه حداکثر به ۱۵ میلیون تومان سرمایه نیاز خواهید داشت. علاوه بر این، فضایی در حدود ۷ تا ۱۲ متر کارتان را راه می‌اندازد و اگر بتوانید بازاریابی خوبی برای محصولاتتان انجام دهید حداقل سود خالص ماهانه‌تان حدود ۲،۵ میلیون تومان خواهد بود.

۲. راه اندازی کانال تلگرام

Page | 2

این ایده این روزها یکی از ایده های پرطرفدار برای مشاغل خانگی با سرمایه اندک است. در واقع هیچ هزینه خاصی ندارد. تنها سرمایه شما ذوق، خلاقیت و ابتکارتان است. ابتدا باید موضوعی که مورد علاقه تان است و فکر می کنید به آن اشراف نیز دارید را انتخاب

کنید. شروع کنید به تولید محتواهای مرتبط با این موضوع با عکسها و متنها جذاب. خوب تا اینجای کار که خبری از درآمد نبود. درآمدزایی در منزل از آنجایی محقق می شود که پس از مدتی تعداد فالوورهایتان که زیاد شد می توانید با پذیرش تبلیغات کنید. هر چه تعداد فالوورهایتان بیشتر باشد، درآمادتان نیز بیشتر می شود.

۳. پخت کیک و شیرینی

اگر همیشه برای پخت کیک و شیرینی و انجام تزئینات ذوق و شوق داشته اید، حالا وقتش رسیده از ذوق و شوقتان استفاده و اقدام به کسب درآمد در منزل کنید. باور کنید خیلی ها مثل من هستند که از استعداد و سلیقه در زمینه کیک و شیرینی هیچ بهره ای نبرده اند و محصولات خانگی را به محصولات صنعتی ترجیح می دهند. بنابراین از خدا می خواهند یک نفر را پیدا کنند تا در مناسبتها گوناگون به او سفارش دهند.

۴. فروشگاه های ارزان قیمت و حراج های گارازی

اگر از آن دسته از افراد تیزبین باشید و احياناً اهل خرید و فروش اجناس دست دوم باشید می دانید که این جور اجناس را کجا می توانید پیدا کنید. می توانید در فروشگاه های دست دوم فروشی، عتیقه فروشی ها، سمساری ها، بازارهای دست دوم فروشی و حراج های خانگی محصولات جالبی و بدرد بخوری را پیدا کنید و آن ها را باقیمت بیشتری از آنچه خریده اید در فروشگاه اینترنتی خود به صورت آنلاین بفروشید. صوفیا آموروسو یک مثال

موفق در این کار مؤسس است. آموروسو شروع به خرید و باز فروش لباس‌های قدیمی و در وبسایت eBay کرد، و شرکتش تا حدی رشد کرد که بیست و چهار میلیون دلار در سال ۲۰۱۱ درآمد داشت و بیش از ۲۰۰ کارمند استخدام کرد. کتاب او “دختر رئیس”، نگاهی الهام‌بخش به شروع کار او دارد.

از خدمات کم‌هزینه استفاده کنید

در تمامی مراحل کارآفرینی در منزل، از آغاز تا مرحله رشد و توسعه، در کنار روش‌های اثربخش و البته گران‌قیمت، ابزارها و راه و روش‌های کم‌هزینه نیز وجود دارد. کافی است خلاق باشید و با برنامه عمل کنید.

از طریق ابزارها وبسایت‌های متعددی که در اینترنت موجود است، می‌توانید وبسایتی کم‌هزینه طراحی کنید و بدون پرداخت هزاران دلار به طراحان، فروشگاه آنلاین خود را راه‌اندازی کنید.

شبکه‌های اجتماعی ابزاری ارزان‌قیمت است که به شما این امکان را می‌دهد تا با میلیون‌ها کاربر در تعامل باشید. از عکس‌ها، نوشته‌ها و ویدئوهای خلاقانه و پرطرفدار استفاده کنید، محتوای مناسب خلق کنید و برای خود نام و نشان معتبر ایجاد کنید.

شروع کارآفرینی مستلزم خلاقیت و شوق و ذوق برای ایده‌ای است که در سردارید. وقتی کاری که دوست دارید و از انجامش لذت می‌برید را پیدا کنید، احتمال یافتن راهی که همه‌چیز را درست و مرتب کند بیشتر می‌شود. پس اگر به کارآفرینی علاقه‌مندید یک ایده‌ی مناسب برای شروع کار در منزل پیدا کنید. ایده‌ای جدیدی که مشکلی از مشتریان را برطرف کند. ایده‌ای که شما را به هیجان بیاورد! کارآفرینی از آنجا شروع می‌شود.

چگونه محصولاتمان را بفروشیم؟

قبل از این که به فکر فروش بیفتید به یک نکته مهم توجه کنید: سعی کنید قبل از تولید، سفارش بگیرید. این نکته به ویژه برای تولیدکنندگان مواد فسادپذیرتر مثل سبزی خردشده یا چیپس میوه اهمیت بیشتری دارد و اما فروش... برای فروش چند راه حل دارید. مهم ترین گزینه، مذاکره با رستوران ها، فست فودها و سوپرمارکت های محله خودتان است.

گزینه بعدی فروش اینترنتی است. با ایجاد صفحات شخصی می توانید برای فروش محصولاتتان تبلیغ کنید یا می توانید با نصب چند آگهی در خیابان محل زندگیتان کالاهای تولیدیتان را به صورت مستقیم عرضه کنید. در آگهیتان قیمت عرضه به صورت مستقیم را محور تبلیغتان قرار دهید تا هم محله ای هایتان ترغیب شوند به جای خرید از واسطه ها به صورت مستقیم از شما خرید کنند.

گزینه بعدی مراجعه به مراکزی است که می دانید مصرف کننده عمده هستند مثلاً برای قند، کافی شاپ ها، سفره سراها یا پاتوق های تفریحی که در محلهتان وجود دارد و برای سبزی خردشده، رستوران ها، غذاخوری ها، ساندویچی ها، مهدهای کودک و مدارس که به بچه ها یک وعده غذا ارائه می دهند.

با وجود تمام رقباتی که در بازار وجود دارد اگر شما کیفیت محصول و خدمات خودتان را ارتقاء دهید قول می دهیم هیچ رقیبی برایتان وجود نخواهد آمد.