

درآمدهای رویایی؟! بدون سرمایه اولیه

(۸۰ راه کسب درآمد بالا بدون سرمایه اولیه)

نویسنده: یاسین هدایتی فر

مقدمه

هر وقت شخصی به سراغم می‌آید و پیشنهاد سرمایه‌گذاری و یا شراکت را می‌دهد، به کارهای گذشته او نگاه می‌کنم و اگر دیدم که وی بدون سرمایه اولیه توانسته درآمد خوبی کسب کند، او را شایسته همکاری و سرمایه‌گذاری می‌دانم. در طول سال‌ها فعالیت تجاری و اقتصادی که به شکل‌های مختلف تجربه کرده‌ام، به درستی به این نتیجه رسیدم که داشتن درآمد بالا ارتباط مستقیمی با میزان سرمایه اولیه ندارد و همیشه، در هر دوره‌ای کارهای بسیاری زیادی وجود دارند که با کمی هوش و درایت و بدون سرمایه اولیه می‌توان با انجام آنها درآمد بالایی داشت.

متأسفانه رکود فراگیر اقتصاد ایران در سال‌های اخیر از یک سو و از دیگر سو تورم و ورود فرهنگ‌های جدید کسب ثروت، جامعه ایران و مخصوصاً جوانان را دچار سردرگمی کاری بسیار زیادی کرده است. افراد زیادی هستند که در عین علاقمندی و یا نیازمندی به درآمد بالا، هیچ حرفه و یا راهی جهت رسیدن به درآمد مورد نظر خود نمی‌دانند. از دیگر سو رکود سال‌های اخیر اقتصاد ایران، نه تنها ریسک موفق شدن کسب‌وکارهای جدید را کاهش داده که کسب‌وکارهای گذشته را نیز با خطر شکست روبرو کرده است. در چنین شرایطی چگونه می‌توان در عین داشتن درآمد بالا، متحمل ریسک کمی هم شد. بدون شک کتاب «درآمدهای رویایی بدون سرمایه اولیه» پاسخی درخور به این سوال مشکل است. روش‌های کسب درآمدی که در این کتاب معرفی شده دارای چند ویژگی اصلی هستند:

۱. تمامی آنها امتحان شده و قابل اطمینان هستند.
۲. بسیار زود بازده بوده و به سرعت به درآمد می‌رسند.
۳. هیچ سقف درآمدی را نمی‌توان برای آنها متصور شد.
۴. بدلیل نیاز نداشتن به سرمایه اولیه زیاد، ریسک کمی دارند.
۵. اجرای آنها هیچ محدودیت مکانی ندارد و در تمام شهرهای ایران قابلیت اجرایی دارند.
۶. چون نیاز به سرمایه اولیه‌ای نداشته و یا در بعضی موارد سرمایه کمی نیاز دارند، راهاندازی آنها آسان است.

این کتاب که حاصل ۱۰ سال تجربه، شراکت و تحقیق است، بیش از آن که تنها کتابی همانند بسیاری از کتاب‌های کسب‌وکار (که گاه تنها جنبه رزومه برای مؤلف آن دارد) باشد، تلاشی کارا برای انتقال اطلاعاتی با ارزش و جامع جهت حل یکی از بزرگترین مشکلات فعلی جامعه ایران، یعنی بیکاری است. از این رو تلاش بسیاری شده تا از هر گونه زیاده‌گویی در متن کتاب جلوگیری شود و بند بند کتاب در راستای هدفی مشخص به نگارش درآید. لازم به ذکر است مطالب کتاب حاضر تنها مختص افرادی که سرمایه اولیه کمی دارند، نیست و جامعیت، اطلاعات و ایده‌های بسیار زیاد موجود در آن، می‌تواند کمک بسیار زیادی به افراد دارای شغل آزاد و کسانی که می‌خواهند شغل دوم داشته باشند، کند.

این کتاب در ۸ فصل مختلف تنظیم شده که عبارتند از:

فصل اول، روش‌هایی از کسب درآمد معرفی شده که در حوزه‌ی تبلیغات آفلاین تقسیم‌بندی می‌شوند. از روش‌های کسب درآمدی بیان شده در این فصل می‌توان به کسب درآمد از سفارش کارت ویزیت، پنل‌های ارسال پیامک، دفترچه‌های تخفیف و ... اشاره کرد. این فصل بسیار مناسب افرادی است که می‌خواهند در حوزه تبلیغات و بازاریابی فعالیت و در عین حال درآمد بسیار بالایی داشته باشند.

فصل دوم، به کسب درآمد از بازار بورس اوراق بهادار پرداخته که خود شامل دو قسمت بورس سهام و بورس ایده است. مطالب بیان شده در این فصل بیشتر مورد استفاده افراد تحصیلکرده، صاحبان ایده و مخترعان است.

فصل سوم، به روش‌های عقلانی و مطمئن کسب درآمد از اینترنت پرداخته که هر شخص با داشتن یک کامپیوتر، اطلاعات این فصل و کمی تلاش می‌تواند درآمد بالایی در مدت زمانی کم بدست آورد. مقدار کمی از اطلاعات بیان شده در این فصل همان اطلاعاتی هستند که به صورت بسیار ناقص‌تر و با قیمت‌های بسیار بالا در فضای وب تحت عنوان «راه‌های کسب درآمد از اینترنت» به فروش می‌رسد.

فصل چهارم، معرفی مجموعه‌ای از سایت‌های کسب درآمد ایرانی است که بسیار مناسب کسب درآمد دانش‌آموزان، دانشجویان و افرادی که ساعت‌های زیادی را در وسایل نقلیه عمومی و ... می‌گذرانند، است. بدون شک تعداد زیاد استارت‌آپ‌ها و سایت‌های کسب درآمد ایرانی که در سال‌های اخیر بوجود آمده‌اند، هم نیازمند معرفی هستند و هم پتانسیل خوبی برای درآمدزایی دارند.

در فصل پنجم، شیوه‌هایی از کسب درآمد معرفی می‌شود که اگر چه به شکل مستقیم اینترنتی نیستند اما به فعلیت رسیدن و رشد آنها وابسته به فضای وب است. به عنوان مثال فردی را تصور کنید که از طریق اینترنت، محصول تولیدی خود را بازاریابی و سپس به فروش می‌رساند. این فرد اگرچه از اینترنت به صورت مستقیم کسب درآمد نکرده اما درآمد او تا حد بسیار زیادی وابسته به اینترنت است. مباحث مطرح شده در این فصل موضوعاتی نظیر شیوه‌های ساخت اپلیکیشن، تولید و فروش کتاب صوتی، راه‌اندازی کارخانه تولید اطلاعات و ... را شامل می‌شود.

در فصل ششم با توجه به اهمیت شبکه‌های اجتماعی در ارتباطات عصر حاضر و پتانسیل‌های بسیار زیاد آن، ابتدا به معرفی ۱۰ شبکه اجتماعی مهم حال حاضر پرداخته و سپس شگردهای مختلفی که می‌توان با فعالیت در این شبکه‌ها به درآمد رسید، کاملاً معرفی شده است.

در فصل هفتم روش‌های مختلفی از کسب درآمد بالا که سرمایه اولیه بسیار کمی نیاز دارد، معرفی می‌شود و زمینه کارهای معرفی شده در حوزه‌های مدیریتی، پرورشی، خلاقانه و ... است. این فصل را می‌توان مرجع مناسبی برای اشخاصی دانست که می‌خواهند کاری دائمی با درآمد بالا و سرمایه اولیه کم پی‌ریزی نمایند.

فصل هشتم مکمل تمام کارهای معرفی شده این کتاب است و در آن شرکت‌های واسطه پستی، دفتر کار مجازی، انواع روش‌های تبلیغات اینترنتی و روش‌های مختلف طراحی سایت بدون داشتن هیچ‌گونه دانش برنامه‌نویسی توضیح داده شده است. اگرچه موارد بیان شده در این فصل به صورت مستقیم، هیچ روش کسب درآمدی را پیشنهاد نمی‌دهد، اما دانستن و داشتن شناخت نسبت به آنها می‌تواند کمک زیادی به پیشرفت اکثر کسب‌وکارهای معرفی شده کند.

یکی از بزرگترین ویژگی‌های کتاب حاضر، پشتیبانی و تعهد کامل نسبت به انتقال تمام اطلاعات ضروری است که برای کسب درآمد از موارد ذکر شده، مورد نیاز است. به همین منظور می‌توانید به سایت "میدان آزادی دات کام"^۱ مراجعه نموده و در آن آموزش‌های تکمیلی که در این کتاب امکان بیان آن‌ها نبوده، دریافت نمایید. همچنین در این سایت می‌توانید مشکلات و نظرات خود را در رابطه موارد گفته شده کتاب حاضر بیان نموده و با نویسندگان در ارتباط باشید.

هر چند در تألیف این مجموعه، تلاش زیادی برای ساده‌نگاری و ارائه مناسب مطالب صورت گرفته است، بدون شک خالی از اشکال نیست، از این رو ضمن پوزش از صاحب‌نظران، پژوهشگران و خوانندگان ارجمند، تقاضا می‌شود با ارائه نظرات ارزشمند خویش، ما را در اصلاح و بازنگری اثر حاضر یاری کنند.

^۱ www.meydaneazadi.com

در پایان می‌خواهم تشکری ویژه از دوست عزیزم جناب آقای مهندس مجید هدایتی فر که کمک زیادی در بالندگی این اثر کردند و همچنین آقای دکتر ابوالفضل هدایتی فر که تلاش زیادی برای نشر تفکر درآمدزایی در مناطق محروم دارند، کنم. همچنین از سرکار خانم بندرومی، مدیر توانمند انتشارات سپید که حمایتی در خور از این اثر کردند، تشکر می‌کنم.

مهندس یاسین هدایتی فر

www.meydaneazadi.com

admin@meydaneazadi.com

فهرست مطالب

مقدمه.....	۲
فصل ۱ : کسب درآمد از صنعت تبلیغات.....	۱۳
۱-۱- کسب درآمد از پیامک تبلیغاتی (از صفر تا صد).....	۱۴
۱-۱-۱- کسب درآمد از طریق پیامک انبوه.....	۱۵
۱-۱-۲- راه‌های پول درآوردن با داشتن یک پنل نمایندگی ارسال پیامک انبوه.....	۱۵
۱-۱-۳- دستورالعمل اجرایی.....	۱۶
۱-۲- کسب درآمد از تعویض بنر تابلوی فرسوده مغازه‌ها.....	۱۷
۱-۲-۱- دستورالعمل اجرایی.....	۱۷
۱-۳- کسب درآمد از چاپ کارت ویزیت.....	۱۹
۱-۳-۱- برای شروع کسب درآمد از چاپ کارت ویزیت چه چیزهایی مورد نیاز است؟.....	۱۹
۱-۳-۲- دستورالعمل اجرایی.....	۱۹
۱-۳-۳- روشهای بازاریابی.....	۲۰
۱-۳-۴- درآمد این کار چقدر است؟.....	۲۱
۱-۴- کسب درآمد با دفترچه‌های تخفیف.....	۲۲
۱-۴-۱- تشریح طرح.....	۲۲
۱-۴-۲- دستورالعمل اجرایی.....	۲۳
۱-۴-۳- نکاتی برای پیشرفت کار.....	۲۳
۱-۵- کسب درآمد از هنر مهرسازی.....	۲۳
۱-۵-۱- مهارت‌ها و ابزارهای مورد نیاز.....	۲۴
۱-۵-۲- دستورالعمل اجرایی.....	۲۴
۱-۵-۳- چند نکته.....	۲۴
۱-۶- کسب درآمد با چاپ سیلک.....	۲۵
۱-۶-۱- مراحل چاپ سیلک.....	۲۶
۱-۶-۲- چند نمونه کارهای سودآور با چاپ سیلک.....	۲۶
۱-۷- کسب درآمد با چاپ تقویم.....	۲۷
۱-۷-۱- ویژگی‌های این کار:.....	۲۷
۱-۷-۲- دستورالعمل اجرایی.....	۲۸
۱-۷-۳- نکاتی برای پیشرفت کار.....	۲۸
۱-۸- کسب درآمد با راه‌اندازی کانون‌های تبلیغاتی.....	۳۰
۱-۹- کسب درآمد با توزیع اوراق تبلیغاتی.....	۳۰
۱-۹-۱- دستورالعمل اجرایی.....	۳۱

۳۱	۱-۹-۲- پیشنهاداتی برای پیشرفت کار
۳۳	فصل ۲ : کسب درآمد از بورس
۳۴	۱-۲- بورس
۳۵	۱-۱-۲- تفاوت کسب سود از بانک و بورس:
۳۶	۲-۱-۲- دستورالعمل اجرایی
۳۷	۲-۱-۳- مهم‌ترین سؤال‌هایی که قبل از ورود به بورس باید به آنها پاسخ دهید، چیست؟
۳۸	۲-۱-۴- چگونه می‌توانید یک سهم خوب خریداری کنید؟
۴۰	۲-۱-۵- بهترین استراتژی برای موفقیت در بورس به طور خلاصه چیست؟
۴۰	۲-۱-۶- فقط سرمایه‌گذاران کوتاه مدت بخوانند! (هدیه‌ای ویژه برای افراد باهوش)
۴۲	۲-۲- ایده‌های تان را بفروشید (آیا قدر ایده‌های تان را می‌دانید؟)
۴۲	۱-۲-۲- بورس ایده چیست؟
۴۳	۲-۲-۲- اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری چه موضوعاتی را شامل می‌شود؟
۴۳	۲-۲-۳- دستورالعمل اجرایی
۴۵	فصل ۳ : کسب درآمد از طریق اینترنت
۴۶	۱-۳- کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش
۴۶	۱-۱-۳- چه نوع سیستم همکاری در فروش را انتخاب کنید؟
۴۷	۲-۱-۳- دستورالعمل اجرایی
۴۹	۲-۳- کسب درآمد از گوگل ادسنس (Google AdSense)
۵۰	۱-۲-۳- دستورالعمل اجرایی
۵۰	۲-۲-۳- نکات مهم در رابطه با گوگل ادسنس
۵۱	۳-۳- کسب درآمد از شرکت‌های ایرانی همانند گوگل ادسنس
۵۱	۱-۳-۳- اوکسین ادز (www.oxinads.com)
۵۲	۲-۳-۳- پارس ادز (www.parsads.com)
۵۲	۴-۳- کسب درآمد با آپلود فایل
۵۳	۱-۴-۳- مزایای استفاده از این سرویس‌ها
۵۳	۲-4-3- دستورالعمل اجرایی
۵۳	۵-۳- کسب درآمد با کوتاه کردن لینک
۵۴	۱-۵-۳- دستورالعمل اجرایی
۵۵	۶-۳- کسب درآمد از طریق فروش فایل
۵۶	۱-۶-۳- دستورالعمل اجرایی
۵۸	۲-6-3- درآمد ماهیانه از این طریق چقدر می‌تواند باشد؟
۵۸	۳-۶-۳- نکاتی برای پیشرفت کار
۵۹	۷-۳- کسب درآمد از فروش عکس

- ۳-۷-۱- چگونه عکس‌های پرفروش‌تری داشته باشید؟ ۶۰
- 3-8- کسب درآمد با کارکردن از راه دور برای شرکت‌های خارجی (فریلنسینگ) ۶۰
- ۳-۸-۱- سایت ادسک (www.odesk.com) ۶۱
- ۳-۸-۲- سایت فیور (www.fiverr.com) ۶۱
- ۳-۸-۳- چه حرفه‌هایی برای کسب درآمد از این طریق مناسب‌تر است؟ ۶۲
- ۳-۹- کسب درآمد از طریق دورکاری سایت‌های ایرانی ۶۲
- 1-9-3- پونیشا (www.ponisha.ir) ۶۲
- ۳-۹-۲- تله جاب (www.telejob.ir) ۶۲
- ۳-۹-۳- کارسپار (www.karsepar.ir) ۶۳
- 3-10- کسب درآمد از طریق سامانه نظر سنجی آنلاین ۶۳
- ۳-۱۰-۱- دستورالعمل اجرایی ۶۳
- فصل ۴ : سایت‌های کسب درآمد ۶۴
- ۴-۱- سایت بای‌بوک (www.buy-book.ir) ۶۵
- 2-4- کسب درآمد از طریق سایت پین‌پول (www.pinpool.ir) ۶۵
- ۴-۲-۱- دستورالعمل اجرایی ۶۶
- ۴-۳- کسب درآمد از طریق سایت مینی‌کار (www.minikar.com) ۶۶
- ۴-۳-۱- دستورالعمل اجرایی ۶۷
- ۴-۴- کسب درآمد از طریق سایت من میتونم (www.anjammidam.com) ۶۷
- ۴-۴-۱- کسب درآمد از طریق دعوت دیگران به عضویت در «انجام میدم» ۶۷
- ۴-۴-۱-۱- بهترین روش‌های معرفی این سایت به دیگران چیست؟ ۶۸
- ۴-۴-۲- کسب درآمد از طریق دعوت دیگران به خرید از «انجام میدم» ۶۹
- ۴-۵- کسب درآمد از طریق سایت مروا جایزه (www.morvarewards.com) ۶۹
- ۴-۵-۱- شیوه کار این سایت چگونه است؟ ۶۹
- ۴-۶- کسب درآمد از طریق سایت‌های کهلیک و میتراگزین (kahlek.ir و mitramagazine.ir) ۷۰
- ۴-۶-۱- بهترین استراتژی برای به دست آوردن بیشترین درآمد از این روش چیست؟ ۷۰
- ۴-۷- کسب درآمد از طریق سایت تایپیران (www.typeiran.com) ۷۱
- ۴-۷-۱- این سایت چگونه کار می‌کند؟ ۷۱
- ۴-۸- کسب درآمد از طریق سایت ترجمه ایران (www.tarjomeiran.com) ۷۱
- ۴-۹- کسب درآمد از طریق سایت‌های معرفی محصولات خانگی هنرمندان ۷۲
- ۴-۹-۱- بازار خانگی دات کام (www.bazarkhanegi.com) ۷۳
- 2-9-4- همتیا (www.homatia.com) ۷۳
- ۴-۱۰- سایت‌های آموزش ساخت لوازم خلاقانه و دست‌ساز ۷۴
- 11-4- کسب درآمد از سایت پیک یوو (www.Picuu.com) ۷۴

- ۷۵.....۱۲-۴- کسب درآمد با تدریس در کافه آموزش (www.cafeamozesh.com)
- ۷۶.....4-13- کسب درآمد با فروش کتاب الکترونیکی در کتاب سبز (http://ketabesabz.com)
- ۷۶.....4-14- کسب درآمد با ارسال محموله در سفرهای شخصی
- ۷۶.....(http://www.tooshe.net)
- ۷۷.....۱۵-۴- کسب درآمد از فروش بیمهنامه با سایت ایشر (www.esure.ir)
- ۷۸.....۱۶-۴- کسب درآمد اینترنتی با فروشگاه ساز رایگان جهان سلامت (www.jahansalamat.ir)
- ۷۹..... فصل ۵: کسب درآمدهای وابسته به اینترنت
- ۸۰.....۱-۵- کسب درآمد با طراحی سایت
- ۸۰.....۱-۱-۵- دستورالعمل اجرایی
- ۸۱.....5-2- کسب درآمد از فروش شارژ
- ۸۲.....۱-۲-۵- ایجاد سایت فروش اینترنتی روی سایت یا وبلاگ خود
- ۸۲.....5-2-2- فروشگاه USSD
- ۸۳.....۳-۲-۵- فروش شارژ از طریق اپلیکیشن موبایل
- ۸۳.....۱-۳-۲-۵- چگونه می‌توانید صاحب اپلیکیشن فروش شارژ اختصاصی مخصوص به خودتان شوید؟
- ۸۴.....۴-۲-۵- چگونه اپلیکیشن و یا سایت فروش شارژ خود را بازاریابی کنید؟
- ۸۴.....۳-۵- کسب درآمد از طریق تولید کتاب صوتی
- ۸۵.....۱-۳-۵- چگونه می‌توان کتاب صوتی ایجاد کرد؟
- ۸۵.....۲-۳-۵- روش‌های بازاریابی و فروش کتاب‌های صوتی چگونه است؟
- ۸۶.....۴-۵- کسب درآمد از فروش دست سازه‌ها به خارج از ایران
- ۸۷.....۵-۵- کسب درآمد از طریق فیلم‌های آموزشی
- ۸۸.....۶-۵- کسب درآمد از طریق ساخت اپلیکیشن موبایل
- ۸۹.....۱-۶-۵- مرحله اول: ایده بدهید! (۳ روز)
- ۸۹.....۲-۶-۵- مرحله دوم: تولید محتوا (۷ روز)
- ۸۹.....۳-۶-۵- مرحله سوم: برنامه نویسی اپلیکیشن (از ۱ روز تا ۲ هفته)
- ۸۹.....۱-۳-۶-۵- برنامه نویسی آندروید
- ۹۰.....5-6-3-2- استفاده از نرم‌افزارهای مخصوص ساخت اپلیکیشن آندروید
- ۹۰.....۳-۳-۶-۵- استفاده از سایت‌های مخصوص ساخت اپلیکیشن آندروید
- ۹۱.....۴-۳-۶-۵- استفاده از نرم‌افزارهای کتابساز آندرویدی
- ۹۱.....۴-۶-۵- آیا می‌توان با ساخت یک برنامه رایگان، کسب درآمد کرد؟ (جواب: بله) چگونه؟
- ۹۲.....۷-۵- کسب درآمد با ایجاد کارخانه تولید اطلاعات
- ۹۳.....۱-۷-۵- چرا یک کارخانه تولید اطلاعات، می‌تواند شما را به سرعت ثروتمند کند؟
- ۹۴.....۲-۷-۵- چه کارهایی را باید روزانه به عنوان یک تولیدکننده محتوای انجام دهید؟

- ۵-۷-۳- چه روش‌های برای بازاریابی محصولات کارخانه تولید اطلاعات میتوان استفاده کرد؟ ۹۵
- فصل ۶: کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی ۹۶
- ۶-۱- کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی ۹۷
- ۶-۱-۱- فیسبوک ۹۷
- ۶-۱-۲- اینستاگرام: ۹۷
- ۶-۱-۳- توئیتر ۹۸
- ۶-۱-۴- لینکداین ۹۸
- ۵-۱-۶- یوتیوب و آپارات ۹۸
- ۶-۱-۶- گوگل پلاس ۹۹
- ۶-۱-۷- تلگرام ۹۹
- ۶-۲- کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی به شیوه فروش محصول ۹۹
- ۳-۶-۶- کسب درآمد با تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی ۱۰۰
- ۶-۳-۱- دستورالعمل اجرایی ۱۰۱
- ۶-۴- کسب درآمد از تلگرام ۱۰۱
- ۶-۴-۱- چگونه یک کانال و ربات بسازید؟ ۱۰۲
- ۶-۴-۲- چگونه می‌توان تعداد عضوهای کانال یا ربات خود را بالا برد؟ ۱۰۲
- ۶-۵- کسب درآمد از اینستاگرام ۱۰۳
- ۶-۵-۱- روش‌های کسب درآمد از شبکه اجتماعی اینستاگرام چیست؟ ۱۰۳
- ۶-۵-۲- موارد مهم در کسب درآمد از طریق اینستاگرام ۱۰۴
- ۶-۶- کسب درآمد از طریق اشتراک فایل‌های رایگان در شبکه‌های اجتماعی ۱۰۵
- ۶-۶-۱- دستورالعمل اجرایی: ۱۰۵
- ۶-۷- کسب درآمد میلیونی از طریق لینک‌دهی ۱۰۵
- ۶-۷-۱- دستورالعمل اجرایی: ۱۰۶
- ۶-۸- فروش فایل در شبکه‌های اجتماعی ۱۰۶
- ۶-۸-۱- دستورالعمل اجرایی ۱۰۶
- ۶-۹- ایجاد فروشگاه در شبکه‌های اجتماعی ۱۰۷
- ۶-۹-۱- دستورالعمل اجرایی: ۱۰۷
- ۶-۱۰- کسب درآمد از بارگذاری ویدئو ۱۰۸
- فصل ۷: کسب درآمدهای میلیونی دیگر ۱۰۹
- ۱-۷-۱- کسب درآمد با جمع‌آوری و فروش اطلاعات خاص ۱۱۰
- ۷-۱-۱- دستورالعمل اجرایی ۱۱۰
- ۷-۲- کسب درآمد از طریق پشتیبانی دستگاه‌های کارت خوان ۱۱۱
- ۷-۳- کسب درآمد با برگزاری مراسم عزا و عروسی ۱۱۲

- ۱۱۳-۱-۳-۷ حواستان به چه نکاتی باید باشد؟
- ۱۱۴-۴-۷ کسب درآمد از تایپ کردن (بدون تایپ کردن!).....
- ۱۱۵-۱-۴-۷ از گوگل درایو کمک بگیرید!.....
- ۱۱۶-۲-۴-۷ نرم افزارهای ایرانی تبدیل صوت به متن و دستیار صوتی گوگل (گوگل ناو).....
- ۱۱۶-۳-۴-۷ لطفاً از تلفن همراه لمسی خود نیز کار بکشید!.....
- ۱۱۶-۴-۴-۷ چگونه می توان سفارش های تایپ گرفت؟.....
- ۱۱۷-۵-۷ کسب درآمد با تنظیم باد (شاید به ظاهر کوچک اما یک طرح بزرگ اشتغالزایی).....
- ۱۱۸-۱-۵-۷ دستورالعمل اجرایی.....
- ۱۱۸-7-6- کسب درآمد از مواد قابل بازیافت.....
- ۱۱۸-7-6-1- دستورالعمل اجرایی.....
- ۱۱۹-۲-۶-۷ کارهای جالب دو نفر از فعالان حوزه جمع آوری مواد بازیافتی.....
- ۱۱۹-۳-۶-۷ نمونه ای از بهترین و سودآورترین مواد بازیافتی چیست؟.....
- ۱۲۰-۷-۷ کسب درآمد با نوشتن کتاب.....
- ۱۲۱-۱-۷-۷ چگونه می توان بدون هیچ گونه تجربه نویسندگی، کتابی فوق العاده نوشت؟.....
- ۱۲۱-۲-۷-۷ برای نوشتن کتاب خوب چه چیزهایی نیاز است؟.....
- ۱۲۱-۳-۷-۷ راه های فروش کتاب چیست؟.....
- ۱۲۲-۴-۷-۷ آیا با نوشتن یک کتاب خوب می توان سودی میلیونی به دست آورد؟.....
- ۱۲۳-7-8- کسب درآمد با تولید اسکاچ.....
- ۱۲۳-۱-۸-۷ قیمت این دستگاه و نرخ فروش آن به چه صورت است؟.....
- ۱۲۵-۲-۸-۷ چگونه بازاریابی محصولات را انجام دهید؟.....
- ۱۲۶-۹-۷ کسب درآمد با تعمیر لامپ های کم مصرف.....
- ۱۲۷-۱-۹-۷ میزان درآمد این کار چقدر خواهد بود؟.....
- ۱۲۷-۱۰-۷ کسب درآمد از طریق مشاوره دادن.....
- ۱۲۸-۱-۱۰-۷ چگونه خودتان را معرفی کنید؟.....
- ۱۲۸-۲-۱۰-۷ معرفی یکی از بهترین سرویس های مخابرات مخصوص مشاوره.....
- ۱۲۹-۱۱-۷ کسب درآمد با پرورش قارچ.....
- ۱۲۹-۱-۱۱-۷ چه چیزهایی برای پرورش قارچ مورد نیاز است؟.....
- ۱۳۰-۲-۱۱-۷ مراحل پرورش قارچ.....
- ۱۳۱-۳-۱۱-۷ بازاریابی محصولات چگونه است؟.....
- ۱۳۱-۱۲-۷ کسب درآمد از طریق هنر بسته بندی.....
- ۱۳۱-۱-۱۲-۷ بسته بندی چه چیزهایی سودآور است؟.....
- ۱۳۲-۲-۱۲-۷ برای بسته بندی چه چیزهایی مورد نیاز است؟.....
- ۱۳۲-۳-۱۲-۷ بازاریابی محصولات خود را چگونه انجام دهید؟.....

- 13-7- کسب درآمد با پرورش بلدرچین..... ۱۳۳
- ۷-۱۳-۱- حداقل امکانات لازم برای پرورش بلدرچین..... ۱۳۳
- ۷-۱۳-۲- درآمد این کار چقدر است؟..... ۱۳۴
- ۷-۱۴- کسب درآمد با پرورش ماهیان زینتی..... ۱۳۴
- ۷-۱۴-۱- دستورالعمل اجرایی..... ۱۳۴
- ۷-۱۵- کسب درآمد از طریق ایجاد یک آشپزخانه خانگی..... ۱۳۵
- ۷-۱۵-۱- برای بازاریابی کارتان بهترین شیوه چیست؟..... ۱۳۵
- ۷-۱۶- کسب درآمد با برگزاری کلاس‌های تفکر خلاق در مدارس..... ۱۳۶
- ۷-۱۷- کسب درآمد با ساخت نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای..... ۱۳۷
- ۷-۱۷-۱- دستورالعمل اجرایی..... ۱۳۸
- ۷-۱۷-۲- مشتری‌های‌تان را چگونه پیدا کنید؟..... ۱۳۹
- 18-7- کسب درآمد از طریق تدریس خصوصی..... ۱۳۹
- ۷-۱۸-۱- شروع کار..... ۱۴۰
- ۷-۱۸-۲- ویژگی‌های این شغل..... ۱۴۰
- ۷-۱۸-۳- شیوه‌های تبلیغات..... ۱۴۱
- ۷-۱۹- کسب درآمد با تعمیر در منزل..... ۱۴۲
- ۷-۲۰- کسب درآمد از طریق ایجاد مؤسسه خدمات آموزشی..... ۱۴۳
- ۷-۲۰-۱- دستورالعمل اجرایی..... ۱۴۳
- ۷-۲۰-۲- ویژگی‌های این کسب‌وکار..... ۱۴۴
- ۷-۲۰-۳- نکاتی برای پیشرفت کار..... ۱۴۴
- ۷-۲۱- کسب درآمد از شغل بازاریابی چندسطحی..... ۱۴۵
- ۷-۲۱-۱- بازاریابی چندسطحی چیست؟..... ۱۴۵
- ۷-۲۱-۲- بازاریاب زیرمجموعه چیست؟..... ۱۴۶
- ۷-۲۱-۳- ویژگی‌های بازاریابی چندسطحی:..... ۱۴۶
- فصل ۸ : ضمیمه ۱۴۹
- ۸-۱- فروش پستی..... ۱۵۰
- ۸-۱-۱- شرکت‌های واسطه پستی چه هستند؟..... ۱۵۱
- ۸-۱-۲- کار کردن با این شرکت‌ها چه مزایایی دارد؟..... ۱۵۱
- ۸-۱-۲-۱- سایت فروشگاهی رایگان:..... ۱۵۱
- ۸-۱-۲-۲- سیستم همکاری در فروش اختصاصی..... ۱۵۱
- ۸-۱-۲-۳- سیستم مشارکت در فروش عمومی:..... ۱۵۱
- ۸-۱-۲-۴- امکان ارسال ایمیل، پیامک و فکس گروهی..... ۱۵۱

- ۸-۱-۲-۵- معرفی فروشگاه و کسب درآمد از زیرمجموعه‌ها..... ۱۵۲
- ۸-۱-۲-۶- انبار لجستیک..... ۱۵۲
- ۸-۱-۳- مراحل شروع کسب درآمد از طریق شرکت‌های واسطه پستی چگونه است؟..... ۱۵۳
- ۸-۲-۲- دفتر کار مجازی..... ۱۵۳
- ۸-۲-۱- شیوه عملکرد این دفترها چگونه است؟..... ۱۵۴
- ۸-۳- تبلیغات اینترنتی..... ۱۵۵
- ۸-۴- روش‌های ایجاد سایت بدون دانش برنامه‌نویسی..... ۱۵۸
- ۸-۴-۱- طراحی سایت توسط نرم‌افزارهای مدیریت محتوی (CMS)..... ۱۵۸
- ۸-۴-۲- سایت‌های فروشگاه‌های رایگان شرکت‌های واسطه پستی..... ۱۵۹
- ۸-۴-۳- طراحی سایت توسط سایت‌های مخصوص این کار..... ۱۶۰
- ۸-۴-۱-۳- سایت‌ساز پرتال (www.portal.ir)..... ۱۶۰
- ۸-۴-۲-۳- سایت‌ساز شاپ‌لاگر (www.shoploger.com)..... ۱۶۰
- ۸-۴-۳-۳- سایت‌ساز و فروشگاه‌ساز پویش (www.poopesh.com)..... ۱۶۱
- ۸-۴-۳-۴- سایت‌ساز رایگان کان‌وب (www.vcp.ir)..... ۱۶۱
- ۸-۴-۴- ایجاد سایت توسط سرویس‌های ارائه‌دهنده وبلاگ..... ۱۶۱
- ۸-۴-۵- نتیجه‌گیری:..... ۱۶۲
- ۸-۵-۸- 8- روش ایجاد یک سایت یا وبلاگ پولساز..... ۱۶۲
- ۸-۵-۱- گام اول: انتخاب موضوع و نام وبلاگ یا سایت..... ۱۶۳
- ۸-۵-۲- گام دوم: برنامه ریزی برای نوشتن وبلاگ‌تان..... ۱۶۴
- ۸-۵-۳- گام سوم: پیدا کردن مطلب برای ایجاد یک پست خوب جهت وبلاگ‌تان..... ۱۶۵
- ۸-۵-۴- گام چهارم: ایجاد یک پست اصولی و استاندارد..... ۱۶۵
- ۸-۵-۵- گام پنجم: یافتن محصولات با پورسانت بالا جهت معرفی (کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش)..... ۱۶۶
- ۸-۵-۶- گام ششم: کسب درآمد از طریق گوگل ادسنس، پست ثابت و ۱۶۷

فصل ۱: کسب درآمد از صنعت تبلیغات

امروزه صنعت تبلیغات جزو ۱۰ صنعت برتر و پولساز دنیا به شمار می‌رود و تنوع فعالیت در آن به حدی بالا است که نمی‌توان هیچ حد و مرزی برای آن تعیین کرد. اگر تقسیم‌بندی کلی برای روش‌های تبلیغات صورت گیرد می‌توان این صنعت را به دو بخش آنلاین و آفلاین جدا کرد. تبلیغات آنلاین همانند تبلیغات در فضای مجازی اینترنت و تبلیغات آفلاین همانند کارت ویزیت و تقویم است. در این فصل با تعدادی از پولسازترین روش‌های کسب درآمد آفلاین از صنعت تبلیغات آشنا می‌شوید که با وجود نیاز نداشتن به سرمایه اولیه بالا، قدرت درآمدزایی زیادی دارند.

۱-۱- کسب درآمد از پیامک تبلیغاتی (از صفر تا صد)

فردی سرمایه‌گذار را تصور کنید که زمینی به مساحت بینهایت را با قیمتی بسیار ناچیز خریده و قصد فروش گوجه‌فرنگی در زمین خود دارد. اما چون زمین او بینهایت بزرگ است، او تصمیم می‌گیرد تا زمین خود را چند قسمت تقسیم کرده و به افراد دیگری بفروشد تا آن افراد نیز با استفاده از زمین او شروع به فروش گوجه‌فرنگی‌های شخص او کنند. در این حالت فرد سرمایه‌گذار علاوه بر این که توانسته زمین خود را به تعداد افراد بی‌شماری بفروشد و پول خوبی به جیب بزند، فروش گوجه‌فرنگی‌هایش نیز زیاد شده و از سود همیشگی فروش آنها بهره‌مند خواهد شد. همچنین خود او نیز می‌تواند با استفاده از زمینش شخصاً اقدام به فروش گوجه‌فرنگی کند. او در اینجا از سه محل برای خود پول‌سازی کرده است:

۱. فروش زمین به افراد مختلف به هر تعدادی که بخواهد. همچنین به دلیل آن که مساحت زمین او بی‌انتهاست، تصمیم می‌گیرد تا دو قیمت متفاوت برای زمین خود بگذارد.

- افرادی که پول کمتری بدهند، فقط حق دارند تا در زمین خود به فروش گوجه بپردازند و نمی‌توانند از فروش زمین هم کسب سود کنند.

- افرادی که پول بیشتری بدهند، اجازه خواهند داشت تا همانند فرد سرمایه‌گذار، زمین خود را به افراد بی‌شماری و نیز به هر قیمتی که دوست داشتند، بفروشند (اما در هر صورت باید گوجه-فرنگی‌های سرمایه‌گذار را بفروشند).

۲. گوجه‌فرنگی‌هایی که به خریداران تکه زمین‌های خود می‌دهد تا آنها بفروشند و برای خود درآمد کسب کنند.

۳. فروش گوجه‌فرنگی‌هایی که شخصاً می‌فروشد

شاید تصویری که از این شخص در ذهن شما شکل گرفته فرد طماعی با شکم بزرگ است. یا شاید هم بگویید، این فقط یک داستان تخیلی است، زیرا بالاخره زمین شخص مقیاس مشخصی دارد و صاحب زمین نمی‌تواند آن را به تعداد افراد بی‌شماری بفروشد. علاوه بر اینها افرادی که زمین خریده‌اند، اصلاً چرا باید گوجه‌فرنگی بفروشند.

جالب است بدانید با کسب‌وکاری که اکنون معرفی می‌شود، شما نیز می‌توانید هر کجای کشور که باشید همانند همین فرد سرمایه‌گذار، زمینی به مساحت بی‌نهایت را خریده و به افراد مختلف بفروشید تا گوجه-فرنگی‌های شما را بفروشند، بدون آن که نیاز باشد تا شکمی بزرگ داشته و یا انسان بدی باشید. برای این که بدانید چگونه می‌توانید این کار را بکنید، ادامه این قسمت را با دقت بیشتر و یا حتی چندباره بخوانید.

۱-۱-۱- کسب درآمد از طریق پیامک انبوه

اگر به دنبال تجارتی پردرآمد و بی خطر هستید که امتحان خود را پس داده، نیاز به سرمایه اولیه بالایی نداشته باشد و بتوانید آن را از منزل خود اداره کنید، حتماً به کسب درآمد از طریق پیامک انبوه به دید ویژه‌ای نگاه کنید. پیامک انبوه به معنی پیامک‌های شخصی‌سازی شده‌ای است که در آن واحد به گروه بزرگی از مخاطبان ارسال می‌شوند و از مزیت‌های آن می‌توان به هزینه پایین‌تر، ارسال فوق‌العاده آسان و قابلیت ارسال با یک نام تجاری اشاره کرد.

کسب درآمد از طریق پنل نمایندگی پیامک انبوه، تقریباً شبیه کسب درآمد همانند همان فرد داستان بالا است که با خرید یک زمین از سه طریق به کسب درآمد می‌پردازد. پنل ارسال پیامک درواقع نرم افزاری تحت وب است که پس از وارد کردن نام کاربری و پسورد خود، وارد محیط آن خواهید شد. در پنل امکانات مختلفی از جمله: ارسال پیامک بصورت گروهی، مسابقه، نظرسنجی، دریافت پیامک، دفترچه تلفن، ارسال پیامک به صورت شهر به شهر و چندین قابلیت دیگر وجود دارد.

۱-۲- راه‌های پول درآوردن با داشتن یک پنل نمایندگی ارسال پیامک انبوه

شما می‌توانید با خرید یک پنل نمایندگی ارسال پیامک انبوه با قیمتی بسیار ناچیز^۱ (همان زمین با مساحت بی‌نهایت) نه تنها از سه (همانند داستان بالا) بلکه از چهار شکل درآمد کسب کنید.

راه اول کسب درآمد: از طریق فروش پنل ارسال پیامک (مانند فروش زمین)

شما می‌توانید پنل‌های پیامکی خود را همانند همان فرد سرمایه‌گذار با دو قیمت متفاوت به فروش برسانید:

- قیمت کمتر با فروش یک پنل ارسال پیامک معمولی که مشتریان شما قادر خواهند بود از طریق آن به جامعه هدف خود پیامی را برسانند. تمام شرکت‌ها و موسسات، مدارس و دانشگاه‌ها، مدرستان و آموزشگاه‌ها، ناشران و هنرمندان، رستوران‌ها و فست‌فودها، کافی‌شاپ‌ها، شعب بیمه، آژانس‌های هواپیمایی، فروشندگان، وبسایت‌های مختلف و ... همه و همه می‌توانند مشتریان خوب شما باشند. این پنل‌ها را می‌توانید با قیمت پایین‌تر، در اختیار مشتریان خود قرار دهید تا شروع به ارسال پیامک‌های شخصی خود کنند.

لازم به ذکر است شرکت ارائه‌دهنده نمایندگی، هیچ مبلغی بابت ایجاد پنل از شما دریافت نخواهد کرد. این یعنی تمام درآمد حاصل از فروش این پنل‌ها متعلق به خود شما خواهد بود و بخشی از

^۱ - قیمت شرکت‌های مختلف متفاوت است اما قیمت آن تقریباً در حدود ۴۰۰ هزار تومان است.

سودتان به حساب می‌آید. نکته دیگر اینکه تنظیم قیمت و امکانات هر یک از این پنل‌های کاربری کاملاً در دست شما خواهد بود. این یعنی نیاز نیست تعرفه‌های شما همچون شرکت مادر باشد، بلکه خودتان با توجه به نیاز و بازار هدف خود آنها را تعیین می‌کنید.

- قیمت بیشتر با فروش پنل‌های ارسال پیامک ویژه که مشتریان شما قادر خواهند بود علاوه بر ارسال پیامک از پنل خود، پنل نمایندگی هم بفروشند (همانند معامله‌ای که شما با آنها کردید!!). این موضوع شاید در ابتدا کمی عجیب باشد، اما شما می‌توانید به هر تعداد نفر دیگر از طریق پنل نمایندگی خود، پنل نمایندگی بفروشید تا آنها نیز همانند شما (و یا بهتر است بگوییم: همانند فرد سرمایه‌گذار داستان) شروع به کسب درآمد کنند و البته دادن اجازه این سطح از دسترسی، قیمت بالاتری برای مشتریان شما خواهد داشت. لازم به ذکر است شما می‌توانید هر کدام از پنل‌های نمایندگی که به فروش می‌رسانید، با قیمت بالاتر از پنل نمایندگی که خودتان خریده‌اید، بفروشید!
- راه دوم کسب درآمد: فروش پیامک به کسانی که از پنل‌های ارسال پیامک شما استفاده می‌کنند (همانند فروش گوجه‌فرنگی به مغازه‌داران)**

شما با فروش هر عدد پیامک به پنل‌داران خود از مابه‌التفاوت خرید پیامک و فروش آن سود خواهید برد.

۱. راه سوم کسب درآمد: فرستادن پیامک مستقیم از پنل خودتان (همانند فروش مستقیم گوجه‌فرنگی توسط فرد سرمایه‌گذار به مردم)

خود شما هم می‌توانید از پنل خودتان برای مشتری‌های تان پیامک بفرستید و از مابه‌التفاوت خرید پیامک و فروش آن سود ببرید.

- ۲. راه چهارم کسب درآمد: فروش خطوط به کنندگان (همانند فروش پلاک به مغازه‌داران)**
- ارسال پیامک از پنل پیامک نیازمند وجود یک شماره خط ارسال با شماره‌های عمومی و اختصاصی است.
- شماره‌های عمومی: شماره‌هایی هستند که بین کاربران و نمایندگان به اشتراک گذاشته می‌شود و قابلیت دریافت برای کاربران و کنندگان را ندارد.
 - خطوط اختصاصی: خطوطی هستند که توسط کاربر خریداری شده و قابلیت دریافت را دارا خواهد بود.

سود در این روش نیز به مابه‌التفاوت خط خریداری شده از شرکت مادر و خط فروخته شده بستگی دارد.

۱-۳- دستورالعمل اجرایی

- ۱. شرکت‌های مادر ارائه دهنده این سرویس را پیدا کنید و تعرفه‌های آنها را مقایسه کنید.** نمونه‌ای از این شرکت‌ها عبارتند از:

- شرکت ارمغان راه طلایی^۱
 - شرکت ایده پردازان الکترونیک^۲
۲. تصمیم بگیرید که می‌خواهید در سطح پنل نمایندگی یا سطح پنل ارسال پیامک فعالیت کنید. قیمت‌های این دو معمولاً ۱۵۰ هزار تومان و ۴۰۰ هزار تومان است. پس از تحقیق و تفکر یک پنل برای خود بخرید.
۳. شروع به بازاریابی و فروش پنل و پیامک در شهر خود کنید. افراد زیادی در اصناف مختلف هستند که عاشق همکاری با شما هستند. برای آشنایی بیشتر با پیشنهادهای جذابی که می‌توانید به اصناف مختلف بدهید به وبسایت **کتاب حاضر**^۳ مراجعه کنید.
۴. تلاش کنید با فروش یا واگذاری پنل‌های بیشتر، درآمد ثابتی حاصل از فرستادن پیامک اصنافی که از پنل شما استفاده می‌کنند، برای خود ایجاد کنید. پس از مدتی این استراتژی باعث بوجود آمدن یک درآمد آفلاین برای شما خواهد شد. به عبارتی پس از مدتی فعالیت دیگر نیاز نیست تا شما کار کنید و ماهیانه درآمد ثابتی از ارسال پیامک پنل داران خود به دست خواهید آورد. این شکل از درآمد بسیار ارزشمند و وسوسه‌کننده است.

۲-۱- کسب درآمد از تعویض بنر تابلوی فرسوده مغازه‌ها

بسیاری از صاحبان مشاغل که یک تابلو فلکسی برای سردر کسب‌وکار خود نصب می‌کنند، باید پس از یک یا دو سال هزینه جداگانه‌ای جهت عوض کردن بنر تابلوی خود کنار بگذارند. این هزینه به این دلیل است که بنر تابلوی مغازه‌ها پس از یک یا دو سال زیر آفتاب بودن و شرایط جوی، اصطلاحاً رنگ پریده می‌شود. این رنگ‌پریدگی علاوه بر از بین بردن خاصیت تبلیغاتی تابلوها، ظاهری بسیار زشت نیز به نمای مغازه می‌دهد. یکی از کارهای سودآوری که می‌توان بدون داشتن هیچ سرمایه اولیه‌ای انجام داد و درآمد میلیونی خوبی در ماه رقم زد، تعویض همین تابلوهای فرسوده می‌باشد. برای کسب درآمد به این شیوه نیاز به آشنایی با نرم‌افزار فتوشاپ (یا همکاری با یک طراح) و همچنین همکاری با یک تعویض‌کننده بنر تابلو است.

۲-۱- دستورالعمل اجرایی

یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌های این شغل مشخص بودن مشتری‌های شما هستند. مشتری‌های شما همان

^۱- www.armaghan.net

^۲- www.sms.ir

^۳- www.meydaneazadi.com

افرادی هستند که بنر تابلو فلکسی مغازه آن‌ها رنگ و رو رفته و مستهلک شده. این مشتری‌ها با توجه به تابلوی بدشکل خود بسیار واضح هستند و هر لحظه انتظار فردی را می‌کشند تا بیاید و بنر تابلو مغازه آن‌ها را با یک قیمت خوب عوض کند. درواقع غالباً این مشتری‌ها نمی‌دانند با هزینه بسیار کمتر از ساخت تابلو می‌توانند به تابلوی خود ظاهری زیبا داده و چند میلیون پولی که برای ساخت و نصب آن در گذشته داده بودند زنده کنند. بنابراین قدم اول صحبت برای تعویض بنر با صاحبان مشاغلی است که رنگ تابلو آن‌ها رفته و مطمئن باشید این پیشنهاد فوق‌العاده برای آنها خواهد بود.

قدم دوم پس از به تفاهم رسیدن با مشتری، طراحی طرح جدید تابلو و تایید آن توسط مشتری است. انتخاب، راهنمایی و طراحی بنر جدید نیاز به آشنایی شما یا یکی از دوستان شما به نرم‌افزار فوتوشاپ خواهد داشت. اگر هیچ کدام از آن‌ها را نداشتید می‌توانید با یک طراح، قرارداد ببندید.

قدم سوم پس از تایید طرح، ارسال آن به یک مرکز چاپ بنر و فلکس جهت چاپ است. ذکر این نکته مفید است که در انتخاب مرکز چاپی که برای همکاری انتخاب می‌شود، کمی تحقیق شود. زیرا گاهی چاپخانه‌های مختلف، قیمت‌ها و اجناس مختلفی برای سفارشات خود به کار می‌برند.

قدم سوم و نهایی پس از آماده شدن بنر جدید صحبت با یک تعویض‌کننده بنر تابلو جهت تعویض بنر قبلی با بنر جدید است. درواقع عوض کردن سفره تابلو کار سختی نیست اما بهتر است به فردی سپرده شود که تجربه این کار را داشته باشد. این شخص می‌تواند از دوستان و یا فامیل باشد که توانایی تعویض بنر تابلو را دارد. جالب است بدانید بسیاری از افرادی که کارشان نصب تابلو است، مکان خاصی نداشته و غالباً برای مشتریان کانون‌های تبلیغاتی کار انجام می‌دهند. برای یافتن این افراد کافی است به یک کانون تبلیغاتی مراجعه کرده و شماره یک نصب‌کننده تابلو را بگیرید و در نهایت سفره‌ی جدید به دست نصاب سپرده شود تا جایگزین سفره قبلی شود. دانستن این نکته نیز مفید است که قیمت‌های تان باید به صورت مترمربع انتخاب شود (مثلاً عوض کردن هر مترمربع فلان قیمت است).

چند نکته:

۱. راه‌اندازی این شغل نیاز به اجاره مغازه و یا گرفتن مجوز تبلیغاتی ندارد بنابراین از همین اکنون می‌توانید برای کسب درآمد از این شغل، دست‌به‌کار شوید.
۲. داشتن یک کارت ویزیت برای پیگیری‌های بعدی مشتری می‌تواند کمک زیادی در کسب و کارتان کند. کافی است نوع خدمت خود را به صورت واضح همراه با شماره تماس ذکر کنید. توجه کنید داشتن کارت ویزیتی که به صورت مختص برای این کار طراحی شود خیلی بهتر از کارت ویزیتی است که در آن چندین کار مختلف ذکر شود و چون احتمالاً رقیب خاصی در شهرتان نداشته باشید، مطمئن

باشید همین کار به تنهایی خواهد توانست درآمد بالایی برای شما به ارمغان بیاورد.

۱-۳- کسب درآمد از چاپ کارت ویزیت

از میان تمام اقلام تبلیغاتی که صاحبان کسب و کار برای معرفی خود استفاده می کنند، کارت ویزیت جایگاه بسیار ویژه ای دارد. امروزه تقریباً هیچ کسب و کاری را نمی توان یافت که برای معرفی خود به سراغ استفاده از کارت ویزیت اختصاصی نرود و همین تقاضای بالا، امکانی بوجود آورده تا افراد بسیار زیادی همچون طراحان، بازاریابان و کانون های تبلیغاتی درآمدهای بالایی از چاپ کارت ویزیت داشته باشند.

جالب است بدانید برای اینکه فردی بخواهد از چاپ کارت ویزیت کسب درآمد کند، حتماً نیازی به داشتن دفتر و دستگاه های مخصوص چاپ آن ندارد و می تواند با بازاریابی و ارسال سفارشات به مراکز اصلی چاپ کارت ویزیت در شهرهای بزرگ کشور به درآمدهای بسیار بالاتری نسبت به دفاتر رسمی تبلیغاتی در شهر دست یابد. لازم به ذکر است دستگاه های مخصوص چاپ کارت ویزیت به دلیل قیمت و هزینه های جاری بالا، تنها در شهرهای بزرگ کشور که امکان سفارش گرفتن از همه ی استان ها را دارند، وجود دارد و این موضوع فرصتی است تا افرادی بدون داشتن دفتر تبلیغاتی، شروع به گرفتن سفارش کارت ویزیت از سطح شهر کرده و با ارسال سفارشات به چاپخانه، سود خوبی به دست آورند. فصلی نبودن، نیاز نداشتن به سرمایه اولیه، درآمد بالا و سریع الوصول بودن سود از ویژگی های منحصربه فرد این کار به شمار می رود.

۱-۳-۱- برای شروع کسب درآمد از چاپ کارت ویزیت چه چیزهایی مورد نیاز است؟

- داشتن مجموعه ای کامل از طرح های کارت ویزیت اصناف مختلف^۱
- آشنایی مختصر با فتوشاپ یا نرم افزارهای مشابه برای آماده کردن طرح سفارش ها^۲
- اینترنت برای ارسال طرح ها به مراکز چاپ کارت ویزیت

۱-۳-۲- دستورالعمل اجرایی

۱. مشتری طرح و متن روی کارت را در محل کار خود مشخص می کند.
۲. طرح مورد نظر مشتری در منزل توسط نرم افزار فتوشاپ طراحی می شود.
۳. طرح ها توسط ایمیل به چاپخانه ارسال شده تا پس از ۱ تا ۳ روز کاری کارت های ویزیت آماده شوند.
۴. کارت ویزیت ها را به مشتری رسانده و قیمت آن دریافت می شود.

^۱- طرح های آماده کارت ویزیت برای صنایع مختلف را می توانید از سایت www.meydaneazadi.com تهیه کنید.

^۲- فیلم آموزش طراحی کارت ویزیت توسط فتوشاپ را در سایت www.meydaneazadi.com قرار داده شده است.

۱-۳-۳- روش‌های بازاریابی

امروزه تقریباً در اکثر بازاریابی‌های نوین دنیا، کمپانی‌ها به جای کشاندن مشتری به مرکز ارائه خدمات خود، آن‌ها را یافته و سفارش را در محل از مشتری می‌گیرند. این موضوع می‌تواند دقیقاً همان برگه برنده‌ای باشد که اگر فردی بخواهد به صورت جداگانه وارد عرصه تبلیغات شود، از آن استفاده کرده و سفارش‌های بسیار بیشتری نسبت به دفاتری تبلیغاتی بگیرد. در ضمن در این شیوه فرد به دلیل نداشتن هزینه‌های جانبی همچون اجاره مغازه، مالیات و غیره قادر خواهد بود خدمات را با قیمت پایین‌تری ارائه کرده و اصطلاحاً قیمت‌های عمومی بازار را بشکند. بازاریابی این کار شیوه‌های مختلفی دارد ولی اگر روش انتخابی دارای ویژگی‌های زیر باشد، بهتر است:

۱. کم‌هزینه باشد.
 ۲. سریع بتواند کار و فعالیتی که شما به آن مشغولید را در منطقه وسیعی از بازار اطلاع‌رسانی کند.
 ۳. ماندگار باشد.
- به عنوان مثال یکی از روش‌های خوب بازاریابی این کار، چاپ کردن تراکت‌هایی حاوی قیمت انواع کارت ویزیت همراه با شماره تماس است. تراکت این قابلیت را دارد تا در منطقه وسیعی از بازار به سرعت پخش شده و مشتری‌های بالقوه شما را بیابد. همچنین منگنه کردن کارت ویزیت خودتان روی تراکت‌ها نیز این امکان را به فرد گیرنده تراکت می‌دهد تا در صورت تمایل، کارت ویزیت شما را نگه داشته و در موقع نیاز تماس بگیرد. همچنین پس از آن‌که مشتری خود را یافتید، بهتر است سفارش مشتری را روی برگه مخصوص سفارش‌ها با ذکر تمام جزئیات یادداشت کنید. این برگه‌ها کمک زیادی در حسابداری و همچنین سوء تفاهماتی که شاید در هنگام تحویل کار به وجود بیاید، خواهد کرد. نمونه‌ای از تراکت و برگ ثبت سفارش‌ها را می‌توانید در تصویر پایین مشاهده کنید.



شکل ۲-۱: نمونه‌ای از تراکت حاوی قیمت کارت ویزیت

شکل ۱-۱: نمونه‌ای از فرم سفارش گیری از مشتری

۱-۳-۴- درآمد این کار چقدر است؟

اگرچه جنس کارت ویزیت‌های موجود در بازار و قیمت آن‌ها بسیار متنوع است، اما در این قسمت برای نشان دادن میزان سودی که می‌توان از انجام این کار به دست آورد، فرض می‌شود سفارش‌های مشتریان تنها از جنس سلفون براق یکرو باشد. این انتخاب به دو دلیل صورت می‌گیرد.

۱. معمولاً بیشترین میزان سفارش کارت ویزیت، سلفون براق یکرو است.
۲. سلفون براق یکرو تقریباً کمترین سود را نسبت به دیگر کارت‌ها دارد؛ بنابراین سودی که با انجام این کار به دست خواهید آورد، بالاتر از سود بیان‌شده خواهد بود.

در حال حاضر قیمت چاپ هزار عدد کارت ویزیت سلفون براق در اکثر چاپخانه‌های کشور حدود ۹ هزار تومان و قیمت تحویل کارت در دفاتر تبلیغاتی ۳۰ الی ۳۵ هزار تومان همراه با طراحی است. به عبارتی با گرفتن هر سفارش کارت ویزیت و انجام آن می‌توان بین ۲۰ تا ۲۵ هزار تومان سود به دست آورد. حال اگر بتوان روزانه ۱۰ سفارش گرفت، درآمد روزانه این کار بین ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان و درآمد ماهیانه بین ۵ تا ۶ میلیون تومان خواهد بود!

انجام این کار به صورت گروهی می‌تواند سود کار را به طور فزاینده‌ای بالا ببرد. به این شکل که یک نفر مسئول طراحی و چند نفر مسئول بازاریابی، گرفتن و تحویل سفارش‌ها بشوند. در پایان توصیه می‌شود اگر این کار را می‌خواهید در شهر خود انجام دهید، سعی کنید هنگام گرفتن

سفارش از مشتریان خود بیعانه^۱ نیز بگیرید. این بیعانه‌ها کمک می‌کند تا هزینه‌های جاری را پرداخت کرده و واقعاً بدون هیچ سرمایه اولیه‌ای، درآمد میلیونی را به دست آورید.

۴-۱- کسب درآمد با دفترچه‌های تخفیف

اگر به دنیای پیرامون خود توجه کنید خواهید دید موفق‌ترین و پول‌سازترین خدماتی که وجود دارند، خدماتی هستند که سود زیادی به مشتری‌ها می‌رسانند. اگر شما نیز بتوانید چنین کسب‌وکارهایی را راه‌اندازی کنید، می‌توانید در مدت زمان اندکی به سودهای بسیاری دست یابید؛ زیرا دیگر نیازی نیست جذب مشتری کنید و آنها به دنبال شما خواهند آمد. در این قسمت طرحی به نام دفترچه تخفیف معرفی می‌شود که اولین بار توسط آقای حسین هدایتی فر (از کارآفرینان کشوری) در شهر زاهدان اجرا شد و توانست به موفقیت بالایی دست یابد.

۱-۴-۱- تشریح طرح

امروزه دادن تخفیف برای یافتن مشتری‌های جدید به حربه‌ای عادی و معمولی تبدیل شده است. این موضوع به طور معمول توسط پخش کردن کارت و بروشورهای خاص، از طریق اینترنت و تخفیف‌های اینترنتی و یا حراج‌هایی مشخص صورت می‌گیرد. دادن تخفیف به منظور دو هدف عمده صورت می‌گیرد؛ ۱- مشتری‌یابی و آشنا کردن افراد جدید با خدمات ارائه‌دهنده ۲- فلسفه «فروش زیاد، سود کم» بهتر است از «فروش کم، سود زیاد» (به عبارتی در صورتی که بتوان با دادن تخفیف و چشم‌پوشی از درصدی از سود، مشتری‌های زیادی را جذب کرد، میزان سود تخفیف داده‌شده با افزایش تعداد مشتری‌ها پوشانده خواهد شد). سیاستی که کشور چین توانسته از طریق آن دنیا را فتح کند!

از یک نگاه می‌توان دفترچه‌های تخفیف را همانند اکثر کاتالوگ‌های تبلیغاتی دانست که کسب‌وکارهای مختلفی را از اصناف مختلف در سطح شهر یا منطقه تبلیغ می‌کنند، اما این دفترچه‌ها چند تفاوت اصلی با کاتالوگ‌های تبلیغاتی دارند.

۱. برگه‌های دفترچه تخفیف شغل و خدمات مختلفی را که احتمالاً یک خانواده با سطح متوسط در طول سال حداقل یک بار به آن نیاز پیدا می‌کند، در خود جای داده است. مثلاً یکی از برگه‌های این دفترچه کارواشی را تبلیغ می‌کند که در صورت مراجعه به آن کارواش همراه با دفترچه تخفیف، می‌توان از ۵۰ درصد تخفیف در قیمت خدمات بهره‌مند شد.

^۱ - بیعانه مبلغی از کل کار است که برای حسن صداقت از مشتری گرفته می‌شود.

۲. این دفترچه‌ها برعکس کاتالوگ‌های تبلیغاتی که به رایگان توزیع می‌شوند، قیمت‌دار هستند.

۳. برگه‌های این دفترچه زمان مشخصی برای استفاده دارند.

۱-۴-۲- دستورالعمل اجرایی

۱. صحبت با شعب مشاغل مختلف جهت قرار دادن تبلیغ آنها در دفترچه و بستن قرارداد با آنها
۲. طراحی برگه‌های دفترچه (که هر ورق آن مربوط به یکی از مغازه‌های طرف قرارداد است) و چاپ کردن دفترچه پس از تأیید طرح‌ها
۳. فروش دفترچه‌های تخفیف میان مردم

۱-۴-۳- نکاتی برای پیشرفت کار

۱. برای یافتن بهترین مشاغل طرف قرارداد، بهتر است ابتدا لیستی از خدماتی که برای یک زندگی شهروندی اعم از تفریح، امنیت و ... مهم هستند، آماده شود؛ سپس برای هرکدام از این موارد نیز چند مغازه یا شرکت که در آن زمینه احتیاجاتی را برآورده می‌کند، لیست شود. حال تک تک با هرکدام از صاحبان کسب و کار وارد صحبت شده و پس از تشریح طرح دفترچه‌ها با آنها وارد قرارداد شوید.
۲. در صورت توافق صاحب شغل می‌توان برگ مربوط به آن را طوری طراحی کرد که هر برگ چند بار بتواند مورد استفاده قرار گیرد.
۳. مبلغی که در ابتدای قرارداد به عنوان بیهانه از صاحبان مشاغل می‌گیرید، بسیاری از خرج‌های اولیه را جواب خواهد داد، بنابراین برای به انجام رساندن این طرح شما نیاز به سرمایه اولیه‌ای نخواهید داشت. اگر بتوانید این طرح را به همین شکل گفته شده (که احتمالاً برای اولین بار در شهرتان خواهد بود) پیاده کنید، می‌توانید به آسانی پس از ۲ یا ۳ ماه، از هیچ و تنها با توانایی فکر و تلاش خودتان سوار خودرویی که علاقمند آن هستید، شوید.

۱-۵- کسب درآمد از هنر مهرسازی

یکی از ابزارهایی که امروزه تقریباً تمامی کسب و کارها به آن نیازمند هستند، مهر است. **مهر برای صاحبان کسب و کار کارکردهای مختلفی از جمله مهر کردن فاکتورها و تبلیغ می‌تواند داشته باشد. مهرسازی، حرفه‌ای است که با وجود زیاد بودن مشتری‌های آن، به سرمایه کمی برای راه‌اندازی نیاز دارد و می‌توان از آن به عنوان شغلی با حاشیه سود بالا و حتی میلیونی در ماه نام برد.** شغلی که با اندکی خلاقیت در یافتن مشتری، نیاز به مغازه و محلی برای کسب نخواهد داشت، علاوه بر اینها سود کار به فاصله یک یا دو روز کاری قابل وصول است. هزینه راه‌اندازی این کار با توجه به دستگاه قید نوری که انتخاب می‌شود، می‌تواند با کمتر از ۷۰ هزار

تومان یا در حد ۵۰۰ هزار تومان راه اندازی شود. مبالغی که در چند روز اول کار قابل بازگشت خواهند بود.

۱-۵-۱- مهارت‌ها و ابزارهای موردنیاز

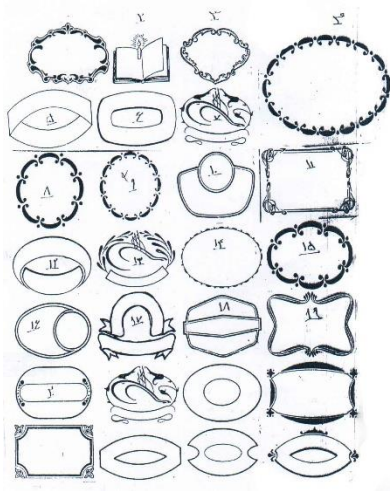
۱. اگر بخواهید خودتان مهرها را بسازید، مهارت‌ها و ابزارهای مورد نیاز عبارتند از:
 - یک سیستم کامپیوتر و آشنایی مقدماتی با فتوشاپ یا نرم‌افزارهای مشابه برای آماده کردن طرح‌ها
 - پرینتر لیزری از نوع اچ پی با دقت پرینت حداقل ۱۲۰۰ دی پی آی
 - دستگاه قید نور مهرسازی
۲. در صورت فراهم نبودن این ابزار و مهارت‌ها می‌توانید با یک مغازه مهرسازی صحبت کرده تا او در ازای هزینه کمی، سفارشات را که شما از مشتریان خود می‌گیرید را انجام داده و به شما تحویل دهد.

۱-۵-۲- دستورالعمل اجرایی

۱. در صورتی که خودتان بخواهید مهرها را بسازید، مراحل آن به صورت زیر است:
 - انتخاب طرح و نوشته مهر توسط مشتری
 - طراحی مهر با یکی از نرم‌افزارهای طراحی
 - گرفتن پرینت لیزری از طرح (با رزولوشن ۱۲۰۰ دی پی آی) بر روی کاغذ کالک
 - قرار دادن طرح همراه ژلاتین در دستگاه قید نور
 - پس از حک شدن طرح روی ژلاتین، شستشو دادن ژلاتین با فرچه توسط بنزین یا تینر
 - چسباندن مهر روی دسته و تحویل سفارش به مشتری
۲. می‌توانید سفارش‌های مشتریان خود را به یک مهرساز بدهید تا او در ازای پورسانتی از کار، زحمت ساخت مهرها را برای شما بکشد. پس از آماده‌سازی، مهرها را تحویل مشتریان خود داده و پول خود را نقد می‌کنید.

۱-۵-۳- چند نکته

- برای یافتن مشتری می‌توان از پخش تراکت‌هایی استفاده کرد که اندازه‌های مختلف مهر همراه با قیمت آن‌ها، در آن آورده شده باشد. همچنین برگه دیگری که طرح‌های مختلف در آن نشان داده شده باشد، می‌تواند در گرفتن سریع سفارش مشتری کمک زیادی کند. نمونه‌هایی از این تراکت‌ها به همراه با طرح مهر در تصاویر پایین نشان داده شده است.



شکل ۱-۴: نمونه‌ای از طرح‌های مختلف مهر



شکل ۱-۳: نمونه‌ای از تراکت‌های تبلیغاتی مهر

- باید توجه کرد سفارشاتى که انجام داده مى‌شود از افرادى مشخص و موجه باشد. یکی از خطرات این شغل قبول سفارش از افراد مشکوک است زیرا این مهر می‌تواند بعداً به عنوان جعل اسناد به کار برود.

۱-۶- کسب درآمد با چاپ سیلک

یکی از مشاغلی که در عین سادگی و قیمت فوق‌العاده ارزان می‌تواند بسیار درآمدزا باشد، چاپ سیلک است. چاپ سیلک درواقع به روشی اطلاق می‌شود که برای چاپ تصاویر روی اشیاء به کار می‌رود. در حقیقت روی هر چیزی می‌توان چاپ سیلک زد، سی‌دی، نوار کاست، نوار ویدئو، بشقاب، صفحه ساعت و آئینه، خودکار، سرامیک، جاسوئیچی، تی‌شرت و هر چیزی که بتوان روی آن پارچه‌ای را پهن کرد. زمان کمی برای چاپ سیلک مورد نیاز بوده و از این جهت می‌توان سود این کار را متناسب با سفارش کاری که گرفته می‌شود، دانست. همچنین برای انجام این کار نیازی به داشتن محلی برای کسب و در نتیجه هزینه‌های جاری و دادن مالیات نیست. این شغل را می‌توان در خانه هم انجام داد. عمده هزینه راه‌اندازی این کار مربوط به خرید دستگاه چاپ سیلک و پس از آن هزینه هر چاپ سیلک که کمتر از ۱۰ تومان خواهد بود، می‌شود. از ویژگی‌های چاپ سیلک آسان بودن آن، نیاز نداشتن به تخصص و دانش خاصی، نیاز به زمان کم دانست.

۱-۶-۱- مراحل چاپ سیلک^۱

- طراحی طرح یا نوشته با کامپیوتر
- گرفتن پرینت سیاه و سفید در ابعاد لازم
- نصب طرح روی توری دستگاه سیلک (مراحل انجام شده به اصطلاح تهیه شابلون یا کلیشه گفته می‌شود)
- کشیدن رنگ روی توری با کاردک مخصوص
- برداشتن کار از زیر دستگاه جهت خشک شدن کار

۱-۶-۲- چند نمونه کارهای سودآور با چاپ سیلک

- امروزه در جامعه شناسی بحث‌هایی با عنوان مدگرایی وجود دارد که بیان کننده سرعت پخش یک موضوع و گرویدن افشار مختلف جامعه به یک موضوع خاص است. هر ساله موضوعاتی این چنینی در جامعه گسترش یافته و باب می‌شود. یکی از بهترین ایده‌هایی که در چند سال گذشته به خوبی جواب داد تیشرت هایی بود که عکس شهدا یا عنوان‌های مرتبط روی آنها چاپ سیلک شده بود و توانسته بود با هزینه اندک سود سرشاری برای صاحبان این ایده به همراه داشته باشد. هنوز هم می‌توان با ایده‌هایی نو و این چنینی به ثروت‌های بسیاری دست یافت.
- در حال حاضر یکی از پردرآمدترین مشاغل، چاپ طرح بر روی سی‌دی است. وقتی روی سی‌دی چاپ زده می‌شود به شکل اورجینال در می‌آید و مشتریان بدون هیچ نگرانی به محصول اطمینان می‌کنند و آن را می‌خرند. این درحالی است که قیمت چاپ سیلک روی سی‌دی تقریباً یک بیستم قیمت چاپ لیل روی سی‌دی است. به همین خاطر بازار تضمینی برای چاپ سیلک در حال حاضر، بازار سی‌دی، DVD و سی‌دی‌های کارتی است که با یک آگهی کوچک در بخش نیازمندی‌های روزنامه‌های پرتیراژ مانند جام‌جم یا همشهری در سطح شهر می‌توان به راحتی مشتری و سفارش‌دهنده را پیدا کرد و در کمترین زمان ممکن و به صورت توافقی روی سی‌دی‌های موردنظر مشتری، طرح او را چاپ سیلک زد.
- یکی از بهترین کارهایی که می‌توان با چاپ سیلک از آن کسب درآمد کرد، چاپ روی نایلون و پلاستیک است. به جرأت می‌توان گفت اکثر افراد فعال در صنف پوشاک، لوازم آرایشی و بهداشتی علاقه‌مند به نایلونی هستند که اختصاصی مغازه آنها باشد. سفارش گرفتن از این مغازه‌دارها نیز کار بسیار مشکلی نیست. تنها کافی است با صحبت و یا پخش تراکت و کارت ویزیت، بازار را از خدمتی که انجام می‌دهید، مطلع کنید. مشتری‌ها به شما زنگ زده و مشتری‌های دیگری پس از تحویل کارهای اول با شما تماس

^۱ - فیلم‌های زیادی جهت نشان دادن روند کار در اینترنت موجود است.

خواهند گرفت و سفارش پلاستیک خواهند داد.

برای اطلاع از قیمت دستگاه‌های چاپ سیلک می‌توانید در اینترنت جستجو کرده و بهترین دستگاه را با قیمتی مناسب خریداری کنید. سود این فعالیت آن قدر بالا است که هزینه دستگاه پس از یک ماه حاصل شده و از ماه‌های بعد سود واقعی شروع خواهد شد.

۱-۷- کسب درآمد با چاپ تقویم

آنچه در این بخش قصد بیان آن است، انجام کاریست که در دو ماه انتهایی هر سال می‌تواند درآمد بالایی را برای هر شخصی ایجاد کند. کاری که بسیار حالت چریکی داشته و نیاز به هیچ سرمایه اولیه‌ای نیز ندارد. همچنین می‌تواند در هر شهری به اجرا درآید و درآمد بالایی را در زمانی کم و با ریسکی بسیار کمتر، از بازار جمع‌آوری کند. حتی برای کسب درآمد از این طریق نیاز به استفاده از هیچ مکانی جهت معرفی مغازه یا دفتر خودتان نیز ندارید، موضوعی که قیمت کارهای‌تان را می‌تواند بسیار کاهش دهد و این یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌های رقابتی‌تان نسبت به دیگر رقبا است.

هر ساله کسب‌وکارهای مختلفی هستند که برای بهبود شرایط رقابتی خود نسبت به دیگر رقبایشان علاقمند به زدن تقویم‌های اختصاصی هستند. مهم‌ترین دلایلی که اصناف را بسیار علاقه‌مند به چاپ تقویم می‌کند، توانایی در چشم ماندن و در چشم بودن بیشتر تقویم نسبت به دیگر ابزارهای تبلیغاتی است. تقریباً هیچ ابزار تبلیغاتی دیگری را نمی‌توان یافت که بتواند همانند تقویم شماره تماس یک کسب‌وکار را برای یک سال جلوی چشم مشتری‌های خود قرار دهد. ذکر این مقدمه به وضوح نشان می‌دهد که چاپ تقویم برای بسیاری از کسب‌وکارها همچون رستوران‌ها و آژانس‌ها بسیار مهم‌تر از اهدای یک هدیه تبلیغاتی دیگر همچون خودکار است؛ زیرا که بقای آنها در جلوی چشم بودن کسب‌وکارشان است.

۱-۷-۱- ویژگی‌های این کار:

۱. هر سفارشی که بگیری تقریباً سودی از ۱۰۰ هزار تومان تا ۳۰۰ هزار تومان برای شما دارد. تصور کنید اگر بتوانید روزانه ۲ و یا حتی یک سفارش تقویم از مغازه‌ها و یا شرکت‌ها بگیرید، کمترین پولی که بعد از ۲ ماه به دست می‌آورید، بالای ۶ میلیون تومان خواهد بود.
۲. نداشتن هزینه‌هایی مانند مالیات بر مشاغل یکی از بزرگ‌ترین ویژگی‌های این کسب درآمد است. درواقع هر سودی که از این کار به دست آید، سودی خالص شما به حساب خواهد آمد.
۳. تقویم‌ها شکل‌ها و انواع مختلفی دارند. این موضوع باعث گوناگونی قیمت‌ها و بالطبع داشتن تنوع قیمتی تقویم‌های‌تان جلوی مشتری است.

۴. نگران نداشتن طرح برای تقویم هم نباشید زیرا هر ساله نزدیک عید طرح‌های لایه باز رایگان بسیاری را می‌توانید در اینترنت پیدا کنید.

۱-۷-۲- دستورالعمل اجرایی

۱. یافتن بهترین مراکز ارائه‌دهنده تقویم و همچنین چاپخانه‌هایی که بهترین قیمت چاپ روی کاغذ گلاس را دارند. این کار بهتر است در ماه‌های دی و اوایل بهمن صورت گیرد تا بتوانید بسیار سریع‌تر وارد بازار شده و نسبت به دیگر رقبای خود، زودتر سفارش‌های تقویم سطح شهر را جمع کنید. همچنین شرکت در نمایشگاه‌های «چاپ، بسته‌بندی و ماشین آلات وابسته» و همچنین «تبلیغات، بازاریابی و صنایع وابسته» که هر ساله دی‌ماه در تهران برگزار می‌شود، می‌تواند کمک بسیاری به شما در یافتن چاپخانه‌ها و مراکز تبلیغاتی که بهترین کیفیت و بهترین قیمت را در کشور ارائه می‌دهند، باشد.

۲. بهترین راه برای توجیه مشتریان، کاتالوگ‌هایی است که هر ساله مراکز مهم ارائه‌دهنده تقویم در سطح کشور برای همکاران خود (در صورت انجام‌دادن این کار، شما نیز جزو همکاران به حساب می‌آید) به چاپ رسانده و در اختیار آنها می‌گذارند. این کاتالوگ‌ها که رایگان نیز عرضه شده و در اختیار همکاران قرار می‌گیرد، شامل انواع مدل تقویم‌هایی است که آن چاپخانه انجام می‌دهد. درواقع این کاتالوگ‌ها بهترین ابزار برای معرفی شکل کارها است، بنابراین اولین کاری که باید انجام دهید، یافتن بهترین چاپخانه‌های تبلیغاتی فعال در حوزه مورد بحث و گرفتن نمونه کارها و کاتالوگ‌های آنها است.

۳. یک طراح برای طراحی سفارش‌های خود پیدا کنید؛ البته خودتان نیز می‌توانید با نرم‌افزارهایی همچون فتوشاپ طراحی را یاد گرفته و هزینه طراح را نیز جزو سود خود کنید.

۴. با صاحبان مشاغل و شرکت‌های مختلف جهت گرفتن سفارش‌های تقویم آنها صحبت کنید.

۱-۷-۳- نکاتی برای پیشرفت کار

۱. در ابتدا بهتر است اطلاعات خود را از انواع مدل تقویم‌های موجود در بازار بالا ببرید. برای این آشنایی

تنها کافی است تا به انواع تقویم‌هایی که در مغازه‌ها و خانه‌ها نصب شده کمی توجه کنید.

۲. اگر در شهرستان زندگی می‌کنید بهتر است چاپخانه‌های اصلی را در شهرهای بزرگ همچون تهران،

مشهد و یا اصفهان پیدا کنید، زیرا این چاپخانه‌ها، قیمت‌هایشان بسیار پایین و کارهایشان باکیفیت‌تر

است. یافتن چاپخانه خوب بسیار مهم است زیرا بسیاری از کانون‌های تبلیغاتی هستند که درواقع

چاپخانه نبوده اما خود را چاپخانه دار معرفی می‌کنند. این مراکز تنها نقش واسطه را بازی کرده و از

این طریق نیز پول خوبی به جیب می‌زنند.

۳. اگر نگران نداشتن مغازه‌ای تحت عنوان کانون تبلیغاتی هستید، باید بدانید این موضوع نکته‌ای منفی نیست زیرا همین موضوع می‌تواند دلیلی باشد که شما بتوانید قیمت‌های‌تان را بسیار کمتر از رقبای دیگران در شهر قرار دهید. گاه ذکر همین نکته نیز می‌تواند در مشتری‌یابی شما عنوان شده و مشتری‌های بیشتری را برای‌تان به ارمغان آورد.
۴. شاید به جرأت بتوان گفت در شهری مانند تهران تنها پنج مرکز چاپ کارت ویزیت و کمتر از ده مرکز تبلیغاتی که دستگاه‌های پیشرفته چاپ‌های تبلیغاتی را دارند، وجود دارد. درواقع بالای ۹۵ درصد از کانون‌های تبلیغاتی تنها نقش واسطه را دارند. یافتن مراکز اصلی اگرچه نیاز به کمی جستجو دارد اما یافتن آنها می‌تواند هر ساله قیمت‌های بازارشکنی را برای شما به ارمغان بیاورد.
۵. گرفتن سفارش تقویم، کار سختی نیست اگر:
- بتوانید اهمیت چاپ کردن تقویم را به مشتریان احتمالی خود نشان دهید. نشان دادن این اهمیت برای کسب‌وکارهایی همچون رستوران‌ها، پیک‌ها، آژانس‌ها و قالیشویی‌ها اصلاً کار سختی نیست.
 - بتوانید کسب‌وکارهایی که تازه ایجاد شده‌اند را پیدا کنید و از تمایل آنها برای پیشرفت در کارشان استفاده کنید و سفارش را بگیرید.
 - بتوانید کسب‌وکارهایی که برای تبلیغات‌شان احترام قائلند را پیدا کنید. یافتن آنها کار بسیار سختی نیست، کافی است کمی به بروشورهای تبلیغاتی که در سطح شهر توزیع می‌شوند، نگاه بیندازید.
 - بتوانید پیشنهادهای فوق‌العاده‌ای را به صاحبان مشاغل بدهید که تاکنون به آن فکر نکرده‌اند. این پیشنهادهای به راحتی به ذهن شما نیز می‌تواند برسد. پیشنهاد دادن پخش تقویم در مدارس، برای مغازه‌ای که نام آن «فرهنگیان» است، کار سختی نیست.
۶. بهتر است هنگامی که سفارش‌ها را می‌گیرید، قسمتی از هزینه کار را در ابتدا از مشتری خود اخذ کنید تا مشکلات گاهاً حاشیه‌ای کمتری به وجود آید.
۷. این کار را در تمام شهرها، چه بزرگ و چه کوچک می‌توان انجام داد و قیمت‌های تحویل کار نیز غالباً یکی است. تنها موضوعی که برای شهرستان‌ها باید روی آن حسابی جداگانه باز کرد، هزینه حمل بار آن تا شهرستان است.
۸. لازم به ذکر است اکثر کانون‌های تبلیغاتی که در شهرستان‌ها فعال هستند سفارش‌های خود را به مراکز اصلی چاپ در شهرهای بزرگی همچون تهران و مشهد می‌سپارند. این راز را اگرچه آنها هیچ وقت به مشتری‌های خود نمی‌گویند، اما هم‌اکنون شما آن را می‌دانید و می‌توانید در عید امسال بهترین استفاده را از آن ببرید.

۸-۱- کسب درآمد با راهاندازی کانون‌های تبلیغاتی

امروزه تقریباً هیچ کاسبی را نمی‌توان یافت که به اهمیت تبلیغات پی نبرده باشد و آن را یکی از ملزومات پیشرفت و یا حتی بقای کار خود نداند. به همان نسبت که اهمیت تبلیغات هر روز بالاتر می‌رود، صنعت تبلیغات نیز رشد کرده و شاخ و برگ‌های بسیاری به خود گرفت. در همین راستا شرکت‌ها، کانون‌ها و مغازه‌های مختلفی به وجود آمد که در این زمینه مشغول فعالیت شدند. اما موضوع بسیار مهم تفاوت درآمدها در این صنعت وجود موضوعی به نام خلاقیت است. هر فردی که خلاقیت بیشتری چه در جذب مشتری و چه در کار خود داشته باشد موفق‌تر و درآمد بالاتری خواهد داشت. به عبارتی میزان سرمایه اولیه و داشتن مغازه بزرگ و هر چیز دیگری مانند اینها تنها زمانی مهم است که خلاقیت وجود داشته باشد.

تاکنون چند کار مختلف که در زمینه تبلیغات دسته‌بندی می‌شوند و بدون هیچ سرمایه اولیه‌ای می‌توان آنها را راهاندازی کرد، در این کتاب معرفی شده است. کارهایی که حتی نیاز به یک مغازه نیز نداشتند. در این قسمت، مقصود جمع‌بندی همه آنها برای افرادی است که تنها هزینه اجاره یک مغازه را می‌خواهند بدهند. اتاقی که از آن بتوان به اندازه یک کارخانه پول بیرون کشید!

بسیاری از کانون‌های تبلیغاتی که امروزه در تهران و شهرستان‌ها فعال هستند، درواقع حتی یک دستگاه معمولی چاپ بنر هم ندارند و تمام سرمایه آنها در حد چند عدد میز و کامپیوتر است (تعداد میز و کامپیوتر باتوجه به وسعت کار است). کار این کانون‌های تبلیغاتی تنها در حد طراحی است و سپس کارهایشان را برای چاپ به چاپخانه‌ها و جاهایی می‌دهند که دستگاه چاپ دارند. همچنین بسیاری از مراکز تبلیغاتی نیز که در تهران فعالیت می‌کنند و حتی گاهی سفارش‌های بسیار زیادی از شهرستان‌ها و کانون‌ها تبلیغاتی در شهرستان می‌گیرند نیز، از این قاعده مستثنی نیستند. درواقع آنها تنها نقش یک واسطه را دارند و پول بسیاری نیز از فعالیت خود به دست می‌آورند. شاید اگر نگاه بی‌طرفانه نیز داشته باشیم، کار آنها توجیه پذیر است.

اگر خود را فرد خلاق می‌بینید و می‌خواهید شغلی با حداقل سرمایه اولیه ولی با درآمد میلیونی داشته باشید، داشتن یک کانون تبلیغاتی در نظرتان باشد. شما می‌توانید علاوه بر کارهای معمولی که بسیاری از این کانون‌ها انجام می‌دهند، کارهای خلاقانه‌ای که در این کتاب نیز معرفی شده را به انجام رسانده و درآمد خودتان را تا چندین برابر بالا ببرید. داشتن بازاریابانی که وظیفه جمع‌آوری سفارش‌های مخصوص کارت ویزیت، صحبت با مغازه‌دارانی که تابلوی فلکسی آنها مستهلک شده است و ... میزان سفارش‌ها را می‌تواند تا چندین برابر بالا ببرد.

۹-۱- کسب درآمد با توزیع اوراق تبلیغاتی

توزیع اوراق تبلیغاتی یکی از کارهای پردرآمدی است که در شهرهای مختلف می‌تواند انجام داد و نیاز به هیچ‌گونه سرمایه‌ای ندارد، زیرا این مشتریان هستند که تمام سرمایه اولیه موردنیاز را به شما پرداخت می‌کنند! اوراق تبلیغاتی شامل تراکت، برچسب، کاتالوگ، کارت ویزیت و ... می‌شود. اما آنچه در این نوشتار بیشتر مورد نظر است، تراکت است. رستوران‌ها، پیک‌ها، آژانس‌ها، کارواش‌ها، فرش‌شویی‌ها و تمامی کسب و کارهایی که به طور انبوه با مردم در تعامل هستند، می‌توانند مشتریان شما باشند. در این مدل از کسب درآمد، مغازه‌داران و صاحبان مشاغل، طبق قراردادی که با شما می‌بندند، وظیفه چاپ و پخش اوراق تبلیغاتی خود را به شما می‌سپارند. در ادامه روال انجام کار و پیشنهاداتی برای مشتری‌یابی ارائه شده است.

۱-۹-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. افرادی را پیدا کنید که وظیفه پخش تراکت‌ها را بر عهده داشته باشند. غالباً شیوه پرداخت ساعتی بهترین حالت پرداخت است. نکته مهم در انتخاب این افراد مهم نبودن خصوصیات شخص پخش‌کننده است! آنها می‌توانند هر شرایط سنی و جسمی داشته باشند و به کسب درآمد از این طریق بپردازند.
۲. تراکت‌هایی که کسب و کار شما (توزیع اوراق تبلیغاتی) را توضیح می‌دهند، در بازار و محل‌های پررفت‌وآمد توزیع کنید. این تراکت‌ها باید توضیح دهند شما چه کاری انجام می‌دهید و قیمت‌های تان چگونه است.
۳. با مشتری‌های خود قرارداد نوشته و پس از طراحی تراکت‌ها، آنها را در مکان‌های مورد توافق با مشتری پخش می‌کنید. لازم به ذکر است، هزینه‌ای که مشتری باید بپردازد، شامل هزینه طراحی نیز خواهد شد.

۱-۹-۲- پیشنهاداتی برای پیشرفت کار

۱. توزیع اوراق تبلیغاتی کمک زیادی در مشتری‌یابی کسب‌وکارهایی مانند رستوران‌ها و کسب‌وکارهای مرتبط با مواد غذایی می‌تواند داشته باشد. موضوعی که به جرأت می‌توان گفت تاکنون بسیاری از صاحبان این کسب‌وکارها، به آن توجه نکرده‌اند. توزیع اوراق تبلیغاتی آنها می‌تواند به صورت توزیع پلاک به پلاک منازل و با هدف، اشتراک گرفتن صورت گیرد. این‌گونه پیشنهادات می‌تواند در یافتن مشتری و عقد قرارداد با کسب‌وکار شما بسیار مؤثر باشد.
۲. آژانس‌ها و پیک‌ها برای مشتری‌یابی و گرفتن اشتراک می‌توانند از شیوه گفته شده در بالا استفاده کرده و مشتری‌های خود را چند برابر کنند.

۳. کارواش‌ها و تعویض روغنی‌ها نیز می‌توانند جزو مشتریان بالقوه شما باشند، پیشنهاد فوق‌العاده‌ای که می‌توان به آنها داد تا سفارش خود را به شما دهند، دادن تخفیف به مشتریانی است که همراه تراکت به کارواش یا تعویض روغنی مورد نظر مراجعه می‌کنند و آنها نیز فرصت دارند تا این مشتری را به مشتری دائمی تبدیل کنند.

۴. اگر در یافتن افرادی که می‌خواهید برای تان اوراق تبلیغاتی را توزیع کنند به مشکل برخوردید، می‌توانید از کارهایی‌ها نیز کمک بگیرید. بی‌شک این شغل می‌تواند برای بسیاری از افراد که مشکلات مختلفی دارند، شغلی فوق‌العاده باشد.

همانطور که مشاهده کردید، راه‌اندازی این کسب‌وکار سرمایه اولیه خاصی نیاز ندارد. علاوه بر این با شروع این کسب وکار سود بسیار زیادی به دست خواهید آورد. اگر روزی هم به این نتیجه رسیدید که دیگر دوست ندارید این کار را انجام دهید و یا قصد واگذار کردن آن را داشتید، می‌توانید به راحتی آن را رها کرده و به دنبال کار دیگری بروید، بنابراین از هم‌اکنون به صورت جدی به این شغل فکر کنید.

فصل ۲: کسب درآمد از بورس

بورس اوراق بهادار تهران با گسترش زیرساخت‌ها و امکانات معاملاتی که در سال‌های اخیر ایجاد شده توانسته برای افراد خاصی، منبع کسب درآمد خوبی بشود. نمونه‌هایی از این زیرساخت‌های انجام شده، بورس ایده و ایجاد معاملات بر خط (آنلاین) سهام شرکت‌های بورسی است. این فصل شامل دو قسمت بورس معاملات سهام شرکت‌ها و همچنین بورس ایده است که روش‌های استفاده از پتانسیل بالای کسب درآمد از بورس را به خوبی نشان می‌دهد.

۲-۱- بورس

افراد بسیاری هستند که معتقدند ایران یکی از بهترین مکان‌ها برای پولدار شدن است. در حالی که بسیاری هم در ایران هستند که حتی از پس مخارج عادی زندگی خود بر نمی‌آیند. فکر می‌کنید تفاوت این دو قشر کجاست؟ شاید اصلاً هیچ نیازی نباشد تا جوابی به این سؤال داده شود زیرا که تفاوت این دو را می‌توان در وضع ظاهری آنها به وضوح مشاهده کرد. یقیناً افرادی که می‌گویند ایران بهترین مکان برای پول درآوردن است، به شکل دیگری به ایران و فرصت‌های آن نگاه می‌کنند. شاید تعداد این افراد کم باشد اما این موضوع هیچ خللی نمی‌تواند در اصل ماجرا ایجاد کند؛ زیرا واقعاً بنا به دلایل بسیاری ایران بهترین مکان برای پولدار شدن است.

مسلماً افراد بسیاری نیز هستند که با خواندن این مطلب و یا شنیدن این حرف‌ها بگویند: شاید این موضوع صحت داشته باشد اما از طریق قانونی نمی‌توان بر این حرف صحه گذاشت، اما به راستی این افراد تاکنون چقدر تلاش کرده‌اند تا دلایل واقعی که به وجود آمدن این حرف‌ها را بیابند. بی‌شک همه چیز در تفاوت نگرش‌ها و میزان اطلاعات ما از کشور و زمانی است که در آن زندگی می‌کنیم.

در این فصل تلاش می‌شود تا کمی به این موضوع وارد شده و یکی از فرصت‌های سودآوری که در ایران وجود دارد، معرفی شود. لازم به ذکر است مواردی که در ادامه بیان می‌شود، در مختصات فعلی ایران نگاشته شده و هدف آن نشان دادن یکی از بزرگ‌ترین فرصت‌های کسب درآمدی است که در حال حاضر وجود داشته و در چند سال آینده بر قدرت آن افزوده خواهد شد.

حدود ۵۰۰ سال قبل اولین بورس دنیا در شهر بلژیک به وجود آمد. هم‌اکنون نیز در اغلب کشورهای دنیا تشکیلات بورس وجود داشته و فدراسیون بورس‌های جهان به عنوان یک سازمان هماهنگ‌کننده بین‌المللی میان بورس‌های دنیا مشغول فعالیت است، اما در ایران فکر اصلی ایجاد بورس به سال ۱۳۱۵ باز می‌شود. آن زمانی که دو کارشناس هلندی و بلژیکی به ایران آمدند و وظیفه تهیه و تنظیم مقررات ناظر بر بورس را بر عهده گرفتند. اما کار آنها پس از مدتی با آغاز جنگ جهانی دوم متوقف شد. دوباره در سال ۱۳۳۳ مأموریت تشکیل بورس اوراق بهادار به اتاق بازرگانی و صنایع و معادن، بانک مرکزی و وزارت بازرگانی وقت محول شد. تا بالاخره در سال ۱۳۴۵ قانون و مقررات تشکیل بورس اوراق بهادار تهران تهیه و به مجلس شورای ملی فرستاده شد. این لایحه در اردیبهشت ۱۳۴۵ تصویب و بورس تهران عملاً در سال ۱۳۴۶ با ورود سهام بانک صنعت و معدن و شرکت نفت پارس فعالیت خود را آغاز کرد.

بازار بورس فعلی شکل گرفته در ایران دارای ویژگی‌های منحصربه‌فردی است که تقریباً می‌توان گفت این ویژگی‌ها باعث جذابیت آن شده است. شاید برای بسیاری که علاقه‌ای به مطالعه ندارند و از موقعیت‌های

طلایی پیرامون خود نیز بی‌اطلاع هستند، باور این موضوع که بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی رؤیای ورود و فعالیت در بورس ایران را دارند، بسیار سخت باشد. در این فصل به طور ویژه به روش کسب درآمد از طریق بورس پرداخته می‌شود.

۲-۱-۱- تفاوت کسب سود از بانک و بورس:

در ابتدا بهتر است تا تفاوت کسب سود از بانک‌ها و بورس بیان شود. در کسب سود از طریق بانک، فرد پول خود را در ازای سود معینی در بانک قرار داده و بدون آنکه بداند با پول وی چه کارهایی صورت می‌گیرد، سود خود را ماه به ماه دریافت می‌کند. در این حالت تنها سودی که به دست می‌آید، همان سود سالیانه‌ای است که بانک بدون چون و چرا به حساب مشتریان خود واریز می‌کند؛ اما کسب سود در بورس اوراق بهادار، اصطلاحاً سود مرکب است. برای توضیح بیشتر باید ابتدا انواع روش‌های کسب سود از طریق بورس را بیان کرد. کسب سود از طریق بورس برعکس بانک‌ها می‌تواند از سه طریق صورت پذیرد:

۱. تفاوت قیمتی که هر سهم نسبت به گذشته خود پیدا می‌کند. یکی از مهمترین ویژگی‌های ذاتی بورس نوسان است. نوسان یعنی بالا و پایین رفتن قیمت‌ها که می‌تواند عوامل بسیاری از قبیل سیاسی، اقتصادی، بازارگردان‌ها، سودجوها، بلایای طبیعی (مانند سیل و زلزله) و غیرطبیعی (مانند جنگ)، اختلاس، انتخابات، مباحث تکنیکال و غیره داشته باشد. این بالا و پایین رفتن قیمت‌ها می‌تواند سود و یا ضررهای بسیاری را ایجاد کند.
۲. سود سالیانه‌ای که شرکت‌ها به ازای هر سهم خود در پایان سال مالی پرداخت می‌کنند. همانند بانک‌ها که سالیانه میزانی سود به سپرده‌گذاران خود می‌دهند، شرکت‌های بورسی نیز با توجه به سودی که از فعالیت‌های اقتصادی خود به دست می‌آورند، میزانی سود به ازای هر سهم در پایان سال مالی خود به حساب سرمایه‌گذاران واریز می‌کنند. لازم به ذکر است میزان سود پرداختی شرکت‌های مختلف متفاوت است. درواقع فرمول میزان درصد سود به شکل زیر است:

$$\text{میزان سود} = \frac{\text{قیمت هر سهم (هنگام خرید)} \times \text{تعداد سهام}}{\text{قیمت سهام (بعد از تقسیم سود سالیانه)} + \text{سود سالیانه}} \times 100$$

اگر به این فرمول توجه کنید می‌بیند که اگر به عنوان مثال دو نفر تعداد مشخصی سهم از یک شرکت مثل ایران خودرو در دو بازه زمانی مختلف بگیرند، سودهایشان می‌تواند متفاوت باشد، زیرا قیمت سهامی که می‌خرند، در زمان‌های مختلف متفاوت است. موضوعی که هیچ‌گاه در بانک‌ها مشاهده نمی‌شود و هر زمانی که سپرده‌ای در بانک قرار دهید، سود مشخص و تعریف شده‌ای دریافت می‌کنید.

۳. افزایش سرمایه شرکت‌ها

شرکت‌هایی که می‌خواهند کار خود را گسترش دهند و نیاز به سرمایه دارند، پس از تصویب در مجمع فوق‌العاده و موافقت بورس، اقدام به انتشار سهم کرده و برگ سهم‌هایی با قیمت اسمی ۱۰۰ تومان را با اولویت خرید سهام‌داران قبلی عرضه می‌کنند.^۱ اگرچه این برگ سهم‌ها با قیمت ۱۰۰ تومان عرضه می‌شود، اما می‌توان آنها را با قیمتی متفاوت از ۱۰۰ تومان و متناسب با قیمت سهام شرکت به فروش رساند.

همانطور که مشاهده کردید، میزان سودی که می‌توان در بورس به دست آورد از طرق مختلفی امکان‌پذیر است و هر شخصی به اندازه میزان اطلاعات، مهارت و سرمایه‌ای که دارد، می‌تواند از این بازار سود کسب کند. به همین صورت افرادی که برای کسب سود در این بازار فعال هستند نیز به سه دسته تقسیم بندی می‌شوند:

۱. سرمایه‌گذاران به اصطلاح کوتاه مدت که کسب سود از طریق تفاوت قیمت‌های سهام در بازه‌های زمانی مختلف می‌کنند. این سرمایه‌گذاران از تفاوت قیمت یک ساعته تا یک ماهه سهم‌ها استفاده کرده و به سود یا ضررهای بالایی می‌رسند.
 ۲. سرمایه‌گذاران به اصطلاح میان مدت که از تفاوت قیمت‌های سهام + سود سالیانه شرکت‌ها استفاده می‌کنند. میزان نگهداری سهام توسط این دسته از سرمایه‌گذاران معمولاً از یک تا ۶ ماه است.
 ۳. سرمایه‌گذاران به اصطلاح بلند مدت که از تفاوت قیمت سهام + سود سالیانه شرکت‌ها + سود حاصل از افزایش سرمایه بهره می‌برند. این سهام‌داران معمولاً بیشتر از ۶ ماه همراه یک سهم می‌مانند.
- همانطور که مشاهده می‌کنید طرق مختلفی در بورس وجود دارد که می‌توان با استفاده درست از آنها به سودهای بسیار بیشتری نسبت به بانک دست یافت.

۲-۱-۲- دستورالعمل اجرایی

۱. دانلود برنامه‌های آندرویدی و همچنین خرید کتاب‌های مفید در رابطه با تعاریف، مفاهیم و چپستی بورس.
 ۲. مراجعه به کارگزاری^۲، ثبت‌نام و گرفتن کد معاملات اینترنتی
 ۳. انتخاب مشاور یا سایت پیشنهاد دهنده سهم‌های خوب
- بورس مجازی^۳، سایتی است که سازمان بورس برای افرادی که تازه می‌خواهند وارد بورس شوند،

^۱ مجموعه کامل و هدفمندی از منابع آموزشی آشنایی با بورس در سایت "www.meydaneazadi.com" قرار داده شده است.

^۲ لیستی از تمام کارگزاری‌ها به همراه خدماتی که ارائه می‌دهند، در سایت "www.meydaneazadi.com" قرار داده شده است.

^۳ - www.irvex.ir

ایجاد کرده. هدف از ایجاد این سایت، کسب مهارت برای افرادی است که می‌خواهند به صورت جدی وارد بورس شده و نیاز به مکانی دارند تا در آن به کسب سود بپردازند. بهتر است چند ماه قبل از ورود جدی به بورس، از طریق این سایت به کسب مهارت بپردازید. همچنین این سایت با برگزاری مسابقات مختلف و اهدای جایزه به برندگان، می‌تواند نوعی از کسب درآمد در عین کسب مهارت را برای شما به ارمغان آورد.

۳-۱-۲- مهم‌ترین سؤال‌هایی که قبل از ورود به بورس باید به آنها پاسخ دهید، چیست؟

۱. برای کسب درآمد از این بازار باید مشخص کنید جزو کدام دسته سرمایه‌گذار می‌خواهید باشید؟ آیا می‌خواهید یک سرمایه‌گذار کوتاه‌مدت باشید یا سرمایه‌گذاری میان‌مدت و یا اصلاً تصمیم دارید پول خود را به صورت بلندمدت در بورس سرمایه‌گذاری کنید. مسلماً هر کدام از اینها مزایای و معایب خود را دارند و باید نسبت به آنها آگاه بود تا بتوان از آنها استفاده کرد. اما هر کدام را که انتخاب کرد، باید قواعد آن را به‌خوبی فراگرفته و مهمتر از همه به آن وفادار بمانید.

یکی از بزرگ‌ترین دلایل شکست‌ها در بورس، همین نکته است که بسیاری از افراد، تصمیم می‌گیرند در قالب سرمایه‌گذار میان‌مدت یا بلندمدت وارد این بازار شوند، اما هنگامی که یک سهم را می‌خرند، ناگهان همانند سرمایه‌گذار کوتاه‌مدت پس از چند روز تصمیم به فروش می‌گیرند. به عنوان مثال فرض کنید شخصی سهام ایران خودرو را می‌خرد. بعد از یک هفته سهام ایران خودرو ۱۰ درصد بالا می‌رود و فرد صاحب سهم بسیار خوشحال سهم را به امید کسب سود بیشتر نگهداری می‌کند. هفته بعد قیمت سهم به ۱۰ درصد زیر قیمت خرید می‌رسد و در این وضعیت، فرد با ترس و اضطراب فراوان سهم خود را با ۱۰ درصد زیان به فرش می‌رساند. درواقع این شخص نمونه‌ای از هزاران موردی است که با تفکر میان‌مدت، سهمی را می‌خرند و سپس همانند فرد کوتاه‌مدت عمل می‌کنند.

اینکه برای کسب درآمد جزو کدامیک از سه دسته سرمایه‌گذار معرفی شده باشید، به سه فاکتور اطلاعات، مهارت و سرمایه شما بستگی خواهد داشت. وجود این سه، موفقیت در این بازار را تضمین می‌کند و به هر اندازه که یک فاکتور کمتر باشد، باید توسط فاکتورهای دیگر تقویت شود. به عنوان مثال داشتن مهارت تنها هم، می‌تواند شما را به سود برساند اما باید بسیار تقویت شود تا فقدان اطلاعات و سرمایه را جبران کند.

۲. برای رسیدن به سود و کسب درآمد از این بازار باید مشخص کرد به دنبال چند درصد سود در ماه هستید. ۳ درصد، ۴ درصد و یا بیشتر. مشخص کردن، پایبند بودن و تعیین رشو برای رسیدن به این حد از سود یکی از اصلی‌ترین نکات فعالیت در بورس است. همانطور که در بالا گفته شد، افراد بسیاری

بوده‌اند که چون میزان سود مدنظرشان را مشخص نکردند، پس از کسب سودهایی به واسطه تغییر قیمت سهم‌هایشان، همه را دوباره از دست داده و حتی متضرر شدند.

۳. پس از انتخاب این که می‌خواهید جزو کدام دسته از سرمایه‌گذاران باشید و همچنین انتخاب میزان سود، وقت تعیین سیاست است. سیاست یعنی تعیین کنید چه زمانی، چگونه و کدام سهام را می‌خواهید بخرید و یا بفروشید. توجه کنید، به لحاظ حرفه‌ای، انتخاب سیاست تا حد زیادی به شرایط بازار (روند رو به رشد یا نزول شاخص کل) بستگی خواهد داشت.

۲-۱-۴- چگونه می‌توانید یک سهم خوب خریداری کنید؟

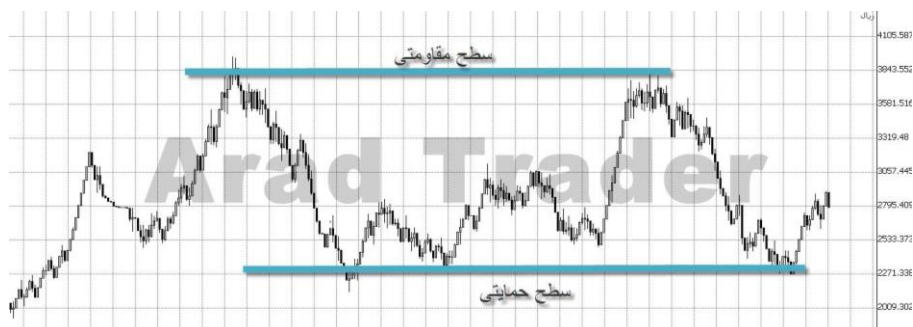
تعریف سهم خوب برای هر یک از سه دسته سرمایه‌گذاران کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلند مدت متفاوت است؛ بنابراین قبل از انتخاب سهم باید به طور کاملاً مشخص، معین کنید که می‌خواهید جزو کدام یک باشید. درواقع یک سهم می‌تواند برای هر یک از این سه دسته وضعیتی متفاوتی داشته باشد، اما پس از آن که مشخص کردید، می‌خواهید جزو کدام دسته از سرمایه‌گذاران باشید، چند راه برای انتخاب سهم خواهید داشت.

۱. خودتان به تحلیل بازار پرداخته و سهام مورد نظر را انتخاب کنید.

دو نوع تحلیل برای بازار وجود دارد که از طریق آنها می‌توانید بهترین سهم‌ها را در بورس پیدا کنید:

- **تحلیل بنیادی:** تحلیل بنیادی، به علم خواندن صورتحساب‌های سود و زیان، ترازنامه و صورت‌های مالی شرکت گفته می‌شود که معمولاً چون کار سختی است، فقط افراد خاصی به آن علاقه دارند. همچنین استفاده از این گونه تحلیل‌ها تنها به درد سهام داران میان‌مدت و بلند مدت می‌خورد.

- **تحلیل تکنیکال:** تحلیل تکنیکال که به آن علم خواندن کردارهای قیمت نیز گفته می‌شود. یادگیری این گونه تحلیل‌ها آسان‌تر و رواج آن نیز بیشتر است. همچنین بیشترین استفاده را معامله‌گران کوتاه‌مدت از آن می‌برند. تحلیل تکنیکال بر پایه این اصل استوار است که رفتار قیمت‌ها متأثر از گذشته آنها است. به عنوان مثال اگر تغییرات قیمت یک سهم چندین بار به قیمت ۱۰۰ تومان برسد و بالا برود، در صورت پایین آمدن قیمت تا ۱۰۰ تومان، احتمال این که یک بار دیگر از قیمت ۱۰۰ تومن قیمت‌ها برگردد و رشد کند، وجود دارد.



شکل ۱-۲: انجام تحلیل نموداری سهم

۲. با استفاده از مشاور مالی سهام مورد نظر خود را انتخاب کنید.

امروزه افراد و سایت‌های بسیاری هستند که در ازای مبلغی حاضرند به شما سهم‌های خوبی را در زمان‌های خاصی پیشنهاد بدهند. در واقع داشتن مشاور خوب می‌تواند شما را از تمام مسائل مربوط به تحلیل‌ها آزاد کند. البته لازم به ذکر است هر چقدر هم مشاور مالی شما خوب باشد، هیچ وقت جای داشتن اطلاعات تخصصی شما را نخواهد گرفت، بنابراین تا می‌توانید مهارت‌های خود را در تحلیل‌های تکنیکال و بنیادی افزایش دهید. این نکته را نیز باید ذکر کرد که افزایش مهارت در بورس به آن معنی نیست که در حد یک استاد این دو نوع تحلیل را فرا بگیرید. اما این‌که دانش شما در حدی باشد که بتوانید دلیل سهم‌های پیشنهادی مشاور خود را بفهمید، لازم است.

۳. از راهنمایی‌های کارگزاران برای انتخاب سهام استفاده کنید.

۴. سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری را خریداری کنید.

- صندوق‌های سرمایه‌گذاری که عمدتاً توسط کارگزاران رسمی بورس تأسیس می‌شود، تحت نظارت سازمان بورس و با مدیریت افراد متخصص، فعالیت کرده و مبالغی را که سرمایه‌گذاران در اختیار آنها قرار می‌دهند، در سبد متنوعی از سهام و سایر اوراق بهادار سرمایه‌گذاری می‌کنند. خرید این صندوق‌ها دو مزیت دارد. یکی این‌که با خرید این صندوق‌ها دیگر نیاز نیست به طور مداوم قیمت سهام خود را زیر نظر داشته باشید و دیگر این‌که شما را از زحمت تحلیل کردن سهم‌ها رهایی می‌بخشد. البته با خرید سهام یک صندوق از سودهای غیرمعمول بورس نیز باید چشم‌پوشید.

۵. خرید برگه‌های صندوق مشاع سرمایه‌گذاری

۶. انتخاب سهام با اختیار معامله

۲-۱-۵- بهترین استراتژی برای موفقیت در بورس به طور خلاصه چیست؟

استراتژی‌هایی که در بورس برای کسب سود انتخاب می‌شود متفاوت هستند، اما انتخاب حالت کلی زیر بنا به تجربه بسیاری از فعالان موفق و با تجربه بورس بهترین شکلی است که می‌توان برای موفقیت در بورس از آن بهره برد.

- تحلیل بنیادی را تا اندازه‌ای یاد بگیرید که تفاوت بین شرکت خوب یا بد را متوجه شوید. به عنوان مثال بتوانید بفهمید پس از توافق هسته‌ای و برداشته شدن تحریم‌ها، شرکت‌های چه گروهی بیشترین منفعت را خواهند برد.
- از پیشنهادها و مشورت‌های یک مشاور خوب بهره ببرید. این مورد، مهم‌ترین توصیه‌ای است که به شما می‌شود. افراد و شرکت‌های مطمئن بسیاری هستند که می‌توانید با خرید اشتراک آن‌ها، در زمان‌های مناسب، بهترین پیشنهادها را بگیرید.
- تحلیل تکنیکال را تا اندازه‌ای که بتوانید دلیل سهم‌های پیشنهادی سایت مشاور خود را متوجه شوید، یاد بگیرید.
- مشخص کنید چقدر سود می‌خواهید تا از سهم خارج شوید. همچنین شما باید در هر شرایطی به آن وفادار باشید.

۲-۱-۶- فقط سرمایه‌گذاران کوتاه مدت بخوانند! (هدیه‌ای ویژه برای افراد باهوش)

سرمایه‌گذاران کوتاه مدت افراد باهوشی هستند که در هر شرایطی می‌توانند از بازار سود ببرند. برای آنها فرقی نمی‌کند بازار در حال سقوط یا صعود است. بسیاری بر این عقیده هستند برای موفقیت در سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت، باید تجربه زیادی داشت. اما واقعیت این است که داشتن سواد بسیار مهم‌تر از تجربه است. بیشتر افراد موفق که با خرید و فروش‌های ساعتی تا چند روزه، درآمد بالایی از بورس به دست می‌آورند، جوانانی هستند که در مدت کمی توانسته‌اند با تکیه بر دانش کامپیوتر خود به موفقیت برسند، بنابراین اگر شما نیز می‌توانید با کامپیوتر کار کنید و علاقه به مطالعه نیز دارید، می‌توانید درآمدهای بالایی از بورس داشته باشید. در این قسمت نکاتی بیان شده که به جرأت می‌توان گفت تاکنون در هیچ کتابی به نگارش در نیامده است. این نکات تنها برای سرمایه‌گذارانی که می‌خواهند به صورت کوتاه‌مدت فعالیت کنند، مفید است. همچنین سرمایه‌گذاران میان‌مدت و بلند مدت می‌توانند از کتاب‌های مفید زیادی که در این زمینه به چاپ رسیده برای بالا بردن اطلاعات خود استفاده کنند.

نکته اول: در صورتی که بخواهید به صورت کوتاه‌مدت در بورس فعالیت کنید، می‌باید، با تحلیل تکنیکال آشنایی داشته باشید. کتاب تحلیل تکنیکال نوشته جان مورفی که توسط انتشارات چالش به چاپ رسیده،

منبع خوبی برای آشنایی با مباحث تحلیل تکنیکال است.

نکته دوم: شما باید با نرم افزار اکسل آشنایی مقدماتی داشته باشید. این نرم افزار که از مجموعه نرم افزارهای آفیس است، برای انجام محاسبات سریع بسیار فوق العاده است. شما باید از این نرم افزار در یافتن قیمت خروج از یک سهم کمک بگیرید. فرض کنید سهم ایران خودرو را در قیمت ۱۵۰ تومان با قصد نوسان گیری می خرید. هدف از نوسانی که قصد گرفتن از آن را نیز دارید، ۴ درصد است، بنابراین سهم شما باید تقریباً ۵ درصد رشد کند تا ۴ درصد سود به شما برسد (تقریباً یک و نیم درصد سهم کارگزاری شما خواهد بود). همچنین چون بعضی مواقع نیاز است تا شما سریع قیمت خروج را بدانید، در صورت استفاده نکردن از نرم افزار اکسل نمی توانید به سرعت قیمت خروج را یافته و اقدام کنید.

نکته سوم: یکی از جالب ترین کارهایی که افراد خبره فعال در بورس انجام می دهند، «پایین آوردن میانگین قیمت خرید» است. اما پایین آوردن میانگین یعنی چه؟

فرض کنید شما ۱۰۰۰ سهم یک شرکت را در قیمت ۱۵۰ تومان خریداری می کنید. اما پس از مدتی قیمت سهم کاهش یافته و به قیمت ۱۴۰ تومان می رسد. در اینجا افراد «بزدل» و «بزخر»، ۲ رفتار کاملاً متفاوت از یکدیگر نشان می دهند. افراد «تازه وارد بزدل» شروع به فروش سهام خود با ضرر می کنند. به عبارتی با ۹ درصد ضرر (با احتساب پول کارگزاری) از سهم خداحافظی می کنند. اما یک سرمایه گذار بزخر در قیمت ۱۴۰ تومان دوباره اقدام به خرید می کند و چه بسا این بار حجم بیشتری از همان سهم را بخرد. شاید پرسید دلیل آن چیست؟ دلیل آن پایین آوردن میانگین خرید است. در این مثال اگر فرد خریدار بار اول ۱۰۰۰ سهم با قیمت ۱۵۰ تومان خریداری کند و بار دوم ۲۰۰۰ سهم با قیمت ۱۴۰ تومان بخرد، همانند آن است که ۳۰۰۰ سهم را در قیمت ۱۴۳ تومان خریده، بنابراین فرد نوسان گیر آن قدر میانگین قیمت خود را کم می کند تا در اولین برگشت قیمت، دوباره سود خود را از سهم داشته باشد.

لازم به ذکر است انجام محاسبات این خریدهای پله ای نیاز به برنامه اکسلی دارد که با دادن فرمول ها، به سرعت به شما قیمت میانگین و همچنین قیمت خروج را بدهد. گاه در حرفه نوسان گیری باید سرعت عمل بالایی داشت، وگرنه یا از قافله جا مانده و یا در قافله گرفتار خواهید شد!

نکته چهارم: در بورس ایران بهترین سهم ها برای نوسان گیری سهم هایی هستند که حجم مبنای آنها تقریباً ۵۰۰ هزار تا یک میلیون باشد. این سهم ها نه آن قدر کوچک هستند که هنگام فروش، خریداری برای آن پیدا نشود و نه آن قدر بزرگ هستند که به زحمت بخواهند به خود تکانی بدهند و رشدی کنند. درواقع سهم های چست و چابک را باید برای نوسان گیری انتخاب کرد.

نکته پنجم: برای نوسان گیری باید سهم هایی را انتخاب کرد که به اصطلاح روی بورس هستند. روی

بورس بودن یعنی اکثر معامله‌گران برخط آن سهم را زیر نظر دارند. در این سهم‌ها میزان معامله روزانه بالا است و به راحتی می‌توان در قیمت پایین‌تر یک سهم را خرید و به سرعت در چند درصد بالاتر آن سهم را فروخت. همیشه در هر دوره‌ای چند سهم هستند که روی بورس هستند. شما نیز با کمی فعالیت متوجه آنها خواهید شد.

نکته ششم: در قسمت «بهترین استراتژی برای موفقیت» گفته شد داشتن یک مشاور که قیمت‌های ورود و خروج را به شما بگوید، می‌تواند کمک بسیاری به شما در کسب درآمد کند. پیدا کردن مشاور خوب کار خیلی سختی نیست. کافی است تا کمی با تحلیل تکنیکال آشنایی داشته باشید تا سره را از ناسره بتوانید تشخیص دهید.

نکته هفتم: لازمه تحلیل تکنیکال، یادگیری نرم‌افزارهای رایگانی است که در این زمینه فعال هستند. بعضی از این نرم‌افزارها که رفتار قیمتی شرکت‌های بورس ایران را نمایش می‌دهند، عبارتند از: مفید تریدر، آمی بروکر و GET^۱. همچنین نگران یادگیری آنها نیز نباشید چون، هم کار با آنها بسیار آسان بوده و هم آموزش‌های رایگان بسیاری از آنها در اینترنت قرار داده شده است.

نکته هشتم: اگر اعتقاد به فراگیری داشته باشید، حرفه‌ای شدن در این بازار کار بسیار سختی نیست. پس از شروع فعالیت در بورس باید به افزایش دانش خود در زمینه‌های روش‌های مدیریت ریسک، انواع استراتژی‌های معاملاتی و ... بپردازید.

۲-۲- ایده‌های تان را بفروشید (آیا قدر ایده‌های تان را می‌دانید؟)

آیا می‌دانستید ایران جزو کشورهایی است که توانسته ساز و کاری شکل دهد تا صاحبان ایده و نوآوری، مخترعان، صاحبان طرح، صاحبان اختراع یا اکتشاف و حتی صاحبان برند بتوانند دارایی فکری خود را به فروش برسانند و اولین ایده به مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان در آن به فروش رفت؟ این موضوعی بسیار مسرت بخش برای تمام دانشگاهیان، مخترعان و مبتکران گمنام سراسر کشور است تا بتوانند داشته فکری خود را طبق سازوکار مشخصی به صاحبان صنعت و سرمایه در کشور عرضه کرده و دارایی فکری خود را به فروش برسانند. اگر شما نیز جزو این دسته هستید، این قسمت را حتماً به دقت بخوانید.

۲-۲-۱- بورس ایده چیست؟

بورس ایده جایی است که شما ایده‌ها، اختراعات، اندیشه‌ها و افکار تان را برای فروش ارائه می‌کنید و

^۱ این نرم افزارها به همراه آموزش هایشان در سایت میدان آزادی دات کام (www.meydaneazadi.com) قرار داده شده است.

خریدارانی که به ایده شما نیاز دارند، این ایده را در یک فضای رقابتی به بهترین قیمت ممکن می‌خرند. فروش ایده‌ها در بورس ایده، مکانیسم مختص به خود را دارد که گام نخست ثبت ایده و مرحله نهایی آن تبدیل ایده به گواهی ثبت اختراع است.

گواهی ثبت اختراع نوعی اوراق بهادار و همان چیزی است که در فرابورس دادوستد می‌شود. این اوراق با قیمت مشخصی روی تابلوی بورس نمایش داده می‌شود و صاحبان بنگاه‌های صنعتی، شرکت‌های تجاری و هر کسی که به این ایده نیاز داشته باشد، ایده را در یک فضای رقابتی می‌خرند تا آن را تجاری‌سازی کنند. هرچه ایده جذاب‌تر باشد و متقاضی بیشتری داشته باشد، احتمال افزایش قیمت ایده بیشتر می‌شود و دلیل آن نیز مکانیسم حراجی است که قوانین بورس ایده بر پایه آن نوشته شده است.

۲-۲-۲- اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری چه موضوعاتی را شامل می‌شود؟

۱. حق ثبت اختراع: حق انحصاری است که در قبال اختراع ثبت شده به مخترع یا نماینده قانونی او اعطا می‌شود.
۲. علائم تجاری: نشانه شاخصی است که معرف کالاها یا خدمات معین ایجاد شده، توسط شخص یا شرکت خاصی است.
۳. طرح‌های صنعتی: طرح صنعتی جنبه تزئینی یا زیبا شناسی کالا را نشان می‌دهد. طرح می‌تواند شامل خصوصیات سه بعدی مثل شکل کالا یا خصوصیات دوبعدی مانند الگوها، خطوط و رنگ باشد.
۴. حق انحصاری اثر: عبارت از حقوق اعطا شده به پدیدآورندگان آثار و کارهای ادبی و هنری است.
۵. سایر موارد: شامل انواع ارقام گیاهی، نوآوری، علائم جغرافیایی، مالکیت صنعتی، تحقیق بنیادی و کاربردی، اختراعات و غیره است.

۲-۲-۳- دستورالعمل اجرایی

برای اینکه بتوانید ایده خود را در بازار معاملات اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری در معرض فروش بگذارید، باید مراحل زیر را طی کنید:

۱. حقوق مالکیت معنوی کار خود را نزد مراجع ثبت قانونی^۱ به ثبت برسانید.
۲. به یکی از شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری، کارگزاران عضو فرابورس و یا تأمین سرمایه‌ای که دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار است، مراجعه کنید.

^۱ - اطلاعات کافی در رابطه با ثبت حقوق مالکیت معنوی در اینترنت موجود است.

۳. مدارک زیر را ارائه دهید و درخواست عرضه تمام یا بخشی از حقوق مادی ناشی از مالکیت معنوی طرح خود را کنید:

- اوراق شناسایی مخترع طرح
 - اوراق شناسایی مالک حقوق مادی ناشی از دارایی فکری (شخص حقیقی یا حقوقی)
 - اوراق مربوط به ثبت دارایی فکری نزد مرجع ذیصلاح ثبت کننده
- شرکت مشاور سرمایه گذاری، تأمین سرمایه یا کارگزار عضو فرابورس ایران پس از دریافت مدارک، درخواست عرضه متقاضی را به همراه مدارک مذکور به فرابورس ایران ارائه می دهد. پس از وصول تقاضا توسط فرابورس، ادامه مراحل برای اجازه ورود به بازار سرمایه دارایی فکری صورت می گیرد.
۴. پس از قبول طرح از سمت سازمان فرابورس باید یکی از ۴ شیوه نقل و انتقال اوراق بهادار تعریف شده در فرابورس را انتخاب کنید. این ۴ شیوه عبارتند از:

- نوع اول: عرضه اوراق بهادار شرکت های سهامی خاص مبتنی بر دارایی فکری
 - نوع دوم: عرضه مستقیم و بی واسطه مبتنی بر دارایی فکری
 - نوع سوم: عرضه حق بهره برداری اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری برای مدت زمان معین
 - عرضه حق بهره برداری اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری برای مقدار معین
- شرح کامل کسب درآمد از طریق فروش ایده را می توانید در سایت فرابورس^۱ مطالعه کنید.

^۱ - www.ifb.ir

فصل ۳: کسب درآمد از طریق اینترنت

امروزه دیگر قدرت اینترنت برای کسب درآمد بر هیچ کس پوشیده نیست و اگرچه شاید همه مردم راه‌های کسب درآمد از آن را بلد نباشند اما همه قبول دارند که از طریق اینترنت کارهای زیادی می‌توان انجام داد. در حال حاضر طبق آمارهای موجود جهانی، از هر ده نفری که میلیونر می‌شوند هشت نفر آنها در فضای وب و اینترنت به این موفقیت دست پیدا کرده‌اند.

در این فصل تلاش شده تا انواع روش‌های معمول کسب درآمد از اینترنت توضیح داده و همچنین تمام اطلاعاتی که برای شروع نیاز است، ارائه شود.

۳-۱- کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش

یکی از ساده‌ترین روش‌ها برای کسب درآمد از اینترنت، فروش محصولات دیگران و گرفتن پورسانت برای هر فروش است. سیستم‌های همکاری در فروش شاید یکی از پرطرفدارترین انواع کسب‌وکارهای حال حاضر در جهان هستند که می‌توان آنها را در خانه و تنها با داشتن یک کامپیوتر و اتصال به اینترنت، انجام داد. در این شکل از کسب درآمد، شما می‌توانید با عضویت رایگان در یکی از سایت‌ها و یا فروشگاه‌های اینترنتی که اجازه‌ی همکاری در فروش را به شما می‌دهند، از میان محصولات موجود در فروشگاه، آنهایی را که علاقمند به بازاریابی اینترنتی هستید، انتخاب کرده و در فروشگاه خودتان که سایت به صورت رایگان در اختیارتان قرار می‌دهد، به فروش برسانید. به این ترتیب با هر فروشی که به انجام می‌رسانید، هم مدیر سیستم و هم شما سود خواهید کرد.

از مزایای سیستم‌های همکاری در فروش می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. بزرگ‌ترین مزیتی که برای این سیستم‌ها می‌توان قایل شد، این است که تنها کار شما، معرفی و تبلیغ محصولاتی است که از سبد فروشگاه انتخاب می‌شود و سایر مراحل کار از جمله تهیه محصولات، بسته‌بندی، ارسال محصولات و مسائل مالی، بر عهده فروشگاه یا شرکت مورد نظر است.
۲. در سیستم‌های همکاری در فروش، میزان پورسانت عمدتاً بسیار بالا است که این موضوع به نوبه خود باعث سود بالای کنندگان فروش می‌شود. مطمئناً سود بیشتر، انگیزه فروشندگان را برای فعالیت بیشتر و کسب درآمد بالاتر افزایش می‌دهد.
۳. در شیوه کسب درآمد اینترنتی از این طریق (که Affiliate Marketing هم گفته می‌شود)، تمام کارها به صورت آنلاین انجام می‌شود. از ثبت نام در سیستم تا کلیه مراحل تبلیغات و فروش محصول به صورت آنلاین و از طریق اینترنت صورت می‌گیرد و تنها کاری که نماینده فروش در کل این پروسه باید انجام دهد، تبلیغ محصولات است.

۳-۱-۱- چه نوع سیستم همکاری در فروش را انتخاب کنید؟

با توجه به تعداد زیاد سیستم‌های همکاری در فروش در سطح اینترنت ذکر نکاتی در مورد انتخاب سیستم مناسب لازم به نظر می‌آید:

۱. به میزان پورسانت محصولات توجه داشته باشید و این که هزینه تبلیغ و معرفی این محصول برای شما تا چه اندازه خواهد بود.
۲. آیا مدیر سیستم در راستای معرفی و فروش محصولات، آموزش‌هایی در نظر گرفته است؟ توجه

داشته باشید برای کسب درآمد اینترنتی از طریق سیستم‌های همکاری در فروش، نیاز به آموزش دارید و باید بدانید کلیت درآمد اینترنتی چیست و چگونه می‌توان کسب و کار اینترنتی به وجود آورد.

۳. به شرایطی که محصول در آن به فروش می‌رسد توجه کنید. برای مثال هزینه ارسال، نحوه ارسال، مدت زمان ارسال، نحوه پرداخت وجه و... معمولاً سیستم‌های همکاری در فروش ایرانی از شیوه پرداخت در محل استفاده می‌کنند، یعنی پس از ثبت سفارش خریدار و تحویل سفارش به وی، وجه محصول توسط مأمور پست دریافت شده و به شرکت منتقل می‌شود. با این حساب فروشی که شما امروز انجام داده‌اید در بهترین حالت ۴ روز طول خواهد کشید که پورسانت آن محاسبه شده و به حساب‌تان در بخش کاربری سایت واریز شود.

۴. رابطه بین حداقل پرداخت و سطح پورسانت‌ها را بررسی کنید. وقتی پورسانت محصولات پایین و حداقل پرداخت بالا باشد، دوام آوردن در سیستم تا حدودی دشوار خواهد شد. لازم به ذکر است، به تعداد دفعات پرداخت در طول ماه نیز توجه کنید.

۵. به نو و جدید بودن محصولات توجه داشته باشید یعنی این که تا به حال مانند آنها وجود داشته است یا خیر، محصولات جدید یعنی امکان یافتن مشتریان بیشتر نسبت به محصولات قدیمی‌تر.

۳-۱-۲- دستورالعمل اجرایی

برای راه‌اندازی کار خود باید سه قدم زیر را طی کنید:

قدم اول: یک دامنه با هزینه‌ای در حدود ۱۲ تا ۴۰ هزار تومان از سایت‌های فروش دامنه تهیه کنید.

قدم دوم: درخواست اتصال دامنه به سایت‌هایی که سیستم همکاری در فروش دارند، بدهید تا یک فروشگاه اینترنتی رایگان برای شما ساخته شود. نمونه‌ای از سایت‌هایی که سیستم همکاری در فروش دارند عبارت است از:

- | | |
|-----------------------|----------------|
| www.alborzmarket.com | • البرز مارکت |
| www.themarket.ir | • بازار |
| www.iranamir.biz | • ایران امیر |
| www.mihanstore.net | • میهن استور |
| www.1002shab.com | • هزار و دو شب |
| www.foroosh gahan.com | • فروشگاهان |
| www.dayanshop.net | • دایان |

www.elikan.ir	• الیکان
www.paypersell.bz	• پی پرسل
www.paeganltd.com	• پایگان
wwwmelimarket.biz	• ملی مارکت
www.shoperzfa.com	• شاپر زفا
www.shoptostar.info	• شاپ گستر
www.mizbanmarket.com	• میزبان مارکت
www.masbi.com	• مسبی
www.bizna.ir	• بیژنا

قدم سوم: از میان محصولات فروشگاه پشتیبانی‌کننده، محصولات جذاب و مرتبط باهم را انتخاب کرده و به فروشگاه خود اضافه کنید.

همچنین برای افزایش فروش باید گام‌های زیر را بردارید:

گام اول: به وبلاگ و سایت‌ها درخواست لینک دهید تا شما را لینک کنند. این کار باعث می‌شود که رتبه سایت شما در گوگل بالا برود.

گام دوم: از طریق سایت‌های تبلیغات اینترنتی^۱، محصولات خود را به صورت جداگانه تبلیغ کرده و در انتهای متن تبلیغاتی خود، لینک محصولات سایت فروشگاهی خود را قرار دهید. در صورت کلیک روی لینک‌ها، هر مشتری وارد سایت فروشگاهی شما می‌شود تا ادامه مراحل خرید خود را تکمیل کند. لازم به ذکر است شما باید به مدت یک ماه تبلیغات و تبادل لینک را بدون هیچ‌گونه خستگی ادامه دهید.

گام سوم: تلاش کنید تا از شیوه بازاریابی آفلاین (همانند کارت ویزیت، کاتالوگ، بازاریابی کلامی و غیره) نیز در کنار بازاریابی آنلاین بهره ببرید.

گام چهارم: زمان خودتان را در اینترنت، بیهوده نگذرانید و در صورتی که مشاهده کردید محصولی مرتبط با سایت شما در اینترنت پر فروش است، آن را فراهم کرده و به سایت فروشگاهی خود بیافزایید.

گام پنجم: یک یا چند بنر ثابت در وبلاگ و یا سایت خودتان از سایت‌هایی که سیستم زیرمجموعه‌گیری و یا معرفی در ازای پاداش دارند، قرار دهید تا از آن طریق نیز بتوانید به کسب درآمد پردازید. معمولاً بیشتر سایت‌های همکاری در فروش، سیستم زیرمجموعه‌گیری نیز دارند که می‌توانید از طریق بنرهای سایت خود،

^۱ - برای آشنایی بیشتر به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه کنید.

مشتري‌های خود را زیرمجموعه خود کنید.

گام ششم: در بعضی سایت‌های مهم که در رابطه با محصولات فروشگاه شما فعالیت می‌کنند، می‌توانید در قسمت مهمی که نظردهندگان به دنبال یک محصول خوب و موجه می‌گردند، نظر مثبت داده و سایت و محصولات خود را معرفی کنید. از این طریق توانسته‌اید بدون هیچ هزینه‌ای در یک مکان مهم، تبلیغی تأثیرگذار از سایت و محصولات خود کنید. نکته جالب این شکل از تبلیغات، ماندگار بودن نظر شما برای همیشه در آن سایت و زیر متن مرتبط با محصولات شما است.

لازم به ذکر است برای توسعه هرچه تمام‌تر فروشگاه خود نیز می‌توانید با هزینه‌ای بسیار اندک، دفتر کار مجازی^۱ خود را راه‌اندازی کرده و شماره دفتر کار خود را در سایت و پیامک‌های تأیید خرید، معرفی کنید.

۳-۲- کسب درآمد از گوگل ادسنس (Google AdSense)

اگر از سایت گوگل برای جستجوی اطلاعات در اینترنت استفاده می‌کنید حتماً تاکنون لینک‌های تبلیغاتی کنار سایت گوگل را مشاهده کرده‌اید. این نوع از تبلیغات متنی که به رنگ زرد نیز دیده می‌شوند، در حقیقت منبع اصلی درآمد شرکت گوگل به شمار می‌آید، به طوری که درآمد روزانه گوگل از این آگهی‌های کوچک بیش از ۱۰ میلیون دلار است. این سیستم تبلیغاتی Google Adwords یا تبلیغات متنی گوگل نام دارد و نحوه محاسبه هزینه تبلیغات در سایت گوگل، بر اساس سیستم Pay Per Click یا همان پرداخت به ازای هر بار کلیک (بر روی این آگهی‌ها) است. لازم به ذکر است که قیمت هر بار کلیک بر روی این آگهی‌ها بسته به نوع کلمات کلیدی متفاوت است.

به دلیل تقاضای بسیار زیادی که برای قرار دادن آگهی در سایت گوگل وجود دارد، این سایت با محدودیت فضا و تعداد آگهی‌هایی مواجه است که می‌تواند در هر بار جستجو نشان دهد. گوگل برای حل این مشکل و همچنین از دست ندادن مشتریان خود، سیستم مشارکت دیگر سایت‌ها را در نشان دادن تبلیغات سفارش داده‌شده به گوگل به اجرا گذاشت. به این صورت که تعدادی از آگهی‌های خود را در سایر سایت‌ها نمایش داده و از فضای تبلیغاتی آنها، به نفع خود استفاده می‌کند. در این حالت بازدید کنندگان فوق، به سمت سایت‌های آگهی دهنده گوگل کشیده شده و مشتریان گوگل نیز به هدف خود که همان نشان دادن سایت آنها در اینترنت است، دست می‌یابند. در این حالت گوگل درصدی از درآمد حاصله از آگهی‌ها را به سایت‌های طرف قرارداد داده و میزان پرداختی صرفاً به تعداد کلیک‌هایی است که بر روی آگهی‌های گوگل در سایت مربوطه زده می‌شود.

^۱- برای آشنایی به قسمت «دفتر کار مجازی» مراجعه کنید.

لازم به ذکر است گوگل آگهی‌های تبلیغاتی را تنها بر اساس زمینه کاری سایت‌ها به آنها می‌دهد و تبلیغات دقیقاً مرتبط با نوع اطلاعاتی است که در سایت موجود است. به عنوان مثال هیچگاه تبلیغات لوازم آرایشی را در سایتی که مربوط به ساخت و ساز است، قرار نمی‌دهد.

۳-۲-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. یک سایت در رابطه با موضوعی خاص و جذاب ایجاد کنید.^۱
۲. بازدید سایت خود را از طریق روش‌های بهینه کردن سئو، ایجاد محتوای مناسب، ایمیل مارکتینگ و تبلیغات اینترنتی بالا ببرید.
۳. پس از طراحی سایت و ایجاد محتوای مورد نظر، باید درخواست خود را به گوگل بدهید، بنابراین به آدرس www.google.com/adsense رفته و ثبت‌نام کنید. در این قسمت سایت گوگل آدرس و سایر مشخصات شما را خواهد پرسید.
- در گذشته این سرویس به ایران ارائه نمی‌شد ولی در حال حاضر با برداشته شدن تحریم‌ها و ثبت شدن نام ایران در سرویس‌های گوگل، می‌توان هنگام ثبت‌نام با نام و مشخصات ایران ثبت‌نام کرد.
۴. پس از تأیید سایت شما توسط گوگل، باید اسکریپتی را که گوگل در اختیار شما قرار می‌دهد، در سایت‌تان قرار داده تا به صورت اتوماتیک، آگهی‌های گوگل در سایت شما نمایش داده شود. کار شما در این جا به پایان می‌رسد و کار اصلی که همان آوردن بازدید کننده به سایت است آغاز می‌شود. شما می‌توانید آمارهای مفیدی از جمله تعداد دفعات نمایش آگهی‌ها، تعداد کلیک بر روی آگهی‌ها و درآمد فعلی خود را از طریق بخش AdSense سایت گوگل مشاهده کنید. لازم به ذکر است درآمدی که از این طریق به دست می‌آید صرفاً به تعداد بازدید کننده سایت بستگی دارد. هرچه تعداد بازدیدها و در نتیجه تعداد کلیک بر روی آگهی‌ها بیشتر باشد، طبیعتاً درآمد بیشتری کسب خواهد شد.

۳-۲-۲- نکات مهم در رابطه با گوگل ادسنس

۱. برای افزایش درآمد می‌توانید به جای داشتن یک سایت یا وبلاگ، تعداد سایت‌های‌تان را افزایش داده و از چند سایت درآمدزایی کنید. زمانی که می‌توانید از یک سایت ۵۰۰ دلار به دست آورید، چرا چند سایت نداشته باشید؟!

^۱ - برای اطلاع از روش‌های طراحی سایت به قسمت «طراحی سایت بدون دانش برنامه‌نویسی» مراجعه کنید.

۲. سعی کنید تبلیغات ادسنس را در نقاطی از صفحه قرار دهید که قابل دیدن باشند. به عنوان مثال می‌توانید یک سایت دانلود افتتاح کرده و از تبلیغ‌های ادسنس، در میان دانلودها استفاده کنید.

۳. یکی از مهمترین نکات در کسب درآمد از طریق ادسنس قیمت‌های متفاوت کلیک‌ها است. به عنوان مثال بهتر است به جای افتتاح یک سایت سرگرمی و خنده، سایتی با موضوع املاک راه‌اندازی کنید که ارزش کلیک بسیار بالاتری دارد. موضوعات زیر نمونه‌هایی هستند که در ادسنس ارزش کلیک بالایی دارند. اگر شما بتوانید در این زمینه‌ها تبلیغات کنید، گاهی به کلیک‌هایی با ارزش باورنکردنی ۵ دلار و یا حتی بیشتر از این مبلغ نیز می‌توانید دست یابید.

- وام خانه، وام اتومبیل، وام دانشجویی و ...
- انواع بیمه‌ها نظیر: بیمه عمر، بیمه ماشین، بیمه آتش‌سوزی، سیل، زلزله، زیبایی چهره و ...
- وکالت، مشاوره حقوقی، مشاوره خانوادگی و ...

۴. یکی از روش‌های مهم افزایش بازدید سایت، این است که هر روز مطالب مفیدی در سایت خود قرار دهید تا بینندگان روزانه به سایت شما مراجعه کنند. این کار باعث می‌شود هم در صفحات بالاتر نتایج گوگل نشان داده شوید و هم ترافیک سایت‌تان بالاتر برود.

۳-۳- کسب درآمد از شرکت‌های ایرانی همانند گوگل ادسنس

برای کسب درآمد از طریق تبلیغات، علاوه بر شرکت گوگل می‌توان با شرکت‌های ایرانی که کاری شبیه گوگل ادسنس انجام می‌دهند نیز همکاری کرد. همکاری با این شرکت‌ها مزیت‌های خود را نسبت به کارکردن با شرکت گوگل دارد. برای نمونه می‌توان به دریافت درآمد از طریق بانک‌های ایرانی و مهم نبودن زبان سایت اشاره کرد.

۳-۳-۱- اوکسین ادز (www.oxinads.com)

اوکسین ادز یک سایت معتبر ایرانی است که می‌توانید با عضویت در سیستم او کسین ادز اقدام به نمایش تبلیغات در سایت خود کرده و به ازای هر کلیک بازدیدکنندگان بر روی تبلیغات، تا سقف ۵۰۰ ریال به عنوان پورسانت دریافت کنید^۱. همچنین با معرفی این سیستم به دیگران و عضویت آنها از طریق شما، به ازای هر کلیک که بر روی تبلیغات قرار گرفته در سایت آنها می‌شود، مبلغی از طرف سایت به عنوان پورسانت به شما اضافه خواهد شد. پرداخت کلیه وجوه و پورسانت‌ها در سیستم تبلیغاتی اوکسین ادز توسط شرکت رفاه گستر

^۱- این قیمت‌ها می‌تواند تغییر کند. بهتر است برای اطلاع دقیق از میزان پورسانت شرکت به سایت آن مراجعه شود.

جنوب به شماره ثبت ۲۴۵۱۶ تضمین شده است.

۳-۲- پارس ادا (www.parsads.com)

پارس ادا متعلق به موسسه رسانه پرداز پارس است، این شرکت هم اکنون دهمین سال فعالیت خود را پشت سر می‌گذارد و می‌توان گفت در ردیف اولین شرکت‌های ارائه‌کننده چنین خدماتی در وب فارسی به شمار می‌آید، اگر چه امروز فضای تبلیغات آنلاین و خصوصاً تبلیغات کلیکی یا PPC بسیار رقابتی‌تر از قبل شده و شرکت‌های دیگر بخشهایی از این بازار را در اختیار دارند اما ساختار چند بخشی پارس ادا همچنان این شرکت را در ردیف بهترین ارائه‌کنندگان این خدمات قرار می‌دهد.

پارس ادا برای سفارش دهندگان آگهی یک سامانه مدیریت بر آگهی در نظر گرفته است: سامانه مدیریت آگهی به صاحبان آگهی اینترنتی امکان می‌دهد، آگهی‌های خود را در مجموعه‌ای از وبسایت‌ها نمایش دهند و بر نمایش آنها نظارت یا مدیریت داشته باشند. «پارس‌آدا» امکان نظارت و مدیریت آگهی را برای کلیه ارکان خود فراهم می‌کند، به این معنی که علاوه بر صاحبان آگهی، نمایش دهندگان نیز می‌توانند برای خود در سایر سایت‌ها آگهی نمایش دهند، یا در صورت تمایل صرفاً به عنوان آگهی‌پذیر با این سامانه همکاری کنند.

۳-۴- کسب درآمد با آپلود فایل

یکی از راه‌هایی که می‌توان از طریق آن به کسب درآمد در اینترنت رسید، آپلود فایل در سایت‌هایی است که قابلیت کسب درآمد از این طریق را دارند. طرز کار این سایت‌ها به این صورت است که شما یک فایل (متن، صوت، نرم‌افزار، کتاب یا ویدیو) را در این سایت‌ها بارگذاری و سپس یک لینک دریافت می‌کنید که با انتشار آن در فضای مجازی، به ازای هر تعداد دانه‌دلی که از فایل شما صورت پذیرد، مبلغی دریافت می‌کنید. همچنین اگر شخصی برای دانه‌دلی پرسرعت‌تر فایل اقدام به خرید اشتراک از این سایت‌ها کند، درصدی از فروش نیز به حساب متعلق به شما خواهد بود.

شما برای کسب درآمد از این طریق می‌توانید، هم از سایت‌های ایرانی و هم از سایت‌های خارجی مخصوص این کار، استفاده کنید. به عنوان مثال سه سایت ایرانی که برای چنین هدفی بتوان از آنها سود برد، سایت‌های فایل‌مانی^۱، آپلود بوی^۲ و آپلودباز^۳ هستند. بسیاری نیز سایت‌های بین‌المللی همانند فایل‌فایر^۴ را به دلیل آن که درآمدشان به صورت دلار است، انتخاب می‌کنند.

^۱ - www.filemoney.com

^۲ - www.uploadboy.com

^۳ - www.uploadbaz.com

^۴ - www.filefire.com

۳-۴-۱- مزایای استفاده از این سرویس‌ها

۱. افرادی که دارای سایت هستند، نیازی نیست سالیانه مبلغی را برای اجاره فضا (هاست دانلود) بپردازند. آنها می‌توانند با آپلود فایل‌های خود در سایت‌های فوق، علاوه بر کاهش هزینه‌های اجاره هاست، درآمد نیز داشته باشند.
۲. بسیاری از سایت‌های فعال در این زمینه، قابلیت زیرمجموعه‌گیری را به صورت مادام‌العمر برای شما در نظر گرفته‌اند. به این صورت که اگر شما فرد آپلودری را به این سایت‌ها معرفی کنید و این شخص اقدام به کسب درآمد کند، درصدی (با توجه به قوانین هر سایت) از درآمد این زیرمجموعه‌ها به حساب شما خواهد رفت. لازم به ذکر است طبق قوانین این سایت‌ها هر چه فایل‌های شما بیشتر و حجیم‌تر باشد درآمد شما بیشتر خواهد بود.

۳-۴-۲- دستورالعمل اجرایی

۱. ابتدا باید در این سایت‌ها عضو شوید و سپس اقدام به آپلود فایل کنید.
۲. اگر صاحب وب سیتی هستید که فایل‌هایی دانلودی برای کاربران خود قرار می‌دهد، آن فایل‌ها را در سایت‌های ذکر شده آپلود کنید و اگر صاحب وب‌سایت نیستید^۱ می‌توانید پس از آپلود فایل‌های جذاب، لینک آنها را در شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ، سایت‌ها و انجمن‌ها انتشار داده و از آن طریق دیگران را اقدام به دانلود فایل‌های خود کنید.
۳. از این پس هر کسی که فایل شما را از سایت آپلودبوی بصورت کامل دانلود کند، مبلغی به ازای هر دانلود به حساب شما در سایت منظور خواهد شد. که در پنل کاربری شما قابل مشاهده خواهد بود.
۴. پس از اینکه کل درآمد شما به مقدار مشخصی (طبق قوانین سایت) رسید، می‌توانید درآمد خود را برداشت کنید.
۵. اکنون شما به درآمد رسیده‌اید و باید سعی کنید فایل‌های بیشتر و پربازدیدتری را آپلود کنید. یک استراتژی برای کسب درآمد، انتخاب فایل‌هایی است که در زمان خاصی اصطلاحاً داغ هستند. به عنوان مثال مسابقات خندوانه نمونه‌ای از این موارد بود که با ضبط و انتشار آنها می‌توانستید به درآمد خوبی برسید.

۳-۵- کسب درآمد با کوتاه کردن لینک

^۱ - اگر صاحب سایت نیستید و قصد راه‌اندازی یک سایت را دارید به قسمت «روش‌های ایجاد سایت بدون برنامه‌نویسی» مراجعه کنید.

یکی از راه‌های کسب درآمد اینترنتی از طریق لینک‌های اینترنتی است. در سال‌های اخیر شرکت‌های مختلف فعال در حوزه اینترنت از سرویسی جدید رونمایی کردند که همان کوتاه کردن لینک‌های اینترنتی بود. حتماً تا حالا متوجه شده‌اید که لینک (آدرس) اکثر صفحات اینترنتی، چقدر طولانی هستند. علت آن هم بالا بردن ضریب امنیت در اینترنت است، اما این طولانی بودن آدرس‌ها هنگامی برای افراد ناراحت‌کننده می‌شود که به عنوان مثال قصد گذاشتن آدرس یک صفحه را در شبکه‌های اجتماعی همچون توییتر دارند (توییتر در تعداد کاراکترها محدودیت دارد). این موضوع دلیل خوبی بود تا سرویس کوتاه کردن لینک به وجود بیاید.

در میان انواع سرویس‌های کوتاه‌کننده لینک، بعضی از سایت‌ها هستند که در ازای هر کلیک که روی لینک کوتاه‌شده توسط سایت آنها صورت گیرد، مبلغی به فرد کوتاه‌کننده لینک پرداخت می‌کنند. شیوه کلی کار این سایت‌ها به این صورت است:

۱. کاربران در سایت آنها عضو شده و پس از ثبت مشخصات خود، یک لینک طولانی را کوتاه می‌کنند.
 ۲. کاربران لینک، کوتاه‌شده را در سایت، شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ‌ها و ... منتشر می‌کنند.
 ۳. هر شخصی که روی لینک‌های کوتاه‌شده توسط سایت‌های مذکور کلیک کند، برای چند ثانیه وارد یک سایت فروشگاهی می‌شود که اجناس مختلفی در آن برای فروش قرار داده شده است. در صورتی که این صفحه را رد کند، وارد صفحه مورد نظر خود خواهد شد.
- درواقع درآمد این سایت‌ها از نشان دادن همان صفحه محصولاتی است که کاربران با کلیک روی لینک کوتاه‌شده شما وارد آن می‌شوند و درآمد شما نیز حاصل از انتشار لینک کوتاه شده آنها است.

۳-۵-۱- دستورالعمل اجرایی

در دنیای کسب درآمد از طریق اینترنت، هرچه خلاقیت بیشتری داشته باشید، به پول بیشتری دست خواهید یافت. در ادامه چند راهی که می‌توانید از طریق آنها به پول‌های بسیار زیادی دست یابید، بیان می‌شود. شما نیز تلاش کنید تا با خلاقیت خود راه‌های دیگری برای پول درآوردن از این شیوه پیدا کنید.

۱. شروع به ساختن شبکه‌های اجتماعی خود^۱ با تعداد زیاد دنبال‌کننده کنید. پس از آن برای کسب درآمد میلیونی کافی است تا یک یا چند اپلیکیشن، خبر، تحلیل، اطلاعیه، کمپین و ... داغ روزانه را هر روز در اینترنت یافته و پس از کوتاه‌کردن لینک آنها، در شبکه‌های اجتماعی خود قرار دهید. بهتر است کمی در رابطه با لینک کوتاه کردن توضیح داده و سپس لینک را قرار دهید تا اعضای شبکه‌های

^۱ - برای آشنایی بیشتر به بخش «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید.

اجتماعی خود را ترغیب به کلیک روی لینک‌ها کنید.

۲. برای کسب سود بیشتر با استفاده از شبکه‌های اجتماعی می‌توانید علاوه بر خبر، از اشتراک‌گذاری لینک فایل‌های متنی، ویدیویی یا صوتی داغی که قبلاً در سایت‌های کسب درآمد از طریق آپلود فایل^۱، بارگزاری کرده‌اید، استفاده کنید. به عبارتی در این شیوه از دو طریق پول به حساب‌تان وارد می‌شود.

- از طریق کلیک بر روی لینک‌های شما

- از طریق دانلود فایل‌های آپلودی شما

در حال حاضر کانال‌های تلگرام زیادی هستند که شیوه کسب درآمدی آنها به همین صورت است. به عنوان نمونه یک کانال تلگرام که در زمینه ارائه اپلیکیشن‌های پولی بازار فعال است، اپلیکیشن‌ها را در سایت آپلودبوی بارگذاری، سپس لینک فایل‌ها را در سایت اپیزو کوتاه کرده و در نهایت آنها را در کانال خود انتشار می‌دهد. جالب است بدانید درآمد ماهیانه او از این استراتژی، ماهیانه دو میلیون تومان است. درآمدی که تنها با تلفن همراهی صورت گرفته که اکثر مردم آن را دارند. در ادامه دو نمونه از بهترین سایت‌های کوتاه‌کننده لینک در ازای کسب درآمد، ذکر شده است.

- سایت کوتاه‌کننده لینک زیپ www.xip.ir

- سایت کوتاه‌کننده لینک اپیزو www.opizo.com

۳-۶- کسب درآمد از طریق فروش فایل

یکی از آسان‌ترین و بهترین راه‌های کسب درآمد اینترنتی، شیوه فروش فایل است. در این روش شما فایل را آماده کرده و آن را در سایت‌های فروش فایل با قیمتی مشخص قرار می‌دهید. فایل‌های انتخابی شما می‌توانند شامل هر موضوعی و با هر فرمتی باشند. نمونه‌هایی از انواع فایل‌هایی که می‌توانید برای فروش انتخاب کنید عبارتند از:

- | | | |
|--------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| ۱. انواع مقاله‌های علمی | ۲. انواع پروژه‌های دانشگاهی | ۳. نمونه سوال‌های استخدامی |
| ۴. نرم‌افزارهای حسابداری | ۵. نرم‌افزارهای گوشی | ۶. طرح‌های توجیحی |
| ۷. طرح کارآفرینی | ۸. نتایج آزمایشگاهی | ۹. نمونه سؤال‌های کنکور |
| ۱۰. انواع طرح‌های فتوشاپ | ۱۱. انواع قالب‌های سایت | ۱۲. نرم‌افزارهای مختلف |
| ۱۳. مطالب ادبی خودتان | ۱۴. انواع نقشه‌ها | ۱۵. گزارش‌های کارآموزی |

^۱ - برای آشنایی بیشتر به قسمت «کسب درآمد از آپلود فایل» مراجعه کنید.

همانطور که مشاهده می‌کنید موضوعات بسیار زیادی وجود دارد که می‌توانید در آن زمینه‌ها فایل آماده کرده و آنها را در فروشگاه فایل خود به فروش برسانید. یکی از بزرگترین ویژگی‌های فایل، فاسد نشدن بودن آن است. به این صورت که اگر شما یک فایل را آماده و در فروشگاه فروش فایل خود قرار دهید، فایل شما برای همیشه روی اینترنت وجود داشته و شما می‌توانید از آن کسب درآمد کنید. امروزه یکی از هوشمندانه‌ترین کسب درآمدها در دنیا، کسب درآمد به شیوه غیر فعال، نظیر این شیوه است. به صورت بسیار خلاصه این روش را می‌توان پاسخی به نیاز تعداد زیادی افراد جستجوکننده در اینترنت دانست که به دنبال فایل‌های خاصی هستند و شما با ایجاد آن فایل‌ها می‌توانید به درآمد می‌رسید.

۳-۶-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. در یکی از سایت‌های فروش فایل عضو شوید.

برای کسب درآمد از طریق فروش فایل، باید ابتدا در یک یا چند سایت فروش فایل عضو شوید. با عضویت در این سایت‌ها یک پنل و فروشگاه سئو شده مختص خودتان، در اختیارتان قرار می‌گیرد تا بتوانید پس از آپلود فایل‌های خود، توضیحات کاملی در رابطه با فایل‌ها داده و آنها را به فروش برسانید. این سایت‌ها تقریباً زیاد هستند که تعدادی از معتبرترین آنها عبارتند از:

www.netnashr.com	نت نشر
www.filux.ir	فایلوکس
www.fileyar.ir	فایل‌یار
www.nafisfile.com	نفیس فایل
www.sanafa.ir	ثنافا
www.zepo.ir	زپو
www.filemardet.ir	فایل مارکت
www.masbi.com	مسبی
www.daneshjo.ir	دانشجو
www.sba_tile.ir	صفا فایل
www.goopas.com	گوپاس

۲. فایل‌های خوب و جذابی را یافته و با قیمت خوب بارگذاری کنید

پس از آن‌که در این سایت‌ها عضو شدید باید فایل‌های خوب و کاربردی را در فروشگاه خود قرار دهید. از

روش‌های زیر می‌توانید برای به وجود آوردن فایل‌های جذاب استفاده کنید.

۱. این فایل‌ها را از دوستان و آشنایان بگیرید.
 ۲. خودتان فایل آموزشی در زمینه‌های مختلف تهیه کنید.
 ۳. از سایت‌های مختلف در زمینه یک موضوع مطلب جمع‌آوری و به صورت یک فایل بفروش برسانید.
 ۴. نرم افزارهای مختلف را تست زده و بهترین آنها را به صورت مجموعه برای فروش بگذارید.
 ۵. از جزوه‌های دانشگاهی خود اسکن گرفته و برای فروش بگذارید.
 ۶. از نمونه سؤال‌های دروس مختلف اسکن و یا عکس گرفته و برای فروش بگذارید.
 ۷. از سایت‌هایی که کتب مختلف را به صورت رایگان می‌فروشند، کتاب‌هایی را در یک زمینه خاص جمع‌آوری و با قیمت مناسب بفروش بگذارید.
 ۸. مطالب آموزشی در زمینه‌های مختلف را به صورت فایل جمع‌آوری کنید.
 ۹. در مورد هر مطلبی که تخصص دارید مطالبی را نوشته و تجربیات خود را برای فروش بگذارید.
- سعی کنید فایل‌های انتخابی‌تان در یک موضوع خاص باشد. این موضوع به آن دلیل دارای اهمیت است که مشتری‌های شما زمانی که وارد فروشگاه فروش فایل شما می‌شوند، تصویر شفافی از فایل‌هایی که برای فروش قرار داده‌اید، داشته باشند. اگر می‌خواهید درآمد بالایی از این طریق داشته باشید، باید هر روز همانند زمانی که سرکار می‌روید، ساعاتی را به جمع‌آوری مطالب و آماده کردن فایل اختصاص دهید. به این ترتیب فروشگاه شما پس از مدت اندکی، پر از فایل‌های منحصربه‌فرد می‌شود.

۳. بازاریابی فایل‌های تان

شروع به بازاریابی فایل‌های خود از طریق شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ، تبلیغات اینترنتی و غیره کنید. هرچه بتوانید ترافیک بیشتری برای فروشگاه خود ایجاد کنید، موتورهای جستجو نظیر گوگل نیز فروشگاه شما را در رتبه‌های بالاتری نشان می‌دهد.

۴. بازاریابی فایل‌های دیگران

گاهی اوقات شما فایل مناسبی برای فروش ندارید یا دارای یک وبلاگ یا سایت هستید. شاید هم هوش بازاریابی بالایی داشته و بتوانید از طریق بازاریابی فایل‌های دیگران به کسب درآمد بپردازید. در این حالت می‌توانید از طریق درصدی که فروشندگان برای بازاریابان فایل‌های خود قرار می‌دهند، به درآمدهای بالای ماهیانه و یا حتی روزانه دست پیدا کنید.

۵. زیرمجموعه‌گیری کنید

در صورتی که بتوانید افرادی را به این سیستم‌ها معرفی کنید، درصد مشخصی از درآمد آنها به صورت همیشگی به حساب شما واریز خواهد شد. افراد بسیاری وجود دارند که با چند ماه زیرمجموعه‌گیری از روش‌های مختلف، همانند استفاده از شبکه‌های اجتماعی^۱ و تبلیغات اینترنتی^۲ به جذب تعداد زیادی زیرمجموعه پرداخته و درآمد همیشگی از فروش زیرمجموعه‌ها برای خود ایجاد می‌کنند.

۳-۶-۲- درآمد ماهیانه از این طریق چقدر می‌تواند باشد؟

در این روش میزان درآمد بسته به شرایط فایل‌ها، سئو، لینک‌دهی، معرفی محصولات، تبلیغات و به ویژه کیفیت فایل‌ها متفاوت است. به طور معمول فروش هر فایل با کیفیت در سایت‌های فروش فایل از ۱ تا ۲۰ بار متغیر است. اگر میانگین ۱۰ بار فروش را در نظر بگیرید و قیمت هر فایل را به طور میانگین ۷ هزار تومان فرض کنید، میانگین درآمد حاصل از فروش مستقیم شما در هر روز ۷۰ هزار تومان خواهد بود که ماهیانه ۲ میلیون و صد هزار تومان می‌شود. حال فرض کنید، اگر به جای یک فایل، ۲۰ فایل خوب داشته باشید، درآمد ماهیانه شما چه مقدار خواهد شد؟

اگر شما هیچ فایلی برای فروش نداشته یا علاوه بر فایل‌های خودتان، بخواهید از فایل‌های خوب دیگران نیز کسب درآمد داشته باشید، می‌توانید از سیستم همکاری در فروش سایت‌ها استفاده کنید.

۳-۶-۳- نکاتی برای پیشرفت کار

۱. اگر به صورت حرفه‌ای می‌خواهید از این طریق به کسب درآمد بپردازید، بهتر است تا روی یک موضوع مشخص مانند پاورپوینت کتاب‌های دبیرستان تمرکز داشته باشید. با توجه به تغییر مدل‌های تدریس و استفاده از کامپیوتر در مدارس، فروش این پاورپوینت‌ها با استقبال زیادی روبرو شده است.
۲. برای داشتن فروش بالا باید فایل‌های تان علاوه بر کمیت، دارای کیفیت مطلوبی نیز باشند.
۳. آشنایی داشتن با سیستم‌دانلودی همانند تورنت (یافتن و دانلود فایل‌های بسیار نایاب) می‌تواند فایل‌های بسیار با ارزشی را برای تان به ارمغان آورد که بازاریابان بسیاری حاضر به فروش آنها برای شما شوند.
۴. قراردادن پورسانت‌های بالا نظیر ۵۰ درصد می‌تواند بازاریابان بسیاری را تشویق کند تا فایل‌های شما را برای بازریابی خود انتخاب کنند و نتیجه آن سودی است که به راحتی به شما خواهد رسید.

^۱- برای آشنایی بیشتر به فصل «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید.

^۲- برای آشنایی بیشتر به بخش «تبلیغات اینترنتی» مراجعه کنید.

۳-۷- کسب درآمد از فروش عکس

تقریباً بیشتر کاربران اینترنت محتوای رسانه‌ای تولید می‌کنند. بر اساس تازه‌ترین گزارش‌ها، تخمین زده می‌شود روزانه ۳۷۵ میلیارد عکس دیجیتال گرفته می‌شود و ۷۲ ساعت فیلم در یوتیوب آپلود می‌شود! اما موضوعی که کمتر کسی به آن توجه می‌کند، پول درآوردن از این عکس‌ها و فیلم‌ها است.

یکی از راه‌های کسب درآمد از طریق اینترنت، عکس گرفتن است. اگر عکاسی را دوست داشته و دوربین نسبتاً خوبی هم دارید (افراد بسیاری از دوربین موبایل گوشی همراه خود استفاده می‌کنند)، این روش کسب درآمد را حتماً جدی بگیرید.

بازار فروش عکس یا همان stock photos یا royalty free photos در اینترنت، بازار بسیار داغی است. طبق قوانین بین‌المللی همه شرکت‌ها و سایت‌ها باید حق انتشار عکس را به صاحب آن بپردازند. به همین منظور امروزه سایت‌های بسیار زیاد ایرانی و خارجی به وجود آمده‌اند که کار آنها اشتراک‌گذاری و فروش عکس است.

فروش عکس در هر کدام از سایت‌های ایرانی و خارجی دارای مزایا و معایب خود است. از مزایای فروش عکس در سایت‌های خارجی، مشتریان بیشتر و همچنین قیمت بالاتر عکس‌ها است و از مزایای فروش عکس در سایت‌های ایرانی نیز نقدپذیری آسان‌تر در آمد حاصل از آن است. نکته مثبت کسب درآمد از این روش سقف نداشتن تعداد فروش یک عکس است. به عبارتی یک عکس می‌تواند به تعداد زیادی به فروش رفته و صاحب عکس را به سود برساند. به عنوان مثال اگر یک عکس را ۱۰ نفر به قیمت ۳ دلار بخرند، ۳۰ دلار سود برای صاحب عکس به دست خواهد آمد و اگر این اتفاق برای ۲۰ عکس بیافتد، صاحب عکس ۶۰۰ دلار سود خالص به دست خواهد آورد. لازم به ذکر است هیچ محدودیتی برای کسب درآمد از این شیوه وجود ندارد زیرا شما هر تعداد عکس که بخواهید می‌توانید در معرض فروش گذاشته و بفروشید.

این نکته را نیز باید در نظر داشته باشید موضوع عکس‌هایی که در معرض فروش قرار می‌دهید، تأثیر بسیار زیادی روی میزان فروش آنها خواهد داشت. به عنوان مثال عکس یک انسان خیلی پرفروش‌تر از یک منظره خواهد بود، زیرا که کاربردی تجاری دارد.

آدرس نمونه‌ای از سایت‌های ایرانی و خارجی فروش عکس عبارتند از:

سایت‌های ایرانی:

www.stockphoto.ir

www.pic1.ir

www.axbox.ir

www.rangitar.ir

و سایت‌های خارجی:

www.istockphoto.com

www.dreamstime.com

www.photostockplus.com

عضویت در این سایت‌ها رایگان بوده به راحتی می‌توانید عکس‌های خود را از همین امروز در معرض فروش بگذارید.

۳-۷-۱- چگونه عکس‌های پر فروش تری داشته باشید؟

۱. تلاش کنید عکس‌های تان برای استفاده تجاری مناسب باشد. برای این منظور می‌توانید به سایت‌های مختلفی سر زده و با سبک عکس‌هایی که آنها بیشتر استفاده می‌کنند، آشنا شوید.
۲. یکی از آسان‌ترین راه‌ها برای این که متوجه شوید چه عکس‌هایی پر فروش‌تر هستند، این است که از خود سایت‌ها بازدید کرده و ببینید کدام عکس‌ها پر فروش‌تر بوده‌اند؟ در مورد چه موضوعی هستند و از چه زاویه و چه رنگ‌هایی استفاده کرده‌اند.
۳. بلد بودن نرم‌افزارهایی همچون فتوشاپ، می‌تواند کمک بسیاری به خلق عکس‌های متفاوت و پر فروش کند. همچنین اگر ذهنی خلاق دارید، حتماً پول درآوردن از ایجاد عکس‌های خلاقانه که بسیار طرفدار دارند را امتحان کنید و تا ۹۰ درصد به موفقیت خود امیدوار باشید. نمونه‌ای از یک طرح خلاقانه نیز روی جلد این کتاب استفاده شده است.

۳-۸- کسب درآمد با کارکردن از راه دور برای شرکت‌های خارجی (فریلنسینگ)

دورکاری یا فریلنسینگ شیوه‌ای از کسب درآمد است که برپایه آن فرد یا شرکتی قول انجام کاری را در ازای دستمزد مشخص به شخص یا شرکت دیگری می‌دهد. در این شیوه از کسب درآمد، نیازی نیست تا فرد انجام دهنده کار، هر روز در محل خاصی حاضر شود تا کار کارفرما را انجام دهد. بلکه در بسیاری از موارد هماهنگی، دریافت، انجام و تسویه حساب کار از راه دور و بدون آن که دو طرف قرارداد دیداری با یکدیگر داشته باشند، صورت می‌پذیرد. از این جهت به کسب درآمد از این شیوه دورکاری یا فریلنسینگ نیز گفته می‌شود و اساساً این کسب‌وکار یک نفره است. امروزه میلیون‌ها نفر در کشورهای توسعه یافته، صرفاً از طریق آزاد کاری یا فریلنسینگ درآمد اینترنتی دارند و ثابت کرده‌اند که لزوماً نباید برای کسب درآمد در استخدام دیگران باشید.

مدل شکل یافته این کسب‌وکار بر پایه اینترنت به گونه‌ای ایجاد شده که دو طرف یک قرارداد می‌توانند از

دو کشور مختلف بوده و هیچ محدودیت مکانی برای انجام کار و کسب درآمد وجود نداشته باشد. همین حالا افراد بسیاری در ایران هستند که از طریق کار برای شرکت‌های آمریکایی و اروپایی کسب درآمد با پول رایج دلار می‌کنند. این موضوع با توجه به ارزش پایین ریال ایران بسیار توجیح‌پذیر و اقتصادی است. نمونه‌ای از بهترین سایت‌های دورکاری بین‌المللی که می‌توانید از طریق آنها به کسب درآمد بپردازید عبارتند از:

۳-۸-۱- سایت ادسک (www.odesk.com)

Odesk & Elance یک سرویس آزادکاری حرفه‌ای و موفق است که بیش از ۱۰ سال سابقه و چندین کننده مستقیم در کشورهای آمریکا، چین، انگلیس و استرالیا دارد. خدمات این سرویس در ۸ گروه مستقل شامل: توسعه وب، توسعه موبایل، طراحی، نویسندگی، دستیار مجازی، فروش و بازاریابی، حسابداری و مشاوره است.

در ساختار جستجوی Odesk می‌توانید بر اساس گروه‌های شغلی، کشور، قیمت و زمان اجرا به جستجوی پروژه و مجری بپردازید. در حال حاضر بیش از یک میلیون فریلنسینگ و پیمانکار از حدود ۵۰ کشور جهان در این سایت فعالیت می‌کنند.

۳-۸-۲- سایت فیور (www.fiverr.com)

سایت فیور یکی از بزرگ‌ترین بازارهای فروش خدمات و دورکاری آنلاین در جهان است که کارهای خود را در گروه‌های مختلفی نظیر طراحی و گرافیک، ویدئو، موزیک، نویسندگی، برنامه‌نویسی و سایر گروه‌ها تقسیم‌بندی کرده. پس از پیوستن به این سایت و تکمیل پروفایل خود، کافی است خدمات و نمونه کار خود را در بخش مورد نظر قرار دهید. برای کسانی که مشتاق گسترش کسب و کار و درآمد اینترنتی خود به خارج از مرزهای وب فارسی هستند، این سرویس بسیار عالی است.

از نکات برجسته این سایت، ارتباط بسیار خوب و حرفه‌ای آن با شبکه اجتماعی متخصصان یعنی لینکداین^۱ است که با عضویت در این شبکه می‌توانید از خدمات فیور و لینکداین به طور همزمان استفاده کنید. فیور تمام محصولات و خدمات ارائه شده خود را به صورت خودکار در گروه مخصوص خود در لینکداین به اشتراک می‌گذارد و امکان ارتباط شما را با سایر کاربران سایت در لینکداین، فراهم می‌کند.

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید.

۳-۸-۳- چه حرفه‌هایی برای کسب درآمد از این طریق مناسب‌تر است؟

مسلماً هر شغلی را نمی‌توان غیر حضوری و در اینترنت انجام داد. برای همین در این روش از کسب درآمد بعضی حرفه‌ها خیلی بیشتر مورد نیاز بوده و بازار کار آن داغ‌تر است. نمونه‌های زیر مواردی از آنها هستند:

- طراحی سایت وب
- برنامه‌نویسی کامپیوتر
- مدیریت پروژه و سایت
- حسابداری
- کار با برنامه‌های آفیس
- تحقیق و گزارش نویسی درباره موضوعات مختلف در گوگل
- و به طور خلاصه کارهایی که بیشتر با کامپیوتر سروکار دارند.

۳-۹-۱- کسب درآمد از طریق دورکاری سایت‌های ایرانی

مشابه سایت‌های دورکاری خارجی، سایت‌های ایرانی خوبی نیز وجود دارند که می‌توانند برای کسب درآمد از طریق دورکاری بسیار عالی باشند. در ادامه تعدادی از این سایت‌ها معرفی شده است:

۳-۹-۱- پونیشا (www.ponisha.ir)

پونیشا را به جرأت می‌توان بزرگ‌ترین سایت فریلنسینگ یا آزاد کاری وب فارسی به حساب آورد، مجموعه‌ای که تعداد پیمانکاران و کارفرمایان آن تا به امروز از مرز چهل هزار تن گذشته. این سایت خوب تخصصی با یک استراتژی هدفمند و مدیریت قوی، بخش اعظم بازار کسب و کارهای آزاد اینترنت فارسی را به خود اختصاص داده است.

روش کار پونیشا به این صورت است که شما، هم می‌توانید به دنبال مجری برای اجرای پروژه‌های خود باشید و هم می‌توانید به نسبت تخصص و توانایی خود، پروژه بگیرید و انجام دهید. گروه‌های شغلی و کاری زیادی در پونیشا از ترجمه انواع زبان‌های گرفته تا سطوح مختلف برنامه نویسی، گرافیک و غیره وجود دارد.

۳-۹-۲- تله جاب (www.telejob.ir)

تله جاب نیز یکی دیگر از سایت‌های خوب کسب درآمد فریلنسر ایرانی است که در مورد خود می‌گوید: «تله جاب مقرون به صرفه‌ترین و آسان‌ترین راه جهت برون سپاری (واگذاری به غیر) و انجام پروژه‌هایی از قبیل برنامه نویسی، طراحی و پیاده سازی سایت‌ها، اپلیکیشن نویسی، بهینه سازی سایت‌ها، ترجمه و...»

است».

۳-۹-۳- کارسپار (www.karsepar.ir)

کارسپار محیطی برای سپردن کارها به متخصصان و در عین حال کارآمدترین بانک اطلاعاتی کارایی برای متخصصان جویای کار به ویژه فریلنسینگ است. حضور شرکتها و سازمانها نیز در این سامانه آن را به موثرترین ابزار بازاریابی هدفدار و فروش محصولات و خدمات نیز تبدیل کرده است.

۳-۱۰- کسب درآمد از طریق سامانه نظر سنجی آنلاین

نمونه‌ای دیگر از سایت‌های کسب درآمد اینترنتی که با توجه به نیاز بازار ایجاد شده و فعالیت خوبی را توانسته‌اند در سال‌های اخیر سازماندهی کنند، سایت‌های نظرسنجی آنلاین است. نمونه‌ای از این سایت‌ها، سایت‌های پارس‌بین^۱، نت‌رای^۲ و دیده‌ما^۳ هستند.

این سایت‌ها درواقع سامانه‌های نظر سنجی و تحقیقات بازار آنلاین مبتنی بر شبکه اجتماعی هستند که با توجه به نیاز شرکت‌ها و مؤسسات کشور به دریافت نظر مشتریان و مردم، جهت بهبود کیفیت محصولات، خدمات و یا تولید و ارائه محصولات جدید، طراحی و تولید شده‌اند.

۳-۱۰-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. وارد سایت شده و مشخصات خود را تکمیل کنید. همچنین می‌توانید با دانلود اپلیکیشن آندرویدی بعضی از این سایت‌ها، کسب درآمد از این شیوه را سر کلاس، مترو، اتوبوس و غیره نیز انجام دهید.
۲. با شرکت در نظر سنجی‌ها شروع به کسب امتیاز کرده و با توجه به نوع نظر سنجی‌ها، امتیاز خود را بالا برده و همچنین در قرعه کشی‌های مربوطه نیز شرکت کنید.
۳. با رسیدن به حداقل امتیازهای تعریف شده، می‌توانید تقاضای پرداخت وجه کرده و بدون هیچ‌گونه سرمایه‌ای کسب درآمد کنید.

^۱ - www.parsbin.com

^۲ - www.netray.ir

^۳ - www.didema.ir

فصل ۴ : سایت‌های کسب درآمد

یکی از انواع روش‌های کسب درآمد اینترنتی، فعالیت در سایت‌هایی است که قابلیت کسب درآمد دارند. فعالیت در این سایت‌ها می‌تواند راهی بسیار خوب برای کسب درآمد دانش‌آموزان، دانشجویان و همچنین استفاده از زمان‌های بیکاری همانند اتوبوس، مترو و غیره باشد. فصل حاضر تعدادی از بهترین سایت‌های مخصوص کسب درآمد را با ذکر تمام جزئیات درآمدی معرفی می‌کند.

۴-۱- سایت بای بوک (www.buy-book.ir)

بای بوک یک فروشگاه اینترنتی کتاب با امکانات زیاد است، اما آنچه باعث شد در مرجع کسب و کارهای اینترنتی معرفی شود، سامانه همکاری در فروش کتاب بای بوک است که به همه افراد اجازه می دهد با معرفی و فروش کتاب های این سایت، پورسانت های خوبی دریافت کنند.

در صورتی که علاقمند به کسب درآمد از این طریق هستید، می توانید به سایت آن مراجعه کرده و آشنایی بیشتری با این سایت و خدماتش به دست آورید. همچنین یکی از بهترین پیشنهادها برای همکاری در فروش با این سایت، استفاده از شبکه های اجتماعی^۱ است. از طریق این شبکه ها، شما قادر خواهید بود، با انتخاب یک کتاب عوام پسند، درآمدی میلیونی را برای خود در زمانی کوتاه فراهم کنید^۲.

بد نیست در این قسمت با شیوه کسب درآمد میلیونی یک جوان ۲۶ ساله خلاق که یکی از فروشندگان خوب این سایت به شمار می رود، آشنا شوید. او ساکن شهر زاهدان بوده و ادمین یکی از کانال های تلگرام با موضوعیت اقتصادی و با ده هزار عضو است. همچنین موضوع کانال او در رابطه با قوانین کسب ثروت و موفقیت است، اما کار جالبی که این فرد انجام داده، مطالب اقتصادی و مدیریتی جذاب روزانه ای است که هر روز در کانال خود قرار داده و نام کتاب منبع را همراه با لینک فروش پستی بای بوک خود در انتهای مطالب قرار می دهد. همچنین او یکروز از هر هفته، لیستی از کتاب های نویسندگان معروفی همانند برایان تریسی و رابرت کیوساکی را در کانال خود قرار داده و فروش بالایی برای خود ثبت می کند. علاوه بر اینها یک کتاب منتخب هفته نیز هر روز در کانال خود قرار می دهد. او معتقد است، به این دلیل فروش زیادی دارد که اعضای کانال، او را فروشنده نمی دانند؛ بلکه او را مشاور امین برای زندگی خود تشخیص داده اند. لازم به ذکر نیست که کتاب هفته او، کتابی است که پورسانت بالایی برای آن توسط سایت در نظر گرفته شده و به ازای هر خرید، بالای ۳ هزار تومان به حساب این پسر خوش فکر می رود!

پول درآوردن کار سختی نیست. کافی است کمی بتوانید اعتماد مردم را جلب کرده و قسمت اندکی از مشکلات آنها را حل کنید.

۴-۲- کسب درآمد از طریق سایت پین پول (www.pinpool.ir)

پین پول نام این سایت جالب است که کاربران را در سود مشارکت در پرداخت قبض یا خرید شارژ تلفن همراه سهیم می کند. هر کاربری که در این سایت قبض پرداخت کند یا کارت شارژ بخرد، سود و امتیاز

^۱ - برای آشنایی بیشتر به قسمت «شبکه های اجتماعی» مراجعه کنید.

^۲ - برای آشنایی بیشتر به قسمت «کسب درآمد از تلگرام» مراجعه کنید.

مشارکت دریافت می‌کند. عضویت و استفاده از خدمات پین پول رایگان است و کاربران به دو صورت عادی و مستقل می‌توانند در این سایت ثبت‌نام کنند. پین پول از یک ساختار بازاریابی شبکه‌ای سالم برای کسب درآمد کاربران خود استفاده می‌کند، به این صورت که هر کاربر عادی که یک عضو به این سایت معرفی کند، در زیرگروه درآمد خودش قرار گرفته و درصدی از سود مشارکت پرداختی او به معرفی کننده، تعلق می‌گیرد که این روال می‌تواند تا چند سطح ادامه پیدا کند. کاربران مستقل نیز بدون نیاز به زیرمجموعه‌گیری از خرید یا پرداخت خود سود مشارکت دریافت می‌کنند.

۴-۲-۱- دستورالعمل اجرایی

برای شروع کار باید ابتدا در سامانه پین پول عضو شوید این عضویت رایگان و از طریق تأیید شماره تلفن همراه انجام می‌گیرد. اگر شماره تلفن همراه دیگری را به عنوان معرف در سامانه قید کنید، بابت خریدهایی که انجام می‌دهید به آن شخص نیز سود تعلق خواهد گرفت. هر کاربری که در این سایت ثبت نام کند، می‌تواند افرادی را به عنوان زیر مجموعه به پین پول معرفی کرده و بابت خرید آنها پورسانت دریافت کند. کاربران مستقل نیز تنها بابت خرید خودشان، مستقیماً به آنها سود پرداخت می‌شود که این روش بیشتر برای فروشندگان کارت شارژ مانند فروشگاه‌ها، کافی‌نت‌ها، دفاتر خدمات ارتباطی و غیره مناسب است.

۴-۳- کسب درآمد از طریق سایت مینی کار (www.minikar.com)

یکی از راه‌های کسب درآمد اینترنتی که در حال حاضر به وجود آمده، مینی کارها هستند. مینی کارها، کارهای کوچکی هستند که اگر در مقیاس بزرگی انجام گیرند، بسیار مهم و دارای ارزش می‌شوند. نمونه‌ای از این موارد، لایک و نظراتی هستند که در فضای مجازی داده می‌شوند. نمونه دیگری از این کارها پرسشنامه است. امروزه شرکت‌های بسیاری هستند که برای پر کردن پرسشنامه‌های خاصی حاضر هستند تا مبالغ بسیاری را هزینه کنند، آنها از این طریق می‌توانند سیاست‌های کلی سازمان خود را تنظیم کنند تا بهترین نتیجه را بگیرند^۱. افزایش رتبه سایت، تست برنامه، کلیک و کارهای بسیار دیگری را می‌توان به این لیست افزود که با مشارکت‌های کوچکی، تأثیرات زیادی می‌گذارد.

یکی از وبسایت‌های جالبی که در چندسال اخیر شروع به کار کرده، سایت مینی کار است. روال کلی این سایت به این صورت است که افرادی به عنوان کارفرما کارهای کوچکی، همانند ثبت نظر، بالابردن رتبه الکسا و غیره را همراه با مبلغی به عنوان دستمزد تعریف می‌کنند و افراد دیگری نیز به عنوان مجری وارد سایت شده و با انجام آن مینی کارها، مبلغ تعیین شده از طرف کارفرما را دریافت می‌کنند.

^۱ - برای آشنایی بیشتر به قسمت «کسب درآمد از طریق سامانه نظر سنجی آنلاین» مراجعه کنید.

۴-۳-۱- دستورالعمل اجرایی

شما دو راه برای کسب درآمد از طریق این سایت خواهید داشت:

۱. به عنوان کارفرما وارد شوید و کارهایی را تعریف کنید که در ازای انجام دادن آنها توسط مجریان، پول بیشتری نسبت به پولی که به مجریان می‌دهید، به دست آورید. یافتن این کارها سخت و اگر هیچ راهی به ذهن تان نمی‌رسد، می‌توانید با کمی مطالعه در شغل‌های اینترنتی معرفی شده در این کتاب به موارد بسیاری شبیه آن‌چه گفته شد، برسید. از این قبیل کارها می‌توان به کلیک، عضویت در سایت‌هایی که حاضرند در ازای معرفی عضو به شما پول پرداخت کنند و غیره اشاره کرد.
۲. به عنوان مجری وارد شده و کارهایی که به عنوان مینی کار تعریف شده‌اند، انجام داده و به کسب درآمد بپردازید. یکی از قابلیت‌های خوب این وبسایت، طراحی مناسب آن برای موبایل است. با این قابلیت، مجری قادر خواهد بود در زمان‌هایی همچون ترافیک و یا زمان‌های مرده در مترو نیز به کسب درآمد بپردازد.
۳. از طریق بازاریابی مشارکتی در این سایت به کسب درآمد بپردازید. شما به ازای هر فرد فعالی که به این سایت معرفی کنید، می‌توانید مبلغ ۱۰۰۰ تومان درآمد کسب کنید. برای این موضوع می‌توانید از طرق مختلف (همانند شبکه‌های اجتماعی، نظردهی و معرفی این سایت به دیگران و غیره) اقدام و درآمد کسب کنید.

۴-۴- کسب درآمد از طریق سایت من میتونم (www.anjammidam.com)

یکی از سایت‌های ایرانی خوب برای کسب درآمد از توانایی‌ها و اطلاعاتی که در حالت عادی نمی‌توان از آنها درآمد داشت، سایت «انجام میدم» است. این سایت امکاناتی را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد تا از هر حرفه و مهارتی که بلدند، بتوانند کسب درآمد کنند. این مهارت‌ها می‌تواند تایپ فایل‌های الکترونیک^۱، تبلیغات اینترنتی^۲، ساخت اپلیکیشن موبایل^۳، خواندن دعا و قرآن برای اموات و هر مهارت و توانایی دیگری باشد. البته روش‌های کسب درآمد از این سایت، راه‌های دیگری نیز دارد که در ادامه آمده است.

۴-۴-۱- کسب درآمد از طریق دعوت دیگران به عضویت در «انجام میدم»

یکی از راه‌های استثنایی کسب درآمد در این سایت، از طریق دعوت دیگران به عضویت در آن است.

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از تایپ کردن بدون تایپ کردن» مراجعه کنید.

^۲ - به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه کنید.

^۳ - به قسمت «کسب درآمد از ساخت اپلیکیشن موبایل» مراجعه کنید.

درواقع این سایت تعهد کرده به ازای هر نفر جدید که از طرف شما در سایت عضو شود، ۱۱۰۰ تومان به حساب شما واریز خواهد شد.

جالب‌تر آن که این مبلغ به محض عضویت شخص به حساب شما واریز می‌شود و هیچ سقفی برای پرداخت تعیین نشده است. به عبارتی اگر حتی یک نفر از طریق شما در سایت عضو شود، مبلغ ۱۱۰۰ تومان به حساب شما در سایت واریز خواهد شد که در صورت درخواست می‌توانید آن را تقاضا کنید. این پرداخت هیچ ربطی به میزان فعالیت فردی که شما به سایت دعوت می‌کنید نیز ندارد.

طریقه دعوت نیز به این صورت است که به شما یک لینک اختصاصی به نام خودتان داده می‌شود که باید آن را پخش و تبلیغ کنید. هر زمانی که کسی روی لینک منتشر شده توسط شما کلیک کرده و پس از ورود به سایت ثبت‌نام کند، مبلغ ۱۱۰۰ تومان به حساب شما در سایت اضافه خواهد شد.

۴-۱-۱- بهترین روش‌های معرفی این سایت به دیگران چیست؟

۱. **ایجاد وبلاگ:** در این شیوه شما به آسانی می‌توانید یک وبلاگ رایگان ایجاد کرده و سایت «انجام میدم» را در آن به زبان ساده و مختصر توضیح دهید. سپس با تبلیغات اینترنتی^۱، توجه افراد را به صفحه وبلاگ خود جلب کنید تا آنها توضیحات مختصر کسب درآمد از طریق این سایت را بخوانند و در پایان لینک خود را برای عضویت در سایت «من میتونم» قرار دهید. برای اینکه متوجه شوید چگونه می‌توانید یک متن خوب و تأثیرگذار ایجاد و در وبلاگ خود قرار دهید، به گام چهارم قسمت «روش ایجاد یک سایت یا وبلاگ پولساز» مراجعه کنید. ذکر این نکته مهم است که متون تبلیغاتی باید عناوین جذابی همچون «کسب؟ میلیون درآمد در ماه» داشته باشد.

۲. شبکه‌های اجتماعی را می‌توان از بهترین، کم‌هزینه‌ترین و قدرتمندترین ابزارهای دعوت دیگران به شمار آورد. برای آشنایی بیشتر، بهتر است به فصل گروه‌های پولساز و قسمت «محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید. همچنین در این سایت عکس‌هایی نیز برای هر کدام از شبکه‌های اجتماعی قرار داده شده که می‌توانید از آنها در بازاریابی اینترنتی خود استفاده کنید.

۳. راه‌های بسیار دیگری نیز همچون لینک گذاشتن در قسمت نظرات مطالب سایت‌های پربیننده و تبلیغات اینترنتی نیز هستند که می‌توانید از طریق آنها به دعوت دیگران پرداخته و کسب درآمد کنید.

یک نکته مهم: برای بازاریابی از طریق لینک دعوت مخصوص به خودتان، بهتر است لینک را توسط

^۱ - به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه کنید.

سایت‌های کوتاه‌کننده لینک، همانند www.l2l.ir و www.bit.ly ابتدا کوتاه کرده و سپس به انتشار لینک پردازد. این موضوع به این دلیل صورت می‌گیرد که اگر کسی قصد ثبت‌نام در سایت را داشت، کد کاربری شما را از لینک حذف نکند.

۴-۴-۲- کسب درآمد از طریق دعوت دیگران به خرید از «انجام میدم»

اگر به سلیقه خود اعتماد دارید و می‌خواهید درآمدهای بلندمدت‌تری برای خود ایجاد کنید، می‌توانید وارد صفحه «هر کاره‌ای»^۱ که به نظرتان جذاب و مشتری‌پسند باشد، شوید و از ستون سمت چپ آن صفحه، لینک بازاریابی مشارکتی خودتان را که مرتبط با آن کاره است بردارید و با دوستان‌تان به اشتراک بگذارید و آنها را به خرید آن کاره دعوت کنید.

اگر کسی از طریق لینک منتشر شده توسط شما وارد سایت شود و آن کاره را خریداری کند، ۵۰٪ از درآمد سایت «انجام میدم» از آن سفارش به شما تعلق می‌گیرد! مثلاً فرض کنید یک خرید ۱۰۰ هزار تومانی انجام شود و درآمد سایت «انجام میدم» از آن خرید ۱۹ هزار تومان باشد، در این صورت نصف این مبلغ، یعنی ۹۵،۰۰۰ ریال به شما تعلق خواهد گرفت.

۴-۵- کسب درآمد از طریق سایت مروا جایزه (www.morvarewards.com)

مروا جایزه یک سایت تبلیغات اینترنتی هدفمند درآمد، برای کاربران ایرانی است. کسب درآمد از این سایت ایرانی روش‌های گوناگونی دارد. نمونه‌ای از شیوه‌های کسب درآمد از طریق این سایت عبارتند از:

- دریافت ۲۰۰۰ تومان جایزه ثبت‌نام برای هر کاربر
- کسب درآمد از طریق دریافت و مشاهده ایمیل‌های تبلیغاتی
- کسب درآمد از طریق معرفی عضو
- کسب درآمد از طریق مشاهده لینک‌های تبلیغاتی در سایت
- کسب درآمد از طریق جواب دادن به پرسشنامه
- کسب درآمد از طریق معرفی تبلیغ‌دهنده

۴-۵-۱- شیوه کار این سایت چگونه است؟

در دنیای امروز شیوه تبلیغات انبوه، دیگر پاسخگوی مناسبی برای کسب و کارهای مختلف نیست و نتیجه‌ای جز هدر رفتن بخش زیادی از هزینه تبلیغات ندارد، مدیران بازاریابی و فروش، تمام تلاش خود را

^۱ - کاره اصطلاحی است که سایت «من میتونم» روی کارهایی که کاربران ثبت کرده و می‌توانند انجام دهند، گذاشته است.

می‌کنند تا بازار هدف خود را شناسایی و تبلیغات را در بخشی از بازار متمرکز کنند که سریعتر به نتیجه دلخواه برسند. مرواجایزه سیستم تبلیغات هدفمند اینترنتی است که در جهت افزایش بازدهی تبلیغات طراحی شده است.

- در این شیوه تبلیغات، آگهی‌های تبلیغاتی مستقیماً برای مخاطبان هدف و یا مشتریان بالقوه ارسال خواهد شد.
- نوع مخاطب هدف با توجه به نوع محصول یا خدمات انتخاب می‌شود.
- احتمال دیده شدن تبلیغات ۱۰۰٪ است.
- آگهی به صورت تکی ارسال خواهد شد و در بین انبوه تبلیغات نادیده نمی‌ماند.
- تا زمانی که بر روی آگهی کلیک نشود، از حساب آگهی‌دهنده، هزینه‌ای کسر نخواهد شد!
- امکان پیگیری تعداد بازدیدکنندگان، برای آگهی‌دهنده وجود دارد.

۴-۶- کسب درآمد از طریق سایت‌های کهلیک و میتراگزین (kahlek.ir و mitramagazine.ir)

یکی از انواع راه‌های کسب درآمد اینترنتی، کسب درآمد از طریق نویسندگی و ارسال مطلب در سایت‌هایی است که به همین منظور ایجاد شده‌اند. شیوه کار این سایت‌ها به این صورت است که کاربران مختلف پس از عضویت، اقدام به انتشار مطالب جدید در این سایت‌ها کرده و در ازای میزان بازدیدی که از مطالب آنها می‌شود، پول دریافت می‌کنند.

درواقع شیوه‌ای که این سایت‌ها برای خود انتخاب کرده‌اند، شیوه هوشمندانه برد-برد محسوب می‌شود. آنها با انتشار روزانه مطالب کاربران خود، باعث بالارفتن رتبه الکسای خود شده و به این ترتیب می‌توانند درآمد قابل ملاحظه‌ای از طریق تبلیغات و غیره به دست آورند.

شیوه دیگر کسب درآمد از این سایت‌ها زیرمجموعه‌گیری است. به عبارتی کاربران می‌توانند با معرفی این سایت‌ها به دیگران و جذب زیرمجموعه‌های فعال نیز کسب درآمدهای همیشگی را برای خود رقم بزنند. نمونه‌ای از این سایت‌ها، کهلیک و میتراگزین هستند.

۴-۶-۱- بهترین استراتژی برای به دست آوردن بیشترین درآمد از این روش چیست؟

استفاده از گروه‌های پولساز^۱ بهترین استراتژی برای کسب بیشترین میزان درآمد از روش نویسندگی و گذاشتن مطلب است. در این روش، ابتدا شخص باید صفحه‌ای در شبکه‌های اجتماعی ایجاد و لینک مطالب

^۱ - به فصل «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید.

بارگزاری شده خود در این سایت‌ها را در کانال‌های شبکه‌های اجتماعی خود قرار دهد تا خوانندگان برای خواندن ادامه مطالب به سایت مربوطه، مراجعه کنند. همچنین معرفی این سایت‌ها به دیگران و جذب زیرمجموعه نیز می‌تواند به ایجاد درآمدی همیشگی و ثابت ختم بشود.

۴-۷- کسب درآمد از طریق سایت تایپیران (www.typeiran.com)

یکی از جذابترین شیوه‌های کسب درآمد در منزل از طریق تایپ کردن است. البته کسب درآمد از طریق تایپ کردن زمانی جذاب خواهد بود که شما با انواع روش‌های گرفتن سفارش و همچنین انواع روش‌های ایجاد فایل‌های متنی آشنا باشید.

در بخش «کسب درآمد از تایپ بدون تایپ کردن» انواع روش‌هایی که می‌توان فایل‌های متنی را بدون تایپ کردن، ایجاد کرد، گفته شد. برای آنکه آن قسمت کامل شود، لازم بود تا در این قسمت یکی از بهترین راه‌های گرفتن سفارش تایپ نیز معرفی شود.

سایت تایپیران، یکی از انواع سایت‌های کسب درآمد از طریق دورکاری است که تنها در زمینه تایپ فعالیت می‌کند. این سایت به دلیل قوانین و شرایط خوبی که برای کاربران خود قرار داده، توانسته سفارش‌های بسیار زیادی را مدیریت کرده و بیشتر از ۲۰ میلیون تومان پرداختی به تایپیست‌های خود داشته باشد.

۴-۷-۱- این سایت چگونه کار می‌کند؟

شیوه کار این سایت به این صورت است که ابتدا کارفرما (شخصی که متون تایپی دارد) پس از عضویت در سایت، فایل خود را (که می‌خواهد تایپ شود)، به صورت رایگان در سایت بارگذاری می‌کند. این فایل‌ها می‌توانند به انواع فرمت‌های PDF و یا JPG باشد. پس از آن که شخص سفارش خود را ثبت کرد، اعضا و یا اشخاصی که می‌خواهند از طریق تایپ درآمد کسب کنند، فایل‌ها را دیده و قیمت خود را برای انجام کار ثبت می‌کنند. سپس کارفرما بعد از دیدن قیمت انواع تایپیست‌ها و همچنین رزومه آن‌ها، تایپیست خود را انتخاب و کار را به او می‌سپارد.

یکی از ویژگی‌های مثبت این سایت، گرفتن مبالغی از کارفرما و تایپیست است که توانسته کمک زیادی به متعهد بودن دو طرف به قرارداد و کار کند.

۴-۸- کسب درآمد از طریق سایت ترجمه ایران (www.tarjomeiran.com)

احتمالاً بسیاری از دانشجویها و افرادی که دوران دانشگاه را گذارنده و یا هنوز دانشجوی هستند، کسب درآمد از طریق ترجمه را یا تجربه و یا به آن فکر کرده‌اند. کسب درآمد از طریق ترجمه علاوه بر داشتن درآمد، کمک زیادی به افزایش مهارت ترجمه متون خارجی می‌کند و از این جهت می‌توان این شغل را یک بازی برد به

توان دو دانست.

سایت «ترجمه ایران» یکی از بهترین سایت‌هایی است که زمینه کاری آن، اصطلاحاً دورکاری ترجمه است. این سایت را می‌توان درواقع سایتی دانست که وظیفه آن، وصل کردن مترجمان و افرادی است که متون زبان خارجه برای ترجمه دارند. در این سایت تدابیری اندیشیده شده تا دو طرف بتوانند از راه دور و در حالی که هیچ شناختی از یکدیگر ندارند، به آسانی وارد معامله‌ای درست شده و به منافع مورد انتظار خود دست یابند.

دو مورد از قوانینی که توانسته این سایت را برای انجام دورکاری معتبر کند، یکی قابلیت امتیاز دهی کارفرما به مترجم پس از انجام کار است که این امتیازها همانند رزومه شخص مترجم خواهد بود و دیگری اخذ مبلغی از قرارداد قبل از انجام کار، هم از سوی مترجم و هم از سوی کارفرما است. این مبلغ تا حد زیادی جلوی منحرف شدن هر یک از طرفین را خواهد گرفت.

در صورتی که قصد درآمد از این طریق را داشتید، می‌توانید از سایت گوگل ترنسلیت^۱ نیز کمک زیادی بگیرید. این سایت اگرچه نمی‌تواند ترجمه بسیار قابل قبولی ارائه دهد، اما کمک زیادی به کیفیت و سرعت ترجمه شما خواهد کرد. این سایت توانایی ترجمه جملات را به صورت آنلاین دارد.

در صورتی که سفارش‌های شما به صورت فایل‌های PDF باشد (همانند مقالات) می‌توانید از طریق نرم‌افزارهای مخصوص تبدیل عکس به متن، ابتدا فایل‌ها را به حالت متنی تبدیل، سپس آنها را به صورت جمله جمله در گوگل ترنسلیت قرار داده و ترجمه آن را به صورت کلمه به کلمه بگیرید. این کار سرعت ترجمه شما را تا ۵۰ درصد بالاتر خواهد برد.

۴-۹- کسب درآمد از طریق سایت‌های معرفی محصولات خانگی هنرمندان

محصولات دست‌ساز خانگی بخشی از کارآفرینی است که امروزه به دلیل کمترین نیاز به سرمایه مالی و تخصصی، نیروی انسانی و همچنین توجه به حفظ محیط زیست، توجه زیادی به آن می‌شود. ارزان بودن قیمت تمام شده محصول، خلاقانه بودن و همچنین ارتباط احساسی که این نوع از محصولات با مشتری برقرار می‌کنند از شاخصه‌هایی است که کسب درآمد از طریق کارآفرینی در منزل یا همان دست‌سازها را توجیه‌پذیر کرده.

از شاخصه‌های مهم کسب درآمد از طریق دست‌سازها یا همان صنایع دستی، موضوع معرفی و فروش آنها است. یک هنرمند هرچقدر هم در ساخت محصولی مهارت داشته ولی در معرفی محصول خود به بازار ناتوان

^۱ - www.translate.google.com

باشد، نمی‌تواند به درآمد بالایی برسد. طرف مقابل آن نیز هنرمندی است که با مهارت متوسط ولی قدرت فروش بالا، به درآمد بالایی از دست‌سازهای خود می‌رسد.

با توجه به این موضوع که ابزارهای معرفی یک محصول خانگی، چقدر برای هنرمند مهم و حیاتی است، در این قسمت سایت‌هایی معرفی می‌شود که می‌توانند کمک زیادی به هنرمند در معرفی و فروش دست‌سازهایش کنند.

۴-۹-۱- بازار خانگی دات کام (www.bazarkhanegi.com)

بازار خانگی دات کام، سایتی است که توانسته فضای بسیار خوبی را برای ایجاد فروشگاه مجازی و عرضه محصولات به وجود آورد. شخصی را تصور کنید که می‌تواند لوازم چرمی در خانه بدوزد و یا خانمی که در دوختن لباس‌های محلی یکی از مناطق ایران دارای مهارت است. این افراد با ورود و عضویت در این سایت، امکان ایجاد ساخت فروشگاه به صورت رایگان را به دست می‌آورند. آنها می‌توانند از محصولات خود عکس گرفته، آنها را به بهترین شکل در صفحه اختصاص یافته به خود قرار داده و توضیحات مفیدی همراه با قیمت و شماره تماس برای محصول قید کنند.

لازم به ذکر است ساخت یک فروشگاه و گذاشتن بهترین تصویر از محصولات، نمی‌تواند به تنهایی شخص را به درآمدهای بالا برساند و برای این مقصود باید سایت و همچنین خدمات خود را به شیوه‌های مختلف در اینترنت تبلیغ کنید. برای آگاهی از این شیوه‌ها می‌توانید به قسمت‌های «تبلیغات اینترنتی»، «کسب درآمد از طریق پست ثابت» و تبلیغات از طریق شبکه‌های اجتماعی مراجعه کنید.

۴-۹-۲- هماتیا (www.homatia.com)

هماتیا سایتی برای خرید مستقیم محصولات دست‌ساز و صنایع دستی از سازندگان آنها است. هر هنرمند یا تولیدکننده در هماتیا صاحب یک فروشگاه مستقل با نام تجاری خود می‌شود، به طور مستقیم با مخاطبان خود ارتباط برقرار می‌کند و شیوه قیمت‌گذاری یا برنامه‌های ترفیع فروش خود را دارد. قابلیت‌های منحصر به فرد این سایت، امکان برندسازی و رشد کسب‌وکارهای خانگی را به بهترین شکل فراهم کرده.

راه اندازی فروشگاه در هماتیا بسیار ساده و رایگان است، کافی است پس از ثبت نام و تأیید عضویت، با نام کاربری خود وارد سایت شده و گزینه راه‌اندازی فروشگاه جدید را با کلیک روی نام کاربری خود انتخاب کنید. از دیگر ویژگی‌های برجسته هماتیا حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی است. صفحات هماتیا در اینستاگرام، تلگرام و ... هزاران عضو دارند و دنبال کنندگان، از این طریق از اخبار محصولات و فروشگاه‌های جدید آگاه می‌شوند.

سایت هماتیا یک وبلاگ بروز با عنوان «مطالب خواندنی» نیز دارد که مطالب جالبی در مورد انتخاب و استفاده از دست سازها و یا ایده‌هایی برای ساخت دست سازها برای مخاطبان سایت منتشر می‌کند.

آدرس نمونه‌ای از سایت‌های دیگر معرفی محصولات خانگی هنرمندان:

www.bazarehonarmandan.com

سایت بازار هنرمندان

www.karodast.com

کارودست

۴-۱۰ - سایت‌های آموزش ساخت لوازم خلاقانه و دست‌ساز

سایت‌های بردوک^۱، ساختنی^۲ و کاغذ رنگی^۳ سه سرویس آموزش خلاقانه هستند که روش ساخت بسیاری از لوازم خلاقانه و دست‌ساز را به صورت بسیار ساده، حرفه‌ای و کاربردی ارائه کرده‌اند. در این سایت‌ها تلاش شده تا با ارائه تصاویر مناسب، ساده، رابط کاربری حرفه‌ای و گروه‌بندی مناسب، بیشترین کمک را به افرادی که می‌خواهند دست‌سازهای حرفه‌ای را بیاموزند، ارائه دهند.

بردوک در بخشی از معرفی سرویس خود می‌نویسد: بردوک آغازی برای شناخت و حمایت از هنرمندان خوش ذوق و خلاق است که به دنبال رشد، پیشرفت و درنهایت ارائه هنر خود به دیگران هستند. شما در بردوک به آموزش‌های متنوعی از ساخت انواع کاردستی، دسترسی دارید و می‌توانید از آنها ایده گرفته و بهتر از آن را خودتان درست کنید. بردوک فعلاً در مرحله آزمایشی است و به تدریج امکانات جدید به آن اضافه می‌شود.

این سایت‌ها را می‌توان درواقع مکمل سایت‌های کسب درآمد از طریق فروش دست‌سازها دانست^۴. کسب درآمد از طریق دست‌سازها و کاردستی‌های خلاقانه، از بهترین منابع درآمد و الگوهای کار در منزل بوده و نیاز نداشتن به آموزش‌های بلندمدت، سرمایه‌گذاری قابل توجه و نیاز نداشتن به تجهیزات و فضای اختصاصی، گستردگی حیطه فروش، ریسک پایین کارآفرینی و سبک تفریح‌گونه این فعالیت، از مزایای این کار است.

۴-۱۱ - کسب درآمد از سایت پیک یوو (www.Picuu.com)

آیا تاکنون به فروشگاه‌های اینترنتی برخورد کرده‌اید و یا ایمیل‌های تبلیغاتی به دست شما رسیده که هدف آنها معرفی و فروش محصولاتی نظیر تیشرت، لیوان، قاب موبایل، تقویم و یا روبالشی با طرح‌هایی فوق‌العاده و یا مناسبی باشد؟

در حال حاضر با توجه به تعداد بالای جامعه جوان ایران و همچنین فعالیت اکثر این افراد در فضای

^۱- www.berdook.com

^۲- www.saakhtani.ir

^۳- www.kaghaz-rangi.com

^۴- به قسمت‌های «کسب درآمد از طریق سایت‌های معرفی محصولات خانگی هنرمندان» مراجعه شود.

مجازی، فعالیت در زمینه فروش محصولات گفته شده با طرح های خاص و مشتری پسند تبدیل به روش پولسازی قوی بدون هیچ سرمایه ای شده است. اما چگونه فردی معمولی که هیچ سر رشته ای در زمینه چاپ و طراحی سایت و ... ندارد، می تواند به فعالیت و کسب درآمد در این زمینه فکر کند؟

برایان تریسی در کتاب «۲۱ راز موفقیت میلیونرهای خودساخته» و همچنین رابرت کیوساکی در کتاب معروف «تجارت قرن ۲۱» روی نکته ای کلیدی تأکید می کنند و آن فراهم بودن همه امکانات در زمان حاضر برای هرکاری است که شما قصد انجام دادن آن را دارید. به عبارتی کافی است تا شما برای انجام کاری اراده کنید و سپس در جستجوی راه ها و امکاناتی باشید که آن کار را با همان شرایط شما به ظهور برساند. سایت «پیک یویو» یک استارت آپ موفق و سایت خلاقانه است که این امکان را برای کاربران خود ایجاد کرده تا با دادن طرح های خود به این سایت بتوانند آنها را روی مواردی همچون تیشرت، لیوان، قاب موبایل و ... انداخته و از طریق پست این محصولات را دریافت کنند. همچنین یکی از قابلیت های دیگر این سایت، امکان ایجاد فروشگاه است. تصور کنید شما طرح های مناسبی و یا خلاقانه زیبایی را توسط این سایت روی قاب موبایل، تیشرت و ... ایجاد و پس از آن این طرح ها را در فروشگاه اختصاصی خودتان که توسط این سایت برای تان ایجاد شده، در معرض فروش می گذارید.

با استفاده از این سایت شما می توانید به همین راحتی و به رایگان می توانید صاحب فروشگاه اینترنتی برای فروش محصولات ذهن ساز! خود شوید. برای بازاریابی محصولات خود نیز می توانید از تبلیغات اینترنتی^۱، بازاریابی ایمیلی و شبکه های اجتماعی^۲ کمک گرفته و واقعاً کسب و کار میلیونی اینترنتی خود را پس از چند ماه شاهد باشید. لازم به ذکر است در صورت داشتن فروشگاه از این سایت، درگیر هیچ یک از مسائل مربوط به فروش پستی و ... نخواهید شد و تمام این کارها توسط تیم پشتیبان این سایت، صورت خواهد گرفت.

۴-۱۲- کسب درآمد با تدریس در کافه آموزش (www.cafeamozesh.com)

در کنار کار اصلی و یا تحصیل، تدریس می تواند یک منبع درآمد خوب، پایدار و تأمین کننده بخش قابل توجهی از هزینه های زندگی باشد. سایت کافه آموزش که در قالب وب و موبایل فعالیت می کند، این قابلیت را برای کاربران خود به وجود آورده تا هر شخصی بتواند مهارت های خود را در کلاس های درس مجازی تدریس کرده و درآمد آنلاین داشته باشد. برای این منظور کافی است تا در سایت کافه آموزش عضو شده، کلاس درس خود را با هزینه دلخواه ایجاد و آن را اطلاع رسانی کنید.

^۱ - به قسمت «تبلیغات اینترنتی» رجوع شود.

^۲ - به فصل «کسب درآمد از شبکه های اجتماعی» مراجعه کنید.

از مزایای این سامانه، امکان استفاده شرکت کنندگان در کلاس، از اپلیکیشن موبایل کافه آموزش است که کاربران با پرداخت درون برنامه‌ای از حساب کافه‌بازار خود، می‌توانند در کلاس‌ها ثبت‌نام و شرکت کنند. کافه‌آموزش در بخشی از معرفی سامانه خود می‌نویسد:

((کافه آموزش یک سامانه آموزشی است که امکان تدریس از طریق وب و موبایل را فراهم می‌کند. هر عضو کافه آموزش می‌تواند کلاس‌های مجازی ایجاد کند. برای عضویت در کلاس‌هایی که نیاز به پرداخت حق عضویت دارد، کاربر باید از طریق درگاه اینترنتی بانک، مبلغ حق عضویت را پرداخت کند و پس از آن قادر به عضویت در کلاس خواهد بود.))

۴-۱۳- کسب درآمد با فروش کتاب الکترونیکی در کتاب سبز (<http://ketabesabz.com>)

کتاب سبز فروشگاه آنلاین کتاب است که بر خلاف سایر کتابفروشی‌های آنلاین اقدام به فروش نسخه الکترونیک کتاب می‌کند. اگر شما علاقه به نویسندگی دارید می‌توانید از طریق فروش کتاب الکترونیکی در این سایت به کسب درآمد بپردازید. برای این کار باید ابتدا به عنوان ناشر و یا نویسنده در سایت کتاب سبز ثبت نام کنید و پس از ورود به پنل ناشران، بخش راهنمای آماده سازی اثر برای انتشار الکترونیک را به دقت مطالعه و اثر خود را برای انتشار آماده کنید. حال به بخش افزودن کتاب رفته و اثر خود را همراه با قیمت پیشنهادی برای آن آپلود کنید تا در اسرع وقت تأیید و در سایت منتشر شود. پس از آن انتشار کتاب شما در سایت کتاب سبز، مشتریان زیادی از طریق موتورهای جستجوگر وارد کتاب سبز شده و کتاب‌ها را آسان، سریع و به صورت آنلاین خریداری و از طریق نرم افزار کتابخوان سبز، آنها را مطالعه می‌کنند.

۴-۱۴- کسب درآمد با ارسال محموله در سفرهای شخصی

(<http://www.tooshe.net>)

توشه سامانه‌ای است که بر پایه ایده‌ای خلاقانه، به کاربران امکان کسب درآمد از طریق حمل مرسولات را ارائه می‌کند. در همه سفرهای خارجی و داخلی با هواپیما یا قطار، هر مسافر تا ظرفیت مشخصی می‌تواند کالا یا بار حمل کند که در بیشتر سفرها، همه این ظرفیت تکمیل نمی‌شود. یعنی افراد می‌توانند در کنار وسایل خودشان بسته‌های دیگری را نیز حمل کنند. کفایت بتوانید از طریق یک بستر مطمئن مانند توشه، به شخص دیگری که نیاز دارد برای او بسته‌ای جابجا شود، ارتباط داده شوید. اهمیت این روش حمل مرسولات در سفرهای خارجی از نظر هزینه، سرعت ارسال و اطمینان بیشتر

نمایان است. کفایت از طریق سامانه توشه مرسوله‌ای را که می‌بایست به مقصد سفر شما برود، پیدا کرده و در ازای مبلغی بسته را به مقصد خود انتقال دهید. ذکر این نکته لازم است که طبق قوانین، هر مسافر هنگام سفر می‌تواند تا سقف مشخصی کالا خارج از آئین‌نامه تجاری گمرک حمل کند. این میزان مرسولات تقریباً در اکثر کشورها جزء لوازم شخصی یا سوغات محسوب شده و شامل مالیات‌های تجاری نیست.

همچنین سامانه توشه این فرصت عالی را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد که بتوانند بسیاری از کالاها را با قیمت یا شرایط بسیار مناسب، از خارج کشور تهیه کنند، این موضوع دقیقاً شبیه این است که یکی از بستگان آنها از کشور مورد نظر در حال بازگشت باشد و به تقاضای آنها، کالایی را برایشان خرید کند!

توشه یکی از بهترین ایده‌های شرکت کننده در جشنواره کارآفرینی پل بود که در سال ۲۰۱۵ به دومین کنفرانس بین‌المللی بریج در برلین راه پیدا کرد و مورد استقبال بسیاری از صاحب‌نظران، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران قرار گرفت. ایده جالب توشه، هم برای مسافر جابجا کننده مرسولات، هم برای سفارش دهنده و هم برای خود سامانه ارزش مالی و اعتباری خلق می‌کند.

برای استفاده از خدمات توشه کفایت به صورت رایگان ثبت‌نام و پس از تأیید عضویت، تقاضای خرید، سفر یا ارسال خودتان را ثبت کنید. قبل از تقاضای خرید یا درخواست ارسال کالا، پیشنهاد می‌شود شرایط استفاده از خدمات این سامانه را مطالعه کنید.

این سامانه در بخشی از معرفی خدمات خود می‌نویسد: توشه اولین سامانه مسافرمحور حمل مرسولات است که توسط تعدادی از دانشجویان و فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف راه‌اندازی شده و علت شکل گیری ایده توشه این بود که سالانه مسافران زیادی از جایی به جایی می‌روند و آدم‌های زیادی هم دنبال فردی می‌گردند تا جنسی را بین آن دو نقطه برایشان جابجا کند، چرا که یا سرویس‌های پستی به آن نقاط سرویس نمی‌دهند یا اینکه این کار را با هزینه گزاف انجام می‌دهند..

۴-۱۵- کسب درآمد از فروش بیمه‌نامه با سایت ایشر (www.esure.ir)

سامانه ایشر (esure) یک سایت فعال در حوزه فروش انواع مختلف بیمه نامه است که قابلیت کسب درآمد از طریق معرفی و بازاریابی بیمه‌نامه را برای کاربران خود ایجاد کرده. البته این نکته را باید ذکر کرد که این سامانه مجموعه‌ای با همکاری چند گروه مختلف است که بخشی از خدمات آن آنلاین بوده و بخشی دیگر از آن به صورت فیزیکی اتفاق می‌افتد.

شیوه کسب درآمد از سایت ایشر به این صورت است که شما در این سایت ثبت‌نام و با استفاده از آموزش‌های ایشر شروع به بازاریابی و معرفی افراد خواهان بیمه‌نامه به این سایت کرده و در ازای هر شخص معرفی شده، پورسانت دریافت می‌کنید. یکی از بهترین مزیت‌های کار کردن با ایشر افزایش درصد سود متناسب با

افزایش فعالیت بازاریاب است، به طوری که این افزایش تا بالای ۵۰ درصد نیز می تواند ادامه بیابد. کار کردن با سامانه ایشر این امکان را برای تمام کارمندان و خویش فرمایان بوجود آورده تا بدون دغدغه از تغییر شغل فعلی و پذیرش ریسک، کسب درآمد مطمئن دیگری را که هیچ سقفی ندارد آغاز و حاشیه درآمدی خوبی برای خود رقم بزنند.

۴-۱۶- کسب درآمد اینترنتی با فروشگاه ساز رایگان جهان سلامت (www.jahansalamat.ir)

سامانه های فروش فایل و محصولات قابل دانلود از پرتفردارترین بسترهای کسب درآمد اینترنتی به حساب می آیند به شکلی که در حال حاضر شاهد فعالیت بسترهای تخصصی در این حوزه هستیم. جهان سلامت یکی از بهترین بسترهای تخصصی است که کاربران را قادر می کند از فروش و بازاریابی فایل هایی که بیشتر مرتبط به حوزه سلامت، بهداشت و پزشکی هستند، کسب درآمد اینترنتی داشته باشند، البته فروش هر نوع فایل یا محصول قابل دانلود در این سامانه آزاد است و تمرکز بر روی حوزه سلامت به معنی محدودیت در فروش سایر محصولات نیست.

کاربران جهان سلامت به صورت فروشنده یا بازاریاب می توانند از این سامانه کسب درآمد کنند. عضویت و استفاده از خدمات این سایت رایگان بوده و فروشنده باید طبق قوانین سایت، اطلاعات مورد نیاز برای تأیید هویت را ارائه کند. پس از آن جهان سلامت یک فروشگاه با امکانات کامل و پنل کاربری در اختیار فروشنده قرار خواهد داد. کسب درآمد از جهان سلامت تنها محدود به فروش فایل نیست، کاربران علاوه بر ایجاد فروشگاه رایگان می توانند از طریق سامانه همکاری در فروش و ترجمه نیز کسب درآمد کنند.

جهان سلامت در بخشی از معرفی خدمات خود می نویسد: فروشگاه فایل و سیستم همکاری در فروش جهان سلامت تنها سیستم تخصصی تحصیلی است با هدف درآمدزایی برای دانش آموزان، دانشجویان، محققان رشته پزشکی و ورزشی و همچنین بستر سازی برای کسب درآمد بانوان عزیز تحصیل کرده، کار خود را در دی ۹۴ شروع کرده است..

فصل ۵: کسب درآمدهای وابسته به اینترنت

علاوه بر انواع روش‌های کسب درآمد مستقیم از اینترنت، راه‌های کسب درآمدی بسیار زیاد دیگری نیز وجود دارند که وابسته به اینترنت هستند. به عنوان مثال فردی را تصور کنید که از طریق اینترنت، محصول تولیدی خود را بازاریابی و سپس به فروش می‌رساند. این فرد اگرچه از اینترنت به صورت مستقیم کسب درآمد نکرده، اما درآمد او تا حد بسیار زیادی وابسته به اینترنت است. در این فصل تعدادی از روش‌های کسب درآمد وابسته به اینترنت معرفی می‌شود که با وجود نیاز به سرمایه اولیه بسیار کم، درآمد بسیار زیادی دارند.

۵-۱- کسب درآمد با طراحی سایت

هر روز که می‌گذرد تعداد افرادی که دوست دارند مدیر یک سایت باشند، بیشتر می‌شود. افراد غالباً علاقمند به داشتن سایتی شخصی برای بیان افکار و علاقه‌مندی‌ها، رزومه و یا در صدد راه اندازی سایت تجاری مانند یک فروشگاه اینترنتی هستند. امروزه تقریباً تمامی شرکت‌های فعال و یا حتی غیر فعال نیز نیازمند سایتی برای ارائه خدمات و یا محصولات و همچنین ارتباط با مشتریان خود هستند. به سادگی می‌توان متوجه شد که اگر طراحی سایت بلد باشید، می‌توانید درآمد زیادی از این طریق کسب کنید؛ اما آنچه اکثریت مردم در رابطه با طراحی یک سایت در ذهن خود دارند، کاری بسیار تخصصی و نیازمند به دانش برنامه نویسی بالا است. شاید این موضوع در گذشته صحت داشته، اما در حال حاضر ایجاد سایت، دیگر همچون گذشته کاری بسیار مشکل و تخصصی نیست. شما می‌توانید انواع روش‌های طراحی سایت را (بدون نوشتن حتی یک خط برنامه‌نویسی) در فصل آخر این کتاب و در قسمت «طراحی سایت» مطالعه کنید.

۵-۱-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. یکی از نرم‌افزارهای طراحی سایت یا همان CMSها را به صورت کاملاً رایگان از اینترنت دانلود کنید. بهتر است نرم‌افزار انتخابی شما، وردپرس و یا جوملا باشد. این پیشنهاد به دو دلیل است:
 - آموزش کار با آنها به صورت رایگان و به زبان فارسی وجود دارد.
 - متداول‌ترین نرم‌افزارهای طراحی سایت، جوملا و وردپرس هستند. این موضوع از آن جهت دارای اهمیت است که قالب سایت‌های بیشتری از آنها در اینترنت وجود دارد.لازم به ذکر است وردپرس برای کارهای ساده‌تر و جوملا برای طراحی‌های پیشرفته‌تر به کار می‌رود. به جرأت می‌توان گفت این نرم‌افزارها به طور کامل نیاز شما و تمامی مشتریان شما را برآورده خواهد کرد.
۲. تلاش کنید طراحی سایت با نرم‌افزار انتخابی را به صورت کامل یاد بگیرید. برای این منظور از آموزش‌های رایگان و یا پولی اینترنت می‌توانید استفاده کنید. همچنین کتاب‌های آموزشی بسیاری نیز در این زمینه موجود است.
۳. در صورتی که علاقه‌ای به فراگیری نرم‌افزارهای CMS (طراح سایت) برای کسب درآمد از طریق طراحی سایت ندارید، می‌توانید از سایت سایت‌ساز پرتال^۱ نیز استفاده کنید. سایت‌ساز پرتال یکی از کامل‌ترین سامانه‌های ایجاد و راه‌اندازی سایت بدون نیاز به دانش برنامه نویسی و شبکه است.

^۱ - www.portal.ir

سایت‌ساز پرتال نه تنها کاربران را قادر می‌کند از طریق انتخاب و ثبت، یک سایت کامل ایجاد کنند، بلکه امکان فروش سایت به عنوان نماینده را برای آنها فراهم می‌کند. بدین صورت بسیاری از کاربران و شرکت‌هایی که خارج از حوزه فناوری اطلاعات فعالیت می‌کنند نیز می‌توانند به کسب درآمد از طریق طراحی سایت بپردازند.

۴. در ابتدا برای تمرین و کسب مهارت، یک سایت برای خودتان طراحی کنید. برای این منظور می‌توانید از یک هاست رایگان استفاده کنید. (هاست به فضای اینترنتی و دامین به نام سایت اطلاق می‌شود). نمونه‌ای از سایت‌هایی که هاست رایگان در اختیار شما قرار می‌دهند عبارتند از:

- www.xzn.ir
- www.vvs.ir
- www.hostgostar.org

۵. پس از آن که توانستید یک سایت را به خوبی بالا بیاورید، شروع به تبلیغات و بازاریابی کارتان کنید. برای این منظور می‌توانید از سایت‌های تبلیغات در اینترنت و همچنین چاپ آگهی بهره ببرید. یکی از شرکت‌هایی که تبلیغات زیادی نیز در اینترنت داشته و در این کار موفق نیز بوده، سایت پومیش^۱ است که با هزینه‌ای کمتر از ۱۰۰ هزار تومان یک سایت با هاست رایگان برای مشتری‌های خود طراحی و تحویل آنها می‌دهد. درواقع این سایت در حال انجام یکی از آسان‌ترین و باکلاس‌ترین انواع کسب درآمدها است.

یکی از نکات جالبی که پس از طراحی چند سایت متوجه خواهید شد، این است که برای طراحی سایت جدید نیازی نیست هر بار یک سایت جدید طراحی کنید. بلکه با طراحی یک سایت به عنوان مثال فروشگاه، قادر خواهید بود آن را (به تعداد نامحدود) به افراد مختلفی که تقاضای طراحی سایت فروشگاه را از شما می‌کنند، بفروشید. نهایت کاری که برای این مقصود باید انجام دهید، تغییر قالب از میان قالب‌های رایگان بسیاری است که در اینترنت موجود است. اگر هم‌اکنون کمی در اینترنت جستجو کنید، با انبوه قالب‌های رایگان وردپرس یا جوملا مواجه می‌شوید که می‌توانید آنها را به رایگان دانلود و در ۳۰ ثانیه روی سایت خود و یا مشتریان خود پیاده‌سازی کنید.

۵-۲- کسب درآمد از فروش شارژ

به جرأت می‌توان گفت بالای ۸۰ درصد از جمعیت ۷۵ میلیونی ایران دارای تلفن همراه هستند و اکثر این افراد نیز از سیم‌کارت‌های اعتباری استفاده می‌کنند. شاید نیازی نباشد تا در این نوشتار، میزان شارژی که هر

^۱ - www.poomish.com

روژه توسط مشترکان صورت خرید می‌شود، محاسبه شود T اما کافی است بدانید یکی از بزرگ‌ترین تراکنش‌های مالی فعلی ایران همین خرید شارژ تلفن‌های همراهی است که صورت می‌گیرد T اما سود شما از این حجم عظیم تراکنش‌ها کجاست؟ در ادامه سه روش که از طریق آنها می‌توانید، سهم خوبی از این حجم عظیم تراکنش را به خود اختصاص دهید، آمده است.

۵-۲-۱- ایجاد سایت فروش اینترنتی روی سایت یا وبلاگ خود

اینترنت، پتانسیل بسیار مناسبی برای کسب درآمد دارد، دلیل آن هم جامعه چندمیلیونی است که از آن استفاده می‌کنند. یکی از راه‌های کسب درآمد اینترنتی نیز از طریق فروش شارژ است T اما موضوعی که بسیاری از آن بی‌اطلاع هستند، آسان بودن ایجاد یک سایت یا وبلاگ فروش شارژ در اینترنت است. در حال حاضر، هر شخصی که بخواهد از طریق فروش شارژ در اینترنت به کسب درآمد برسد، به آسانی می‌تواند از طریق سایت‌های فروش شارژی که در اینترنت هستند، به آسانی و بدون هیچ هزینه‌ای اقدام به ساخت سایت یا وبلاگ فروش شارژ کنید. تنها کاری که باید بعد از ایجاد فروشگاه انجام داد، تبلیغ سایت فروش شارژ اختصاصی شما است.

بعضی از سایت‌های فروش شارژ که به صورت کاملاً رایگان یک سایت با پشتیبانی را برای شما راه‌اندازی می‌کنند، عبارتند از:

www.eways.com

www.1000charge.com

www.chargerreseller.com

شما همین الان می‌توانید با عضویت در این سایت‌ها، سایت فروشگاه شارژ اختصاصی خودتان را به رایگان به دست آورده و به ازای هر فروش شارژ، پورسانت خود را از سایت مربوطه دریافت کنید.

۵-۲-۲- فروشگاه USSD

در حال حاضر سریع‌ترین، راحت‌ترین و ارزان‌ترین روش تهیه شارژ، از طریق وارد کردن یک کد USSD همانند #۷۸۹* در تلفن همراه است. در این حالت شخصی که می‌خواهد تلفن همراه خود را شارژ کند، می‌تواند در هر مکان و هر زمانی، بدون اتصال به اینترنت و تنها با داشتن اطلاعات کارت بانکی خود، تلفن همراه خود را شارژ کند.

یکی از راه‌های فروش شارژ همین کدهای USSD است. به این صورت که هر شخصی با کد USSD اختصاصی شما، شارژ خریداری کند، درصدی از شارژ به حساب شما واریز خواهد شد. اگرچه فروش شارژ از این طریق بسیار آسان است، اما در حال حاضر به صورت، گرفتن مستقیم آن برای اشخاص عادی غیر ممکن

بوده و تنها به شرکت‌های حقوقی مرتبط و بعد از طی مراحل اداری لازم‌الاجرا خواهد شد. در این قسمت شیوه به دست آوردن این کدها به صورت غیرمستقیم بیان شده.

یکی از شرکت‌هایی که توانسته امکاناتی را به صورت غیرمستقیم برای افراد عادی ایجاد کند تا آنها مالک کد USSD مختص به خود برای فروش شارژ شوند، شرکت رایانمهر^۱ است. این شرکت توانسته از طریق برنامه‌نویسی‌های مربوطه، امکانی را به وجود آورد تا اشخاص حقیقی و حقوقی، به آسانی صاحب یک کد USSD مربوط به خود شوند. به عنوان مثال در صورتی که از طریق سایت این شرکت، اقدام به خرید و ایجاد کد USSD مختص به خود کنید، کدی همانند #۱۵۵۲*۷۸۹* به شما اختصاص می‌یابد تا هر شخصی که از طریق آن، تلفن همراه خود را شارژ کند، درصدی از مبلغ شارژ به حساب شما منظور شود. این شرکت تمامی موارد، همچون تأمین شارژ کافی برای فروشگاه، ایجاد درگاه بانکی برای پرداخت، برقراری امنیت فروشگاه، ارسال اس‌ام‌اس برای مشتریان فروشگاه و پشتیبانی مشتریان شما را به صورت کامل برعهده خواهد گرفت.

برای اطلاع از شرایط نمایندگی می‌توانید به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.echargesite.com/reseller-ussdstore

۵-۲-۳- فروش شارژ از طریق اپلیکیشن موبایل

یکی دیگر از راه‌هایی که می‌توان از طریق آن به فروش شارژ پرداخت، فروش از طریق اپلیکیشن اختصاصی موبایل است. درواقع شاید بتوان گفت فروش از این طریق یکی از بهترین راه‌های فروش شارژ است. در این حالت شما با داشتن اپلیکیشن موبایل مخصوص به خودتان، می‌توانید به کسب درآمد از طریق فروش شارژ بپردازید. تصور کنید شما نیز همانند بسیاری از اپلیکیشن‌های موجود در بازار، صاحب یک اپلیکیشن موبایل خرید شارژ بدون اینترنت باشید و تنها کاری که باید برای داشتن یک درآمد همیشگی انجام دهید، معرفی اپلیکیشن به دیگران باشد تا آنها نیز با نصب برنامه شما روی تلفن‌های همراه خود، به ازای هر تراکنشی که انجام می‌دهند، درصدی سود به شما برسانند.

۵-۲-۳-۱- چگونه می‌توانید صاحب اپلیکیشن فروش شارژ اختصاصی مخصوص به

خودتان شوید؟

شما دو راه برای ایجاد اپلیکیشن فروش شارژ مخصوص به خودتان دارید.

۱. ابتدا یک کد اختصاصی مخصوص به خودتان را خریداری و سپس اقدام به ساخت یک اپلیکیشن مخصوص به خودتان کنید. برای ساخت اپلیکیشن نیز می‌توانید، هم از آموزش‌های ساخت اپلیکیشن در

^۱ - www.rayanmehr.co.ir

قسمت «اندروید و درآمدهای رؤیایی توسعه‌دهندگان ایرانی» استفاده کنید و هم کار ساخت برنامه را به افرادی که متخصص ساخت اپلیکیشن هستند، بسپارید. این افراد را می‌توانید به آسانی از طریق آگهی‌های اینترنتی و روزنامه‌ای پیدا کنید.

۲. یک اپلیکیشن آماده و مخصوص به خود را به صورت رایگان و یا با هزینه دریافت کنید. این حالت را می‌توان بهتر از حالت قبل دانست، زیرا، هم هزینه و زحمت کمتری داشته و هم اپلیکیشن‌های آماده، امکاناتی نظیر پرداخت قبوض و غیره را دارا است. سایت شارژ ریسر^۱ و ۱۰۰۰ شارژ^۲ از سایت‌هایی است که، هم در ایجاد فروشگاه و هم ارائه اپلیکیشن اختصاصی فروش شارژ، فعالیت می‌کنند.

۵-۲-۴- چگونه اپلیکیشن و یا سایت فروش شارژ خود را بازاریابی کنید؟

بازاریابی اپلیکیشن و سایت فروشگاه شارژ مهمترین قسمت کسب درآمد از این طریق است. برای بازاریابی سایت و اپلیکیشن خود می‌توانید، از روش‌های گفته شده در این کتاب استفاده کنید. تبلیغات اینترنتی^۳، گروه‌های پولساز^۴، اقوام و دوستان از راه‌هایی هستند که می‌توانید از طریق آنها به بازاریابی سایت و اپلیکیشن خود بپردازید.

لازم به ذکر است، اگر می‌خواهید از طریق فروش شارژ درآمد کسب کنید، از هزینه برای تبلیغ سایت و اپلیکیشن خود واهمه نداشته باشید، زیرا هزینه برای تبلیغات، درواقع سرمایه‌گذاری است. تصور کنید اگر افراد زیادی با اپلیکیشن شما آشنا شوند و آن را در تلفن همراه خود نصب کنند، تا زمانی که این تلفن‌های همراه، مخابرات و سیم‌کارت‌های اعتباری وجود داشته باشند، به ازای هر خرید، شارژ پورسانتی به حساب شما واریز خواهد شد. برای معرفی و انتشار اپلیکیشن نیز بهترین ابزار همان شبکه‌های اجتماعی است.

۵-۳- کسب درآمد از طریق تولید کتاب صوتی

امروزه کمتر کسی را می‌توان یافت که مطالعه چند ورق از یک کتاب خوب و کاربردی در برنامه روزانه‌اش باشد. رشد سریع تکنولوژی، مشغله‌های روزمره، سرگرمی‌های متنوع و انبوه شبکه‌های اجتماعی را می‌توان از دلایلی دانست که توانسته کتاب‌ها را به گوشه قفسه کتابفروشی‌ها و کتابخانه‌ها بنشانند. این موضوع اگرچه بد و ناراحت‌کننده است، اما می‌تواند باعث رواج شکل جدیدی از کتاب‌ها به نام کتاب صوتی شود. هم اکنون در کشورهای پیشرفته، بخش مهمی از فعالیت‌های مربوط به کتاب را کتاب‌های صوتی تشکیل

^۱ - www.chargereseller.com/

^۲ - www.1000charge.com

^۳ - به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه نمایید.

^۴ - به فصل «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید.

می‌دهند و استفاده از کتاب‌های صوتی هنگام استراحت، سفر با اتومبیل، اتوبوس، مترو، هنگام انتظار و... به امری بسیار متداول تبدیل شده. همچنین فروشگاه‌ها و اپلیکیشن‌های مختلفی نیز برای این منظور ایجاد شده‌اند که به کار تولید و فروش کتاب‌های صوتی مشغول هستند.

در این قسمت، هدف معرفی شیوه‌ای از کسب درآمد است که نام آن ایجاد کتاب‌های صوتی البته به صورت حرفه‌ای است. یکی از راه‌های رسیدن به درآمد میلیونی، ایجاد محصول است. این محصول می‌تواند هر چیزی همانند یک لیوان، سطل زباله، کتاب و یا محصولی همانند کتاب صوتی باشد. مهم نیست محصول شما چیست؛ بلکه مهم آن است که پس از تولید محصول خود، بتوانید آن را بازاریابی کرده و بفروشید. از مزیت‌های این شکل از کسب درآمد، انبوه کتاب‌های بسیار مفید، جالب و کاربردی است که در بازار موجود بوده و به راحتی می‌توان با استفاده از آنها کتاب‌های بسیار حرفه‌ای و منحصر به فردی را ایجاد کرد.

۵-۳-۱- چگونه می‌توان کتاب صوتی ایجاد کرد؟

ایجاد کتاب صوتی، کار بسیار مشکلی نیست و با کمی تمرین و فراگیری نرم‌افزارهای مربوطه، می‌توان در کمتر از یکروز به گوینده‌ای حرفه‌ای تبدیل شد. نرم‌افزارهایی که برای ایجاد فایل‌های صوتی به کار می‌روند، معمولاً این دو نرم‌افزار هستند که آموزش آن‌ها در سایت تکمیلی همین کتاب^۱ قرار داده شده است.

- audition
- wave pad

۵-۳-۲- روش‌های بازاریابی و فروش کتاب‌های صوتی چگونه است؟

برای فروش کتاب‌های صوتی خود روش‌های متفاوتی وجود دارد، اما تمامی روش‌ها تحت وب است. شما برای فروش کتاب‌های صوتی خود می‌توانید با سایت‌های مخصوص فروش کتاب صوتی وارد مذاکره شوید تا کتاب‌های صوتی شما را در ازای مبلغی به عنوان پورسانت به فروش برسانند. همچنین خود شما نیز می‌توانید با عضویت در سایت‌های فروشگاه‌ساز و فروش فایل اقدام به بازاریابی محصولات خود کنید^۲. یکی از بهترین راه‌ها برای بالابردن فروش خود از طریق این سایت‌ها، گذاشتن مبلغ پورسانت خوب برای بازاریاب‌هایی است که اقدام به تبلیغ کتاب‌های صوتی کنند^۳. همچنین می‌توانید با راه‌اندازی سایت شخصی خود^۴ نیز محصولات خود را ایجاد و اقدام به فروش آنها کنید.

^۱ www.meydaneazadi.com

^۲ - به قسمت «کسب درآمد از طریق فروش فایل» مراجعه کنید.

^۳ - به قسمت «کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

^۴ - به قسمت «طراحی سایت» مراجعه کنید.

شبکه‌های اجتماعی و سایت‌های اشتراک ویدیو را می‌توان به عنوان یکی از قدرتمندترین ابزارها برای معرفی کتاب‌های صوتی تولیدی خود به کار ببرید. برای نمونه پس از آنکه هر کتاب صوتی را ایجاد کردید، یک فایل تصویری که صدای بهترین قسمت‌های کتاب صوتی تولیدی شما روی آن قرار گرفته و تصاویری از کتاب اصلی، پس‌زمینه آن باشد را درست کرده و در سایت‌های اشتراک ویدیو همانند آپارات، نماشا و یوتیوب قرار دهید.

یکی دیگر از کارهایی که می‌توانید برای تولید محصولات بیشتر انجام دهید، تولید اپلیکیشن^۱ کتاب‌های صوتی شما است. این ایده، موضوعی است که تاکنون کمتر کسی اقدام به تولید آن کرده! برای بازاریابی بیشتر می‌توان اقدام به انتشار رایگان چند فصل از کتاب در فضاهای مجازی و شبکه‌های اجتماعی کرد (تا دیگران با اجراهای شما آشنا شوند) و پس از آن برای گوش دادن به بقیه کتاب، ترغیب به خرید محصولات تولیدی شما شوند. ذکر این نکته لازم است که در این شکل از کسب درآمد، هیچ ترسی بابت تن صدا و لهجه نباید داشت و برای شنوندگان، تنها کیفیت و رسایی صدا مهم است.

۵-۴- کسب درآمد از فروش دست‌سازها به خارج از ایران

کشور ایران را می‌توان یکی از بهترین نقاط دنیا برای صادرات دست‌سازها به تمام دنیا دانست. این موضوع به دو دلیل است:

۱. ارزش پول ملی ایران بسیار پایین‌تر از دیگر کشورهای توسعه‌یافته بوده و این موضوع بحث صادرات و فروش جنس به دیگر کشورها را بسیار توجیه‌پذیر کرده.
۲. هر گوشه از کشور پهناور ایران به دلیل گوناگونی و فرهنگ غنی و منحصر بفرد خود دارای مجموعه‌ای از لوازم، صنایع و لباس‌های مخصوص خود است که می‌تواند در بحث صادرات بسیار موفق ظاهر شوند.

اما موضوعی که شاید بسیاری از فعالان حوزه هنری با آن آشنایی نداشته باشند، روش‌های معرفی، فروش و ارسال محصولات خود در سطح جهانی است. در این قسمت تلاش می‌شود تا یکی از روش‌های فروش و فعالیت هنرمندان ایرانی در سطح جهان بیان شود.

سایت Etsy^۲ یکی از بهترین سایت‌ها برای ارائه، خرید و فروش و همچنین آموزش و ساخت محصولات خانگی و دست‌ساز است که در سطح جهانی فعالیت می‌کند. مواردی که در این سایت می‌توان عرضه کرد

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از طریق ساخت اپلیکیشن موبایل» مراجعه کنید.

^۲ - www.etsy.com

شامل انواع لوازم خانگی و آشپزخانه، جواهرات و بدلیجات، لوازم بانوان، آقایان، کودکان و ... است. در این سایت نیز می‌توانید همچون سایت‌های فروش لوازم دست‌ساز ایرانی، فروشگاه خودتان را بسازید و محصولات ساخته شده خودتان را عرضه کنید. سایت Esty به زبان انگلیسی بوده و مستقر در آمریکا است و کاربران آن نیز از تمام کشورهای دنیا هستند.

لازم به ذکر است در صورتی که شخصی بخواهد در این سطح فعالیت کند، باید با یکی از شرکت‌های واسطه پستی^۱ نیز قرارداد امضا کند. همانطور که در قسمت «فروش پستی» نیز ذکر شد، بعضی از شرکت‌های واسطه پستی فعال در ایران، شرکت‌های بین‌المللی هستند که می‌توانند یک بسته را به صورت مستقیم به هرکجای دنیا ارسال کنند. نمونه‌هایی از این شرکت‌ها، شرکت‌های SMS (پست هوشمند)^۲ و آرامکس^۳ هستند که در ایران نیز فعالیت می‌کنند. کار با شرکت‌های واسطه پستی بین‌المللی چند مزیت عمده دارد که به عنوان مثال می‌توان به دو مورد زیر اشاره کرد:

۱. این شرکت‌ها خدمات انبارداری، بسته‌بندی و ارسال کالا را نیز ارائه می‌دهند که بخش مهمی از فرآیند کسب‌وکار است.

۲. توانایی این شرکت‌ها در ارسال مرسولات به خارج از کشور به مراتب بیشتر از شرکت‌هایی است که صرفاً در داخل ایران فعالیت می‌کنند. این ویژگی به دلیل آن است که پس از خرید محصول توسط یک مشتری در خارج ایران، اگر شرکت طرف قرارداد صرفاً داخلی باشد، فرآیند ارسال مرسوله دو مرحله‌ای می‌شود، به عبارتی کالای مورد نظر یک‌بار توسط شرکت داخلی تحویل گرفته شده و به یک شرکت محلی در محل دریافت کالا، یا یک شرکت بین‌المللی تحویل داده می‌شود. این موضوع علاوه بر طولانی‌تر شدن زمان ارسال کالا، باعث افزایش هزینه و مشکل شدن ردیابی آنلاین کالا شده می‌شود.

برای کارکردن با این شرکت‌ها ابتدا باید به سایت آنها مراجعه و از قسمت Locate Office، کشور ایران را انتخاب کرد تا مشخصات نمایندگی‌های مورد تأیید همراه با اطلاعات تماس آنها مشاهده شود.

۵-۵- کسب درآمد از طریق فیلم‌های آموزشی

یکی از انواع کسب درآمد از طریق اینترنت، کسب درآمد از طریق انتشار فیلم‌های آموزشی است. رشد تکنولوژی، به وجود آمدن نیازهای مختلف و روی آوردن مردم به فیلم‌های آموزشی از دلایلی است که توانسته انتشار و فروش فیلم‌های آموزشی را با موفقیت روبرو کند.

^۱ - به قسمت «فروش پستی» مراجعه کنید.

^۲ - www.smsew.com

^۳ - www.aramex.com

در حال حاضر سایت‌ها و اپلیکیشن‌های مختلفی هستند تا هر شخصی که توانایی تولید فیلم آموزشی در مورد موضوع خاصی را دارد، می‌تواند با تولید و قرار دادن ویدیوها در آن سایت‌ها اقدام به کسب درآمد و معرفی خود از طریق ویدیوهای آموزشی کند.

آدرس تعدادی از این سایت‌ها در ادامه آمده است:

- | | |
|---------------------------|-----------|
| www.faranesh.com | ۱. فرانش |
| www.aparat.com/subscribed | ۲. آپارات |
| www.faradars.org | ۳. فرادرس |
| www.danaa.net | ۴. دانا |

۵-۶- کسب درآمد از طریق ساخت اپلیکیشن موبایل

تصور شما از درآمدهای چند ده میلیونی چگونه است؟ فکر می‌کنید برای رسیدن به همچنین درآمدهایی باید سرمایه زیادی داشت؟ و یا حتماً باید بساز بندها باشید؟ یا شایدم دلالت؟ اصلاً به نظرتان در ایران کسی می‌تواند با خلاقیت، ایده و سواد به درآمدهای چند ده میلیونی در زمانی کوتاه و بدون هیچ سرمایه‌ای برسد؟ احتمالاً شما نیز درباره توسعه دهنده‌های خارجی که در یک شب ثروتی میلیون دلاری کسب کرده‌اند، شنیده و یا خوانده‌اید! اما در ایران وضع چگونه است؟

اجازه دهید با یک مثال به سؤال‌های بالا پاسخ داده شود:

همین الان اپلیکیشن کافه بازار را در موبایل اندرویدی خود اجرا کنید و به جستجو در میان اپلیکیشن‌های پرفروش هفته بپردازید. برای نمونه:

اپلیکیشن «کدها و رمزهای مخفی آندروید» (که مطالب آن به صورت رایگان از اینترنت به دست می‌آید) با قیمت ۲۰۰۰ تومان در بازار عرضه شده و تا به امروز بیش از ۵۰ هزار فروش! داشته است. با یک حساب سرانگشتی می‌توان متوجه شد توسعه دهنده این اپلیکیشن بیش از ۱۰۰ میلیون تومان در کمتر از ۶ ماه درآمد کسب کرده است. نکته جالب این میزان درآمد، نیاز نداشتن آن به هیچ‌گونه سرمایه اولیه (بجز ایده) و همچنین نیاز نداشتن به هیچ‌گونه زحمت بازاریابی است!

نمونه‌ای دیگر، اپلیکیشن «قانون» است که با قیمت ۸۰۰۰ تومان در کافه بازار برای فروش گذاشته شده. تا به امروز این اپلیکیشن بالای ۲۰ هزار بار به فروش رفته است. این میزان فروش، درآمدی ۱۶۰ میلیونی را برای سازنده آن به ارمغان آورده.

این ارقام واقعیست. شما هم می توانید درآمد ۱۰۰ میلیونی داشته باشید



صدها اپلیکیشن دیگر با درآمدهای مشابه را می توان در کافه بازار یافت که درآمدهایی از ده تا صد میلیون تومان داشته اند. اگر با خودتان فکر می کنید تولید اپلیکیشن هایی که بتواند این چنین درآمدهایی را برای شما به ارمغان بیاورد، کار خیلی سخت و زمان بری است، سخت در اشتباهید. در ادامه شرح داده می شود که برای رسیدن به این درآمدها چه مسیری را باید طی کنید و چگونه با هر میزان سواد کامپیوتری که دارید، اپلیکیشن آندروید درست کنید.

۵-۶-۱- مرحله اول: ایده بدهید! (۳ روز)

شما باید ابتدا ایده ای برای موضوع اپلیکیشنی که می خواهید بسازید، بدهید. ایده ای که به درد خیلی ها بخورد و برای آنها مفید باشد. اگر یک راز بتوان برای اپلیکیشن های پرفروش نام برد، این است که آنها تلاش کرده اند یکی از مشکلات عمومی کاربران را حل کنند. برای اینکه ببینید چگونه یک طوفان ایده راه بیاندازید، به گام اول قسمت «چگونه وبسایت خود را به مرکز نامحدود پول سازی تبدیل کنید» مراجعه کنید.

۵-۶-۲- مرحله دوم: تولید محتوا (۷ روز)

حال نوبت به تولید محتوا برای ایده ای که انتخاب کرده اید می رسد؛ شما باید با توجه به منابع و اطلاعاتی که دارید، برای سایت خود محتوایی مطلوب و قابل قبول تهیه کنید. منابع شما می تواند افراد پیرامونتان، اینترنت و یا کتاب باشد.

۵-۶-۳- مرحله سوم: برنامه نویسی اپلیکیشن (از ۱ روز تا ۲ هفته)

برای ایجاد اپلیکیشن آندرویدی چند راه دارید. شما می توانید با توجه به شرایط، هر کدام را انتخاب کنید.

۵-۶-۳-۱- برنامه نویسی آندروید

اگر برنامه نویسی آندروید را در گذشته یاد گرفته اید، مطمئناً می دانید برای توسعه اپلیکیشن هایی مشابه مثال های ذکر شده، به زمانی بیش از ۲ هفته نیازی نیست. اما اگر تا بحال حتی یک خط هم کد ننوشته اید و البته علاقه به یادگیری برنامه نویسی دارید، همین امروز می توانید شروع تغییری بزرگ در

زندگی شما باشد. یادگیری برنامه نویسی آندروید از آنچه تصور می‌کنید ساده‌تر است، کافی است تا شیوه یادگیری شما اصولی باشد. حتی نیاز نیست سر کلاس بروید. با کمی جستجو در اینترنت با انبوه آموزش‌های بسیار آسان و رایگان مواجه می‌شوید که همه تلاش آن‌ها، یاد دادن برنامه نویسی آندروید در کمتر از یک هفته به شما است.^۱

۵-۶-۳-۲ - استفاده از نرم‌افزارهای مخصوص ساخت اپلیکیشن آندروید

در صورتی که برنامه نویسی آندروید را بلد نیستید و همچنین هیچ علاقه‌ای هم به فراگیری آن در خود نمی‌بینید، بهتر است این قسمت را به دقت بخوانید. رابرت کیوساکی در کتاب «تجارت قرن بیست و یکم» جمله‌ای بسیار ارزشمند دارد. او در این کتاب می‌گوید: «یکی از بزرگ‌ترین ویژگی‌های قرن بیست و یکم آن است که شما هر کاری را که بخواهید انجام دهید، ملزومات آن فراهم است، شما کافی است تا اراده به انجام کاری کنید». همانطور که از این جمله هم برمی‌آید، اگر شما هیچ‌گونه دانشی نسبت به برنامه‌نویسی آندروید ندارید، باز هم نباید از ورود به دنیای درآمد‌های اپلیکیشن آندروید عقب بنشینید، زیرا شما اکنون در قرن بیست و یکم زندگی می‌کنید.

امروزه نرم‌افزارهایی به وجود آمده‌اند که کمک می‌کنند تا بدون نوشتن حتی یک خط برنامه‌نویسی، اپلیکیشن خود را طراحی کنید. در این زمینه، هم نرم‌افزارهای ایرانی و هم خارجی وجود دارند. البته کار کردن با نرم‌افزارهای ایرانی موجود بسیار بهتر از مدل خارجی آنها است. دلیل آن هم بومی بودن آنها برای فارسی‌زبانان است. یکی از بهترین نرم‌افزارهای موجود در این زمینه، نرم‌افزار جو اپ (jo app) است. این نرم‌افزار را به آسانی می‌توان از طریق جستجو در اینترنت دانلود کرد. نگران طرز کار با آن هم نباشید. چون شرکت سازنده‌ی این نرم‌افزار فیلم‌های آموزشی بسیار خوبی برای آن در اینترنت قرار داده است. دغدغه هزینه خرید آن را هم نداشته باشید. شما به صورت رایگان هم می‌توانید از طریق این برنامه، اپلیکیشن خود را تولید کنید.

۵-۶-۳-۳ - استفاده از سایت‌های مخصوص ساخت اپلیکیشن آندروید

علاوه بر مورد قبل، راه دیگر هم برای ساخت اپلیکیشن آندروید بدون برنامه‌نویسی وجود دارد. راه دیگر سایت‌های رایگانی هستند که کار آنها ساخت اپلیکیشن است. طرز کار آنها هم به این صورت است که پس از ورود به سایت و ثبت نام، ابتدا انتخاب می‌کنید که قصد تولید چه نرم‌افزاری دارید. به عنوان مثال نرم‌افزار شما

^۱ در سایت www.meydaneazadi.com فایل‌های خوبی برای آموزش اپلیکیشن نویسی قرار داده شده است.

آیا متنی است و یا بازی است. سپس بسیار آسان با استفاده از ابزارهای موجود در سایت، اپلیکیشن خود را طراحی کرده و دریافت می‌کنید. نمونه‌ای از بهترین این سایت‌ها، سایت زیر است.

www.appgrayser.com/mobile

۵-۶-۴ - استفاده از نرم‌افزارهای کتابساز آندرویدی

یکی دیگر از راه‌هایی که می‌توانید بدون حتی یک خط برنامه‌نویسی، یک کتاب آندرویدی بسازید، استفاده از اپلیکیشن‌های موجود و مخصوص این کار است. البته لازم به ذکر است از طریق این اپلیکیشن‌ها نمی‌توان برنامه‌های خیلی حرفه‌ای ساخت، اما برای شروع بسیار مفید هستند. همچنین این اپلیکیشن‌ها می‌توانند مورد استفاده تمام افرادی باشد که در محل کار خود و در راه محل کار و دانشگاه و مدرسه، زمان‌های بدون استفاده بسیاری دارند. آنها می‌توانند تنها از طریق گوشی همراه خود، شروع به ساخت یک اپلیکیشن همانند موارد مورد اشاره بکنند و اگر ایده فوق‌العاده‌ای هم داشته باشند، نرم‌افزار خود را برای فروش ایجاد کنند. یکی از بهترین اپلیکیشن‌های موجود در این زمینه، «کتابساز» است. شما هم‌اکنون می‌توانید از طریق کافه بازار این اپلیکیشن را روی گوشی همراه خود نصب کنید.

۵-۶-۴ - آیا می‌توان با ساخت یک برنامه رایگان، کسب درآمد کرد؟ (جواب: بله) چگونه؟

همانطور که می‌دانید برنامه‌های موجود در کافه بازار به سه شکل هستند.

- رایگان
- پرداخت درون برنامه‌ای
- پولی

شاید با خود فکر کنید برای رسیدن به پول از این روش باید تنها از حالت‌های «پرداخت درون برنامه‌ای» و «پولی» استفاده کنید. اما اگر این‌گونه فکر می‌کنید سخت در اشتباهید. در فصل کسب درآمدهای اینترنتی، به طور مفصل نشان داده می‌شود که در فضای مجازی از همه چیز می‌توان به پول رسید. تنها کافی است تا به راه آن آشنایی پیدا کنید. توجه کنید راه را پیدا کنید و نه این‌که راهی بسازید!

راه کسب درآمد از طریق اپلیکیشن‌های رایگان، سامانه «عدد» است. سامانه‌ی عدد، سامانه‌ای است که می‌توانید از طریق آن برنامه رایگان خود را به منبع کسب درآمد تبدیل کنید. برای این کار باید به سایت اینترنتی عدد^۱ مراجعه و با قرار دادن تبلیغات در برنامه خود، به ازای هر کلیک روی تبلیغات، کسب درآمد کنید.

^۱ - www.adad.ir

راه بسیار زیادی تا ثروتمند شدن شما باقی نمانده. فقط کمی افکار منفی را از خود دور کرده و تصمیم برای پولدار شدن بگیرید. همه شرایطی را که لازم دارید، مهیا است...

۵-۷- کسب درآمد با ایجاد کارخانه تولید اطلاعات

در این بخش یکی از بزرگ‌ترین ایده‌های پولسازی ایجاد شده در سال‌های اخیر معرفی خواهد شد. شاید بسیاری نتوانند درآمد ماهیانه بالای ۵۰ میلیون تومان را متصور شوند. اما جالب است بدانید، افرادی در همین ایران و در چند سال اخیر توانسته‌اند، با راه‌اندازی کارخانه تولید اطلاعات خود و با کمترین هزینه، به این درآمدها برسند.

بهتر است قبل از ورود به این قسمت، توضیحی در رابطه با موقعیت استثنایی کشور **ایران داده شود**. طبق آخرین آمار، جمعیت ایران ۷۷ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر است که رتبه ۱۸ دنیا، ۱۰ آسیا و همچنین رتبه سوم جمعیت در منطقه است. تعداد کاربران استفاده کننده از اینترنت در کشورمان بالای ۶۰ درصد است که ۴۰ درصد آنها بین سنین ۲۰ تا ۲۹ سال قرار دارند. به عبارتی در حال حاضر ۴۵ میلیون ایرانی! از اینترنت استفاده می‌کنند و جالب‌تر آن که بالای ۳۰ میلیون از این کاربران، با موبایل به اینترنت وصل می‌شوند! این تعداد از کاربران همچون نعمتی خدادادی هستند که برای رسیدن به ثروت، می‌توان از آنها استفاده کرد.

حال به موضوع کارخانه پرداخته می‌شود. کارخانه مکانی است که در آن محصولی تولید می‌شود. این محصول می‌تواند هر چیزی باشد و مهم نیست محصول شما یک محصول فیزیکی است یا غیر فیزیکی و درواقع کارخانه را سیستمی می‌توان دانست که دارای بخش‌های تولید، بازاریابی و غیره است. این بخش‌ها در کنار هم کار کرده و پول تولید می‌کنند!

کارخانه تولید اطلاعات **نیز عنوانی بر مجموعه ای از فعالیت هاست که محصولی** به نام اطلاعات دارد. این اطلاعات می‌توانند در حوزه‌های مختلف همچون کسب‌وکار، بازاریابی، آموزش دروس مدارس و دانشگاه‌ها، آموزش یک حرفه خاص و غیره باشد. اطلاعات تولیدی شما در مورد هر موضوعی که باشند، مطمئناً مخاطبان خاص خود را خواهند داشت و با یک استراتژی مناسب می‌توان از فروش آنها به درآمدهای بالایی رسید.

شما برای آن که **از شیوه فروش اطلاعات** به سود بسیار زیادی برسید، باید **بتوانید** در سه شکل تولید محتوا نمایش دهید:

۱. محصولات متنی همانند کتاب، کتاب الکترونیک و چیزهای دیگر.
 ۲. محصولات صوتی
 ۳. محصولات ویدیویی که با یک دوربین گرفته می‌شود.
- با تولید و بازاریابی این سه فرمت، شما قادر خواهید بود اطلاعات خاصی را به شکل محصول‌های فراوان و

با قیمت‌های مختلفی باز آفرینی نموده و برای فروش به بازار عرضه کنید. نمونه‌هایی از انواع این محصولات در پایین اشاره شده است.

- | | |
|----------------------------|------------------------------------|
| ۱. کتاب کاغذی ^۱ | ۹. بسته آموزشی |
| ۲. کتاب الکترونیکی | ۱۰. مشاوره ^۲ |
| ۳. سی دی صوتی | ۱۱. کارت آموزشی |
| ۴. دی وی دی فیلم | ۱۲. خبرنامه |
| ۵. جزوه آموزشی | ۱۳. مقاله |
| ۶. دوره آنلاین | ۱۴. وبینار |
| ۷. کارگاه | ۱۵. ساخت مولتی مدیا ^۳ |
| ۸. همایش | ۱۶. برنامه‌های موبایل ^۴ |

ابزارهای اولیه مورد نیاز برای راه‌اندازی کارخانه تولید اطلاعات، عبارتند از:

۱. کامپیوتر
۲. اینترنت
۳. یک میکروفون و یا هدست معمولی
۴. فراگیری نرم‌افزارهای ویرایش صوت (همانند Adobe Audition) و آماده‌سازی کتاب (همانند Adobe indesign)

۵-۷-۱- چرا یک کارخانه تولید اطلاعات، می‌تواند شما را به سرعت ثروتمند کند؟

کسب درآمد به شیوه‌ی تولید اطلاعات، مزیت‌های بسیاری دارد که دیگر کارخانه‌ها از آن بی‌بهره‌اند. به بعضی از این مزیت‌ها در ادامه اشاره شده است:

- حاشیه سودتان را خودتان با توجه به بازار و محصولاتان تعیین می‌کنید.

شما یک محصول، مثلاً سی‌دی آموزشی و یا فایل الکترونیکی (PDF) ایجاد و هر قیمتی را که دوست

^۱- به بخش «کسب درآمد با نوشتن کتاب» مراجعه کنید.

^۲- به بخش «کسب درآمد از طریق مشاوره دادن» مراجعه کنید.

^۳- به قسمت «کسب درآمد با نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای» مراجعه کنید.

^۴- به بخش «کسب درآمد از ساخت اپلیکیشن موبایل» مراجعه کنید.

داشتید، می‌توانید روی آن بگذارید. به عبارتی حاشیه سود را خودتان می‌توانید تعیین کنید و هیچ نهاد و سازمانی نمی‌تواند روی قیمت‌های شما حرفی بگذارد.

- همه مواد اولیه‌ی که برای راه‌اندازی کارخانه خود نیاز دارید، در دسترس شماست. مواد اصلی شما اطلاعات است که می‌توانید به آسانی از کتاب‌های مختلف و اینترنت استخراج کنید. همچنین ابزارهای موردنیاز برای تولید محصول نیز کامپیوتر، سی دی، دی وی دی، کاغذ و این کتاب! است که شما همه را دارید.

- وابسته نبودن درآمد و فروش شما به عواملی همانند تورم، تحریم، فصل‌های مختلف و غیره
- رقبای بسیار ضعیفی که در این حوزه دارید. به عبارتی در هر حوزه‌ای که فکر کنید، همانند کنکور، آموزش تناسب اندام و غیره رقبای زیادی وجود دارند، اما هیچ کدام کارخانه‌دار نیستند. کارخانه‌دار کسی است که بر یک محصول متمرکز نمی‌شود. او تنها دوره‌های آنلاین نمی‌فروشد، فقط سخنرانی نمی‌کند، بلکه اطلاعات تألیف شده و یا جمع‌آوری شده خود را حداقل به ۱۰ روش ارائه می‌دهد. این روش‌ها می‌توانند کتاب، سی دی، محصولات آموزشی و غیره باشد. شما کمتر کسی را می‌یابید که چنین مجموعه کاملی داشته باشد.

۵-۷-۲- چه کارهایی را باید روزانه به عنوان یک تولیدکننده محتوی انجام دهید؟

۱. یادگیری

اگر بخواهید محصولات محتوایی درست کنید، باید هر روز ساعاتی را به یادگیری اطلاعاتی که می‌خواهید تولید کنید، اختصاص بدهید. نباید فراموش کرد بهترین منبع برای یادگیری، کتاب است و هیچ چیز و در هیچ زمانی نمی‌تواند جای آموزش از طریق کتاب را بگیرد.

۲. تولید محتوی

همچنین باید چند ساعت در روز را به تولید یک محصول همانند نوشتن یا تایپ کردن، ضبط صدا یا ضبط فیلم اختصاص بدهید. لازم به ذکر است، تولید محتوی، اختراع محتوی نیست. شما بسیار راحت می‌توانید مطالبی را که در یک یا چند کتاب آمده مطالعه و با فرمت دیگری، بازتولید کنید! بسیاری از محصولات موجود در بازار نیز با همین روش روانه بازار شده‌اند. نکته جالب این بازتولیدها، اثرگذاری‌های متفاوت آن است. به عنوان نمونه انتشار یک مطلب متنی به شکل ویدیو، می‌تواند تأثیر بیشتری نسبت به حالت اول آن داشته باشد.

۳. بازاریابی و رشد کسب و کارتان

یکی از کارهایی که باید هر روز روی آن زمان و فکر گذاشته شود، بازاریابی و رشد کسب و کارتان است.

شاید به جرأت بتوان گفت، مهمترین قسمت کار این مرحله است، زیرا شما اگر بهترین محتوای دنیا را هم تولید و متخصص هم باشید ولی روی این قسمت کار نکنید، هیچ اتفاقی نخواهد افتاد. به دلیل اهمیت این قسمت، در ادامه انواع روش‌هایی که می‌توانید از آنها برای بازاریابی محصولات خود استفاده کنید، آمده است.

۵-۷-۳- چه روش‌های برای بازاریابی محصولات کارخانه تولید اطلاعات می‌توان استفاده کرد؟

شما برای فروش هر محصول با فرمت مشخص، راه‌های زیادی دارید که بعضی از آنها با توجه به تفاوت شکل محصول، راه‌های متفاوتی برای بازاریابی دارند. در ادامه بعضی از راه‌های بازاریابی محصولات‌تان بیان شده است.

۱. ایجاد یک سایت بهترین انتخاب برای بازاریابی، معرفی و فروش محصولات فیزیکی شما است.
 - لازم به ذکر است ایجاد یک سایت، دیگر همچون گذشته کار سخت و پیچیده‌ای نیست. برای آشنایی بیشتر به بخش «طراحی سایت» مراجعه کنید.
 - همچنین با عضویت در سرویس‌های خرید و فروش پستی^۱ می‌توان صاحب یک فروشگاه اینترنتی رایگان شد تا به راحتی بتوان محصولات خود را از هر جای ایران، به هر جای دیگر فروخته و ارسال کنید. برای آشنایی بیشتر با هر یک، به بخش‌های مربوطه مراجعه کنید.
۲. بازاریابی و فروش محصولات غیر فیزیکی همچون فایل الکترونیکی، اپلیکیشن موبایل، فایل‌های صوتی و ویدیویی را، هم می‌توان از طریق ایجاد سایت شخصی و هم از فروشگاه‌های فروش فایل انجام داد. این فروشگاه‌ها در قسمت «کسب درآمد به شیوه فروش فایل» توضیح داده شده است.
۳. برای ایجاد بهتر محصول محتوایی در فرمت‌های سی‌دی یا دی‌وی‌دی به بخش‌های «فروش اطلاعات موجود در اینترنت» و «شروع به ساخت آسان نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای کنید» مراجعه کنید.
۴. شبکه‌های اجتماعی یکی از قدرتمندترین ابزارهای بازاریابی محصولات تولیدی شما هستند. برای آشنایی بیشتر به فصل «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید. شما می‌توانید محصولات مختلف خود را در فرمت‌های مختلف و بسیار آسانی، به جمعیتی در حد یک استادپوم معرفی کرده و از فروش آنها لذت ببرید. لازم به ذکر است، همین حالا افراد بسیاری هستند که از این طریق درآمدهای بالایی به دست آورده و می‌آورند.
۵. یکی از بهترین استراتژی‌ها برای فروش محصولات، تعیین مبلغی پورسانت برای همکاری در فروش

^۱ - به قسمت «فروش پستی» مراجعه کنید.

دیگران است. شیوه کار به این صورت است که شما درصدی از قیمت محصولتان را به عنوان پورسانت برای شخصی که لینک فروش محصولات **اینترنتی شما را** تبلیغ می کند، تعیین می کنید. با خرید هر محصول از لینک شخصی سازی شده بازاریابان محصول شما، درصد مشخص شده به آنها تعلق می گیرد. سیستم همکاری در فروش را به آسانی می توانید در سیستم طراحی سایت ورد پرس^۱ و همچنین سایت های فروش فایل **توضیح داده** شده در این کتاب^۲، اعمال کنید. در پایان این قسمت یادآوری می شود، اگر افراد زیادی توانسته اند از این طریق درآمدهای بالایی به دست آورند، شما نیز می توانید. کسب درآمد از طریق کارخانه تولید اطلاعات را جدی بگیرید.

فصل ۶: کسب درآمد از شبکه های اجتماعی

ورزشگاهی مانند ورزشگاه آزادی را تصور کنید که ۱۰۰ هزار نفر در آن جمع شده اند و شما نیز صاحب قدرتی جادویی شده اید که می توانید محصول خاصی را در چشم به هم زدنی به تمام این ۱۰۰ هزار نفر نشان بدهید تا هرکس علاقمند بود، آن محصول را از شما خریداری کند. شما محصولات مختلفی را یافته و آنها را هر روز یا هر چند روز یک بار به تماشاگران نشان می دهید و آنها را ترغیب می کنید آن محصول را خریداری کنند. یا به آنها پیامی را ارسال می کنید و از آنها می خواهید کار خاصی را انجام دهند. آیا می توانید این چنین قدرتی را برای خودتان تصور کنید و آیا واقعاً این کار امکان پذیر است؟ بدون شک شبکه های اجتماعی با قدرت ارتباطی بسیار بالایی که در خود دارند، می توانند قدرت زیادی برای کسب سودآوری و درآمدزایی داشته باشند که لازمه آن شناخت قدرت ها و ویژگی های هر کدام است. در این فصل تلاش شده تا با معرفی انواع شبکه های اجتماعی حال حاضر دنیا و ایران، اهمیت و جایگاه آنها در کسب درآمد توضیح داده شده و چند نمونه از روش های کسب درآمد توسط آنها بیان شود.

^۱ - برای آشنایی بیشتر به سایت میدان آزادی دات کام (www.meydaneazadi.com) مراجعه نمایید.

^۲ - به بخش «کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش» و «کسب درآمد از طریق فروش فایل» مراجعه کنید.

۶-۱- کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی

شاید کمتر کسی تا همین پنج سال قبل فکر می‌کرد، روزی برسد که نصف جمعیت ایران، دارای تلفن‌های همراه آن‌هم از نوع هوشمند آن بشوند. تلفن‌های همراهی که دیگر نمی‌توان به آسانی آنها را تلفن نامید. آنها علاوه بر تماس‌های صوتی، قابلیت‌های بسیار دیگری نیز دارند. نمونه‌ای از این قابلیت‌ها، نرم‌افزارهای ارتباط جمعی همانند اینستاگرام، لینکداین، تلگرام و توییتر هستند. با استفاده از این نرم‌افزارهای ارتباط جمعی، شما واقعاً قادر خواهید شد تا صد هزار نفر را در یک گروه (همان تشبیه به استادیوم ابتدای فصل) جمع کرده، در کمتر از چشم بهم‌زدنی محصولی را برای آنها به نمایش گذاشته و در کمتر از یک‌روز، پول زیادی به دست آورید. مهم نیست از کدام شبکه اجتماعی استفاده می‌کنید، بلکه تنها چیزی که مهم است، بهره‌گیری صحیح از آنها است.

در این قسمت با معروف‌ترین و محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی حال حاضر دنیا و ایران آشنا خواهید شد که از طریق هرکدام می‌توان افراد با ویژگی‌های مشخصی را یافته و از آنها سود به دست آورد. همچنین از مطالب گفته شده در این قسمت، می‌توانید برای رونق بیشتر شغل‌های معرفی‌شده در این کتاب بهره ببرید.

۶-۱-۱- فیسبوک

یکی از بهترین شبکه‌های اجتماعی برای معرفی فعالیت تجاری، شبکه فیسبوک است. برخلاف عقیده‌ی بسیاری که فکر می‌کنند چون این شبکه در ایران فیلتر شده، بازدهی خوبی نمی‌تواند داشته باشد، باید آماری داد تا شگفت زده شوند. طبق آخرین آمار حدود ۳۵ میلیون ایرانی در فیسبوک عضو هستند و به عبارتی می‌توان گفت اگر شما بتوانید در این شبکه اجتماعی فعالیت کنید، تقریباً امکان گسترش ارتباط تا ۳۵ میلیون نفر را خواهید داشت. اگرچه در حال حاضر این شبکه در دسترس نیست، اما از طریق روش‌های مختلفی مردم به آن دسترسی می‌یابند و بازدیدهای بسیار زیادی نیز از ایران دارد. در نظر داشته باشید اگر می‌خواهید، برای کسب درآمد از طریق فیسبوک اقدام کنید، حتماً باید یک صفحه تجاری (و نه یک صفحه شخصی) باز کرده و در آن فعالیت کنید.

۶-۱-۲- اینستاگرام:

اینستاگرام، نام شبکه‌ای است که تا حدودی توانسته در دسترس نبودن فیسبوک را برای ایرانی‌ها پر کند. این شبکه اجتماعی بر مبنای موبایل پایه‌گذاری شده، به صورتی که از طریق کامپیوتر شخصی نمی‌توان صفحه خود را در آن بروز رسانی کرد. این همان دلیلی است که اینستاگرام توانسته فضای صمیمی‌تری را برای کاربران خود ایجاد کند. در این شبکه اجتماعی تنها می‌توان از طریق گذاشتن عکس‌های مربع شکل و یا

ویدیوهایی ۱۵ ثانیه‌ای با دیگران ارتباط برقرار کرد. نکته مهم برای فعالیت و کسب درآمد از اینستاگرام، ایجاد یک صفحه (پیج) تجاری است، زیرا صفحات تجاری با قابلیت‌هایی که دارد، می‌تواند امکانات بیشتر و حرفه‌ای‌تری را در اختیارتان قرار دهد.

۶-۱-۳- توییتر

یکی دیگر از شبکه‌های اجتماعی که میان ایرانی‌های بسیاری طرفدار پیدا کرده، شبکه اجتماعی تویتر است. تویتر یک شبکه اجتماعی است که برای فرستادن پیام نهایتاً ۱۵۶ کاراکتری مورد استفاده قرار می‌گیرد. طبق آخرین آمار هم‌اکنون حدود ۱۶ میلیون ایرانی در تویتر فعال هستند، موضوعی که می‌تواند برای همه افرادی که قصد کسب درآمد دارند، بسیار مهم باشد. خبر جالب‌تر این است که این آمار هر روز در حال افزایش است، زیرا بسیاری از مسئولان و هنرمندان، این شبکه را برای رساندن پیام‌های روزانه خود به دنبال‌کنندگان خود انتخاب کرده‌اند. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های حال حاضر تویتر، امکان قرار دادن عکس و لینک در آن است. این ویژگی می‌تواند برای ایجاد ترافیک سایت و همچنین فروش یک محصول به کار رود.

۶-۱-۴- لینکداین^۱

اگر کار شما در حوزه خاصی است، می‌توانید از طریق این شبکه با افرادی که تخصص، مهارت و یا علایق مشابه شما دارند، ارتباط پیدا کنید. به عنوان مثال تصور کنید شما یک مهندس مکانیک باشید که در نرم‌افزار خاصی تخصص دارید و به دنبال افرادی هستید که در زمینه تخصص شما فعال هستند. در این حالت بهترین شبکه اجتماعی برای شما لینکداین است. شما از طریق این شبکه قادر خواهید بود تا در قسمت جستجوی آن، افراد را بر اساس تخصص‌های‌شان جستجو و بسیار سریع به جامعه هدف خود دست پیدا کنید. این شبکه سه ویژگی بسیار بزرگ دارد که عبارتند از:

۱. این شبکه از ایران قابل دسترسی است و هیچ محدودیتی ندارد.
۲. در آن می‌توانید یک حساب تجاری باز کنید و به صورت حرفه‌ای در زمینه کسب درآمد وارد شوید.
۳. این شبکه، هم از طریق نرم‌افزار انتشار یافته مخصوص موبایل و هم از طریق کامپیوتر شخصی قابل دسترسی است.

۶-۱-۵- یوتیوب و آپارات

یوتیوب و آپارات معروف‌ترین سایت‌های اشتراک ویدیو در دنیا و ایران هستند. شما می‌توانید با استفاده از

^۱ - www.linkedin.com

این شبکه‌ها به معرفی محصولات، مهارت و کار خود بپردازید. شاید با خود فکر کنید معرفی کردن مهارت یا محصول از طریق ویدیو نمی‌تواند کمک زیادی به بازاریابی و کسب درآمد شما کند، اما مطمئن باشید اشتباه می‌کنید.

۶-۱-۶- گوگل پلاس

از میان تمام شبکه‌های اجتماعی به هیچ عنوان نباید فعالیت در این شبکه را از دست داد. این موضوع اگر صاحب یک سایت نیز باشید، بسیار بااهمیت‌تر نیز می‌شود. همانطور که می‌دانید بالاترین میزان جستجوها در اینترنت از طریق گوگل انجام می‌شود و از دید گوگل، بالاترین امتیاز در میان شبکه‌های اجتماعی به گوگل پلاس اختصاص دارد. مطالب و محصولاتی که در گوگل پلاس قرار داده می‌شوند، به سرعت رشد کرده و به سمع و نظر بسیاری از کاربران اینترنت می‌رسد. فراموش نکنید اگر صاحب یک سایت هستید، حتماً مطالب سایت خود را در گوگل نیز قرار داده و در آنها لینکی به سایت خود بدهید.

۶-۱-۷- تلگرام

تلگرام شبکه‌ای اجتماعی است که تقریباً تازه پا میدان گذاشته و توانسته کاربران بسیار زیادی از ایران را به سمت خود بکشاند. این شبکه بالای ۲۵ میلیون عضو از ایران دارد! و توانسته برای بسیاری از ایرانی‌های باهوش، تبدیل به منبع کسب درآمد خوب بدون هیچ‌گونه سرمایه‌ای شود. اشتراک گذاری آسان انواع فایل و کاربری آسان، از مزیت‌های آن نسبت به دیگر شبکه‌های اجتماعی است. همچنین پرده‌برداری از دو قابلیت جدید این شبکه اجتماعی به نام‌های ربات و کانال نیز توانسته محبوبیت این شبکه اجتماعی را در میان کاربران ایرانی بسیار بالا ببرد. در بخش «کسب درآمد از طریق تلگرام»، به صورت اختصاصی به این شبکه اجتماعی پرداخته می‌شود.

۶-۲- کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی به شیوه فروش محصول

اصلی‌ترین و بهترین شیوه کسب درآمد از طریق **شبکه‌های اجتماعی**، فروش یک محصول به اعضا است. البته کسب درآمد از **شبکه‌های اجتماعی** راه‌های دیگری نیز دارد که می‌توان به کسب درآمد از طریق تبلیغات و اشتراک‌گذاری فایل‌های آپلودی اشاره کرد. شما با خواندن کامل مطالب این فصل، با راه‌های دیگری که می‌توانید از **شبکه‌های اجتماعی پولدار شوید**، آشنا خواهید شد.

به‌صورت کلی برای یک فروش، دو چیز نیاز است:

۱. محصولی برای فروش
۲. داشتن مشتری

برای داشتن یک فروش، همین دو کافی است. درواقع اگر فکر می‌کنید برای داشتن یک فروش نیاز به مغازه و یا هزاران مقدمات دیگر هست، بدانید سخت در اشتباهید. شما فقط و فقط به چیزی برای فروش و صد البته مشتری نیاز دارید. همین!

مراحل کسب درآمد از طریق شبکه‌های اجتماعی عبارت است از:

۱. در یک یا چند شبکه اجتماعی معرفی شده، عضو شوید و شروع به عضو گیری کنید. شما می‌توانید در زمان کوتاهی از طریق هرکدام از شبکه‌های اجتماعی تلگرام، اینستاگرام، لینکداین و دیگر شبکه‌های اجتماعی، گروه‌هایی بالای چند هزار نفر را **ایجاد** کنید. برای این منظور لازم است، صفحه ایجاد شده توسط شما موضوعی جذاب و بدرد بخور داشته باشد. بهتر است این موضوع در زمینه‌ای باشد که به آن علاقه و یا در آن مهارت دارید.
۲. یک محصول برای فروش پیدا کنید.

بالاترین سوددهی را زمانی خواهید داشت که محصول از خودتان بوده و این محصولات می‌توانند به شکل فیزیکی و یا الکترونیکی باشند. برای فروش محصولات فیزیکی می‌توانید از شرکت‌ها واسطه پستی^۱ استفاده نموده و یا اگر محصولی از خودتان نداشتید، می‌توانید از سایت‌های همکاری در فروش^۲ نیز بهره ببرید.

۶-۳- کسب درآمد با تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

همانطور که در **فصل ابتدای** نیز ذکر شد، اگر شما بتوانید اعضای بسیاری در شبکه‌های اجتماعی پیدا کنید، تبدیل به فرد قدرتمندی خواهید شد. در دنیای امروز قدرت تبلیغاتی یعنی این که شما بتوانید پیامی را به صورت کاملاً مؤثر به مخاطبان بسیاری برسانید. هر چه پیام شما کامل‌تر خوانده شود و به افراد بیشتری برسد، شما قدرتمندتر خواهید بود.

در حال حاضر افراد بسیاری هستند که با مهارت درستی که از فعالیت در شبکه‌های مجازی به دست آورده‌اند، قادرند هر کار غیر ممکن را ممکن کنند. ایستگاه خبری سیاری را تصور کنید که هر خبری را در هر زمانی که خواست به افراد زیادی مخابره کند، بفرستد. شما می‌توانید تا یک ماه دیگر تبدیل به این ایستگاه خبری شوید.

^۱ - به قسمت «فروش پستی» مراجعه کنید.

^۲ - به قسمت «کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

۶-۳-۱- دستورالعمل اجرایی

- برای کسب درآمد از طریق تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، باید مراحل زیر را انجام دهید.
۱. سعی کنید به مدت یک یا دو ماه با تمام این شبکه‌ها کار کنید و نقاط مثبت همه آنها را بشناسید.
 ۲. یکی از شبکه‌های اجتماعی را با توجه به هدف شناسایی نموده و با ایجاد یک صفحه در آنها اقدام به جذب دنبال‌کننده نمایید.
 ۳. با اصناف مختلف مانند سینما، کلینیک و یا تولیدی‌ها صحبت کرده و در ازای تبلیغات و یا فروشی که حاصل از معرفی کردن آنها در شبکه‌های اجتماعی توسط شما صورت می‌گیرد، قرارداد ببندید. البته بهتر است، سود شما درصدی از فروش باشد. اگر هم نشد می‌توانید فقط درآمد حاصل از تبلیغ را داشته باشید.
 ۴. از بزرگ‌ترین مزیت‌های این مهارت، این است که شما هیچ محدودیتی برای مکان و یا زمان کار کردن نخواهید داشت. همچنین می‌توانید در یک ماه برای چندین صنف و محصول تبلیغ کنید.
 ۵. اگر بتوانید برای یک صنف یا محصول خوب تبلیغات کنید، یقیناً در قراردادهای بعدی به سراغ شما خواهد آمد. همچنین اگر یک مشتری در قرارداد خلف وعده کرد، شما می‌توانید این بار در جهت منفی برای وی تبلیغ کنید. فراموش نکنید با داشتن دنبال‌کنندگان زیاد در شبکه‌های اجتماعی، قدرت زیادی در دستان شما خواهد بود.

۶-۴- کسب درآمد از تلگرام

- همانطور که در قسمت معرفی شبکه‌های اجتماعی بیان شد، تلگرام یکی از شبکه‌های اجتماعی است که به صورت بسیار ویژه مورد توجه ایرانی‌ها قرار گرفته است. از طریق این شبکه اجتماعی می‌توان عکس، فیلم، صوت، فایل و حتی موقعیت مکانی ارسال کرد. اما آنچه این شبکه را با دیگر شبکه‌های اجتماعی بسیار متمایز کرده، قابلیت‌هایی همانند ساخت کانال، ربات و گروه در آن است. هم‌اکنون افراد بسیاری هستند که از این قابلیت‌ها استفاده و از آن درآمدهای مختلف و خلاقانه‌ای کسب می‌کنند. در ابتدا بهتر است تعریفی مختصر برای هر یک از این آپشن‌ها داده شود.
- گروه:** میزی را تصور کنید که افراد مختلفی دور آن نشسته و هر کس هر چیزی که بخواهد، می‌تواند در این مجلس بیان کند. همه حق اظهار نظر داشته و همچنین هر کس دوست داشت می‌تواند میز را ترک کند. یک گروه دقیقاً همین کار را انجام می‌دهد.
- کانال:** تصور کنید پشت تلویزیون نشسته‌اید و کانال دو را تماشا می‌کنید. شما فقط بیننده هستید و هر

چیزی که در آن کانال به نمایش در می‌آید را می‌توانید ببینید. یک کانال در تلگرام دقیقاً همانند همان کانال تلویزیون عمل می‌کند، یعنی فردی که صاحب کانال است، چیزهایی را در کانال خود قرار می‌دهد و افرادی که عضو آن کانال هستند، تنها می‌توانند آن مطالب را بخوانند و نمی‌توانند نظر بگذارند. تنها کاری که افراد دیگر می‌توانند انجام دهند، ترک کردن کانال است.

ربات: ربات‌های تلگرام، ربات‌هایی هستند که برخی خدمات را به صورت خودکار برای مخاطب به ازای ارسال درخواست فراهم می‌کنند. به عبارتی نیاز نیست فردی به صورت دائم همانند کانال، ربات را مدیریت کند. شخصی که ربات را می‌سازد، کلیدهای مختلفی در آن قرار داده که کاربران با فشردن هر یک، مطالب خاصی را می‌توانند مشاهده کنند.

هرکدام از این قابلیت‌های تلگرام توانسته درآمدهای میلیونی برای افراد گاه با سن بسیار کم ایجاد کند. پسر ۱۴ ساله‌ای در کرج با ساخت و مدیریت چند کانال و ربات، توانسته ماهیانه بالاتر از پنج میلیون تومان درآمد داشته باشد. کار او تبلیغ و فروش چند مدل خاص عینک و ساعت در ربات و کانال‌هایش است. موضوع جالب‌تر این‌که این پسر تنها واسطه است و هیچ زحمتی برای خرید جنس و ارسال آنها نمی‌کشد^۱.

۶-۴-۱- چگونه یک کانال و ربات بسازید؟

با کمی جستجو در اینترنت به آسانی می‌توانید با طرز ساخت کانال و ربات در تلگرام آشنا شوید. تنها نکته‌ای که باید به آن توجه کنید، استفاده از آخرین نسخه این نرم‌افزار است.

۶-۴-۲- چگونه می‌توان تعداد عضوهای کانال یا ربات خود را بالا برد؟

مهم‌ترین نکته کسب درآمد از تلگرام، داشتن یک کانال یا ربات است که عضوهای زیادی داشته باشد. به عبارتی، اگر شما بهترین کانال دنیا را هم داشته باشید، اما کسی از آن خبر نداشته و عضوهای کمی نیز داشته باشد، نمی‌توانید هیچ درآمدی از آن داشته باشید. در ادامه راه‌هایی گفته می‌شود که از طریق آنها می‌توانید کانال خود را معرفی و تعداد عضوهای خود را بالا ببرید.

۱. تلگرام این اجازه را به شما داده تا ۲۰۰ عضو ابتدایی کانال خود را، خودتان بتوانید از میان مخاطبان ذخیره شده در همراه خود، وارد کانال‌تان کنید.

۲. از میان کانال‌های موجود در تلگرام، بعضی از کانال‌ها برای معرفی کانال‌های دیگر ایجاد شده‌اند. به عبارتی پست‌هایی که در این کانال‌ها معرفی می‌شود، پست‌هایی است که کانال‌های دیگر را معرفی

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

می‌کند. در ابتدای ایجاد کانال، شما می‌توانید برای معرفی و در نتیجه بالا بردن تعداد عضوهای کانال یا ربات خود از این کانال‌ها کمک بگیرید. البته بعضی از آنها در ازای مبلغی این کار را انجام می‌دهند. ۳. بعضی از کانال‌های دیگر هستند که لیستی از کانال‌های مختلف را هر روز جمع‌آوری می‌کنند. سپس از کانال‌های لیست می‌خواهند که این لیست را در ساعات مشخصی رو کانال‌های خود قرار دهند. شما نیز آن لیست را روی کانال خود قرار می‌دهید و از این طریق عضوهای کانال‌های دیگر را جذب می‌کنید. با کمی جستجو می‌توانید این کانال‌ها را پیدا کنید. ۴. سعی کنید با کانال‌های دیگر تبادل لینک انجام دهید. به این صورت که آنها لینک خود را در کانال شما و شما نیز لینک کانال دیگر را در کانال خود قرار می‌دهید. ۵. گذاشتن مطالب زیبا و کاربردی در کانال، باعث کپی شدن آنها توسط اعضای کانال شده و می‌تواند باعث تبلیغ کانال شما شود. تنها باید لینک کانال خود را میان مطالب خود قرار بدهید. با روش‌های گفته شده، می‌توانید تنها پس از یک ماه، صاحب کانالی با هزاران عضو شوید. **برای آشنایی بیشتر و موردی تر در رابطه با تلگرام و قابلیت‌های آن برای کسب درآمد، می‌توانید به سایت میدان آزادی دات کام^۱ مراجعه نموده و فایل رایگانی که همه‌ی این موارد در آن توضیح داده شده است را دانلود نمایید.**

۵-۶- کسب درآمد از اینستاگرام

اینستاگرام را می‌توان شبکه اجتماعی مخصوص غذا، مسافرت، جشن، یادگاری، خوشگلی و خوشتیپی، شیرینی، مهمانی، کافه و بسیاری چیزهای خوب دیگر دانست. اگر به موارد گفته شده در بالا توجه کنید، متوجه می‌شوید اینها همان چیزهایی است که مردم به راحتی حاضر هستند برای آنها هزینه کنند. به دلیل همین مورد ساده و مهم، اینستاگرام یکی از مهمترین شبکه‌های اجتماعی کسب درآمد است.

۵-۶-۱- روش‌های کسب درآمد از شبکه اجتماعی اینستاگرام چیست؟

روش اول: فروش مستقیم محصولات

اگر کمی با این شبکه اجتماعی فعالیت کنید، صفحه‌های بسیاری از تولیدکنندگان لوازم شخصی، مد یا لوازم تزئینی را می‌توانید پیدا کنید که تصاویر اجناس خود را منتشر می‌کنند، می‌فروشند و از این رسانه برای تبلیغ محصولات خود استفاده می‌کنند. همانطور که در قسمت «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» گفته شد، این روش زودبازده‌ترین روش کسب درآمد از اینستاگرام است.

¹ www.meydaneazadi.com

روش دوم: تبلیغات

پس از آن که با روش‌ها و ترفندهای مختلف توانستید به دنبال‌کننده و یا همان فالوورهای زیادی دست پیدا کنید و تبدیل به یک رسانه پربازدید شدید، می‌توانید با قرار دادن تصاویر تبلیغاتی در میان محتوای منتشر شده، به درآمد خوبی برسید. این روش را می‌توان ساده‌ترین روش کسب درآمد از اینستاگرام دانست.

روش سوم: برندسازی

این روش مخصوص صاحبان کسب‌وکارهاست که از پتانسیل اینستاگرام برای توسعه برند و بازاریابی خود استفاده می‌کنند. برندها در این روش به صورت دائم روی محصول یا خدمات خاصی تأکید نمی‌کنند و به جای فروش مستقیم محصول، سعی در هدایت مشتری به محل اصلی عرضه محصول خود که وبسایت یا فروشگاه است، دارند. **به اعتقاد بسیاری از متخصصان**، این روش را اصولی‌ترین و بهترین روش کسب درآمد از اینستاگرام است.

روش چهارم: خرید و فروش صفحات و فالور

این روش کسب درآمد درواقع همان دلالتی است که در همه‌جا وجود دارد. افرادی صفحات کاذب درست کرده و با روش‌های مختلفی کاربر جذب کرده و پس از آن به دیگران می‌فروشند. به جرأت می‌توان گفت افرادی که از این روش درآمدهای حرفه‌ای و خوبی کسب می‌کنند، غالباً افراد با سن پایین هستند. آنها با کسب درآمد از این روش، از همان سنین پایین یاد می‌گیرند که از تمام لحظات خود برای تولید و بالا بردن دارایی کار کنند.

در تمام روش‌های کسب درآمد گفته شده در بالا نیاز است تا تعداد زیادی دنبال‌کننده و یا اصطلاحاً فالوور داشته باشید.

۶-۵-۲- موارد مهم در کسب درآمد از طریق اینستاگرام

هرگز لایک و فالور خریداری نکنید: اکثریت کسانی که لایک و فالور خرید و فروش می‌کنند از طریق ربات یا کاربران غیر ایرانی اقدام به جذب فالور می‌کنند. اگر اینستاگرام به جعلی بود لایک یا فالورهای شما پی‌ببرد، بلافاصله کاربری شما را برای همیشه مسدود خواهد کرد. این نوع خرید و فروش لایک، فالور و صفحه از نظر اینستاگرام و اخلاق حرفه‌ای، نوعی کلاهبرداری است که در آینده راه به جایی نخواهد برد.

از نرم‌افزارهای جانبی و افزایش لایک استفاده نکنید: این برنامه‌ها نیز نوعی ربات هستند که درنهایت اگر منجر به مسدود شدن حساب شما نشود، فالورهای غیر ایرانی و غیر واقعی را به سمت صفحه شما هدایت می‌کند. اگر برخی از صفحات را بررسی کنید، خواهید دید که بیش از ۱۰ هزار فالور دارند اما هر تصویر ۱۰۰ لایک هم نمی‌خورد یا ۵۰ نفر کامنت نمی‌گیرد. دلیل این امر جعلی بودن فالورهاست.

از انتشار محتوای احساسی و جوگیر خوداری کنید: کشور ما مانند سایر کشورهای جهان همواره با چالش‌های اجتماعی، زیست‌محیطی و مدیریتی روبروست. از مشارکت و انتشار اخبار اجتماعی با بار منفی، موارد حساس، کم‌اهمیت و اخباری که منبع موثق برای تأیید آن وجود ندارد، پرهیز کنید. دقت کنید برندها و تجارت‌های بزرگ کمتر در این‌گونه مسائل دخالت می‌کنند مگر این‌که در حوزه تخصص آنها باشد و تأثیرگذاری مثبت داشته باشند.

۶-۶- کسب درآمد از طریق اشتراک فایل‌های رایگان در شبکه‌های اجتماعی

اگر شما موفق به ساخت استادیوم خودتان با هزاران تماشاگر (همان صفحات شبکه اجتماعی که شامل هزاران عضو است) شدید، می‌توانید با اشتراک‌گذاری هر نوع فایل رایگان (صوتی، تصویری، PDF و ...) به کسب درآمدهای میلیونی بپردازید. شاید تعجب کنید و برای‌تان سؤال پیش بیاید که چگونه می‌توان با اشتراک‌گذاری فایل‌های رایگان، به درآمد میلیونی رسید؟

۶-۶-۱- دستورالعمل اجرایی:

۱. برای خودتان از طریق شبکه‌های اجتماعی دنبال‌کنندگان زیادی ایجاد کنید.
 ۲. فایلی که قصد انتشار آن را دارید، در یکی از سایت‌های مخصوص آپلود فایل که در ازای دانلود فایل‌های بارگذاری شده شما پول پرداخت می‌کنند^۱، بارگذاری کنید.
 ۳. پس از آپلود فایل در این سایت‌ها، لینکی در اختیار شما قرار داده می‌شود که شما باید آن لینک را همراه با توضیح در رابطه با فایل خودتان، در شبکه‌های اجتماعی قرار دهید.
 ۴. هر یک از اعضای دنبال‌کننده صفحات شما که جهت دانلود فایل، وارد لینک شده و فایل شما را دانلود می‌کنند، درواقع در حال شارژ حساب شما هستند.
- همچنین شما می‌توانید از طریق لینک‌های دانلودی که در گروه خود قرار می‌دهید، درآمد کسب کنید. به عبارتی از دو محل درآمد کسب می‌کنید. یکی از طریق دانلود فایل‌های‌تان و دیگری از طریق لینک دانلودی که قرار می‌دهید. برای آشنایی بیشتر با کسب درآمد از این روش به قسمت بعد مراجعه کنید.

۶-۷- کسب درآمد میلیونی از طریق لینک‌دهی

معنی لغوی لینک «اتصال» است. در اینترنت به متن یا تصویری که با کلیک کردن روی آن، به صفحه‌ای

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از آپلود فایل» مراجعه کنید.

جدید هدایت شوید، لینک گفته می‌شود. شیوه دیگر کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی، لینک‌دهی است. بسیاری از افرادی که در فضای مجازی فعالیت می‌کنند، هنوز نمی‌دانند یکی از قابلیت‌های کسب درآمدی که اینترنت در خود به وجود آورده، از طریق لینک است. برای مطالعه بیشتر به بخش «کسب درآمد با کوتاه کردن لینک» مراجعه کنید.

۶-۷-۱- دستورالعمل اجرایی:

۱. از طریق شبکه‌های اجتماعی برای خودتان دنبال‌کنندگان زیادی ایجاد کنید.
۲. در یکی از سایت‌های کسب درآمد از طریق کوتاه کردن لینک ثبت‌نام کنید.^۱
۳. پست یا مطالبی در گروه خود قرار دهید که نیاز به لینک‌دهی داشته باشد. این پست می‌تواند لینک دانلود یک اپلیکیشن موبایل و یا موزیک باشد.
۴. به ازای هر مراجعه‌ای که دنبال‌کنندگان شما (مثلاً کانال تلگرام) به آن لینک داشته باشند، حساب شما هم شارژ خواهد شد.

۶-۸- فروش فایل در شبکه‌های اجتماعی

دیگر نیاز نیست همچون گذشته حتماً جنسی برای فروش داشته باشید تا بتوانید با فروش آن پول به دست بیاورید. به جرأت می‌توان ادعا کرد یکی از بهترین و پولسازترین روش‌های کسب درآمد که بدون هیچ سرمایه‌ای می‌توانید در زمان بسیار کوتاهی و با روشی خلاق، پول بسیاری به دست آورید، روش فروش فایل از طریق شبکه‌های اجتماعی و گروه‌های پولساز شما است.

۶-۸-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. فایلی منحصر به فرد و مشتری‌پسند برای فروش ایجاد و یا انتخاب کنید.
۲. به سایت‌های فروش فایل^۲ رفته و محصول خود را همراه با قیمت آن، بارگذاری کنید. همچنین اگر فایلی برای فروش ندارید، می‌توانید از سیستم همکاری در فروش^۳ استفاده کنید.
۳. لینک فایل‌های قیمت‌گذاری شده را همراه با توضیحات مشتری‌پسند، در صفحات و شبکه‌های اجتماعی خود قرار دهید.

^۱ - به قسمت «کسب درآمد با کوتاه کردن لینک» مراجعه کنید.

^۲ - به قسمت «کسب درآمد از طریق فروش فایل» مراجعه کنید.

^۳ - به قسمت «کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

۴. لینک محصول خود را به صورت مستمر در شبکه‌ای اجتماعی انتشار دهید.
این شیوه از کسب درآمد را حتماً و حتماً امتحان و به دیگران نیز پیشنهاد دهید.

۹-۶- ایجاد فروشگاه در شبکه‌های اجتماعی

در فصل کسب درآمد از طریق اینترنت توضیح داده شد که چگونه می‌توان با هزینه‌ای بسیار اندک یک فروشگاه اینترنتی ایجاد کرد و از بازاری به وسعت تمام ایران بهره جست. در این قسمت نیز هدف معرفی روشی دیگر برای ایجاد یک فروشگاه است که بدون هزینه اولیه‌ای می‌توان آن را به آسانی ایجاد کرد و بازاری به وسعت ایران داشت.

اگر در شبکه‌های اجتماعی همچون فیسبوک، گوگل پلاس، اینستاگرام و تلگرام کمی جستجو کنید، بسیار سریع می‌توانید صفحه‌ها، کانال‌ها و ربات‌هایی را پیدا کنید که درواقع یک فروشگاه هستند. صاحبان این صفحه‌ها درواقع فروشندگانی هستند که در خانه نشسته و محصولات خود را تولید می‌کنند. آنها توانسته‌اند با ساخت گروه‌های پولساز خود، نمونه کارهای خود را در معرض دید افراد بسیار زیادی که واقعاً علاقه‌مند به محصولات آنها هستند، بگذارند و سفارش‌های روزانه خود را دریافت کنند. همچنین اگر شما فروشنده هم نیستید، می‌توانید نقش واسطه را بازی کرده و با راه‌اندازی فروشگاه‌های مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی، به کسب درآمد بپردازید. لازم به ذکر است منظور از فروشگاه، یک کانال، ربات یا صفحه تجاری معمولی است که مطالب روزانه‌ی آن معرفی محصولات و قیمت‌های آنها است.

۹-۶-۱- دستورالعمل اجرایی:

۱. در یکی از شبکه‌های اجتماعی عضو شوید و یک صفحه یا کانال مرتبط با نام محصولات خود انتخاب کنید.

۲. اگر محصولی برای فروش ندارید، می‌توانید از سیستم همکاری در فروش استفاده کنید. برای این منظور محصول خوبی را که حاضر است درصد قابل قبولی در ازای همکاری در فروش بپردازد، انتخاب کنید. همچنین می‌توانید با تولیدکنندگان صنف‌های مختلف صحبت کرده و با بستن قرارداد با آنها در ازای بازاریابی محصولات‌شان، شروع به بازاریابی کنید.

۳. با تبلیغات و فعالیت در شبکه اجتماعی مورد استفاده، تعداد اعضا و دنبال‌کنندگان خود را بالا ببرید.^۱

^۱ روش‌هایی برای افزایش عضو در قسمت «کسب درآمد از تلگرام» و سایت «www.meydaneazadi.com» ذکر شده است.

۴. شروع به معرفی محصولات و تبلیغ آنها در صفحه اجتماعی خود کرده. همچنین یک راه ارتباطی برای اتصال با مشتری‌ها نیز فراهم کنید.

۵. تلاش کنید با روش‌ها و خلاقیت‌های گوناگون، توجه اعضا را به محصولات خود بالا ببرید. هم‌اکنون افراد بسیاری هستند که بدون هیچ سرمایه‌ای از این راه توانسته‌اند به درآمدهای بالایی برسند. اگر بسیاری توانسته‌اند، شما نیز قطعاً خواهید توانست. پس از هم‌اکنون شروع کنید.

۶-۱۰- کسب درآمد از بارگذاری ویدئو

پدری از کودک دل‌بند خود هنگام خواب و بیداری فیلمی ۱۵ ثانیه‌ای گرفته و در سایت «شبکه‌ما»^۱ به اشتراک می‌گذارد. دختری در مترو شروع به حرکات موزون کرده، از خود فیلم گرفته و در یوتیوب^۲ قرار می‌دهد. جوان‌هایی دور هم جمع شده و قسمتی از یک ترانه را خوانده، از خود فیلم گرفته و در سایت‌های مخصوص بارگذاری ویدئو قرار می‌دهند. شاید افراد بسیاری که این فیلم‌ها را نگاه می‌کنند، باورشان نشود که شاید هدف ایجادکنندگان آن ویدئوها، کسب درآمد باشد! امروزه نمونه‌ای از ویدئوها در فضاهای مجازی انتشار می‌یابند که به ویدئوهای ویروسی معروف هستند. این ویدئوها به دلیل جذابیت و حجم کمی که دارند، در زمان بسیار کوتاهی، به تعداد دفعات زیادی توسط کاربران دیده می‌شوند. جالب است بدانید پس از این‌که ویدئویی ویروسی شد، شرکتی همانند یوتیوب با صاحب آن از طریق ایمیل تماس گرفته و پیشنهاد شراکت می‌دهد. در صورتی که صاحب ویدئو موافقت کند، از آن پس ۵۰ درصد درآمد حاصل از آگهی‌هایی که در صفحه مربوط به ویدئو نمایش داده شوند، به حساب صاحب ویدئو ریخته خواهند شد. نمونه ایرانی این شکل از سایت‌ها، سایت «شبکه‌ما» است. در صورتی که ویدئوهای بارگذاری شده شخصی در این سامانه با بازدید و استقبال خوبی از طرف مخاطبان مواجه شود، شبکه‌ما در ازای هر بازدید، مبلغی را به حساب کاربری شخص واریز می‌کند که پس از رسیدن به حدنصاب لازم می‌توان آن را برداشت کرد.

^۱ www.shabakema.com

^۲ www.youtube.com

فصل ۷ : کسب درآمدهای میلیونی دیگر

برعکس تصور عموم مردم که داشتن درآمد بالا را تنها با وجود سرمایه اولیه بسیار زیاد، امکان پذیر می دانند، باید اذعان کرد که کسب درآمد بالا تنها با داشتن هوش و درک شرایط محیطی به دست خواهد آمد. یقیناً در هر شرایط زمانی و مکانی، کارهایی وجود دارد که بتوان با انجام آنها درآمدهای بالایی در عین نداشتن هیچ سرمایه‌ای به دست آورد. در این فصل انواع کارهای پردرآمدی که می توان آنها را در هر شرایط اقلیمی انجام داده و کسب درآمدهای بالایی به دست آورد، معرفی می شوند. همچنین تلاش شده تا موارد ذکر شده همراه با تمامی روش های بازاریابی ارائه شود.

۷-۱- کسب درآمد با جمع‌آوری و فروش اطلاعات خاص

اینترنت فضایی با مطالب بسیار متنوع به حجم بینهایت است. این حجم بسیار از اطلاعات و داده‌های رایگان می‌تواند فرصتی فوق‌العاده باشد تا افرادی با جمع‌آوری مطالب و داده‌هایی خاص، مجموعه‌ای ارزشمند برای فروش ایجاد کنند.

اگر به اینترنت با سرعت بالا دسترسی دارید، می‌توانید با جمع‌آوری فروش مجموعه‌هایی با موضوعات مشخص و قانونی، کسب درآمد کرده، سود زیاد در زمانی کوتاه و بدون هیچ سرمایه‌ای به دست آورید. نمونه‌هایی از این مجموعه‌ها عبارتند از: کلکسیون از آهنگ‌های قدیمی، مجموعه‌های آموزشی ورزش‌های مختلف، مجموعه کلیپ در دسته‌بندی‌های مختلف، مجموعه آهنگ‌های اپرا، مجموعه تصاویر خلاقانه برای تبلیغات، مجموعه کتاب‌های الکترونیکی، مجموعه نرم‌افزار و

در چند سال اخیر، افراد بسیاری توانسته‌اند با جمع‌آوری داده‌هایی خاص و ارائه آنها به صورت یک مجموعه، به سودهای بسیار باور نکردنی دست یابند. این داده‌ها می‌توانند به هر یک از شکل‌های برنامه، اپلیکیشن، ویدیو و صوت باشند. همچنین شیوه فروش محصول نیز به هر یک از شکل‌های فیزیکی^۱ و دیجیتالی^۲ ممکن است. فروش فیزیکی به معنای فروش به صورت سی‌دی یا دی‌وی‌دی و منظور از فروش دیجیتالی یعنی فروش اطلاعات‌تان به صورت فایل‌های دانلودی است. این محتویات می‌توانند مضامین آموزشی، تفریحی و سرگرم‌کننده یا موضوعاتی پرتعداد باشند.

۷-۱-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. شما در ابتدا باید موضوعی عوام‌پسند را انتخاب و سپس در همان زمینه شروع به یافتن داده ویدیو، متن، نرم‌افزار و یا صوتی کنید. اگر قصد انجام این کار را دارید و موضوعی برای جمع‌آوری به ذهن‌تان نمی‌رسد، می‌توانید از تکنیک طوفان فکری استفاده کنید. برای طوفان فکری مراحل زیر را باید طی کنید:

مرحله اول: این بار که وارد اینترنت شدید به مطالب و موضوعاتی که با آنها برخورد می‌کنید، به چشم موضوعی مناسب برای جمع کردن داده‌هایی در همان زمینه نگاه کنید و موضوعاتی که مناسب به نظر تان می‌رسد را یادداشت کنید. پس از زمانی کوتاه شما با انبوهی از موضوعات عوام‌پسند مواجه هستید که روی کاغذ نوشته‌اید.

^۱ - به بخش «فروش پستی» مراجعه کنید.

^۲ - به بخش «کسب درآمد از طریق فروش فایل» مراجعه کنید.

مرحله دوم: مرحله دوم گلچین کردن این ایده‌ها است. این کار را می‌توانید خودتان و یا با مشورت افراد پیرامون‌تان انجام دهید. پس از انتخاب بهترین موضوع، در اینترنت جستجو کنید که آیا کسی مشابه مجموعه مدنظر شما را قبلاً جمع‌آوری کرده است یا خیر. در نهایت شروع به پرورش ایده خود برای گسترش آن کنید. طوفان فکری یکی از بهترین تکنیک‌ها برای یافتن یک موضوع خوب است.^۱ همچنین در سایت‌های مختلف دنیا فیلم‌های آموزشی مختلفی قرار دارند که می‌توانید زحمت پخش کردن آنها در ایران را شما به عهده بگیرید! سایت پی‌سی‌دانلود سایتی است که تعداد زیادی از فیلم‌های آموزشی به زبان اصلی را به رایگان در سایت خود قرار داده است. می‌بینید که همه چیز آماده است. چرا شروع نمی‌کنید؟

۲. بازاریابی و فروش این مجموعه‌ها، کار بسیار سختی نیست اگر تنها کمی با انبوه رسانه‌ها و ابزارهایی که امروزه وجود دارد، آشنا باشید. تمام راه‌های تبلیغ و فروش از طریق اینترنت و شبکه‌های اجتماعی^۲، زیرنویس شبکه‌های مختلف، فروش در خوابگاه‌های دانشجویی و غیره تماماً راه‌هایی هستند که می‌توانند برای بازاریابی مجموعه گردآوری شده شما مورد استفاده قرار گیرند.^۳ پس از آماده کردن مجموعه خود تنها کاری که باید انجام دهید این است که بگویید چقدر دوست دارید پول داشته باشید و سپس برای رسیدن به آن تلاش کنید.

۲-۷- کسب درآمد از طریق پشتیبانی دستگاه‌های کارت خوان

آیا فکر می‌کنید شغلی وجود دارد که، هم درآمد میلیونی در ماه داشته و هم هیچ‌گونه مهارت، سرمایه اولیه و یا وسیله‌ای نیاز نداشته باشد؟ حتی شغل‌هایی که به عنوان شغل‌های پردرآمد بدون داشتن سرمایه عنوان می‌شوند نیز اکثراً مهارت‌های خاصی را می‌طلبند. به عنوان مثال بازاریابی از نمونه شغل‌هایی است که اگرچه شاید نیاز به سرمایه‌ای نداشته باشد، اما مهارت‌های خاص خود را می‌طلبد. از جمله مهارت‌های گفتاری، کرداری و حتی پنداری! اما با کمی جستجو می‌توان به شغل‌های آبرومندی نیز برخورد کرد که علاوه بر درآمدهای میلیونی، نیاز به هیچ چیز دیگری جز سلامتی ندارد! پشتیبانی دستگاه‌های کارت‌خوان^۴ یکی از همین موارد است.

^۱ - به گام اول بخش «روش ایجاد سایت یا وبلاگ پولساز» مراجعه کنید.

^۲ - به بخش «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه کنید.

^۳ - با خواندن قسمت‌های دیگر این کتاب همانند فصل «کسب درآمد از طریق اینترنت» با راه‌های زیادی برای بازاریابی این کار آشنا خواهید شد.

^۴ - POS

در حال حاضر دستگاه‌های کارت خوان یکی از بهترین منابع درآمدی برای بانک‌ها به شمار می‌رود، زیرا به ازای کشیدن هر مبلغی در دستگاه کارت خوان یک بانک، پول از بانک صاحب کارت به بانک کارت‌خوان منتقل می‌شود و این حجم پول و گردش مالی عظیمی که به واسطه کارت‌خوان‌ها برای بانک ایجاد می‌شود قابل توجه است. این موضوع باعث به وجود آمدن بازاری رقابتی برای بانک‌ها شده. لذا بانک‌ها به منظور ترغیب صاحبان مشاغل به استفاده از کارت‌خوان آنها، علاوه بر دادن کارت‌خوان (یا دستگاه pos) رایگان، کارت‌خوان آنها را به صورت دوره‌ای هم پشتیبانی می‌کنند.

در این راستا، شرکت‌های جانبی به وجود آمده‌اند که وظیفه آنها پشتیبانی دستگاه‌های کارت‌خوان است و برای این پشتیبانی به ازای هر دستگاه، مبلغی از بانک دریافت می‌کنند. شغلی که در این قسمت معرفی خواهد شد، فعالیت در همین شرکت‌های پشتیبان است. لازم به ذکر است این شرکت‌ها در همه شهرها وجود داشته و فعالیت می‌کنند.

در صورتی که شما به این شرکت‌ها رفته و به عنوان پشتیبان شروع به فعالیت کنید، هر ماه لیستی از مغازه‌هایی که از دستگاه‌های کارت‌خوان استفاده می‌کنند، گرفته و موظف می‌شوید در فرصتی معلوم دستگاه‌ها را چک کنید. پس از آن که پشتیبانی دستگاه‌های کارت‌خوانی را که به شما سپرده شده بود، انجام دادید، به تعداد دستگاه‌هایی که پشتیبانی کردید، سر ماه از طرف شرکت حقوق خواهید گرفت. معمولاً به ازای هر دستگاه مبلغ ۱۵۰۰ تومان تا ۲۰۰۰ تومان به حساب شما واریز خواهد شد.

برای اطلاع گفته می‌شود، افرادی که در این شرکت‌ها فعالیت می‌کنند، به طور معمول روزانه بالای ۵۰ دستگاه را تنها در چند ساعت چک می‌کنند. حتی جوان‌هایی وجود دارند که بالای ۱۰۰ دستگاه را نیز پشتیبانی می‌کنند.

بزرگ‌ترین مزیت‌های کسب درآمد از این شغل عبارت است از:

۱. درآمد بالایی دارد.
 ۲. نیاز به هیچ‌گونه مهارتی ندارد (حتی مهارت‌های کلامی).
 ۳. می‌توان آن را به صورت کار پاره‌وقت و یا شغل دوم نیز انجام داد.
 ۴. هر شرایطی که داشته باشید (سرباز، دانشجو و ...) می‌توانید کار خود را در این شرکت‌ها شروع کنید.
- اگر به دنبال یک کار خوب هستید و از کارآفرینی نیز هراس دارید، تحصیلات کمی داشته و از بازاریابی متنفرید، این شغل را به عنوان یک انتخاب خوب، مدنظر داشته باشید.

۷-۳- کسب درآمد با برگزاری مراسم عزا و عروسی

مراسم عروسی و عزا از مراسم‌هایی هستند که برگزاری آنها نیاز به هماهنگی‌های بسیاری دارد. همچنین چون

این گونه مراسم بسیار کم پیش می آیند، همه افراد جامعه توانایی خوب برگزار کردن آنها را ندارند و معمولاً حتی بهترین مراسم نیز موضوع فراموش شده ای خواهند داشت. به دلیل این که این مراسم به گونه ای نیستند که بتوان زمان برگزاری آنها را به تأخیر انداخت، افراد بسیاری در جامعه وجود دارند که هنگام پیش آمدن این گونه مراسم تحت فشار بسیاری قرار می گیرند و حاضرند مبالغ زیادی برای برگزاری آنها بپردازند. رابرت کیوساکی در کتاب هوش مالی خود تأکید می کند که مردم به شما پول می دهند تا مشکلاتشان را حل کنید و کلید ثروتمند شدن حل این مشکلات است. یکی از کارهای پرسودی که زمان زیادی است که در دنیا انجام می گیرد و در ایران هنوز آنچنان فراگیر و به اصطلاح جا نیفتاده، بر عهده گرفتن برگزاری این گونه مراسم است. از ویژگی های مثبت این کار می توان به همیشگی و نه فصلی بودن آن اشاره کرد. علاوه بر این راه اندازی آن سرمایه خاصی نمی طلبد و عمده کار کامل کردن بانک اطلاعاتی از افراد و مراکزی است که برای برگزاری یک مراسم به آنها نیاز است. از ویژگی های دیگر این کار می توان به محدود نبودن تعداد سفارشات اشاره کرد که منعقد می شود، به عبارتی با کسب تجربه، در یک زمان به خصوص می توان برگزاری چندین مراسم را هم زمان مدیریت کرد.

۷-۳-۱- حواستان به چه نکاتی باید باشد؟

- داشتن قدرت مدیریت از ملزومات این کار پر سود است زیرا برای برگزاری مراسم جوانب زیادی را باید مد نظر قرار داد و برای تک تک آنها برنامه چید.
- انجام این قبیل کارها اگرچه سود بالایی به همراه دارد اما از حساسیت بالایی برخوردار است زیرا این گونه مراسم بار هیجانی داشته و علاوه بر این که شاید ویژگی های مثبت مجالس کمتر دیده شود، ممکن است اشتباهات کوچک نیز بزرگ انگاشته شوند. لذا برای به انجام رساندن این قبیل کارها باید دقت لازم را داشت.
- در این حرفه، راه های بسیاری وجود دارد که می توان با استفاده از آنها سودهای بالاتر از حالت معمول به دست آورد. از جمله این کارها می توان به تخفیف گرفتن از افراد و مراکز مربوطه، خریدهای عمده پذیرایی و غیره اشاره کرد.
- چون این گونه مراسم همیشگی نیست و معمولاً کم پیش می آید، لازم است، تبلیغاتی که برای معرفی این کار قرار است، صورت گیرد، تبلیغاتی ماندگار باشد تا علاوه بر جلوی چشم بودن همیشگی در موقع لزوم نیز به سرعت قابل دسترسی باشد. نمونه این مدل تبلیغات جاکلیدی و چاپ تقویم های دیواری است که علاوه بر در چشم بودن همیشگی مشتری ها، در موقع لزوم نیز تماس از روی آنها به سرعت قابل دستیابی است.

- لازمه بستن قراردادهای زیاد، جلب اعتماد مشتریان است. در روانشناسی دلیل ترس، نداشتن شناخت از شرایطی عنوان می‌شود که فرد در آن حضور دارد یا قرار است در آن قرار بگیرد بنابراین هر چه مشتری از کم و کیف مراسمی که قرار است برای او گرفته شود، شناخت بیشتری پیدا کند و حتی قدرت تعیین جزئیات آن را داشته باشد، ترسش از بستن قرارداد، کمتر می‌شود.
- متأسفانه یکی از خصوصیات بارز اکثر ایرانی‌ها بهانه‌گیر بودن آنها است. برای حل این مشکل لازم است تمامی مواردی که قرار است در یک مجلس عزا یا عروسی به کار گرفته شود، با مشتری در میان گذاشته شده و در صورت امکان، نمونه کار یا فیلم از تک تک موارد (ارگ، مداح سالن، میوه‌ها، غذای پذیرایی و ...) به همراه قیمت‌ها، قبل از برگزاری مراسم به مشتری نشان داده شود. با این کار می‌توان دو هدف را نشانه رفت، اولاً جلوی بهانه‌گیری مشتریان گرفته می‌شود و دوم همان‌طور که پیش‌تر گفته شد باعث اعتماد مشتریان به برگزار کننده مراسم می‌شود.
- بهتر است برای بستن قرارداد زیاد حریص نبود و اگر مشتری چیزی فراتر یا پایین‌تر از امکانات شما مدنظرش بود، قراردادی منعقد نشود. به عبارتی یا توافق روی همه چیز یا هیچ توافقی!
- قبل از برگزاری مراسم لازم است انواع مشکلات پیش‌بینی و برای آنها تدبیری اتخاذ شود تا وقوع آنها جزوی از روند کار باشد، نه اتفاقاتی غیر منتظره!
- سلیق انسان‌ها به اندازه تفاوت اثر انگشت متفاوت است، بنابراین هرچه منوی قرار داده‌شده جلوی مشتری‌ها متنوع‌تر و انعطاف بیشتری داشته باشد، قراردادهای بیشتری را می‌توان منعقد کرد. اگر می‌توانید این شغل پرسود را در شهر خود به وجود آورید، لحظه‌ای در شروع آن تردید نکنید.

۷-۴- کسب درآمد از تایپ کردن (بدون تایپ کردن!)

شاید تایپ کردن شغلی باشد که هر کس به فکر کسب درآمد از طریق آن افتاده باشد. این شغل را می‌توان شغلی با درآمد متوسط به حساب آورد اما یکی از بزرگ‌ترین مشکلات آن زحمت زیاد آن است. مشکلاتی همچون کمر درد، مچ درد، کم سو شدن چشم و ... نیز از مواردی است که پس از مدت زیادی از تایپ کردن برای کسانی که تایپ می‌کنند، به وجود می‌آید. شاید وجود همین مشکلات باشد که افراد بسیاری این شغل را به عنوان منبع کسب درآمد با سرمایه صفر انتخاب نمی‌کنند. اما آیا می‌دانستید که شما می‌توانید با روش‌های دیگری به جز تایپ کردن، فایل‌های متنی بسازید. در این روش‌ها، نه به چشمان شما و نه به ستون فقرات شما آسیب می‌رسد. علاوه بر اینها سرعت ایجاد فایل‌های متنی شما می‌تواند تا ۱۰ برابر افزایش یابد. این به آن معنی است که درآمد شما نیز می‌تواند تا ۱۰ برابر بیشتر شده و واقعاً با دستاوردی خالی درآمدی میلیونی داشته باشید. در ادامه تلاش می‌شود تا روش‌های جدید ایجاد فایل‌های متنی معرفی شود.

سفارش‌هایی که به یک تایپیست داده می‌شود به چند شکل است:

۱. مشتری متنی تایپ شده روی کاغذ (مثلاً یک کتاب یا پایان‌نامه) را به شما می‌دهد و از شما فایل متنی با فرمت ورد آن را می‌خواهد.
۲. مشتری فایلی با فرمت pdf را تحویل شما می‌دهد و فایل متنی آن را به صورت ورد از شما می‌خواهد.
۳. سفارش مشتری به صورت دست نوشته است که باید تایپ شود و به صورت فایلی متنی تحویل داده شود.

اما شما چگونه می‌توانید این سفارش‌ها را بدون این که نیاز باشد پشت سیستم بنشینید و به صورت دستی تایپ کنید، به فایل‌های متنی تبدیل کنید؟

۷-۴-۱- از گوگل درایو کمک بگیرید!

یکی از بهترین راه‌های تبدیل کتب یا فایل‌های PDF به فایل‌های متنی، عکس گرفتن از صفحات آنها و تبدیل تصاویر به فایل‌های متنی است. از نرم افزار فتوشاپ می‌توانید برای تبدیل صفحات PDF به عکس و از اسکنر می‌توانید برای گرفتن عکس (اسکن) از صفحات کتاب استفاده کنید. در حال حاضر نرم‌افزارهای بسیار کم حجمی وجود دارند که می‌توانند عکس‌ها را تبدیل به فایل متنی کنند^۱؛ این نرم افزارها تعدادشان کم نیست اما تقریباً می‌توان گفت هیچ کدامشان نتوانسته‌اند برای فایل‌های فارسی خوب عمل کند. برای این منظور شما باید پس از آماده کردن عکس‌ها با کیفیت بالا، آنها را به گوگل بسپارید. لازم به ذکر است شما باید در ابتدا در گوگل عضو باشید (داشتن اکانت جی‌میل).

مراحل تبدیل عکسی با فرمت JPG به فایل متنی توسط گوگل به این صورت است.

۱. وارد سایت گوگل درایو^۲ شوید.
۲. عکس‌ها را در گوگل درایو آپلود کنید.
۳. پس از آپلود شدن عکس‌ها، با کلیک راست روی آنها، باز شدن به صورت فایل متنی را انتخاب کنید. تنها نکته قابل ذکر این است که عکس‌های ارسالی به گوگل باید بسیار باکیفیت باشند. اما اگر مشتری‌های شما دست‌نوشته‌های خود را بدهند و تایپ شده آن را بخواهند، چه کار باید کرد؟ شاید فکر کنید این قبیل سفارش‌ها را دیگر نمی‌توان کاری کرد و باید نشست و با سعه صدر تایپ کرد اما اگر این‌گونه فکر می‌کنید، شک نکنید که زود قضاوت کردید.

^۱ - تعدادی از این نرم افزارها در سایت میدان آزادی دات کام «www.meydaneazadi.com» قرار داده شده است.

^۲ - www.google.com/drive

۷-۴-۲- نرم افزارهای ایرانی تبدیل صوت به متن و دستیار صوتی گوگل (گوگل ناو)^۱

در سال‌های اخیر بعضی از شرکت‌های نرم افزار ایرانی از جمله «نویسا» اقدام به تولید نرم افزارهایی کرده‌اند که می‌توانند فایل‌های صوتی سلیس و روان را به **متن تبدیل نمایند**. به عبارتی کافی است تا متنی دست نوشته را برای سیستم خواند تا نرم افزار از طریق برنامه نویسی که شده فایل‌های متنی را تحویل تان دهد. نکته جالب توجه این نرم افزارها سرعت بالای آنها در پردازش اطلاعات است به این صورت که کلماتی که برای نرم افزار خوانده می‌شود، (در صورتی که درست خوانده شوند) حتی اگر به صورت سریع هم خوانده شوند، نرم افزار تایپ می‌کند. با این روش، هر صفحه دست نوشته را می‌توان در کمتر از یک دقیقه تایپ کرد. تنها کاری که باید انجام دهید، خرید این نرم افزارها است.

اما راه دیگری نیز وجود دارد که می‌توانید بدون خریدن این نرم افزار نیز، متن مشتری‌های تان را بخوانید و فایل متنی تحویل بگیرید. این راه استفاده از سرویس دیگری از گوگل به نام گوگل ناو است. این سرویس که روی بیشتر تلفن‌های آندرویدی نیز نصب است، می‌تواند به صورت آنلاین، گفتار شما را به متن تبدیل کند. اگر تلفن همراه آندرویدی دارید، وارد دفترچه یادداشت^۲ شوید و در صورت اتصال به اینترنت، این سرویس را آزمایش کنید.

۷-۴-۳- لطفاً از تلفن همراه لمسی خود نیز کار بکشید!

برای تایپ کردن متون سفارشی از گوشی‌های موبایل نیز می‌توان استفاده کرد. گوشی‌های جدید لمسی تایپ را بسیار آسان کرده‌اند. بسیاری از مکالمات روزمره و پیام‌هایی که از طریق این گوشی‌ها فرستاده می‌شوند، توانایی افراد را در ایجاد فایل‌های متنی افزایش داده که می‌توان از آن جهت پول درآوردن بهره برد. حال با روش‌های گفته شده تصمیم بگیرید آیا هنوز هم کسب درآمد با تایپ را دوست ندارید؟

۷-۴-۴- چگونه می‌توان سفارش‌های تایپ گرفت؟

راه‌های مختلفی برای گرفتن سفارش وجود دارد. شما برای گرفتن سفارش می‌توانید از تبلیغات آفلاین (همانند چاپ بنر، تراکت و ...) و همچنین آنلاین^۳ مراجعه کنید. راه دیگر گرفتن سفارش، صحبت با خدمات کامپیوتری‌ها است تا سفارش مشتریان خود را در ازای مبلغی به عنوان پورسانت، به شما بسپارند.

^۱- Google Now

^۲- note

^۳- به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه کنید.

روش دیگر گرفتن سقارش تایپ، استفاده از سایت‌های تایپیران^۱، انجام میدم^۲، چندرغاز و ... است.

۷-۵- کسب درآمد با تنظیم باد (شاید به ظاهر کوچک اما یک طرح بزرگ اشتغالی)

پارچه نوشته‌های بزرگی بر سر در رستوران‌های مک‌دونالد نصب می‌شود که بر روی آنها نوشته شده «یک ساندویچ بیگ مک فقط ۹۹ سنت». مشتری وارد رستوران می‌شود و ساندویچ خود را سفارش می‌دهد. اما هنگام حساب کردن غذا، ۶ دلار پرداخت می‌کند. درواقع آن ساندویچ را نمی‌شود بدون نوشابه خورد و قیمت نوشابه نیز مثلاً دو دلار است. همچنین گارسون رستوران، هنگام سفارش گرفتن ساندویچ، از مشتری یک سؤال می‌پرسد: آیا سیب‌زمینی سرخ‌کرده هم همراه غذا بیاورم؟ با اضافه شدن سیب زمینی و نوشابه مجموع هزینه‌ها به همان ۶ دلار می‌رسد. این تکنیک بازاریابی را به نام روش مک‌دونالد می‌شناسند. در این روش، مشتری را با معروف‌ترین محصول جذب کرده و سپس با فروش محصولات مکمل، سود بیشتری کسب می‌کنید. در این قسمت شیوه‌ای از کسب درآمد و ایجاد اشتغال بیان می‌شود که به نوعی از استراتژی مک‌دونالد در آن استفاده شده است.

همانطور که می‌دانید تنظیم باد نکردن به موقع خودرو می‌تواند باعث آسیب دیدن جلوبندی خودرو، مصرف بیشتر سوخت و غیره شود. اما افراد بسیاری هستند که تنظیم باد خودرو را مسئله مهمی نمی‌دانند و اغلب از تنظیم باد لاستیک‌های خودروی خود غفلت می‌کنند، این موضوع متأسفانه گاهی منجر به حوادث جبران‌ناپذیری نیز می‌شود. از طرفی هر خودروسوار به طور میانگین باید هر ۳ یا ۴ روز برای بنزین زدن به پمپ‌بنزین مراجعه کند و اگر افرادی نیز در پمپ‌بنزین باشند که شغل آنها تنظیم کردن باد خودرو باشد، می‌توان از این رهگذر اشتغالی خوبی برای تعداد زیادی بیکار در جامعه و بدون هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری ایجاد کرد.

مدت زمانی که معمولاً برای پر کردن باک بنزین یک خودرو تا پرداخت پول بنزین صرف می‌شود، چیزی در حدود حداقل ۵ دقیقه است که در این زمان فرد تنظیم‌کننده باد لاستیک‌ها می‌تواند عمل تنظیم باد را به وسیله دستگاه‌های مخصوص این کار انجام دهد. این دستگاه‌ها هزینه نگهداری زیادی نداشته و در صورت خرید از یک فروشگاه معتبر، می‌توان تا ۶ ماه گارانتی دریافت کرد. یکی دیگر از جنبه‌های این کار فصلی نبودن آن است.

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از سایت تایپیران» مراجعه کنید.

^۲ - به قسمت «کسب درآمد از سایت انجام میدم» مراجعه کنید.

۷-۵-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. یک دستگاه تنظیم باد تهیه کنید.
۲. با یک کارواش یا پمپ بنزین صحبت کنید تا بتوانید در ازای درصدی از سود کار یا در ازای مبلغی مشخص، در پمپ بنزین یا کارواش شروع به کار کنید.

۷-۶- کسب درآمد از مواد قابل بازیافت^۱

تمام چیزهایی که در روز استفاده می کنید، روزی مستهلک و بلااستفاده خواهند شد، اما آیا آن روز این وسایل ارزش خود را از دست می دهند و دیگر هیچ ارزشی پولی نخواهند داشت؟ متأسفانه یکی از تفکرات بسیار غلطی که در ذهن ایرانی ها جای گرفته، بی ارزش بودن چیزهایی است که تاریخ مصرف آنها **می گذرد**. لاستیک فرسوده، لباس فرسوده، وسایل و ظروف یکبار مصرف پلاستیکی، استخوان حیوانات و هزاران چیز دیگری که بسیار بی ارزش قلمداد می شوند، جزو موادی در جهان به شمار می روند که بسیار با ارزش بوده و دوباره در چرخه پولسازی مورد استفاده قرار می گیرند.

بسیاری از اساتید دانشگاه معتقدند، پول زیاد فقط در صنعت بازیافت پیدا می شود. اما ورود به صنعت بازیافت، نیازمند تغییر نگرش نسبت به تمام چیزهایی است که در ایران نام دور ریختنی به خود گرفته اند. شاید به جرأت بتوان گفت، سخت ترین قسمت کسب درآمد از مواد بازیافتی، تغییر نگرشی است که باید نسبت به این مواد با ارزش داشت. اگر می توانید این تغییر نگرش را از اکنون شروع کنید، مطمئن باشید می توانید در زمان کوتاهی، پول بسیار زیادی از این راه به دست آورید.

۷-۶-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. تلاش کنید تا دیدگاه خودتان را نسبت به تمام چیزهایی که نام مستهلک و بی استفاده بر آنها گذاشته شده، تغییر دهید.
۲. به اطراف خود نگاه کنید و لیستی از تمام چیزهایی که پس از مصرف دور ریخته می شود، بنویسید. این لیست شامل تمام وسایل پلاستیکی، قطعات وسایل نقلیه همچون لاستیک و باطری، مواد غذایی و ... خواهد بود.
۳. پس از لیست کردن مواد بازیافتی که می توانید روی آنها کار کنید، کارخانه های بازیافت را یافته و انتخاب کنید در چه زمینه ای می خواهید کار کنید. همچنین شما می توانید در رابطه با فرآوری های اولیه بعضی از مواد بازیافتی که ارزش افزوده چندبرابری ایجاد می کند، اطلاعات کسب کنید.

¹ - Regenerative materials

۴. یک استراتژی مناسب برای جمع کردن مواد بازیافتی انتخاب و پس از پیاده سازی روی کاغذ آن را عملی کنید.

۷-۶-۲- کارهای جالب دو نفر از فعالان حوزه جمع‌آوری مواد بازیافتی

۱. یکی از فعالان در حوزه جمع‌آوری مواد بازیافتی در استان ایلام، کار جالبی انجام داده و توانست از این طریق به ثروت زیادی دست یابد. استراتژی انتخابی او، صحبت با شهرداری شهر ایلام بود. او اجازه داشت تا با پرداخت مبلغ بسیار بسیار ناچیزی به شهرداری، در محل تخلیه زباله‌های شهرداری با کمک چند کارگر، مواد بازیافتی را جدا و به کارخانه‌های بازیافت بفروشد. شاید در شهر شما نیاز به هماهنگی با شهرداری نیز نباشد و بتوانید از هم‌اکنون در این کسب‌وکار فوق‌العاده شروع به فعالیت کنید. همچنین حتماً نیاز نیست تا خود شما آستین بالا بزنید و در میان زباله‌ها بروید. این کار را دو کارگر ساده نیز می‌توانند انجام دهند و شما تنها مدیریت کنید.
۲. یکی از کارآفرینان فعال در حوزه جمع‌آوری باتری‌های فرسوده ماشین شهر زاهدان، توانسته با جمع‌آوری و جدا کردن قطعات باتری، همچون سرب و لاک و دیگر اجزای باتری‌ها و فروش جداگانه هرکدام از این قسمت‌ها به کارخانه‌های مربوطه، ارزش افزوده چند برابری نسبت به قیمت باتری‌های فرسوده جمع‌آوری شده ایجاد کند. لازم به ذکر است، او باتری‌های فرسوده را از باتری‌فروشی‌های شهر جمع‌آوری می‌کند.

۷-۶-۳- نمونه‌ای از بهترین و سودآورترین مواد بازیافتی چیست؟

بنا به گفته اتحادیه صنایع بازیافت ایران^۱ طبق برآوردهای انجام شده در ایران از حدود ۱۳ میلیون لاستیک فرسوده که سالانه وارد محیط زیست می‌شود، تنها حدود ۳ درصد آن (حدود ۳۹۰,۰۰۰ حلقه) در صنایع روکش کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد. از انبار لاستیک‌های مزبور تنها ۲۵ درصد وزنی آن در صنایع بازیافت لاستیک (شامل صنعت روکش و صنایع بازیافت مواد) مورد استفاده قرار می‌گیرد و ۷۵ درصد وزنی بقیه در محیط زیست رها می‌شود.

از تایرهای فرسوده چه استفاده‌هایی می‌شود؟

- استفاده در صنایع آسفالت سازی
- استفاده در کفپوش‌ها

^۱ - www.airi.ir

- استفاده در کود آلی
- استفاده در مالچ یا خاکپوش
- استفاده در کفپوش‌های سالن‌های ورزشی
- استفاده در زمین بازی کودکان
- استفاده برای صادرات

همانطور که ذکر شد، ۷۵ درصد تایرهای فرسوده در ایران بازیافت نمی‌شوند. تیرهایی که کاربرد و ارزش بالایی داشته و کارخانه‌های بازیافت تایر بسیاری نیز حاضر هستند آنها را به قیمت خوبی خریداری کنند. بنابراین می‌توانید لیست کارخانه‌های بازیافت مواد لاستیکی را یافته و برای مناسب‌ترین آن‌ها تولید مواد بازیافتی نمود.

۷-۷- کسب درآمد با نوشتن کتاب

جوآن «جو» رولینگ^۱ نویسنده مجموعه کتاب‌های داستان هری پاتر است. او نمونه‌ای از نویسندگانی است که توانست با نویسندگی، زندگی خود را برای همیشه تغییر دهد. زندگی‌نامه‌ی خانم رولینگ می‌تواند الهام‌بخش بسیاری از افرادی باشد که با وجود سختی‌های بسیار، ایده‌های بسیار خوبی دارند و حاضرند برای ایده خود هزینه کنند. در ادامه بخشی از زندگی ایشان آورده شده.

خانم رولینگ برای تدریس زبان انگلیسی به عنوان زبان خارجی به پورتو پرتغال مهاجرت کرد. او یکروز پس از گوش سپردن به یکی از کنسرت‌های چایکوفسکی، نوشتن را آغاز کرد و پس از گذشت هجده ماه زندگی در پورتو، با روزنامه نگاری پرتغالی ازدواج کرد. کمتر از یک سال بعد او پس از یک سقط خودبخودی، اولین فرزند خود به نام جسیکا را به دنیا می‌آورد. خانم رولینگ یک سال و نیم پس از ازدواج به دلیل خشونت‌های همسرش تصمیم به طلاق می‌گیرد و پس از مدتی بعد از این جدایی، به همراه دختر کوچکش به ادینبرو اسکاتلند مهاجرت می‌کند. او با داشتن دختری هفت‌ساله و یک ازدواج ناکام، هفت سال پس از فارغ‌التحصیلی، خود را یک شکست خورده واقعی می‌داند. این مشکلات باعث شد تا مدتی نیز به علت افسردگی و اقدام به خودکشی در درمانگاه بستری شود. پس از این مشکلات او تصمیم می‌گیرد تا تمرکز خود را بر روی نویسندگی بیشتر کند تا بتواند نوشتن اولین کتاب خود از مجموعه کتاب‌های خود به نام هری پاتر را به پایان برساند. خانم رولینگ می‌گوید پس از نوشتن کتاب اول خود، آن را به ۸ ناشر نشان داد تا آنها به چاپ برسانند و هیچ کدام از آنها، حاضر به انتشار کتاب نمی‌شوند تا اینکه بالاخره ناشر نهم اولین کتاب

^۱ - Joanne "Jo" Rowling

مجموعه داستان‌های هری پاتر را به چاپ می‌رساند. با وجود تمام ناملازمات زندگی، در سال ۲۰۰۷ خانم رولینگ با ثروتی بالغ بر ۴۵۴ میلیون پوند (۱/۰۷ میلیارد دلار) در میان پولدارترین زنان جهان جای می‌گیرد.

۷-۷-۱- چگونه می‌توان بدون هیچ‌گونه تجربه نویسندگی، کتابی فوق‌العاده نوشت؟

برای اینکه بتوان نویسنده‌ای خوب بود، باید همانند هر حرفه دیگری، روش‌های نوشتن و نویسندگی را قبل از اقدام به نوشتن کتاب فراگرفت. شاید بدترین حالت نوشتن برای کسی که می‌خواهد اولین کتاب فوق‌العاده خود را به رشته تحریر درآورد، این باشد که یک دفتر برداشته و بدون هیچ‌گونه برنامه و استراتژی، شروع به نوشتن کند، زیرا اگر شخصی با روش‌های خوب نوشتن آشنا نباشد، به سختی قادر خواهد بود در یک زمان مشخص، کتاب خوب و منسجمی بنویسد.

اگر قصد نویسندگی و کسب درآمد از طریق نوشتن کتاب را دارید، در ابتدا بهتر است از مطالعه کتاب‌هایی که روش‌های نوشتن را آموزش می‌دهند، شروع کنید و پس از آن که با روش‌های نوشتن کتاب آشنا شدید، شروع به نوشتن موضوع مورد علاقه خود کنید. در هفت گام بیان‌شده در قسمت «**روش ایجاد یک سایت یا وبلاگ پولساز**» یکی از بهترین روش‌های نوشتن کتاب بیان شده است.

۷-۷-۲- برای نوشتن کتاب خوب چه چیزهایی نیاز است؟

۱. برای نوشتن کتاب خوب، باید کتاب‌های بسیار خوانده باشید. درواقع یک کتاب خوب را یک کتابخوان خوب می‌تواند بنویسد.
۲. در رابطه با موضوعی کتاب بنویسید که علاقق بسیاری به آن دارید. شما هیچ کتاب موفقی را پیدا نخواهید کرد که نویسنده آن، به موضوع کتابش علاقه نداشته باشد.

۷-۷-۳- راه‌های فروش کتاب چیست؟

پس از آن که یک کتاب خوب نوشتید، اصلی‌ترین سؤال طریقه فروش آن است. برای فروش کتاب، راه‌های زیادی وجود دارد. به صورت کلی برای فروش یک کتاب باید بتوان آن را به جامعه معرفی کنید. همین که این موضوع را متوجه شوید، نصف راه را رفته‌اید!

در حال حاضر، با توجه به تعداد زیاد راه‌های معرفی خود و مطالب کتاب به دیگران، این کار بسیار آسان شده است. شبکه‌های اجتماعی^۱، سایت، وبلاگ و تبلیغات اینترنتی^۲ تماماً راه‌هایی هستند که می‌توانید از آنها

^۱ - به فصل «کسب درآمد از شبکه‌های اجتماعی» مراجعه شود.

^۲ - به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه شود.

برای معرفی کتاب خود به جامعه استفاده کنید.

هنگامی که متن اولیه کتاب خود را آماده کردید، باید به دنبال یک ناشر خوب بگردید. ناشرها معمولاً به دو صورت با کتابها برخورد می‌کنند. آنها یا حاضر می‌شوند روی کتاب شما سرمایه‌گذاری کرده و با هزینه خود، کتابتان را چاپ و حتی تمام کارهای بازاریابی آن را نیز انجام دهند و یا اینکه با یک هزینه توافقی، تمام کارهای ثبت و چاپ کتابهایتان را انجام داده و سپس کتابها را در اختیار خودتان می‌گذارند.

هر دو حالت خوبی‌ها و بدیهایی دارد. به عنوان مثال اگر روی کتابتان سرمایه‌گذاری کنید، تنها چند درصد از قیمت پشت جلد را به شما می‌دهند، اما شما از تمام زحمتهای بازاریابی و فروش کتاب راحت می‌شوید. همچنین اگر تمام هزینه‌های آماده شدن کتاب را خودتان بدهید، می‌توانید با فروش کتابتان معمولاً بالای ۴۰ درصد قیمت پشت جلد سود داشته باشید.

البته حالت سومی نیز هست که ناشر به قیمت مشخصی، کل مطالب کتاب شما را از شما می‌گیرد و هنگام انتشار هیچ نامی از شما روی جلد کتاب برده نمی‌شود. در این حالت، ناشر با پرداخت هزینه‌ای، مالک مادی و معنوی تمام مطالب شما خواهد شد.

۷-۴- آیا با نوشتن یک کتاب خوب می‌توان سودی میلیونی به دست آورد؟

رابرت کیوساکی در یکی از کتابهای معروف خود به نام «توصیه‌های پدرپولدار برای سرمایه‌گذاری»^۱ بیان می‌کند که اگر می‌خواهید به سرعت ثروتمند شوید، باید صاحب دارایی‌های فراوان شوید. اما دارایی چیست؟ دارایی چیزی است که پول در جیب شما می‌گذارد. آیا خانه دارایی است؟ خیر. چون هیچ پولی در جیب شما نمی‌گذارد، اگر آن را اجاره بدهید، چطور؟ بله، اکنون می‌توان نام آن را دارایی گذاشت. کتاب چطور؟ آیا یک کتاب خوب دارایی است؟ بله، یک کتاب خوب دارایی است. چون شما یک بار برای نوشتن آن وقت می‌گذارید و پس از چاپ تا هزار بار می‌توانید آن را زیر چاپ ببرید و بدون زحمت اضافه، پول وارد جیب خود کنید. راه ثروتمند شدن از طریق کتاب این است که شما به آن، به چشم یک دارایی نگاه کنید.

برای آن که بتوانید از نشر کتاب خودتان سود ببرید، باید چند نکته را در نظر داشته باشید:

۱. اگر واقعاً به کارتان اعتماد دارید، پول چاپ آن را، خودتان بدهید. این کار باعث می‌شود، ۳۰ تا ۴۰ درصد سود فروش کتاب در جیب خودتان برود.

۲. بتوانید بازاریابی کتاب را خودتان انجام داده و کتابهای خود را به فروش برسانید.

۳. بتوانید از اعتباری که کتابتان برای شما ایجاد می‌کند، استفاده کنید. برگزاری سمینار و برگزاری کلاس

^۱ - این کتاب را می‌توانید از سایت میدان آزادی دات کام (www.meydaneazadi.com) سفارش دهید.

آموزشی از اعتبارهایی هستند که یک کتاب خوب برای شما به ارمغان می‌آورد.

۷-۸- کسب درآمد با تولید اسکاچ

برای آنکه تولید کننده باشید، حتماً نباید صاحب سرمایه زیاد و کارخانه‌ای بزرگ باشید. شما در هر سطحی از سرمایه و شرایط که باشید، می‌توانید به عنوان تولید کننده فعالیت کنید. کافی است تا بدانید چه محصولاتی را می‌توانید متناسب با میزان سرمایه خود ایجاد کنید که بالاترین حاشیه سود را داشته باشد. تولید اسکاچ نمونه‌ای از محصولاتی است که هر شخصی و با هر سطح سودی می‌تواند در آن فعالیت و با سرمایه‌ای بسیار کم درآمد بالایی به دست آورد. علاوه بر مواردی نظیر اسکاچ، چیزهای بسیار زیاد دیگری نیز می‌توان در خانه تولید کرد و نام خود را تولید کننده گذاشت. کشور چین یکی از کشورهایی است که با تکیه و بزرگداشت کسب و کارهای کوچک توانست شاخص رشد اقتصادی بالایی را برای کشور خود رقم بزند. در این بخش دستگاهی فوق‌العاده ارزان معرفی می‌شود که از طریق آن می‌توانید محصولات زیاد و پربازدهی همچون اسکاچ را به آسانی در منزل خود تولید کنید. در حال حاضر افراد بسیاری در کشور هستند که با استفاده از این دستگاه، محصولات زیادی را هر روزه تولید و روانه بازار می‌کنند. این دستگاه، دستگاه تولید اسکاچ نام دارد که البته از طریق آن می‌توان وسایل بسیار زیاد دیگری همچون سیم ظرفشویی، ابر اسکاچ، سیم اسکاچ، ابر ماشین شور، تفلون شور و انواع لیف حمام تولید کرد. کار با این دستگاه بسیار آسان بوده و در منزل و حتی آپارتمان می‌توان یک تولیدی راه‌اندازی کرد. این کسب‌وکار برای بانوان، دانشجویان سربازی، کارمندان دولت (به عنوان شغل دوم) و همه افرادی که بدنبال کار پاره‌وقت و حتی دائمی می‌گردند، مناسب است.

۷-۸-۱- قیمت این دستگاه و نرخ فروش آن به چه صورت است؟

گروه تولیدی کارنو صنعت^۱ یکی از چند تولیدکننده بزرگ این ماشین آلات در کشور است. دستگاه‌های ارائه شده توسط این گروه تولیدی در سه حالت پرس حرارتی پدالی با قالب برنجی، نیمه اتوماتیک و تمام اتوماتیک است. همچنین قیمت دستگاه‌های آنها از ۵۰۰ هزار تومان شروع شده و نهایتاً تا چهار میلیون که همان دستگاه تمام اتوماتیک آن است، ادامه می‌یابد. به صورت تقریبی نرخ تولیدی هر اسکاچ توسط این دستگاه و نرخ فروش عمده‌ای و خرده‌فروشی آن در جدول‌های پایین آمده است.^۲

^۱- www.karnosanaat.com

^۲- این قیمت‌ها برای سال ۹۳ است.

نرخ تولید هر عدد اسکاچ

ماده اولیه	نرخ مصرفی (به تومان)
نخ	۱۰
زری	۴۳
ابر	۵۷
لیبل	۳۰
ورق مقوایی	۱۰
جمع کل	۱۵۰

نرخ فروش هر عدد اسکاچ

عمده فروشی (به تومان)	خرده فروشی (به تومان)
۳۰۰ تا ۳۸۰	۴۰۰ تا ۵۵۰

و میزان سودی که می‌توانید تنها با یک ساعت تولید در روز، توسط این دستگاه به دست آورید، در جدول پایین نشان داده شده است.

میزان سود ماهیانه حاصل از یک ساعت کار در روز با دستگاه

خرده فروشی	عمده فروشی	
۲۰۰ عدد	۲۰۰ عدد	میزان تولید در یک ساعت
۲۵۰ تومان	۱۵۰ تومان	حداقل سود مد نظر
۳۰ روز	۳۰ روز	مدت زمان تولید
۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان	۹۰۰ هزار تومان	حداقل میزان درآمد ماهیانه

همانطور که در این جدول نشان داده شده، تنها با یک ساعت تولید در روز می‌توان درآمدی در حدود ۹۰۰ هزار تومان به بالا داشت. حال تصور کنید اگر میزان کار شما به ۸ تولید در روز برسد، چقدر می‌توانید درآمد داشته باشید؟

این که دستگاه تولیدی خود را می‌خواهید از کجا بخرید، به تصمیم خودتان بستگی دارد اما برای خرید دستگاه به نکات زیر توجه باشید:

- دستگاه باید دارای گارانتی حداقل یک ساله و خدمات پس از فروش مادام‌العمر داشته باشد.
- بهتر است شرکتی که این دستگاه از آن خریداری می‌شود، تضمین تهیه مواد اولیه و تضمین خرید محصول را بدهد.
- آموزش و نصب رایگان دستگاه باید از تعهدات فروشنده دستگاه باشد.

همچنین شما می‌توانید برای آن که هزینه کمتری برای خرید دستگاه بردازید، با چند نفر صحبت کرده و به صورت گروهی، وارد این کار شوید. این موضوع کمک بسیار زیادی به موفقیت کار شما مخصوصاً هنگام بازاریابی محصولات خواهد کرد.

۷-۸-۲- چگونه بازاریابی محصولات را انجام دهید؟

مطمئناً اگر تاکنون بازاریابی محصولی را نکرده‌اید، بزرگ‌ترین سؤال شما در رابطه با چگونگی بازاریابی محصولاتی خواهد بود که تولید می‌کنید. اگر کمی کار بازاریابی کرده باشید، می‌فهمید که بازاریابی محصولات شما کار بسیار سختی نیست. در ادامه چند راه که برای فروش محصولات خود می‌توانید به کار بگیرید، پیشنهاد شده است.

۱. **فروش عمده:** محصولات شما، هم می‌تواند از طریق عمده فروش‌ها (بنک دارها) و هم از طریق بازاریابی محصولات خود به مغازه دارها باشد. برای این منظور کارت ویزیت برای خودتان درست کرده (که هزینه فراهم کردن ۱۰۰۰ عدد آن تقریباً سی هزار تومان می‌شود) و از آن برای پیگیری مشتری‌های احتمالی خود استفاده کنید.

۲. تولید کننده‌های بسیاری هستند که محصولات خود را از طریق فروش عمده به دست‌فروش‌ها، تبدیل به پول می‌کنند. در شهر تهران تولید کننده‌های بسیاری هستند که محصولات خود را به دستفروش‌هایی می‌فروشند که در مترو، اتوبوس‌های تندرو و کنار خیابان‌های پر رفت‌وآمد مشغول به فعالیت هستند. جالب‌تر این است که بعضی افراد در شهرهای بزرگ هستند که کسب درآمد آن‌ها، از طریق مدیریت دستفروش‌ها است. آن‌ها اعلامیه‌هایی در سطح شهر می‌زنند تا افرادی که می‌خواهند دستفروشی کنند با آن‌ها تماس بگیرند. بسیاری از افراد کهنسال و یا کسانی که نمی‌توانند کار کنند، این شغل را برای خود انتخاب و گاهی از این طریق، می‌توانند تغییرات بزرگی را در زندگی خود به وجود آورند. آن افراد نیز با تأمین جنس از تولید کننده‌ها و فروش آن‌ها از طریق دستفروش‌های خود، به درآمد می‌رسند! لازم به توضیح است که در سال ۹۴، قوانینی در شهر تهران وضع شد که دستفروشی را، با رعایت نکاتی، قانونی کرده است.

۳. روش فروش از طریق شبکه‌های اجتماعی نیز می‌تواند کمک خوبی برای معرفی محصولات شما باشد. برای نمونه می‌توانید از طریق شبکه‌های اجتماعی تلگرام و اینستاگرام^۱، خریداران عمده خوبی برای خود پیدا کنید. در حال حاضر کانال‌های بسیار ویژه‌ای در تلگرام وجود دارد که می‌توان محصولات خود را به

^۱ - به قسمت‌های «محبوب‌ترین شبکه‌های اجتماعی و کسب درآمد از تلگرام و اینستاگرام» مراجعه کنید.

رایگان در آن کانال به خریداران عمده بسیاری معرفی کرد. همچنین می‌توان با کمی هزینه برای تبلیغات، در بعضی از صفحه‌ها و کانال‌های پر عضو این شبکه‌های اجتماعی نیز، خریداران خوبی پیدا کرد. تمام راه‌های بازاریابی گفته شده در این کتاب، راه‌هایی هستند که انجام شده و موفقیت‌آمیز بوده‌اند.

۴. برای خرده فروشی محصولات خود می‌توانید از بازارهایی همچون، چند شنبه بازارها کمک بگیرید. تقریباً می‌توان گفت این بازارها در همه شهرها دایر شده و مکان‌های بسیار خوبی برای کسانی است که در نبود یک مغازه، می‌خواهند محصولات خود را خرده فروشی کنند.

درنهایت کافی است همین یک نکته را برای موفقیت در کار بدانید:

فروش محصولات شما کار سختی نیست، کافی است بخواهید. همین!

۷-۹- کسب درآمد با تعمیر لامپ‌های کم مصرف

امروزه در هر جایی که قدم بگذارید، محال است که یک یا چند لامپ کم‌مصرف مشاهده نکنید. این لامپ‌ها به دلیل مصرف برق کمتر و همچنین نور بیشتر نسبت به لامپ‌های رشته‌ای، توانسته‌اند به سرعت سهم خود را در منازل و دفاتر شرکت‌ها باز کنند.

یکی از معایب این لامپ‌ها نسبت به لامپ‌های رشته‌ای، قیمت بالاتر آنها است. این موضوع شاید خود را در خرید اول نشان ندهد، اما اگر یک نوسان برق، باعث آسیب دیدن این لامپ‌ها شود، خرید دوباره می‌تواند باعث هزینه ناراحت کننده‌ای برای خریداران شود.

تعمیر لامپ‌های کم مصرف، شغلی است که می‌توان آن را به آسانی فرا گرفت و از طریق کار در منزل، به درآمد خوبی در ماه دست یافت. برای آنکه بخواهید از طریق این شغل به درآمد بالایی دست یابید، باید مراحل زیر را طی کنید:

۱. نحوه تعمیر لامپ‌های کم‌مصرف را فرا بگیرید. برای این منظور می‌توانید از آموزش‌هایی که در اینترنت به صورت فیلم و متن است و یا از طریق فایل آموزشی موجود در سایت این کتاب^۱ استفاده کنید. آموزش‌های حضوری نیز در بعضی از مراکز فنی و حرفه‌ای و شرکت‌های خصوصی انجام می‌شود.

۲. پس از یادگیری روش تعمیر لامپ‌ها، باید ابزار کسب درآمدها را تهیه کنید. این ابزارها وسایلی همچون هویه، سیم‌چین، لحیم، دم‌باریک و... است.

۳. کار و حرفه خود را در شهر معرفی کنید. برای این منظور می‌توانید از روش‌های زیادی استفاده کنید.

^۱ - www.meydaneazadi.com

تعدادی از این روش‌ها عبارتند از:

- چاپ کارت ویزیت جذاب که کار شما را به دیگران معرفی کند. برای گیراتر شدن آن می‌توانید از عباراتی نظیر «آیا می‌دانستید که با ۳۰ درصد قیمت خرید یک لامپ کم‌مصرف جدید می‌توانید لامپ کم‌مصرف معیوب قبلی خود را تعمیر کنید؟» و غیره استفاده کنید.
- با مغازه‌هایی در شهر یا منطقه خودتان که لوازم الکتریکی می‌فروشند، صحبت کنید تا لامپ‌های معیوب مشتریان خود را در ازای مبلغی از سود کار به شما بسپارند. همچنین برای آن‌که مشتریان بیشتری را جذب کنید، می‌توانید بنرهایی با عنوان «تعمیر لامپ‌های کم‌مصرف» طراحی کرده و با اجازه صاحبان مغازه‌ها، بنر را جلوی مغازه قرار دهید. مطمئن باشید، مغازه دار نیز در قبال سودی خوب کند، با این کار مخالفت نخواهد کرد.
- ارسال اس‌ام‌اس^۱ نیز یکی دیگر از کارهایی است که می‌توان از آن برای یافتن مشتریان بالقوه استفاده کرد.

۷-۹-۱- میزان درآمد این کار چقدر خواهد بود؟

اگر به صورت حرفه‌ای این کار را شروع کرده و روزانه چند ساعت را به آن اختصاص دهید، شما می‌توانید، درآمد میلیونی در ماه برای خود رقم بزنید. لیست قیمت انواع مختلف لامپ‌های کم‌مصرف در بازار از ۵ هزار تومان شروع شده و تا ۱۰۰ هزار تومان که درواقع همان لامپ‌های ۲۰۰ وات است، می‌رسد. به همین صورت دستمزد تعمیر لامپ‌های کم‌مصرف نیز از ۳ هزار تومان (که مربوط به لامپ‌های ۲۵ وات است) شروع شده و تا ۳۵ هزار تومان (که مربوط به لامپ‌های ۲۰۰ وات است)، می‌رسد. به عبارتی تعمیر روزانه ۳ لامپ کم‌مصرف درآمد بالای یک میلیون تومان را می‌تواند به همراه داشته باشد.

۷-۱۰- کسب درآمد از طریق مشاوره دادن

کسب درآمد از طریق مشاوره یعنی فروش اطلاعاتی خاص به شخصی که خواهان آن اطلاعات است. اگر شما فکر می‌کنید که می‌توانید در زمینه بخصوصی، اطلاعات با ارزشی به دیگران بدهید که مردم حاضر باشند برای آن اطلاعات پول پرداخت کنند، به کسب درآمد از طریق مشاوره فکر کنید. در این شیوه از کسب درآمد، حتماً نیازی نیست اطلاعات یا مهارت خاصی داشته باشید، بلکه می‌توانید اطلاعات مفید و با ارزشی را گردآوری و از طریق آنها به دیگران مشاوره بدهید. مثلاً فردی با گردآوری اطلاعات املاک در سطح شهر، اقدام به دادن مشاوره تلفنی به متقاضیان می‌کند. البته داشتن اطلاعات و

^۱ - به بخش «کسب درآمد از پیامک‌های تبلیغاتی» مراجعه شود.

متخصص بودن نیز می‌تواند کمک بسیاری به موفقیت شما بکند.

۷-۱۰-۱- چگونه خودتان را معرفی کنید؟

با توجه به موضوعی که می‌خواهید در آن مشاوره بدهید، روش‌های مختلفی برای معرفی خودتان به دیگران و کسب درآمد وجود دارد. شما می‌توانید بسته به موضوعی که می‌خواهید مشاوره بدهید، از ابزارهای تبلیغاتی آنلاین همچون سایت، وبلاگ، ایمیل، شبکه‌های اجتماعی و ابزارهای تبلیغاتی آفلاین همچون آگهی‌ها کمک بگیرید. انتشار کتاب^۱ و یا حتی یک ویدیو در فضای مجازی نیز از روش‌هایی هستند که می‌توانند کمک بسیاری در دیده شدن یک مشاور کنند.

مشاوره دادن را می‌توان شیوه‌ای از کسب درآمد دانست که علاوه بر درآمد بالا، مسئولیت بالایی نیز دارد. البته این نکته را نیز می‌توان گفت که مشاوره در زمینه‌های مختلف، دارای مسئولیت‌های مختلف است. به عنوان مثال مشاوره در زمینه خانواده، موضوعی کاملاً تخصصی بوده و اصلاً پیشنهاد نمی‌شود، اما مشاوره در رابطه با تعمیر خودرو، کامپیوتر، کسب و کار و غیره از مواردی هستند که می‌توان در صورت داشتن مهارت، از طریق آنها به کسب درآمد پرداخت.

در حال حاضر راه‌های بسیاری وجود دارد که می‌توان از طریق آنها مشاوره داد. مشاوره از طریق شبکه‌های اجتماعی، تلفن، ایمیل و در نهایت حضوری راه‌هایی هستند که شما می‌توانید با توجه به موضوع مورد مشاوره خود انتخاب کنید.

۷-۱۰-۲- معرفی یکی از بهترین سرویس‌های مخابرات مخصوص مشاوره

یکی از بهترین سرویس‌هایی که می‌توان از طریق آن به خدمات مشاوره‌ای پولی پرداخت و دغدغه‌ای بابت هزینه‌های مشاوره نداشت، سرویس «تفکیک هزینه خدمات مشاوره‌ای (PRM)^۲» شرکت مخابرات است. در این سرویس شما می‌توانید تنها با ۱۰ هزار تومان سرویسی را روی خط ثابت خود فعال کنید که از طریق آن هزینه مشاوره‌های خود را نقد دریافت کنید. شیوه عملکرد این سرویس به این صورت است که فرد تماس گیرنده پس از تماس، پیغامی را مبنی بر اینکه «هزینه مکالمه مثلاً دقیقه‌ای ۲۰۰ تومان است»، می‌شنود. پس از آن به ازای هر دقیقه مشاوره، مبلغی به حساب شما در شرکت مخابرات واریز شده و این هزینه در قبض تلفن ماهیانه فرد تماس گیرنده منظور می‌شود.

همچنین اگر احساس می‌کنید نمی‌توانید یک خط ثابت داشته باشید، می‌توانید از خدمات دفتر کار

^۱ - به قسمت «کسب درآمد با نوشتن کتاب» مراجعه کنید.

^۲ - Premium Rate Service

مجازی^۱ استفاده کرده و شماره خط ثابت دفتر کار مجازی خود را به شرکت مخابرات برای پیاده‌سازی این سرویس بدهید. با این روش می‌توانید، تا هم کلاس کاری یک دفتر را داشته باشید و هم با تلفن همراه خود در هر جایی که هستید، بدون هیچ نگرانی نسبت به گرفتن حق مشاوره، به افراد جامعه در رابطه با موضوعی که تخصص آن را دارید، مشاوره بدهید.

۱۱-۷- کسب درآمد با پرورش قارچ

مطمئنأ شما نیز تاکنون ضرب‌المثل «مثل قارچ رشد می‌کند» را شنیده باشید. این ضرب‌المثل به این دلیل رواج یافته که سرعت رشد قارچ بسیار بالا است. همچنین اگر قیمت قارچ‌های موجود در بازار را جویا شوید، از قیمت بالای آن، متعجب خواهید شد. به عبارتی اگر این دو جمله را در کنار هم قرار دهید، متوجه خواهید شد، اگر شخصی وارد کار پرورش قارچ شود و بتواند آن را مدیریت کند، مثل قارچ پول به دست خواهد آورد!

کسب درآمد از طریق پرورش قارچ، از شیوه‌هایی است که همه اعضای یک خانواده می‌توانند بدون در نظر گرفتن سن و میزان سواد وارد آن شده و از آن به کسب درآمد بپردازند. در حال حاضر نیز دو موضوع، این کار را بسیار توجیح پذیر کرده است.

۱. جهش قیمتی مواد غذایی که باعث شده تا قارچ نیز رشد قیمتی بالایی داشته‌باشد.

۲. باز شدن جایگاه قارچ در میان سبد غذایی خانواده‌های ایرانی

۱۱-۷-۱- چه چیزهایی برای پرورش قارچ مورد نیاز است؟

۱. یک فضای خالی همانند اتاق، زیرزمین، انبار متروکه و یا هر مکان خالی دیگر که دارای سقف مناسبی باشد. این مکان باید توانایی نگهداری دمای اتاق را داشته باشد و جلوی اختلاف شدید درجه حرارت را بگیرد. لازم به ذکر است چون پرورش قارچ در محیطی بسته انجام می‌شود، لذا می‌توان آن را در هر منطقه‌ای و با هر مدل آب و هوایی کشت کرد.

۲. لوازمی همانند آب‌پاش، دماسنج، رطوبت سنج، گونی، قفسه و ...

۳. کولر و بخاری برای تنظیم دما

۴. کاه گندم خرد شده، بذر قارچ و کیسه پلاستیکی

^۱ - به قسمت «دفتر کار مجازی» رجوع شود.

۷-۱۱-۲- مراحل پرورش قارچ

روش‌های مختلفی برای پرورش قارچ با توجه به موقعیت آب‌وهوایی و مدل قارچ پرورشی وجود دارد که می‌توان آنها را به رایگان، از طریق آموزش‌های موجود در اینترنت، کتاب‌هایی که در این زمینه به نگارش درآمده‌اند و سازمان فنی و حرفه‌ای به دست آورد. در ادامه به صورت مختصر، یکی از روش‌های کشت قارچ تشریح می‌شود تا آشنایی کلی با مراحل پرورش یک نمونه از قارچ به نام قارچ صدفی پیدا کنید.

مرحله اول: تهیه بستر قارچ صدفی

اولین مرحله برای پرورش قارچ صدفی، قرار دادن ۳ تا ۴ کیلوگرم کاه خرد شده در یک گونی پلاستیکی و بستن درب آن توسط نخ نایلونی است. سپس باید این گونی را در ظرفی که از قبل برای جوشاندن کاه در نظر گرفته شده قرار داد و مقداری آب به آن اضافه کرد تا گونی در آب غوطه‌ور شود. پس از جوشاندن گونی به مدت ۲ ساعت (به جهت پاستوریزه کردن کاه)، گونی را برداشته و در مکانی فاقد آلودگی قرار داده تا عملیات خنک‌سازی اولیه و تخلیه آب گونی صورت گیرد.

مرحله دوم: بذری

پس از تخلیه کامل آب گونی محتوی کاه، گونی به مکانی بسته انتقال داده‌شده و کاه درون آن روی یک سطح ضدعفونی شده توسط الکل، پهن می‌شود تا مقدار رطوبت باقی مانده را نیز از دست بدهد. پس از این مرحله کاه خشک موجود، تبدیل به ۱۰ تا ۱۲ کیلوگرم کاه پاستوریزه و مرطوب شده که باید با ۳۰۰ تا ۵۰۰ گرم بذر مخلوط شود. لازم به ذکر است برای انجام مراحل فوق، باید دست‌ها به صورت کامل ضدعفونی باشند.

مرحله سوم: آماده سازی کیسه کشت

مخلوط کاه و بذر حاصل در کیسه پلاستیکی مجزا به ارتفاع تقریبی ۸۰ و قطر ۳۰ سانتیمتر ریخته شده و توسط یک نخ نایلونی درب آن بسته می‌شود. در این مرحله دو نکته را باید در نظر داشت.

۱. متناسب بودن ضخامت کیسه‌های پلاستیکی برای انتقال دما از محیط به بستر و بالعکس.
۲. در هنگام پر کردن کیسه‌ها از فشار دادن کاه و تخلیه تمام اکسیژن موجود در کیسه، خودداری شود.

مرحله چهارم: مراحل نگهداری

کیسه آماده شده باید به مدت سه هفته در دمای ۲۴ درجه سانتیگراد و به دور از تابش مستقیم نور خورشید، تهویه و رطوبت نگهداری شود تا تارهای سفید رنگی به نام ریشه (میسلیوم)، ۷۰ درصد سطح کیسه را بپوشاند. پس از آن نیز باید شکاف‌هایی به طول یک و فاصله ۱۰ سانتی‌متر در پیرامون کیسه کشت ایجاد و دما را از ۲۴ تا ۱۸ درجه سانتی‌گراد کاهش داد.

از کارهای دیگری که برای رشد سریع‌تر قارچ‌ها باید انجام داد، اسپری کردن آب روی کیسه‌ها جهت

افزایش رطوبت و روشن کردن یک عدد لامپ در ساعات تاریکی محل نگهداری است.

مرحله پنجم: برداشت محصول

دوره برداشت محصول معمولاً طی سه چین و در سه دوره ۷ تا ۱۰ روزه انجام می‌گیرد که این میزان برداشت، بالغ بر ۳ تا ۴ کیلوگرم قارچ تازه از هر کیسه است.

۷-۱۱-۳- بازاریابی محصولات چگونه است؟

برای بازاریابی محصولات می‌توان آنها را به صورت بسته‌بندی^۱ شده و یا حالت فله‌ای به بازار مصرف رساند. همچنین پودر قارچ، مربای قارچ، قارچ خشک و غیره نیز از محصولاتی هستند که می‌توانید در صورت علاقه، محصولات خود را به آن شکل عرضه کرده و ارزش افزوده بالاتری ایجاد کرد.

۷-۱۲- کسب درآمد از طریق هنر بسته‌بندی

شاید به جرأت بتوان گفت یکی از پولسازترین هنرها در دنیا، هنر بسته‌بندی است. بسته‌بندی شکل و زیبا می‌تواند به شکل باور نکردنی ارزش افزوده بالایی را برای یک محصول به ارمغان بیاورد. به عنوان مثال اگر یک کیلو تخمه ۸۰۰۰ تومان باشد، با بسته‌بندی آن به شکل چهار بسته ۲۵۰ گرمی، قیمت همان یک کیلو تخمه تا قیمت ۱۲۰۰۰ تومان افزایش می‌یابد و یا تصور کنید که اگر یک جعبه دستمال کاغذی در بسته‌هایی ۱۰ عددی عرضه شود، چه ارزش افزوده بالایی ایجاد خواهد کرد.

درواقع برای این صنعت هیچ حد و مرزی نمی‌توان تعیین کرد و هر چیز خوردنی یا مصرفی که پیرامون شما وجود دارد، می‌تواند بصورت بسته‌بندی عرضه شود. حتماً شما نیز تاکنون بسته‌های سه تایی قند را که هرکدام از آنها با قیمت ۱۰۰ تومان فروخته می‌شود و یا بسته‌های کوچک حاوی نمک یا سماق را دیده‌اید. به نظر شما این شکل از بسته‌بندی، توانسته ارزش افزوده چند برابری ایجاد کند؟

۷-۱۲-۱- بسته‌بندی چه چیزهایی سودآور است؟

یکی از بهترین پیشنهادها برای بسته‌بندی، بسته‌بندی خوراکی است که مخصوص یک منطقه خاص است. مطمئناً هر منطقه از کشور پهناور ایران، دارای محصولات و خوراکی‌های منحصر به فردی است که می‌توان با بسته‌بندی و ارسال آن به دیگر نقاط کشور، به تجارت و سود بالایی رسید. زعفران، پسته، کلمپه و کلوچه از نمونه‌های موفق بسته‌بندی است که مخصوص منطقه خاصی از ایران بوده، اما با بسته‌بندی مناسب و ارسال آن به تمام نقاط کشور، تبدیل به یک محصول کشوری شده‌اند.

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از هنر بسته‌بندی» مراجعه کنید.

۷-۱۲-۲- برای بسته‌بندی چه چیزهایی مورد نیاز است؟

با توجه به محصولی که شما قصد بسته‌بندی آن را دارید، وسایل مورد نیاز تعریف می‌شود. اگر قصد فعالیت در این زمینه را دارید، باید هر سال در نمایشگاه‌های چاپ، بسته‌بندی و تبلیغات که در شهرهای مختلف برگزار می‌شود، شرکت کنید. مطمئناً در این نمایشگاه‌ها دید شما نسبت به این صنعت و امکانات موجود در کشور، بیشتر باز خواهد شد. اگر هم بتوانید در نمایشگاه بین‌المللی صنعت چاپ و تبلیغات که هر سال در ماه دی در نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار می‌شود، شرکت کنید، بهترین انتخاب‌ها برای بسته‌بندی را می‌توانید داشته باشید.

۷-۱۲-۳- بازاریابی محصولات خود را چگونه انجام دهید؟

یکی از مهمترین اصول موفقیت در بازاریابی، اصل خلاقیت است. اصل مهم دیگر اطلاع از امکانات و ابزارهای موجود برای بازاریابی محصولاتتان است. شما می‌توانید با داشتن این دو، هر محصولی را در هر کجا که بخواهید، بازاریابی کرده و مشتریان خود را پیدا کنید؛ بنابراین برای آنکه بتوانید بازاریابی قوی داشته باشید، باید این دو ویژگی را به خود به دست بیاورید.

برای بازاریابی محصولات، می‌توانید از دو روش اقدام کنید. یکی این‌که خودتان به صورت حضوری به مراکز پخش مراجعه و محصولات خود را بازاریابی کنید و دیگری این‌که با شرکت‌هایی که در کار پخش هستند، وارد مذاکره شده تا آنها زحمت پخش محصولات را برعهده بگیرند. اگر کمی در اینترنت جستجو کنید، می‌توانید به آسانی این پخش‌کننده‌ها را پیدا کنید. به کارگیری ابزارهای پیام رسانی همچون ایمیل نیز یکی از روش‌هایی است که از آن استفاده زیادی جهت یافتن بهترین شرکت همکار می‌شود. در این شیوه شما ایمیل شرکت‌های پخش مرتبط با محصول خود را یافته و محصول خود همراه با تمام اطلاعات و عکس‌های لازم را، برای آنها ارسال می‌کنید. پس از آن با شرکت‌هایی که جواب ایمیل شما را خواهند داد وارد مذاکره از طریق تلفن شده و در صورت موافقت، ملاقات‌شان می‌روید. این روش کمک می‌کند تا در مدت زمان اندکی، بتوانید با پخش‌کننده‌های بسیاری وارد صحبت شده و بهترین انتخاب را برای کار کردن با این شرکت‌ها بکنید. لازم به ذکر است، در قرارداد باید موارد زیر به صورت کامل مشخص شود.

مدت زمان آزمایش	مدت قرارداد	نحوه تبلیغ
ضایعات ناشی از فروش	خدمات بعد از فروش	نفروختن کالای مشابه
میزان قرارداد	نحوه پرداخت	تضمین قرارداد
درصد نمایندگی	محل تحویل	ضایعات ناشی از تولید

تحويل و تأمين به موقع	قيمت ثابت کالا	خروج کالا از مغازه
-----------------------	----------------	--------------------

شبکه‌های اجتماعی^۱ و تبلیغات اینترنتی^۲ نیز می‌تواند کمک زیادی برای بازاریابی محصولات شما باشد. کافی است تا صفحه‌هایی که در این زمینه فعال هستند را یافته و تبلیغ خود را به صورت رایگان و یا با هزینه اندکی، در آن صفحات قرار دهید تا بهترین خریدار عمده را پیدا کنید.

۷-۱۳- کسب درآمد با پرورش بلدرچین

کشور چین سال‌هاست که شعار ((هر خانه یک کارخانه شود)) را سرلوحه خود کرده **است**. ایران نیز چند سالی است که در راستای اقتصاد مقاومتی، تلاش می‌کند تا مفاهیمی همانند شعار بالا را، آرمان خود کند. پرورش بلدرچین یکی از مواردی است که، هم می‌توان آن را از دیدگاه اقتصاد مقاومتی و هم از لحاظ تلاشی برای استفاده از تمام امکانات زندگی برای کسب درآمد نگاه کرد. بلدرچین دارای خصوصیات منحصربه‌فردی است که توانسته پرورش این پرنده را به یک حرکت اقتصادی مناسب تبدیل کند. از جمله این ویژگی‌ها می‌توان به سرعت رشد بالای آن، سن پایین بلوغ جنسی، میزان تخم‌گذاری بالا، تراکم بالای پرورش و مقاوم بودن این پرنده در مقابل بیماری‌ها اشاره کرد.

۲-۱۳- حداقل امکانات لازم برای پرورش بلدرچین

۱. یک مکان یا اتاق کوچک در حد ۳×۴ (۱۲ مترمربع): در اتاقی به این اندازه می‌توان در حدود ۸۰۰ بلدرچین، با استفاده از قفس‌های مخصوص بلدرچین تخم‌گذار، پرورش داد. ابزارهای موردنیاز را می‌توانید از سایت‌های مربوطه^۳ و یا مکان‌های فروشنده این تجهیزات تهیه کنید. طراحی قفس‌های مخصوص این کار، به گونه‌ای است که برای یک کسب‌وکار خانگی طراحی شده و تمیز و بدون بو هستند. به عنوان مثال قفس‌های مخصوص این کار دارای شیبی است که به محض تخم‌گذاری بلدرچین، تخم بلدرچین‌ها قل خورده و به جاتخمی مخصوص هدایت می‌شوند. این شکل از طراحی، پرورش دهنده را از بازکردن در قفس برای بیرون آوردن تخم بلدرچین‌ها بی‌نیاز می‌کند.
۲. برای کسب درآمد از طریق تخم بلدرچین‌ها باید از یک بسته‌بندی شکل تخم و یا گوشت بلدرچین (که می‌توان از مغازه‌های فروشنده ظروف پلاستیکی تهیه کرد) همراه با لیبل (که می‌توان آن را از

^۱ - به قسمت «محبوبترین شبکه‌های اجتماعی» مراجعه شود.

^۲ - به قسمت «تبلیغات اینترنتی» مراجعه کنید.

^۳ - همانند سایت (www.downloadcom.epage.ir)

کانون‌های تبلیغاتی با هزینه‌ای در حد ۴۰ هزار تومان تهیه کرد) بهره برد. این کار به بازاریابی محصولات کمک بیشتری می‌کند.

۷-۱۳-۲- درآمد این کار چقدر است؟

کسب درآمد از طریق گوشت بلدرچین در کنار تخم‌های آن، سود خوبی دارد. با توجه به این‌که بلدرچین حجم کوچکی دارد، به فضای بسیار کمتری نسبت به مرغ برای پروار کردن نیاز دارد. به عنوان مثال در ۱۰ روز اول که جوجه باید مراقبت ویژه داشته باشد، حدود ۳۰۰۰ جوجه را می‌توان در یک اتاق ۳×۴ نگهداری کرد. اگر به بازار مراجعه کنید، متوجه خواهید شد به دلیل خواص دارویی و لذیذ بودن گوشت بلدرچین، قیمت آن در حدود دو تا سه برابر گوشت مرغ است.

از مزایای مهم پرورش گوشت بلدرچین، زمان کوتاه سربرید آنها است. این پرنده را می‌توان پس از ۳۵ الی ۴۵ روز سر برید. به عبارتی نقطه سر به سر بازگشت سرمایه در حدود ۴۰ روز است. به عبارتی اگر شما در یک دوره خرید ۸۰۰ جوجه با قیمتی مشخص بخرید، پس از یک دوره ۴۰ روزه، صد درصد سرمایه شما افزایش خواهد یافت. همچنین یک پرورش‌دهنده می‌تواند برای کاهش هزینه‌های خرید، از دستگاه جوجه‌کشی نیز برای تأمین جوجه استفاده کند. این دستگاه‌ها به گونه‌ای ساخته می‌شوند که یک تخم سالم را پس از ۱۸ روز می‌توانند به جوجه تبدیل کنند.

۷-۱۴-۱- کسب درآمد با پرورش ماهیان زینتی

یکی از پرسودترین کسب‌وکارهایی که می‌توان آن را در خانه نیز انجام داد و درآمد بالایی داشت، پرورش ماهیان آکواریومی است. مالزی، سنگاپور، تایلند و چین از عمده صادرکنندگان برجسته این محصول در دنیا هستند که توانسته‌اند از این کسب‌وکار درآمدهای میلیارد دلاری برای کشورشان به ارمغان بیاورند؛ اما سهم ایران از تولید ماهی زینتی در بازارهای بین‌المللی تقریباً صفر است و متأسفانه بیش از ۹۰ درصد نیاز خود را از واردات تأمین می‌کند. از مرحوم شاه‌رخ می‌توان به عنوان بنیانگذار صنعت پرورش ماهی زینتی در ایران نام برد.

۷-۱۴-۱- دستورالعمل اجرایی

در حال حاضر مراکز فنی و حرفه‌ای و برخی از دانشگاه‌های جامع علمی کاربردی اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی پرورش ماهیان زینتی با حداقل هزینه می‌کنند که می‌تواند بهترین راهنمایی برای ورود افراد علاقه‌مند به این شاخه از بازار باشد. پس از طی کردن این دوره‌ها و کسب مدرک فنی و حرفه‌ای می‌توان این کسب‌وکار را با هزینه‌ای در حدود ۵ میلیون تومان ایجاد کرد و برای فراهم کردن هزینه اولیه از وام‌های

خوداشتغالی سازمان فنی و حرفه‌ای نیز استفاده کرد. بهتر است در ابتدا از پرورش ماهیانی همچون اسکار که دارای تلفات کمتر و دوام بیشتری نسبت به دیگر ماهیان زینتی هستند، شروع کنید. قبل از شروع این کار بهتر است به چند مرکز فروش ماهی‌های زینتی سر بزنید تا با موانع و مشکلات این کار بیشتر آشنا شده و قبل از تولید برای نحوه فروش و بازاریابی محصول خود برنامه‌ریزی کنید.

۷-۱۵- کسب درآمد از طریق ایجاد یک آشپزخانه خانگی

برای داشتن یک کسب و کار موفق، همیشه نیاز نیست تا بنگاه اقتصادی و یا دفتر همراه با میز و چند صندلی و خط تلفن و منشی داشته باشید. بسیاری از کسب‌وکارهای موفق را می‌توان از منزل و با داشتن حداقل امکانات همانند یک تلفن همراه، کارت ویزیت و یا تراکت راه‌اندازی کرد. نمونه‌ای از این مشاغل، آشپزخانه خانگی است که، هم می‌توان آن را به سادگی در خانه اجرا و مدیریت کرد و هم درآمد ماهیانه خوبی داشت. این شغل به دلیل مشغله‌های کاری حال حاضر بسیاری از افراد جامعه و همچنین مضرات فست‌فودها، شانس بالایی برای موفقیت (در صورت بازاریابی مناسب) به دست آورده است.

یکی از بهترین خصوصیات این شغل، ثابت بودن مشتریان آن است. به عبارتی اگر یک شرکت و یا مغازه، سفارش نهار و یا شام خود را به یک آشپزخانه خانگی بدهد و دستپخت آن خوب باشد، به احتمال زیاد مشتری دائمی همان آشپزخانه خانگی خواهد شد. این نکته لازم به ذکر است که وجود پیک، برای این کسب‌وکار لازم است.

۷-۱۵-۱- برای بازاریابی کارتان بهترین شیوه چیست؟

روش‌هایی که می‌توانید کارتان را به گونه‌ای مؤثر به دیگران معرفی کنید، بسیار متنوع هستند. در ادامه به بعضی از این روش‌ها اشاره شده است.

۱. برای شروع بازاریابی کار خود بهتر است ۱۰۰۰ عدد تراکت که قیمتی کمتر از ۳۰ هزار تومان خواهد داشت، به همراه قیمت‌های خود چاپ کرده و در هر جایی که فکر می‌کنید می‌توانند مشتریان بالقوه‌ای برای شما باشند، توزیع کنید. مکان‌هایی همچون شرکت‌های خصوصی و کتابخانه‌ها که افراد بیشتری در آنجا متمرکز هستند را حتماً مد نظر داشته باشید.

۲. هر ساله در هنگام عید نوروز، یکی از بهترین گزینه‌ها برای تبلیغ کارتان، چاپ و پخش تقویم برای معرفی کارتان به دیگران است. تقویم یکی از بهترین ابزارهای تبلیغاتی است که می‌تواند کسب‌وکار و شماره تماس شما را تا یک سال جلوی چشم مشتریان بالقوه شما قرار دهد. همچنین این تقویم‌ها به عنوان هدیه برای مشتریان همیشگی نیز می‌تواند باشد. برای این منظور بهتر است به مشتریان همیشگی خود بیشتر از یک تقویم اختصاصی بدهید تا موجب توسعه بیشتر کسب‌وکار شما از طریق

تقویم شود.

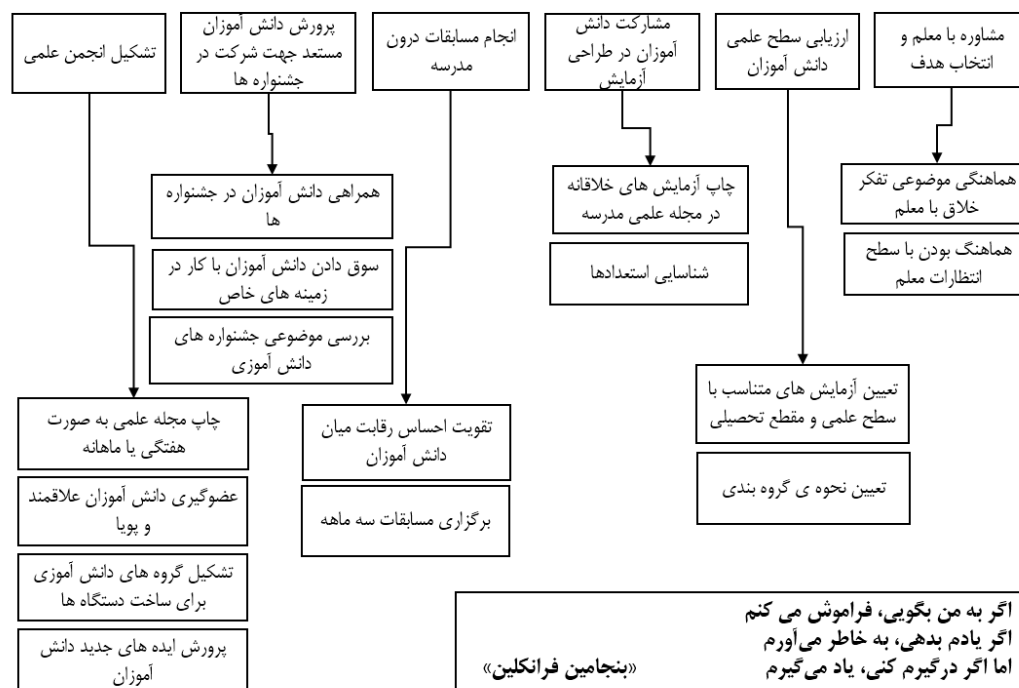
۳. هدیه‌های تبلیغاتی نیز که همیشه همراه مشتری هستند، همانند جاکلیدی نیز می‌تواند کمک بالقوه‌ای در متمایز کردن و پیشرفت کار شما داشته باشد. قیمت‌های خوب، هدیه‌های خوب و دستپخت خوب. همین‌ها برای پیشرفت روز افزون کار کافی است.

۷-۱۶- کسب درآمد با برگزاری کلاس‌های تفکر خلاق در مدارس

یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که شیوه تدریس مدارس فعلی ایران دارد، صرفاً آموزش محور بودن آنها است. به عبارتی آن‌چه که در اکثر مدارس فعلی ایران در اختیار دانش‌آموزان قرار می‌گیرد، مطالبی است که دانش‌آموزان باید بدون هیچ‌گونه آزمایش و لمسی آنها را به حافظه بسپارند. علاوه بر اینها موضوع انجام کارهای گروهی از دیگر موضوعاتی است که خلأ آن در مدارس وجود دارد. حل این مشکلات از راه‌هایی است که می‌تواند در عین مفید بودن، درآمد بالایی نیز به‌همراه داشته باشد.

اگر کمی در اینترنت جستجو کنید، با انبوهی از آموزش آزمایش‌های ارزان و ساده مواجه می‌شوید که برای بسیاری از دروس سه مقطع مدارس کاربرد دارند. فراگیری این آزمایش‌ها و توانایی اجرای آنها برای دانش‌آموزان، همان موضوعی است که می‌تواند در ازای قرارداد مشخصی با مدرسه، درآمد بالایی به همراه داشته باشد.

شکل زیر تمام کارهای دیگری که یک گروه تحصیلکرده می‌تواند برای انجام آنها با مدارس وارد قرارداد شود، نشان داده است. این کارها شامل تشکیل انجمن‌ها علمی، پرورش دانش‌آموزان مستعد جهت شرکت در جشنواره‌ها، انجام مسابقات درون مدرسه و ... است.



یکی از دلایلی که مدارس مایل هستند تا با افراد تحصیل کرده فعال در این زمینه (مهم نیست چه رشته‌ای) همکاری کنند، ایجاد مزیت رقابتی است که آنها نسبت به دیگر مدارس خواهند یافت. این موضوع می‌تواند، هم باعث جذب دانش‌آموزان بیشتر و هم دلیلی برای اخذ شهریه بالاتر بشود.

لازم به ذکر است که گروه تحصیل کرده‌ای که می‌خواهد این کار را انجام دهد، می‌تواند در یک سال با چندین مدرسه وارد قرارداد شده و درآمد بالایی به دست آورد. یکی از بهترین استراتژی‌های بازاریابی برای معرفی این کار، استفاده از تراکت است. شیوه کار به این صورت است که یک تراکت حاوی معرفی اعضا و وظایف گروه (همانند شکل نشان داده‌شده در بالا) چاپ شده و در مدارس سطح شهر یا منطقه، توزیع شود. پس از آن که مدارس علاقمند مشخص شدند، با آنها وارد مذاکره شد. این موضوع را البته می‌توان از سطح بالاتر، یعنی اداره کل آموزش و پرورش اقدام کرد و نتایج بسیار بیشتری به دست آورد.

لازم به توجه است بستن قرارداد با مدارس تنها در سال اول و یا دوم نیاز به مذاکره قوی دارد و پس از آن، این مدارس هستند که با فارغ‌التحصیل‌های فعال در این زمینه تماس خواهند گرفت. **مبتکر این طرح سرکار خانم لیلا هدایتی فر از کارآفرینان تحصیل‌کرده شهر تهران می‌باشد.**

۷-۱۷- کسب درآمد با ساخت نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای

آیا تاکنون CD یا DVD هایی را دیده‌اید که به صورت اتوران درست شده باشند. به این صورت که با گذاشتن

آنها در سیستم به صورت خودکار بتوان مجموعه‌ای از اطلاعات، عکس یا فیلم را مشاهده کرد. امروزه با گسترش سیستم‌های کامپوتری شرکت‌های خصوصی، نهادها و بسیاری افراد حقیقی و حقوقی علاقه زیادی به ساخت دیتاهای مولتی مدیا یا همان نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای دارند. این نرم‌افزارها می‌توانند مجموعه‌ای از فیلم و عکس و اطلاعات را به شکل بسیار زیبا همراه با افکت‌ها و نماهنگ‌های مختلف به نمایش درآورند. امروزه بسیاری از مؤلفان کتاب، تمامی شرکت‌های خصوصی، سازمان‌های دولتی و غیردولتی، مؤسسات آموزشی و مذهبی، مدارس و غیره علاقمند به داشتن این‌گونه برنامه‌های چندرسانه‌ای هستند که مختص به شرکت و یا کار آنها باشد. داشتن این‌گونه CD و یا DVDها نقش بسزایی در بازاریابی و موجه نشان دادن این مؤسسات دارد. به عنوان مثال فرض کنید مؤلف کتابی، برای کتاب خود یک CD هم آماده کرده و در روی جلد کتاب خود برای فروش می‌گذارد. یقیناً این کار تأثیر بسزایی می‌تواند روی فروش کتابش داشته باشد و یا شرکت‌های خصوصی برای شرکت در نمایشگاه اقدام به معرفی شرکت‌شان در غالب یک نرم‌افزار چندرسانه‌ای می‌کنند. تمام چیزهایی که تاکنون گفته شد، تنها برای نشان دادن گوشه‌ای از محبوبیت ساخت این‌گونه نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای بود. در این بخش قصد معرفی شغلی بسیار آسان، باکلاس و میلیونی را داریم. شغلی که افراد بسیاری از آن درآمد داشته و بدون هیچ‌گونه مکان خاصی، برای سازمان‌ها، شرکت‌ها و افراد مختلفی کار انجام می‌دهند.

شاید در ابتدا با خود فکر کنید ساخت چنین نرم‌افزارهایی کار بسیار مشکلی است، اما اگر نظرتان این است باید بدانید سخت در اشتباهید. درواقع برای کسی که کار کردن با کامپیوتر را در حد متوسط نیز می‌دانید، ساخت این CDهای چندرسانه‌ای کار مشکلی نیست. در حال حاضر نرم‌افزارهای مختلف و رایگانی در اینترنت وجود دارند که می‌توان با آنها نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای را به آسانی ایجاد کرد^۱. نرم‌افزار مالتی مدیا بیلدر^۲ یکی از معروف‌ترین آنها است.

۷-۱۷-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. یادگیری نرم‌افزارهایی که می‌توان از طریق آنها CDهای چندرسانه‌ای و اتوران ایجاد کرد. این کار در بدترین حالت یک هفته زمان می‌برد.
۲. صحبت با شرکت‌ها، مدارس، نهادها و سازمان‌های مختلف و عقد قرارداد جهت ساخت نرم‌افزارهای چندرسانه‌ای برای آنها

^۱ - تعدادی از این نرم‌افزارهای در سایت مخصوص این کتاب (www.meydaneazadi.com) قرار داده شده است.

^۲ - Multimedia Builder

۷-۱۷-۲- مشتری‌های تان را چگونه پیدا کنید؟

۱. بهترین طریقه بازاریابی این کار، همان روش قدیمی و بسیار مؤثر فیس تو فیس یا صحبت حضوری است.
 ۲. شرکت در نمایشگاه‌ها و صحبت با شرکت‌کنندگان آنها می‌تواند مشتریان خوب و زیادی را به همراه داشته باشد.
 ۳. داشتن کارت ویزیت و کاتالوگ کمک بسیار مؤثری به بازاریابی کارتان و کمک به پیگیری مشتریان می‌کند.
 ۴. فرستادن ایمیل به صندوق پستی شرکت‌های مختلف، می‌تواند در یافتن مشتری کمک کند. این ایمیل‌ها را، هم از طریق اینترنت و تبلیغات اینترنتی شرکت‌ها می‌توان به دست آورد و هم معمولاً در نمایشگاه‌ها در غالب یک CD مسئولان نمایشگاه‌ها عرضه می‌شوند.
 ۵. استفاده از پیامک انبوه در یافتن مشتری‌های بیشتر، می‌تواند مؤثر باشد.
 ۶. تبلیغات در سایت‌های رایگان تبلیغ موجود در اینترنت
- حتماً از این شیوه به عنوان شغل دوم و یا در حالت بهتر، شغل اول درآمد شنید. پول درآوردن کار بسیار سختی نیست!

۷-۱۸- کسب درآمد از طریق تدریس خصوصی

یاد گرفتن درس در ایران، از گذشته تا اکنون تفاوت‌های بسیاری کرده **است**. از آن زمان که مکتب‌خانه‌ها دایر بودند و غالباً درس مهم آنها کتاب‌هایی همچون بوستان و گلستان بود تا به امروز. شاید بتوان گفت هدف از درس خواندن هم نیز تا حدی تغییر کرده **باشد**. اگر آن روزگار یاد دادن درس زندگی و ادب هدف بود امروزه تا حدی این هدف تعدیل شده **است**؛ اما هر چه هست، چه در آن دوران و چه هم‌اکنون بسیاری معتقد هستند مکتب‌خانه‌ها، مدارس و دانشگاه‌ها یکی از بزرگ‌ترین وظایف ننوشته‌شان، وظیفه نگهداری بچه‌هایی است که خانواده‌ها برای نصف روز یا تمام روز به آنها می‌سپارند تا کمی، هم خیال‌شان راحت باشد و هم راحت‌تر شوند.

اما اگر اندکی این نگاه رادیکال را ندیده بگیریم و دقیق‌تر نگاه کنیم، متوجه می‌شویم شاید در گذشته‌ها تا حدی این حرف‌ها درست باشد، اما حداقل امروزه این حرف درستی نیست. دلیل آن هم پول‌های بسیاری است که والدین حاضرند برای آموزش فرزندانشان بدهند تا آنها دانشگاه‌های بهتر و رشته‌های بهتر قبول شوند.

تدریس خصوصی یکی از شغل‌هایی است که افراد بسیاری را در سال‌های اخیر به درآمدهای خوبی رسانده

است. حتی در حال حاضر جوانانی هستند که بدون آن که شغل آنها معلمی باشد، درآمدهای میلیونی از این حرفه به دست می آورند. شاید باورش سخت باشد، اما شما نیز می توانید به این درآمد برسید. امتحان کنید و مطمئن باشید از این تلاش لذت خواهید برد.

لازم به ذکر است تدریس خصوصی تنها شامل دروس مدرسه و دانشگاه نمی شود. تدریس خصوصی موسیقی و نرم افزار نیز از گزینه هایی هستند که می توانند با توجه به توانمندی های شما، برای تدریس خصوصی انتخاب شوند. یکی از ویژگی های مثبت این شغل، نیاز نداشتن به سرمایه مالی اولیه است. همچنین این شغل را می توان به عنوان یک کار پاره وقت و یا تمام وقت انتخاب کرد.

۷-۱۸-۱- شروع کار

برای شروع یک برگه بردارید و بدون توجه به میزان تسلط خود، لیست تمام چیزهایی را که می توانید تدریس کنید، بنویسید. حال جدولی همانند جدول پایین بکشید. ستون اول این جدول را به مهارت ها و علائق خودتان برای تدریس و سطر اول را به ویژگی های قابل امتیازدهی نظیر میزان تسلط، اندازه جامعه هدف (چه تعداد متقاضی برای این تدریس وجود دارد) و ... اختصاص دهید.

توانایی تدریس	میزان تسلط (۱ تا ۱۰)	اندازه جامعه مشتری (۱ تا ۱۰)	...	مجموع امتیازها
ریاضی	۵	۳		
فیزیک	۸	۵		
سه تار	۳	۸		
خیاطی	۲	۷		
تایپ و ...	۱	۸		

پس از این که این امتیازدهی ها را انجام دادید، وقت آن رسیده تا با تدریس مهارتی که بیشترین امتیاز را آورده شروع به کسب درآمد کنید. همچنین از توانایی های دیگر خود غافل نشوید و اگر نیاز به مهارت بیشتری دارید، آن را افزایش بدهید.

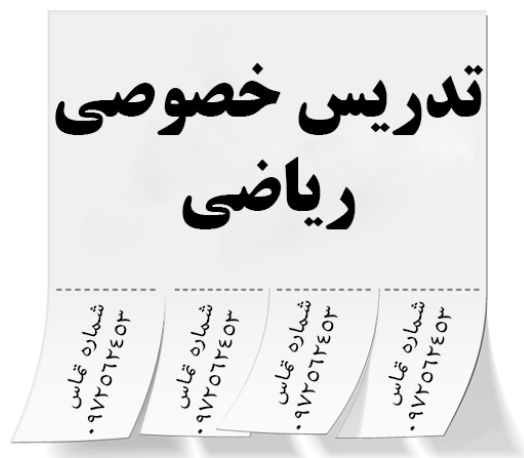
۷-۱۸-۲- ویژگی های این شغل

- این کار نیاز به هیچ گونه سرمایه اولیه ای ندارد بنابراین از همین حالا می توانید آن را انجام کنید.
- کسب درآمد از این طریق نیاز به مجوز خاصی ندارد و دغدغه ای بابت این **موضوع** نخواهید داشت.

۳. هیچ قیمت مصوب خاصی برای تدریس خصوصی وجود ندارد و با توجه به شرایط، می‌توانید هزینه تدریس خود را نسبت به قیمت‌های معمول شهر بالاتر یا پایین‌تر بیاورید.
۴. این کار را می‌توان به صورت پاره‌وقت یا تمام‌وقت انجام داد.

۷-۱۸-۳- شیوه‌های تبلیغات

انتخاب شیوه تبلیغ وابسته به چیزی است که قصد تدریس آن را دارید. ابتدا باید جامعه هدف خود را انتخاب کنید که در کجاها بیشتر متمرکز هستند. سپس باید شیوه تبلیغ را انتخاب کنید که به چه شکلی می‌خواهید خدمت خود را به مشتریان احتمالی معرفی کنید. به عنوان مثال اگر قصد تدریس دروسی همانند ریاضی و فیزیک یا عربی دبیرستان را دارید مکان‌هایی همچون جلوی مدارس، ایستگاه‌های اتوبوس، تاکسی و غیره می‌تواند بهترین مکان‌ها برای تبلیغ شما باشد و اگر قصد آموزش نرم‌افزار مهندسی را داشتید، بهترین مکان حوالی دانشگاه‌ها و یا حتی صحبت با انجمن علمی دانشگاه‌ها است. داشتن تبلیغاتی خلاقانه نیز می‌تواند در یافتن مشتری، بسیار کمک‌کننده باشد. عکس پایین نمونه یک اعلامیه خلاقانه است که رهگذران به راحتی می‌توانند تلفن تماس را جدا کرده و در صورت تمایل تماس بگیرند.



شکل ۷-۱: نمونه خلاقانه اعلامیه

آگهی‌های روزنامه‌ای، آگهی در سایت‌های رایگان و تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی نیز انواع دیگری از تبلیغات هستند. به عنوان مثال فردی تصویری از نرم‌افزاری که قصد تدریس آن را دارد به همراه قیمت آماده کرده و در شبکه‌ها اجتماعی به اشتراک گذاشته و از این طریق مشتری‌های خود را پیدا می‌کند.^۱

^۱ - برای یافتن مشتریان بیشتر می‌توانید از پیشنهاد‌های بیان شده در قسمت «کسب درآمد از مؤسسه خدمات آموزشی» استفاده کنید.

پیشنهاد می‌شود در هر شرایطی که هستید، حتماً کسب درآمد از طریق تدریس خصوصی را داشته باشید.

۱۹-۷ - کسب درآمد با تعمیر در منزل

اگر در خانه خود نشسته‌اید و این قسمت را می‌خوانید، نگاهی به اطراف بیاندازید و ببینید کدام یک از وسایل خراب خانه را می‌توانید تعمیر کنید و کدام یک از این وسایل اگر روزی خراب شوند، شما دردسر زیادی برای **انتقال آن خواهید داشت**؟ فرض کنید اگر روزی ماشین لباسشویی خراب شود، آیا به راحتی می‌توانید آن را به تعمیرگاه ببرید و تعمیر کنید؟ یا اگر روزی کامپیوتر و یا لبتاب شما خراب شود، آیا می‌توانید آن را با خیال راحت به یک تعمیرگاه برده و کامپیوتر خود را دست تعمیرکار بسپارید؟

یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید، بدون داشتن هیچ‌گونه سرمایه‌ای انجام داده و به راحتی درآمد کسب کنید، تعمیر در خانه است. افراد بسیاری نیز هستند که حاضرند در صورت خرابی وسایل خانه خود با شما تماس بگیرند تا این که وسایل خود را به تعمیرگاه ببرند. آنها با شما تماس می‌گیرند تا به خانه آنها رفته و وسایل آنها را تعمیر کنید و حاضرند پول بیشتری برای این کار به شما پرداخت کنند.

بازاریابی این کار نه تنها مشکل و پرهزینه نیست که بسیار هم آسان و ارزان است. شما برای معرفی خود به یک دفتر تبلیغاتی مراجعه و تعداد هزار عدد برچسب (لیبل) که هزینه‌ای نهایتاً ۳۰ هزار تومان برای شما خواهد داشت، سفارش می‌دهید. پس از آماده شدن کار خود، کافی است برچسب‌ها را به درب خانه‌ها و مغازه‌ها بچسبانید. فقط باید کلمات «تعمیر در منزل» به صورت کاملاً خوانا و بزرگ روی برچسب‌ها نوشته شده باشد. تصویر پایین نمونه‌ای از این برچسب‌ها است.

چرا خیلی ها

از تیراندازی و شورش و ترس می ترسند

شاید ترس از اطلاعات شخصی شان!
شاید ترس از تعویض قطعات!
شاید ترس از آسیب های حمل و نقل!
و شاید ترس از هزینه بالای تعمیر دارند.

تعمیرات و نصب ویندوز در منزل

..... هادیتی

مشاوره رایگان (همه روزه)

Email: oooooo@gmail.com

شکل ۷-۲: نمونه ای از برجسب های تبلیغاتی

تعدادی از بزرگ ترین مزیت های این شغل ها عبارتند از:

۱. انجام این شغل، نیاز به پرداخت مالیات بر درآمد به دولت نخواهد داشت.
۲. نیاز به پرداخت هزینه جهت اجاره مغازه و مسائل جانبی آن نیست و به عبارتی هر پولی که حاصل شود، سود خالص است.
۳. همین حالا می توانید کسب و کار خود را راه اندازی کنید.

۷-۲۰- کسب درآمد از طریق ایجاد مؤسسه خدمات آموزشی

یکی از بهترین و پولسازترین کارهایی که می توان در هر شهری و با سرمایه ای بسیار اندک راه اندازی کرد، ایجاد مؤسسه خدمات آموزشی است. مؤسسه خدمات آموزشی را می توان همان کار تدریس خصوصی دانست که به صورت سازمان یافته شکل گرفته و ارائه می شود. خدماتی که در این گونه مؤسسات ارائه داده می شود شامل آموزش های مختلف از دروس ابتدایی و راهنمایی، اول و دوم دبیرستان، سوم و پیش دانشگاهی، کنکور، فنی و حرفه ای (دروس تخصصی)، مکالمه زبان و کامپیوتر، تیزهوشان و المپاد، مشاوره و برنامه ریزی تحصیلی و دروس دانشگاهی است.

۷-۲۰-۱- دستورالعمل اجرایی

۱. ثبت مؤسسه خدمات آموزشی

۲. چاپ تراکتهایی که میزان شهریه و شرایط هر مقطع آموزشی در آن بیان شده.
۳. پخش تراکتهای در مناطق پر رفت و آمد شهر و یا درب منازل
۴. تماس با اساتید و دانشجویها برای کار در مؤسسه
۵. بیان شرایط مؤسسه و نوشتن قرارداد با مدرسان
۶. تماس با والدین برای معرفی یک مدرس خصوصی
۷. معرفی مدرسان به والدین و مدیریت کار

۲-۲۰-۷ ویژگیهای این کسب و کار

۱. داشتن درآمدی میلیونی یکی از بزرگترین ویژگیهای این کار محسوب می شود. شهریه ای را که به عنوان هر ساعت آموزش اخذ می شود، می توان تقریباً سودی خالص نامید، زیرا مؤسسه با مسائلی همچون استهلاک وسایل، مواد اولیه و بسیاری چیزهای دیگر درگیر نیست.
۲. سرمایه اولیه ای که برای این شغل مورد نیاز است، بسیار کم و در حد راه اندازی خود کار است. به عبارتی تجهیزات اولیه یا جنس اولیه یا هزینه هایی این چنین در این کسب و کار تعریف نمی شود.
۳. از آن جهت که مدرسان و مراجعان به مؤسسه عموماً انسان های با تحصیلات عالی هستند، کار با آنها آسان تر بوده و مسائل حاشیه ای کمتری متوجه کسب و کار خواهد شد.

۳-۲۰-۷ نکاتی برای پیشرفت کار

۱. به دلیل آن که برای بیشتر ارباب رجوع ها سلامت، مهارت و تسلط مدرس مهم است، جلسه رایگان اول برای تأیید مدرس می تواند کمک بسیاری برای جلب اعتماد شما باشد.
۲. برای این که گزینه های بیشتری برای انتخاب مدرس جلوی پای درس آموزان گذاشته شود، می توان مدرس ها را در چند بخش «مدرسان پایه، مدرسان برتر، مدرسان طلایی و مدرسان حرفه ای» تقسیم بندی و برای هر کدام قیمت های جداگانه ای گذاشت. همچنین بهتر است برای مدرسان حرفه ای نیز شهریه ای توافقی اعلام کرد تا خود مدرسان نسبت به میزان شهریه تصمیم گیری کنند.
۳. مشاوره رایگان تلفنی می تواند ترس درس آموزان نسبت به تماس گیری با مؤسسه را تا حد بسیاری کاهش دهد.
۴. همچنین به منظور ایجاد اطمینان بیشتر و نیامدن فشار مالی به درس آموزان می توان شهریه را به صورت اقساط و در طی دوره تدریس اخذ کرد.

۵. گذاشتن تخفیف برای درس‌آموزان بیشتر از ۲ یا چند نفر نیز می‌تواند به جذب درس‌آموزان بیشتر کمک کند.
 ۶. تخفیف دادن به کارمندان و یا جانبازان و در کل قشرهای خاص می‌تواند بر محبوبیت مؤسسه بیافزاید.
 ۷. گذاشتن کلاس‌های مخصوص برای ورود به مدارس خاص همچون تیزهوشان و نمونه و ... راه‌هایی هستند که می‌توانند درس‌آموزان بیشتری را جذب کنند.
- بی‌شک تنها کاری که باید برای آن تلاش کرد، ایجاد «اعتماد» برای هر درس‌آموز با هر وضعیت تحصیلی، خانوادگی و مالی است. اگر توانایی راه‌اندازی این کسب‌وکار را دارید، حتی لحظه‌ای در آن شک نکنید.

۲۱-۷- کسب درآمد از شغل بازاریابی چندسطحی

بازاریابی چندسطحی را می‌توان جزو اولین شغل‌هایی دانست که مردم را با کسب درآمد بدون سرمایه اولیه یا با سرمایه اولیه اندک آشنا کرد. همچنین شاید بتوان این شغل را یکی از پرحاشیه‌ترین کارهای ایجاد شده در ایران نامید که توانست به افراد بسیاری سود و به افراد بسیار دیگری نیز ضرر برساند. شغلی که تاکنون فراز و فرودهای بسیاری را در ایران تجربه کرده و خوشبختانه توانسته کماکان سرپا بماند و به بسیاری از افراد و جوانان جامعه راه‌های بزرگ اندیشیدن، یاری رساندن، دعای موفقیت برای دیگران، تمرین بازی برد-برد کردن و قدرت قانع کردن دیگران را بیاموزد. اما آن‌چه اکنون مهم است، مطرح بودن این مدل از کسب‌وکار، به عنوان یکی از مهمترین موارد کسب درآمد، بدون سرمایه است. شغلی که در آن می‌توان از مزایای رشد درون‌سازمانی و همچنین رسیدن به دوران بازنشستگی تنها بعد از یک یا دو سال اشاره کرد. آن‌چه در این قسمت در رابطه با بازاریابی چندسطحی آمده است، تنها مختصری در حد این کتاب از بازاریابی چند سطحی است.

۲۱-۷-۱- بازاریابی چندسطحی چیست؟

تعریفی که برای بازاریابی چندسطحی قانونی یا چند سطحی می‌شود، عبارت است از: فروش مستقیم محصولات توسط شما یا زیرمجموعه‌های تان با حذف واسطه‌هایی نظیر مغازه‌دار، دلال، پخش کننده و ... در این مدل از کسب‌وکار شما یا زیرمجموعه‌های تان محصولی را مستقیماً از تولیدکننده یا واردکننده گرفته و اقدام به فروش آن می‌کنید. درآمد شما نیز از سه طریق خواهد بود.

۱. پورسانتی که حاصل از فروش‌های خودتان است. این پورسانت همان مبلغی است که در شیوه سنتی فروش باید به دلال، پخش کننده و مغازه‌دار می‌رسید. مسلماً هر چه فروش بیشتری داشته باشید،

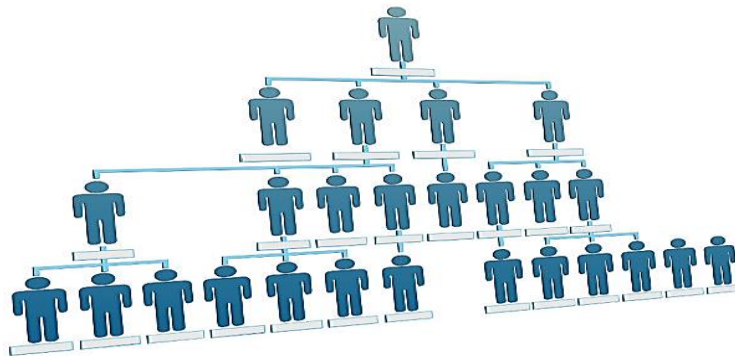
درآمد بیشتری خواهید داشت.

۲. درآمدی که حاصل از فروش زیرمجموعه درجه یک شما خواهد بود. در این حالت هر چه زیرمجموعه بیشتری داشته باشید و آنها نیز فروش بیشتری داشته باشند، درآمد شما بیشتر خواهد بود.

۳. درآمدهای دیگری که خواهید داشت، حاصل از فروش زیرمجموعه‌های زیرمجموعه‌های درجه یک شما است. درواقع آنچه بازاریابی چندسطحی را از دیگر روش‌های کسب درآمد حاصل از فروش متفاوت می‌کند، همین زیرمجموعه‌گیری تا هر سطحی است. این ویژگی، همان ویژگی است که بازاریابی چندسطحی را توانسته به عنوان تجارتي نوظهور به دنیا معرفی کند.

۷-۲۱-۲- بازاریاب زیرمجموعه چیست؟

بازاریاب زیرمجموعه فردی همانند شما است که وظیفه فروش محصولات به مشتریان خود را دارد. اما چرا به آن بازاریاب گفته نمی‌شود و نام آن بازاریاب زیرمجموعه است؟ دلیل آن این است که «شما» این فرد را به شرکت معرفی می‌کنید. قوانین این شکل از کسب درآمد می‌گوید، چون «شما» این فرد را معرفی کرده‌اید، از فروش این شخص، شما نیز کسب سود می‌کنید. اما کار به اینجا ختم نمی‌شود، زیرا طبق قوانین این مدل از کسب‌وکار، شما نه تنها از فروش این شخص سود می‌برید، بلکه از تمام زیرمجموعه‌ها و زیرمجموعه زیرمجموعه‌های شخص تا هر سطحی نفع خواهید برد. شکل زیر این موضوع را بهتر نشان می‌دهد.



شکل ۷-۳: نمایی از شیوه کسب درآمد در بازاریابی شبکه‌ای

همانطور که در این شکل مشاهده می‌شود، به هر میزان که تعداد زیرمجموعه‌های تان (در هر سطحی) بیشتر شود، درآمد شما به شکل تساعدی بالا خواهد رفت. این همان رازی است که توانسته افراد زیادی را به ثروت‌های زیاد در زمان کوتاهی برساند.

۷-۲۱-۳- ویژگی‌های بازاریابی چندسطحی:

۱. در ابتدای ورود به شرکت‌هایی که در زمینه بازاریابی چندسطحی فعال هستند، آموزش‌های رایگانی به

شما داده می‌شود که برای زندگی شخصی بسیار مفید هستند. به عنوان مثال به شما یاد می‌دهند چگونه مخاطبان خود را اقناع کنید. همچنین آموزش‌هایی می‌دهند تا سقف آرزوهای‌تان را بسیار بالا ببرید. از دیگر آموزش‌های این شرکت‌ها کارهایی است که با انجام دادن آن‌ها، می‌توانید جلوی دلسرد شدن‌های خود را بگیرید. اما شاید مهمترین مفهومی که یاد خواهید گرفت، خواستن موفقیت برای دیگران است. دلیل آن هم مشخص است؛ زیرا موفقیت آنها موفقیت شما نیز خواهد بود. این مفاهیم همان چیزهایی است که تاکنون توانسته زندگی افراد بسیاری را تغییر دهد.

۲. در این شیوه کسب درآمد اصطلاحاً گفته می‌شود: «یک سال کار کنید و سپس بازنشسته شوید». معنی این جمله این است که پس از آن که گروه خود را ساختید، آنقدر درآمد شما حاصل از فروش زیرمجموعه‌ی‌تان بالا خواهد بود که دیگر نیاز به کار سخت نخواهید داشت (البته طبق قوانین شرکت‌های بازاریابی چندسطحی در ایران، هرماه باید، فروش مشخصی توسط خود شما صورت گیرد). ۳. یکی از بزرگ‌ترین ایراداتی که به شغل‌های کارمندی و آزاد می‌شود، پول در ازای کارکردن است. به عبارتی اگر شما یک‌روز کار نکنید، هیچ درآمدی در آن روز نخواهید داشت. موضوعی که بسیاری از هوشمندان آن را دوست ندارند. در این شیوه از کسب درآمد شما یاد خواهید گرفت، چگونه از تلاش‌های گذشته خود، درآمد دائمی داشته باشید. اگر شما بتوانید به این موفقیت دست پیدا کنید، برد بزرگی در زندگی خود کرده‌اید!

۴. همانطور که در مقدمه این قسمت نیز آمد، با توجه به قدرتی که در این شیوه از کسب درآمد نهفته است، تاکنون افراد سودجوی بسیاری به آن وارد شده و ضربه‌های بسیاری به آن وارد کرده‌اند. موضوعی که البته هیچ ایرادی به ذات این کسب‌وکار وارد نمی‌کند. اما آن‌چه برای شما مهم است، قانونی بودن این کسب‌وکار با در نظر گرفتن شرایطی، در ایران است. طبق قوانین ایران، هیچ شرکتی نمی‌تواند بدون داشتن محصولی موجه شروع به فعالیت در این زمینه کند، بنابراین تنها نکاتی که باید برای فعالیت در این حرفه مورد توجه قرار دهید، مجوز رسمی داشتن شرکتی است که می‌خواهید با آن کار کنید و همچنین وجود محصولی موجه و تأیید شده است. در سایت این کتاب^۱ تعدادی از شرکت‌های قانونی موجه که چندین سال است به فعالیت در این زمینه مشغول هستند و پلن درآمدزایی قدرتمند و بالایی دارند، قرار داده شده تا اگر قصد فعالیت در این حرفه را دارید، به شما کمک کنند. نشانی سایت پشتیبان کتاب، میدان آزادی دات کام می‌باشد.

در هر سنی که هستید و با هر میزان تحصیلات، حتماً در این تجارت نوظهور فعالیت کنید. این پیشنهاد

^۱ www.meydaneazadi.com

نه تنها برای کسب درآمد بلکه بیشتر به دلیل درس‌های باارزشی است که شما باید برای پیشرفت کار خود یاد بگیرید. برای کسب اطلاعات بیشتر، به شرکت‌هایی که در این زمینه‌ها فعال بوده و کارشان قانونی است، مراجعه کنید.

فصل ۸ : ضمیمه

اگرچه موارد بیان شده در این فصل به صورت مستقیم هیچ روش کسب درآمدی را پیشنهاد نمی‌دهد، اما دانستن و داشتن شناخت نسبت به آنها می‌تواند کمک زیادی به پیشرفت اکثر کسب‌وکارهای معرفی شده در این کتاب کند. در این فصل با انواع روش‌های به وجود آمده برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار مبتنی بر روش‌های پستی، دفتر کارهای مجازی، انواع روش‌های تبلیغات اینترنتی و روش‌های ایجاد سایت بدون داشتن هیچ‌گونه دانش برنامه‌نویسی آشنا خواهید شد.

۸-۱ - فروش پستی

در سال‌های اخیر با رشد انواع شیوه‌های خدمات و فروش از راه دور، شیوه‌ای از فروش به نام فروش پستی نیز رواج بسیاری پیدا کرده **است**. در این شیوه از فروش، مشتری بعد از این که مشخصات محصولی را از طرق مختلف مانند سایت، تبلیغات تلویزیونی و ماهواره‌ای، معرفی تلفنی و پیامکی و ... انتخاب کرد، اقدام به سفارش محصول می‌کند و هنگامی که محصول به دست مشتری رسید، هزینه آن را پرداخت **می‌نماید**. این شیوه از فروش، اصطلاحاً شیوه پرداخت در محل (COD) نیز گفته می‌شود. روش فروش از طریق پرداخت در محل مزایای بسیاری دارد که می‌توان نمونه‌هایی از آن را این گونه برشمرد:

- خریدار این شیوه از فروش را بیشتر می‌پسندد زیرا اول از وجود داشتن و سالم بودن جنس مطمئن می‌شود و سپس پول پرداخت می‌کند.
- این شیوه از فروش، اگرچه از راه دور و به صورت غیر حضوری صورت می‌گیرد، اما شباهت بیشتری به شیوه خرید و فروش حضوری نسبت به دیگر شیوه‌های فروش از راه دور دارد.
- از طریق این شیوه می‌توان محصولات بسیاری را به جامعه بزرگتری معرفی کرد و زمان و تمرکزی که بابت قانع کردن و چک و چانه زدن با مشتری لازم است، روی قسمت‌های دیگر فرآیند کسب و کار گذاشت.

همانطور که از نام «فروش پستی» نیز مشخص است، یک سوی فروش از این طریق، شرکت پست جمهوری اسلامی ایران است. درواقع یکی از سرویس‌هایی که شرکت پست به فعالان کسب و کار در جامعه ارائه می‌دهد، همین فروش پستی است. طبق قوانین شرکت پست برای استفاده از این سرویس باید به شرکت پست مراجعه و با بستن قرارداد فروش پستی خود را آغاز کرد.

اما فروش پستی از این طریق و کارکردن با شرکت پست، مسائل و مشکلات خود را خواهد داشت. این مشکلات بیشتر به دلیل دولتی بودن و بزرگ بودن این نهاد است. از جمله این مشکلات می‌توان به سر وقت نبودن تسویه حساب‌ها و همچنین مشکلاتی در پیگیری سفارش‌های و مرجوعیت کالاها است. علاوه بر اینها داشتن درآمد از طریق سیستم فروش پستی، نیاز به داشتن ابزاری برای معرفی همچون سایت دارد. تمام این مسائل از دلایلی هستند که شروع و ادامه کسب درآمد از این شیوه فوق‌العاده را برای یک شخص عادی دشوار می‌کند.

در این قسمت تلاش می‌شود تا شیوه کار شرکت‌هایی که برای حل مشکلات ذکر شده در بالا به وجود

آمده‌اند، معرفی شوند. این شرکت‌ها تمامی مشکلات را که یک فرد معمولی باید آنها را حل کند تا بتواند محصولش را معرفی و فروش پستی کند، برطرف کرده‌اند.

۸-۱-۱- شرکت‌های واسطه پستی چه هستند؟

شرکت‌های واسطه پستی شرکت‌های خصوصی هستند که در فاصله کمی بعد از راه‌اندازی سرویس فروش پستی شرکت پست جمهوری اسلامی، ایجاد شدند. وظیفه این شرکت‌ها هموار کردن تمام ناهمواری‌های فروش پستی و همچنین ایجاد امکاناتی برای رونق این شکل از فروش است. درآمد شرکت‌های واسطه پستی، درصدی از میزان فروش استفاده‌کنندگان از خدمات آنها است و طبیعی است که هر چه این شکل از فروش رونق بیشتری بیابد، درآمد این شرکت‌ها نیز بالاتر خواهد بود.

۸-۱-۲- کار کردن با این شرکت‌ها چه مزایایی دارد؟

به جرأت می‌توان گفت اگر شخصی محصولی داشته باشد و بخواهد از طریق فروش پستی اقدام به فروش محصول خود کند، بهترین راه، همکاری با شرکت‌های خصوصی واسطه پستی است. نمونه‌ای از مزایای همکاری با اکثر شرکت‌های واسطه پستی، عبارتند از:

۸-۱-۲-۱- سایت فروشگاهی رایگان:

تمامی شرکت‌های واسطه پستی، برای فراهم کردن بهترین شرایط برای مشتریان خود، در صورت عضویت، یک سایت فروشگاهی رایگان در اختیار آنها قرار می‌دهند که می‌توانند به راحتی سایت را از اجناس خود پر کنند.

۸-۱-۲-۲- سیستم همکاری در فروش اختصاصی

یکی از ویژگی‌های سایت فروشگاهی که در اختیار مشتریان این شرکت‌ها قرار می‌گیرد، سیستم همکاری در فروش اختصاصی است. به عبارتی صاحبان محصول می‌توانند به دیگران (بازاریابان اینترنتی)، این اجازه را بدهند تا محصولات آنها را در ازای درصدی از پورسانت قیمت محصول، در سایت خود معرفی و به فروش برسانند. این ویژگی می‌تواند کمک بسیاری به افزایش فروش محصولات کند.

۸-۱-۲-۳- سیستم مشارکت در فروش عمومی:

صاحبان یک فروشگاه می‌توانند محصولات خوب و پرفروش دیگر فروشگاه‌ها را که پورسانت خوبی برای سیستم همکاری در فروش خود در نظر گرفته‌اند، در سایت خود و به نام خود معرفی و اگر فروشی صورت پذیرفت، پورسانت خود را برداشت کنند.

۸-۱-۲-۴- امکان ارسال ایمیل، پیامک و فکس گروهی

بسیاری از شرکت‌های واسطه پستی این امکان را برای کاربران خود فراهم کرده‌اند تا آنها بتوانند توسط

پنل‌های اختصاصی آن شرکت، اقدام به ارسال ایمیل، پیامک و فکس گروهی برای بانک اطلاعاتی مشخصی کنند. همچنین بعضی از این شرکت‌ها سامانه پیامکی را به درگاه‌های فروشگاه وصل می‌کنند تا سفارش‌گیری نیز از طریق پیامک، ممکن شود.

۸-۱-۲-۵- معرفی فروشگاه و کسب درآمد از زیرمجموعه‌ها

بعضی از این شرکت‌ها قابلیت جذب زیرمجموعه را برای کاربران خود ایجاد کرده‌اند. توسط این قابلیت کاربران می‌توانند با معرفی شرکت واسطه پستی مربوطه به دیگران، به یک درآمد همیشگی برسند. در این حالت اگر کاربر فعالی به شرکت معرفی شود تا زمانی که شخص معرفی‌شده درآمدی از طریق فروش پستی خود داشته باشد، درصدی از آن به حساب شخص معرفی‌کننده واریز می‌شود.

۸-۱-۲-۶- انبار لجستیک

یکی از مهمترین فاکتورهای متمایزکننده شرکت‌های واسطه پستی، دارا بودن یا نبودن و همچنین کیفیت انبار لجستیک آنها است. انبار لجستیک درواقع محلی است که متعلق به شرکت واسطه پستی بوده و دارندگان فروشگاه، محصولات خود را در آنجا قرار می‌دهند تا در صورت ثبت یک سفارش، بلافاصله سفارش توسط شرکت ارسال شود.

در صورتی که یک شرکت به هر دلیلی انبار لجستیک نداشته باشد، پس از ثبت یک سفارش، مأمور پست به محلی که صاحب فروشگاه معرفی کرده، مراجعه، محصول را تحویل گرفته و برای مقصد ارسال می‌کند. دارا بودن انبار لجستیک، اولاً سرعت تحویل سفارش را بالا برده و دوماً به صاحب فروشگاه این اجازه را می‌دهد تا بتواند بدون دغدغه به مسافرت رفته و همچنین از سروقت رسیدن محصول خود نیز اطمینان داشته باشد.

از دیگر ویژگی‌های کار با شرکت‌های واسطه پستی می‌توان به موارد پایین نیز اشاره کرد:

- پنل حرفه‌ای مدیریت فروش با انواع روش‌های سفارش‌گیری، مدیریت فروش و گزارش‌گیری‌های گوناگون
- اطلاع‌رسانی ایمیلی و اس ام اسی و فکسی و ... به مشتریان و فروشنده جهت سفارش‌گیری، وضعیت سفارش و ...
- فروش محصولات مجازی و دانلودی با امکان پرداخت آنلاین و ارائه لینک دانلود و..
- امکان ارائه انواع خدمات به صورت آنلاین و مدیریت آنها به صورت کاملاً حرفه‌ای
- امکان دریافت وجه از مشتری به صورت آنلاین یا در محل در سراسر ایران
- حراجی زماندار، بن تخفیف و قرعه کشی و

نمونه‌هایی از معروف‌ترین و بهترین شرکت‌های واسطه پستی عبارتند از:

فروتل^۱

ایران مارکت سنتر^۲

راگا^۳

سیمو^۴

ولکس^۵ (همراه با درگاه پرداخت موبایل و USSD)

سفیر^۶

۸-۳- مراحل شروع کسب درآمد از طریق شرکت‌های واسطه پستی چگونه است؟

۱. هزینه ثبت‌نام را در سرویس پرداخت در محل یکی از شرکت‌های مربوطه پرداخت کنید. این هزینه به طور معمول در حد ۱۰۰ هزار تومان است.
۲. پس از ثبت‌نام یک سایت فروشگاهی با تمام امکانات گفته شده در اختیار شما قرار می‌گیرد و شما پس از فعالسازی نام در شرکت پست که معمولاً بین ۸ تا ۱۴ روز کاری است، کار خود را می‌توانید رسماً آغاز کنید.
۳. پس از خرید محصول از سایت شما (و یا هر طریق دیگر بجز سایت)، شما باید وارد پنل کاربری خود شده و سفارش مورد نظر را به وضعیت «آماده به ارسال» تغییر دهید تا روز بعد مأمور پست به آدرس شما مراجعه و بسته را از شما تحویل بگیرد (البته در صورتی که شرکت مربوطه دارای انبار لجستیک باشد، نیازی به آمدن مأمور نیست). سپس این بسته توسط شرکت پست به آدرس مربوطه ارسال و خریدار مبلغ بسته را پرداخت می‌کند. در صورت موفق بودن سفارش، تسویه حساب شما به صورت هفتگی با شرکت واسطه است.

۸-۲- دفتر کار مجازی

همیشه کسب‌وکارها پس از مدتی از شروع فعالیتشان، احساس نیاز به یک دفتر کاری مجهز به منظور توسعه کسب و کار و همچنین یافتن وجه سازمانی، می‌کنند. آنها به یک دفتر کار نیاز دارند تا بتوانند شماره

^۱ - www.frotel.com

^۲ - www.iranmc.com

^۳ - www.cod.ir

^۴ - www.simo.ir

^۵ - www.velex.ir

^۶ - www.safircod.ir

تلفن ثابت و آدرس آن را به مشتری‌های خود بدهند و تا برای خود وجهه‌ای سازمانی ایجاد کنند، اما موضوعی که ذهن بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک را به خود مشغول می‌کند، هزینه‌هایی است که داشتن یک دفتر کار به همراه دارد. این هزینه‌ها شامل اجاره ساختمان، حقوق منشی، شارژ ساختمان، هزینه‌های مربوط به آب، برق و غیره می‌شود و این موضوع برای بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا و یا کوچک سنگین است. علاوه بر اینها، در بسیاری از مواقع، صاحبان شرکت‌ها پس از اجاره دفتر، به این نتیجه می‌رسند که داشتن آن کاری بیهوده است، زیرا پس از مدتی متوجه می‌شوند نمی‌توانند از ظرفیت کامل دفتر کار خود استفاده کنند و نهایت استفاده آنها یک یا دو قرار خیلی مهم ماهیانه و خط تلفن و آدرسی است که روی کارت ویزیت و سایت خود درج می‌کنند.

اما آیا راهی وجود دارد که بتوان با هزینه‌ای اندک (مثلاً ۵۰ هزار تومان) از تمام ویژگی‌های یک دفتر کار مجهز بهره‌مند شد و وجهه سازمانی خوبی را با کمترین هزینه پیدا کرد؟ جواب این سؤال دفتر کار مجازی است. دفتر کار مجازی یکی از امکاناتی است که در چند سال اخیر توانسته در ایران به وجود بیاید و صاحبان کسب‌وکارهای زیادی را صاحب دفتر و امکانات دفتری با کمترین هزینه و بهترین کیفیت کند. در این شکل از دفاتر، شما با هزینه‌ای بسیار کم (مثلاً ماهیانه از ۴۹ هزار تومان)، صاحب یک دفتر کار مجازی با تمام امکانات در بهترین نقاط تهران یا دیگر شهرهای بزرگ می‌شوید و پس از آن می‌توانید شماره تلفن دفتر کاری خود را روی کارت ویزیت و یا سایت خود آورده و از تمام امکانات نظیر سانترال، منشی، فاکس و غیره نیز بهره‌مند شوید.

۸-۲-۱- شیوه عملکرد این دفاترها چگونه است؟

در سال‌های اخیر، شرکت‌های قانونی به وجود آمده‌اند که به شما خدمتی تحت عنوان دفتر کار مجازی ارائه می‌دهند. شیوه کار آنها به این صورت است که یک محل کار واقعی در بهترین نقطه تهران یا شهرهای تجاری بزرگ فراهم کرده و آن را با بهترین امکانات دفتر کار واقعی تجهیز می‌کنند. پس از آن با شرکت مخابرات نیز وارد مذاکره شده و تعداد زیادی خط ثابت می‌خرند. حال این خط‌های ثابت را به افراد زیادی که خواستار دفتر کار مجازی هستند، اجاره می‌دهند. از این پس هر شخصی که خواستار دفتر کار مجازی باشد، با خرید اشتراک از این شرکت‌ها، صاحب دفتر کار مجازی با کد تهران یا شهرهای بزرگ شده و هر کس که با خط داده‌شده به شما تماس بگیرد، به تلفن همراه شما وصل می‌شود. همچنین آنها امکاناتی نظیر فاکس، سانترال، پنل اس ام اس و امکان قرار گذاشتن با مشتریان تان در دفتر کار را برای شما فراهم می‌کنند. سایت بعضی از شرکت‌های فعال در این زمینه در ادامه قرار داده شده است.

www.toranjit.ir
www.daftareshoma.com
www.office.sepanta.com
www.honeytech.ir

اگر شما نیز صاحب یک کسب‌وکار هستید و یا قصد انجام یکی از شغل‌های معرفی شده در این کتاب را دارید، می‌توانید از هم‌اکنون بدون هیچ دغدغه‌ای به فکر توسعه کسب‌وکار خود و اجاره یک دفتر کار با پیش‌شماره یکی از شهرهای بزرگ باشید.

۸-۳- تبلیغات اینترنتی

امروزه تبلیغات از روش‌های گوناگونی توسط رادیو، تلویزیون، روزنامه‌ها، مجلات، در سطح شهرها بر بیلبوردها و... صورت می‌گیرد، اما در این بین یکی دیگر از روش‌هایی که هزینه کمتر و تاثیرگذاری مناسبی دارد، تبلیغات از طریق اینترنت یا همان تبلیغات آنلاین است. روشی که سال‌هاست بسیاری از کشورهای بزرگ دنیا به آن روی آورده‌اند و از طریق آن درآمد کسب می‌کنند. این در حالی است که این روش مثل هزاران روش دیگر هنوز در کشور ما فراگیر نشده و به نوعی اکثر افراد جامعه با این نوع تبلیغات بیگانه هستند و همچنان از همان بازاریابی سنتی برای ارائه محصولات به مشتریان استفاده می‌شود. آشنایی با انواع روش‌های پولی و رایگان اینترنتی، ابزاری است که می‌تواند ثروت‌های بسیار زیادی را برای شما به ارمغان بیاورد. فرض کنید شما قصد فروش یک محصول^۱ و یا فروش مشارکتی^۲ یک محصول را دارید. مطمئناً اگر راه‌های تبلیغات در اینترنت را بدانید، می‌توانید بدون هیچ سرمایه‌ای درآمد میلیونی ماهیانه‌ای را برای خود رقم بزنید. همچنین حرفه‌ای شدن در این زمینه می‌تواند به کسب درآمد بهتر از طریق سایت‌های کسب درآمد^۳ برسد. در ادامه اکثر روش‌های معمول تبلیغ اینترنتی توضیح داده شده.

روش اول: بنر

بنر یک تصویر گرافیکی کوچک و معمولاً مستطیلی است که به یک پایگاه اینترنتی دیگر متصل می‌شود و ابعاد مختلفی دارد. بنرها اولین شکل از تبلیغات بودند که به طور گسترده در اینترنت مورد استفاده قرار

^۱ - به بخش‌های «کسب درآمد با جمع‌آوری و فروش اطلاعات خاص»، «کسب درآمد با نوشتن کتاب»، «کسب درآمد با طراحی سایت» و بسیاری از مشاغل معرفی شده در کتاب مراجعه شود.

^۲ - به بخش‌های «کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش»، «کسب درآمد از سایت من میتونم» و موارد دیگر معرفی شده این کتاب مراجعه شود.

^۳ - به فصل «سایت‌های کسب درآمد» مراجعه کنید.

گرفتند و امروزه از معروف‌ترین و پرکاربردترین انواع تبلیغات اینترنتی به حساب می‌آیند .
بنرها معمولاً در فرمت GIF، ساخته شده و در قسمت بالای صفحات اینترنتی قرار می‌گیرند. کاربر با کلیک کردن روی آنها به صفحه‌ای منتقل می‌شود که توضیحات بیشتری درمورد آن تبلیغ به او می‌دهد و یا مستقیماً به پایگاه اینترنتی شرکتی که تبلیغ را طراحی کرده منتقل می‌شود. این مدل از تبلیغات اینترنتی را می‌توان تا حدی به تبلیغات سنتی چاپ شده در روزنامه‌ها و مجلات تشبیه کرد .

روش دوم: پنجره روی پنجره

پنجره‌های کوچکی (کوچک‌تر از اندازه معمولی پنجره مرورگر) که موقع جستجوی فرد در اینترنت ناگهان بر روی صفحه نمایشگر ظاهر شده و نوشته‌ها و تصاویر تبلیغاتی همراهشان است. این نوع از تبلیغات اینترنتی به پنجره‌های جهنده نیز معروف هستند .

روش سوم: موتورهای جستجو

این موتورها، بعد از آن که کاربر موضوع مورد جستجوی خود را در فرم مخصوصی که برای این کار تعبیه شده وارد می‌کند، لیستی از پایگاه‌های اینترنتی که دربردارنده موضوع موردنظر کاربر هستند برای او جمع‌آوری می‌کند. مکانیسم عمل موتورهای جستجو که به سایت‌های درگاهی نیز معروف هستند معمولاً به دو روش زیر است:

۱. روش مجانی:

موتورهای جستجو معمولاً پایگاه‌های اینترنتی را طبق کلید واژه‌هایی (key word) که صاحبان آنها درنظر گرفته و آنها را بر اساس این کلمات ثبت کرده‌اند جستجو می‌کنند، مثلاً هنگامی که کاربری کلمه تبلیغات اینترنتی را وارد فرم مخصوص جستجو در پایگاه گوگل یا یاهو می‌کند، موتورهای جستجو به بانک اطلاعاتی خود رجوع کرده و لیستی از تمام پایگاه‌هایی که تحت عنوان تبلیغات اینترنتی دسته بندی شده‌اند (روش یاهو) و یا تبلیغات اینترنتی به عنوان کلید واژه آنها درنظر گرفته شده (روش گوگل) را برای کاربرنمایش می‌دهند. به این ترتیب انتخاب کلید واژه‌های مناسب برای پایگاه اینترنتی می‌تواند شانس آمدن نام پایگاه اینترنتی در رتبه‌های اول لیستی که به کاربر نشان داده می‌شود را بالا ببرد و این در حقیقت نوعی تبلیغ برای آن پایگاه اینترنتی خواهد بود.

۲. روش پولی:

در این روش شرکت‌ها می‌توانند در ازای پرداخت مبالغی به موتورهای جستجو از آنها بخواهند تا درصورت جستجوی کلید واژه خاصی توسط کاربر، پایگاه اینترنتی آنها در لیست نشان داده‌شده به کاربر قرار گیرد. حال اینکه نام پایگاه در کدام رتبه لیست قرار گیرد، بستگی به مبلغی دارد که شرکت می‌پردازد.

روش چهارم: پست الکترونیک

فرستادن نامه‌های الکترونیک یکی از رایج‌ترین مدل‌ها برای تبلیغات اینترنتی است. به کارگیری پست الکترونیک برای تبلیغات در سال‌های اخیر و با افزایش تعداد کاربران اینترنت مهم‌تر شده است. در این تبلیغات شرکت‌ها پیام‌های تبلیغاتی طراحی کرده و به نشانی‌های الکترونیک کاربران می‌فرستند.

مزایای تبلیغ به روش پست الکترونیک

- هزینه پایین: براساس برآوردها، هزینه فرستادن نامه‌های الکترونیک کمتر از یک درصد هزینه فرستادن نامه‌های سنتی است.
- امکان هدفگیری دقیق مشتریان: همان‌طور که قبلاً گفته شد، با استفاده از نامه‌های الکترونیک می‌توان پیام‌های تبلیغاتی را تنها برای کسانی که خواهان دریافت آن هستند فرستاد.
- اثربخشی بالا: طبق آمار و تحقیقات انجام شده، بیش از نیمی از کاربران اینترنت در روز، نامه‌های الکترونیکی خود را چک یا آنها را ارسال می‌کنند.
- مدیریت آسان: ارسال پیام‌های تبلیغاتی به پست‌های الکترونیکی می‌تواند به تفکیک جنسیت، سن، تحصیلات، محل زندگی، علاقه مندی‌ها و سایر اطلاعاتی که در پایگاه داده‌ها موجود است انجام شود.

روش پنجم: آگهی اینترنتی

یکی از بهترین و ارزان‌ترین روش‌های تبلیغات در اینترنت آگهی اینترنتی است. این روش برای کسانی که دارای هیچ‌گونه وب سایت نبوده و می‌خواهند در اینترنت تبلیغات کنند بسیار مناسب است. آنها می‌توانند شماره‌های تماس، آدرس محل کسب و ایمیل خود را همراه با اطلاعات مناسب در این آگهی ارائه کنند تا مشتریان بتوانند به سادگی آنها را پیدا کنند.

برای اینکه آگهی اینترنتی شما بیشترین تأثیر را داشته باشد، نباید مدت دار باشد یا حداقل طولانی مدت باشد. نکته دیگری که در این نوع تبلیغ مهم است وب سایتی است که انتخاب می‌کنید این وب سایت باید دارای رتبه خوبی در گوگل باشد. هر چه وب سایتی که در آن آگهی می‌دهید رتبه بالاتری داشته باشد، شانس نمایش آگهی بیشتر است.

متن و گرافیک هم بسیار مهم است سعی کنید در وب سایتی آگهی دهید که به شما اجازه قرار دادن تصاویر گرافیکی را می‌دهد، تصاویر در تاثیرگذاری تبلیغات شما نقشی اساسی بازی می‌کنند. همین‌طور متنی که در این آگهی قرار می‌دهید بسیار مهم است این متن نباید خیلی کوتاه باشد.

برخی از سایت‌هایی که می‌توانید در آنها آگهی رایگان بگذارید، در ادامه آمده است:

- www.arvintabligh.com
- www.niazerooz.com
- www.payamsara.com
- www.niazpardaz.com
- www.agahii.com
- www.dabi.ir
- www.istgahpayam.com
- www.novintabligh.com

روش ششم: تبلیغات به شکل پست ثابت

در بسیاری از موارد، تبلیغات به صورت پست ثابت، نتیجه بسیار بهتری نسبت به شیوه‌های تبلیغاتی معمول نظیر بنر دارد. دلیل آن نیز هدفمندتر هزینه کردن برای تبلیغات و امکان گذاشتن متن و عکس برای جذب بیشتر مخاطب است. اگر فردی بخواهد از طریق پست ثابت تبلیغ کند، دو راه خواهد داشت.

۱. با سایت‌های مختلف وارد مذاکره شده و پست ثابت خود را به بهترین سایت به لحاظ قیمت و بازدید سفارش دهد.

۲. در سایت‌هایی که مخصوص سفارش پست ثابت هستند^۱، شده و به راحتی پست خود را ایجاد کند تا روی سایت‌های مختلف قرار گیرد.

۸-۴- روش‌های ایجاد سایت بدون دانش برنامه‌نویسی

در گذشته اگر کسی قصد داشتن یک سایت در فضای وب را می‌داشت، باید یا خودش به زبان برنامه‌نویسی آشنا بوده و یا هزینه تقریباً سنگینی برای طراحی سایت به طراح سایت پرداخت می‌کرد، اما در حال حاضر روش‌های مختلفی برای طراحی سایت به وجود آمده که می‌توان با استفاده از آنها بدون نوشتن حتی یک خط برنامه‌نویسی، صاحب سایتی بسیار زیبا و کاربردی شد. آشنایی با این روش‌ها، هم می‌تواند به کسب درآمد از طریق طراحی سایت بیانجامد و هم برای راه‌اندازی سایت شخصی متناسب با اهداف‌تان، بکار بیاید. در ادامه روش‌های ایجاد سایت بدون نوشتن یک خط برنامه‌نویسی آمده است.

۸-۴-۱- طراحی سایت توسط نرم‌افزارهای مدیریت محتوای (CMS)

سیستم‌های مدیریت محتوا یا CMS^۲ ها، نرم‌افزارهایی هستند که به شما این امکان را می‌دهند تا سایت خود را بدون نیاز به دانش برنامه‌نویسی، طراحی کنید. در حال حاضر نرم‌افزارهای طراحی سایت متفاوتی

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از طریق پست ثابت» مراجعه شود.

^۲ - Content Management System

وجود دارند که به لحاظ زبان برنامه‌نویسی با یکدیگر تفاوت داشته و کاربران با توجه به نیاز خود باید نرم‌افزاری را انتخاب کنند که بیشترین کارایی را برای آنها داشته باشد. دو نمونه از معروف‌ترین انواع سیستم‌های مدیریت محتوی عبارتند از:

- ورد پرس^۱
- جوملا^۲

این نرم‌افزارها رایگان بوده و آموزش‌های آنها نیز به رایگان در اینترنت موجود است.^۳ برای دانلود آموزش ویدئویی رایگان وردپرس می‌توانید به سایت‌های فرانش^۴ و فرادرس^۵ مراجعه کنید. شاید باورتان نشود فراگیری یک نرم‌افزار CMS همانند وردپرس، حتی از یادگیری بازی‌های متوسط کامپیوتری نیز آسان‌تر است.

۸-۴-۲- سایت‌های فروشگاهی رایگان شرکت‌های واسطه پستی

اگر قصد ایجاد یک سایت فروشگاهی برای فروش محصولات فیزیکی خاصی را دارید، بهترین انتخاب، استفاده از سایت‌های رایگان فروشگاهی است که شرکت‌های واسطه پستی^۶ در اختیار کاربران خود قرار می‌دهند. در این حالت شما می‌توانید به سرعت صاحب یک سایت فروشگاهی مجهز، با تمام امکانات سایت‌های فروشگاهی بزرگ بشوید. نمونه‌ای از این امکانات عبارتند از:

- سیستم همکاری در فروش^۷
- سیستم خرید آنلاین
- سیستم ارسال و پیگیری محصول برای مشتری توسط پیامک
- و ...

لازم به ذکر است در صورتی که بخواهید یک سایت فروشگاهی را با این امکانات طراحی کنید، باید علاوه بر تخصص بالا در طراحی سایت، با بانک‌ها نیز برای ایجاد یک درگاه بانکی مخصوص به فروشگاه اینترنتی خود وارد مذاکره شوید.

^۱- wordpress

^۲- Joomla

^۳- این نرم‌افزارها، همراه با آموزش آن‌ها در سایت میدان آزادی دات کام موجود می‌باشد.

^۴- www.faranesh.com

^۵- www.faradars.org

^۶- به قسمت «فروش پستی» مراجعه کنید.

^۷- به قسمت «کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

۸-۴-۳- طراحی سایت توسط سایت‌های مخصوص این کار

یکی دیگر از راه‌های طراحی سایت، استفاده از سایت‌هایی است که وظیفه آنها «طراحی سایت» است. نمونه از این سایت‌ها عبارتند از:

۸-۴-۳-۱- سایت‌ساز پرتال (www.portal.ir)

سایت‌ساز پرتال یکی از کامل‌ترین سامانه‌های ایجاد و راه‌اندازی سایت، بدون نیاز به دانش برنامه‌نویسی و شبکه است. سایت‌ساز پرتال نه تنها کاربران را قادر می‌کند از طریق انتخاب و ثبت، یک سایت کامل ایجاد کنند، بلکه امکان فروش سایت به عنوان یک کننده را برای آنها فراهم می‌کند. بدین صورت بسیاری از کاربران و شرکت‌هایی که خارج از حوزه فناوری اطلاعات فعالیت می‌کنند، اما مشتری و سفارش طراحی سایت دارند می‌توانند سفارش مشتریان خود را همانند یک توسعه دهنده در سامانه پرتال انجام داده و درآمد اینترنتی داشته باشند.

۸-۴-۳-۲- سایت‌ساز شاپ‌لاگر (www.shoploger.com)

شاپ‌لاگر سرویسی است که در آن می‌توانید به صورت رایگان و بدون نیاز به هیچگونه دانش برنامه‌نویسی و طراحی وب یک فروشگاه آنلاین رایگان ایجاد کنید. در شاپ‌لاگر به راحتی ساخت یک وبلاگ، می‌توانید فروشگاه خود را راه‌اندازی کنید، کافی است ثبت نام کنید و با درج و تأیید مشخصات خود، فروشگاه خود را تحویل بگیرید.

در شاپ‌لاگر اگر هیچ محصولی هم برای فروش نداشته باشید می‌توانید یک فروشگاه کامل ایجاد کنید. برای این منظور کافی است در بخش تبلیغ کنندگان یا فروشندگان مشارکتی این سایت عضو شوید و محصولات بخش فروش مشارکتی را فروخته و درصدی از قیمت کالای فروخته شده را دریافت کنید. این بخش از سرویس شاپ‌لاگر بسیار شبیه به سیستم‌های همکاری در فروش^۱ است.

از مزایای راه‌اندازی فروشگاه در این سرویس می‌توان به امکانات آماده و رایگان از قبیل کنترل پنل اختصاصی، درگاه اتصال به بانک برای خرید و واریز وجه، سیستم ارسال پستی و.. اشاره کرد. شاپ‌لاگر توسط شرکت تجارت الکترونیک جهان سیستم ایرانیان، راه‌اندازی شده و در حال حاضر یکی از بهترین فروشگاه‌های آنلاین فارسی به شمار می‌رود.

^۱ - به قسمت «کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

۸-۴-۳- سایت ساز و فروشگاه ساز پویش (www.poopesh.com)

پویش یکی از سرویس های سایت ساز فارسی است که در آن بدون نیاز به هیچ گونه تخصصی در حیطه طراحی وب و برنامه نویسی می توان با انتخاب، کشیدن و رها کردن اجزا، وبسایت یا فروشگاه اینترنتی خود را در کمترین زمان ممکن ایجاد کرد.

کافی است در پویش ثبت نام کنید، سپس سرویس خود را از بین پانل های ارائه شده انتخاب کرده، مراحل پرداخت را انجام دهید و سایت خود را تنها با کشیدن و رها کردن (Drag & Drop) و اعمال تنظیمات راه اندازی کنید.

از نکات برجسته پویش، سرمایه مورد نیاز آن است. در این سرویس کاربران نیازی ندارند که مبلغ قابل توجهی بابت طراحی سایت، فضا و پشتیبانی پرداخت کنند. سرویس های این سایت به صورت ماهانه است و با پرداخت مبلغ مشخصی (بسته به امکانات پنل انتخابی) ماهانه پرداخت می شود. لازم به ذکر که قیمت پرداختی نسبت به امکاناتی که ارائه می شود، بسیار مقرون به صرفه و مناسب است.

۸-۴-۳- سایت ساز رایگان کانوی وب (www.vcp.ir)

کانوی وب یک سرویس سایت ساز رایگان فارسی است. این سرویس امکان راه اندازی یک سایت کامل را بدون هیچ هزینه و دانش فنی به کاربران خود می دهد و هر کاربر در طول فعالیت خود می تواند به نسبت امکانات مورد نیاز، سایت خود را ارتقاء دهد.

کانوی وب در بخشی از معرفی سرویس خود می نویسد: همه افراد توانایی مالی پرداخت هزینه سنگین و نیز تخصص کار با ابزار طراحی وب سایت پیچیده را ندارند. خدمات حرفه ای کانوی وب، هر آنچه را که برای مدیریت یک سایت احتیاج دارید در اختیار شما قرار می دهد. سرویس های ما شامل خرید و اتصال سریع، خودکار و ارزان دامنه، پشتیبانی، فضای ذخیره سازی، ایمیل و ده ها قابلیت دیگر هستند که شما را در مدیریت یک سایت یا کسب و کار اینترنتی یاری می کنند.

کانوی وب دارای سرویس های متنوعی از نسخه رایگان گرفته تا حرفه ای است. از نکات جالب و ارزشمند کانوی وب سیستم پرداخت سرویس های غیر رایگان است، بدین صورت که نیازی به سرمایه گذاری یکباره و قابل توجه برای دریافت امکانات نیست، بلکه به صورت ماهیانه می توان مبلغ کمی را در ازای خدمات ارائه شده پرداخت کرد.

۸-۴-۴- ایجاد سایت توسط سرویس های ارائه دهنده وبلاگ

بی شک بلاگ ها اولین سرویس هایی بودند که توانستند با ایجاد یک کاربری آسان، افراد بسیاری را صاحب

صفحات شخصی در اینترنت کنند. با ظهور سرویس‌های ارائه‌دهنده بلاگ، افراد عادی نیز می‌توانستند در کمتر از چند دقیقه بلاگ خود را با دامین (آدرس) شخصی خودشان راه‌اندازی کرده و شروع به تولید مطلب در اینترنت کنند، اما بلاگ‌ها نسبت به سایت‌ها دارای دو محدودیت هستند. یکی آدرس اختصاصی آنها که پس‌وند سرویس ارائه‌دهنده بلاگ را همراه خود دارد و دیگری قالب وبلاگ‌ها که فرمت مشخصی است و نمی‌توان همانند سایت، آنها را شخصی‌سازی کرد.

مانند همیشه یکی از استراتژی‌های ایجاد مزیت رقابتی نسبت به رقبای، حل محدودیت‌های کلی در هر کسب‌وکار است و این همان استراتژی است که بعضی از سرویس‌های ارائه‌دهنده وبلاگ از آن استفاده کرده‌اند. به عنوان مثال سرویس «رزبلاگ»^۱ امکانی را به وجود آورده که هر فردی بتواند با دامین خود (com، ir و...) یک وبلاگ مختص به خود را داشته باشد. درواقع در این حالت، شخصی که وارد وبلاگ شما می‌شود، متوجه نمی‌شود در حال بازدید از یک وبلاگ و نه یک سایت است. استفاده از این شیوه ایجاد سایت، بسیار کارآمد برای کسانی است که علاقمند به داشتن سایت بدون انگیزه تجاری هستند. به عنوان مثال استادی که قصد معرفی رزومه خود را داشته و یا فردی که می‌خواهد تنها در موضوع خاصی محتوی تولید کند.

۸-۴-۵- نتیجه‌گیری:

انتخاب هر یک از روش‌های طراحی سایت گفته شده، به هدفی بستگی دارد که می‌خواهید انتخاب کنید. به عنوان مثال اگر قصد کسب درآمد از طریق طراحی سایت را داشته باشید، باید از روش‌های طراحی سایت توسط نرم‌افزارهای CRM و یا طراحی سایت توسط سایت‌های مخصوص این کار استفاده کنید و همچنین اگر قصد داشتن یک سایت فروشگاهی برای خودتان را دارید، می‌توانید، هم از سایت‌های آماده شرکت‌های واسطه پستی استفاده کرده و هم توسط روش‌های دیگر همچون CRM آن را طراحی کنید. همچنین اگر می‌خواهید تنها یک سایت معمولی داشته باشید که مطالب روزانه‌ای را در آن بگذارید، بهترین انتخاب، ایجاد سایت از طریق سرویس‌های ارائه‌دهنده وبلاگ است.

۸-۵- روش ایجاد یک سایت یا وبلاگ پولساز

اگر کمی در فضای مجازی به منظور فروش اینترنتی فعالیت داشته باشید، بعد از مدتی متوجه خواهید شد که برای داشتن فروش اینترنتی زیاد، تنها داشتن بازدیدکننده زیاد کافی نیست و باید علاوه بر بازدیدکننده و محصولاتی برای فروش، یک سیستم مشاوره‌ای قوی نیز داشته باشید. درواقع فروش در فضای مجازی تا حد

^۱ - www.rozblog.com

زیادی همانند فروش در دنیای واقعی است و مردم بیشتر از خرید محصولی استقبال می‌کنند که در رابطه با آن مشاوره و توصیه داده شوند. نمونه‌های موفق از این استراتژی را می‌توان در سایت‌های بزرگی همچون آمازون و یا دیجی‌کالا مشاهده کرد. اگر به این سایت‌ها مراجعه کنید متوجه خواهید شد که آنها در رابطه با هر محصول، توضیحات دقیقی به مراجعه‌کنندگان خود داده‌اند.

تاکنون روش‌های بسیار زیادی برای داشتن درآمدهای اینترنتی در این کتاب ذکر و در این قسمت تلاش می‌شود تا به صورت بسیار اصولی و گام‌به‌گام، مراحل ایجاد یک سایت یا وبلاگ پولساز با استفاده از بعضی موارد کسب درآمد اینترنتی گفته شده در این کتاب بیان شود. لازم به ذکر است که اساس نوشتن این قسمت بر پایه کسب درآمد از طریق همکاری در فروش است، حال آن‌که شما می‌توانید با استفاده از مطالب گفته شده در این قسمت، برای کسب درآمد از روش‌های دیگر گفته شده در کتاب نظیر زیرمجموعه‌گیری سایت‌های کسب درآمد و یا سایت‌های همکاری در فروش استفاده کنید.

به طور خلاصه، گام‌هایی که برای ایجاد یک سایت یا وبلاگ کسب درآمد^۱ باید بردارید، عبارتند از:

گام اول: انتخاب موضوع و نام وبلاگ یا سایت

گام دوم: برنامه ریزی برای نوشتن

گام سوم: پیدا کردن مطلب

گام چهارم: نوشتن اولین پست وبلاگ یا سایت

گام پنجم: پیدا کردن محصولات مرتبط یا موضوع سایت یا وبلاگ برای معرفی

گام ششم: فروش محصولات و کسب درآمد

گام هفتم: ثبت سایت در سامانه‌های کسب درآمد نظیر گوگل ادسنس، پست ثابت و ...

۸-۵-۱- گام اول: انتخاب موضوع و نام وبلاگ یا سایت

اولین گام برای ایجاد یک سایت یا وبلاگ تجاری، انتخاب موضوعی است که می‌خواهید سایت شما در رابطه با آن باشد. انتخاب موضوع یکی از مهمترین تصمیم‌هایی است که قبل از ایجاد سایت باید بگیرید. بهتر است موضوع سایت تجاری خود را در رابطه با یک بازار همیشه داغ همانند موارد زیر انتخاب کنید:

۱. سلامتی و تناسب اندام

۲- دوستی و روابط متقابل

۳- ثروت و پول

^۱ - برای آشناسدن با انواع روش‌های طراحی سایت به قسمت «روش‌های ایجاد سایت بدون دانش برنامه‌نویسی» مراجعه کنید.

۴- تکنولوژی و حوزه وب

بازارهای انتخابی شما باید همیشه پر سود بوده و وابسته به عواملی همچون فصل‌ها و یا اتفاقات سیاسی و اقتصادی نباشند.

۸-۵-۲- گام دوم: برنامه ریزی برای نوشتن وبلاگ‌تان

پس از آن‌که موضوع سایت و یا وبلاگ تجاری خود را انتخاب کردید، باید مطالب خوبی در رابطه با موضوع انتخابی خود ایجاد و در سایت قرار دهید. نوشتن یک مطلب خوب علاوه بر داشتن اطلاعات نیاز به داشتن روش و استراتژی در نوشتن دارد. در ادامه یکی از بهترین روش‌های ایجاد مطلب خوب توضیح داده شده است.

بهترین استراتژی برای ایجاد یک مطلب خوب

کار را با دسته‌بندی موضوع انتخابی خود به ۵ زیر مجموعه شروع کنید. در این مرحله، هدف شما در نظر گرفتن خوانندگانی است که قرار است به وبلاگ شما سر بزنند. پنج مشکل اصلی که با آن روبرو می‌شوند چیست؟ برای مثال، اگر شما موضوع کاهش وزن را انتخاب کرده‌اید، می‌توانید آن را به ۵ عنوان زیر تقسیم کنید:

۱. غذا

۲. متابولیسم

۳. ورزش

۴. مکمل‌ها

۵. محرک‌ها

وقتی لیست خود را آماده کردید، برای هر عنوان پنج سؤال که احتمالاً برای هرکسی پیش می‌آید، بنویسید. به عنوان مثال در مورد غذا می‌توانید سؤال‌های زیر را مطرح کنید:

غذا

۱. چه غذاهایی به کاهش وزن من کمک خواهند کرد؟

۲. چه غذاهایی باعث افزایش وزن خواهند شد؟

۳. چه مقدار غذا برای کاهش وزن روزانه باید مصرف کرد؟

۴. وقتی شخصی رژیم دارد، چه میان وعده‌هایی باید بخورد؟

۵. تأثیر نوشیدنی‌ها بر کاهش وزن چیست؟

حال همین گام را برای چهار عنوان دیگر نیز انجام دهید و زمانی که جدول خود را کامل کردید، دارای ۲۵ ایده برای نوشتن اولین مطلب سایت خواهید بود.

۸-۵-۳- گام سوم: پیدا کردن مطلب برای ایجاد یک پست خوب جهت وبلاگ تان

گام سوم پاسخگویی به این سؤالات است. شما با پاسخگویی به این سؤالات می‌توانید مطلب منسجمی بنویسید که توانسته مهمترین سؤالات مراجعان به سایت شما را پاسخ بدهد. این مطلب شامل پنج قسمت مهم است که هر قسمت به سؤالات مهمی در مورد عنوان آن قسمت پاسخ می‌دهد. مطلبی که نه تنها مشتریان مشتاق را جذب می‌کند، بلکه ایجاد این چنین مطالب معتبری، این ذهنیت را برای بازدیدکنندگان سایت به وجود می‌آورد که شما فردی توانمند و متخصص در آن حوزه کاری هستید. این موضوع مهمترین دلیلی خواهد بود تا مراجعه‌کنندگان به شما اعتماد بیشتری کرده و محصولات پیشنهادی تان را بخرند.

۸-۵-۴- گام چهارم: ایجاد یک پست اصولی و استاندارد

تا اکنون بیان شد که اگر شما خودتان را نویسنده‌ای توانا نمی‌دانید، از چه روشی استفاده کنید تا بتوانید همانند بسیاری از متخصصان، مطالب تخصصی نوشته و آنها را به عنوان پست‌های شخصی انتشار دهید. در این گام با ساختار یک پست اصولی و حرفه‌ای آشنا می‌شوید که با در نظر گرفتن آنها می‌توانید مطالب منحصر بفردی که هدف آنها فروش محصول است، ایجاد کنید.

ساختار یک پست استاندارد

معمولاً ساختار یک پست استاندارد به صورت زیر است:

- عنوان
- مقدمه
- بدنه اصلی
- نتیجه گیری

عنوان

انتخاب یک عنوان خوب می‌تواند نقش زیادی در دیده شدن مطالب اینترنتی شما داشته باشد. هر کسی عناوین سؤالی را دوست دارد، زیرا آنها فوراً توجه را جلب کرده و آن چیزی را که قرار است با خواندن مطلب به دست آورند، می‌گویند. به عنوان مثال انتخاب عنوانی همانند عنوان زیر می‌تواند نقش زیادی در دیده شدن مطالب ایجاد شده توسط شما داشته باشد:

چه غذاهایی برای کاهش وزن به من کمک می‌کنند؟

انتخاب این عنوان باعث می‌شود تا هر شخصی که این سؤال را در گوگل تایپ کند، به پست شما هدایت شود. می‌توانید به راحتی تصور کنید آنها وقتی ببینند، کسی پستی برای سؤال آنها ایجاد کرده، چقدر

خوشحال خواهند شد.

مقدمه

گذاشتن یک مقدمه می‌تواند کمک بسیاری به خواننده کند تا در همان ابتدای بحث (مشابه دیدن پیش نمایش یک فیلم) بداند، قرار است چه مطالبی به او ارائه شود.

بدنه اصلی

بدنه اصلی همان عناوین و سؤال‌هایی است که برای نوشتن پست خود، آنها را طراحی و سپس پاسخ دادید. لازم به توضیح است که یک پست زمانی کارآمد است که بتواند مهمترین سؤالات را در کمترین زمان پاسخ دهد. مطمئن باشید به جز دانش‌آموزانی که دنبال مطلب برای مدرسه هستند، هیچ کس علاقه‌ای به خواندن مطالبی پیچیده و زیاد ندارد.

نتیجه‌گیری

نتیجه‌گیری در حد یک پاراگراف است اما نکته مهم در آن، بیان همان نکته اصلی است که قصد فروش از طریق آن را دارید!

۸-۵-۵- گام پنجم: یافتن محصولات با پورسانت بالا جهت معرفی (کسب درآمد از طریق سیستم همکاری در فروش)

حالا که شما وبلاگ یا سایت خود را راه‌اندازی و اولین مطالب خود را ایجاد کردید، وقت آن رسیده تا محصولاتی را در پست خود قرار دهید که مراجعه‌کنندگان دقیقاً به دنبال آن هستند. برای این منظور بهترین کار استفاده از سیستم‌های همکاری در فروش^۱ است. برای کسب درآمد از این سیستم‌ها، تنها کاری که باید انجام دهید، انتشار لینکی است که سایت‌های پشتیبان برای بازاریابی یک محصول به شما می‌دهند. برای کامل شدن معرفی کسب درآمد از این شیوه باید محصول خوبی را برای فروش انتخاب و لینک آن را در قسمت نتیجه‌گیری پست‌هایی که با روش گفته شده ایجاد می‌کنید، قرار دهید. اما هدف از انجام این کار چیست؟

با این استراتژی، بینندگان شما محیطی را در سایت مشاهده می‌کنند که دامنه‌ای به نام خودتان دارد و این به مفهوم یک کسب‌وکار جدی است، سپس پست‌های شما را می‌خوانند و متوجه می‌شوند شما یک کارشناس هستید و در نهایت پیشنهاد شما برای انتخاب محصولی که به حل مشکل آنها کمک می‌کند را مشاهده و در نهایت اقدام به خرید کنند. سودی که شما به ازای هر فروش به دست می‌آورید، همان سودی

^۱ - برای آشنایی بیشتر به قسمت «کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش» مراجعه کنید.

است که با یک استراتژی درست و بدون هیچ سرمایه اولیه‌ای به دست آمده. همچنین اگر بتوانید با سایت‌های خارجی کار کنید، درآمد شما به دلار خواهد بود که درآمدی بسیار بالاتر از پول ایران است. یکی از بهترین سایت‌های بین‌المللی که سیستم همکاری در فروش آن بسیار معروف است، سایت ClickBank است. این سایت فضایی را ایجاد کرده تا افرادی که کتاب‌های الکترونیکی و دیگر محصولات و سرویس‌های دیجیتالی ایجاد می‌کنند، بتوانند در آن بازاریاب‌های وابسته را یافته و محصولات خود را بفروش برسانند.

۸-۵-۶- گام ششم: کسب درآمد از طریق گوگل ادسنس، پست ثابت و ...

اگر بتوانید به صورت مداوم پست‌های خوبی ایجاد و در سایت یا وبلاگ خود قرار دهید، می‌توانید پس از مدتی ترافیک خوبی برای سایت خودتان ایجاد کنید و می‌توانید از روش‌های دیگر نظیر گوگل ادسنس^۱، پست ثابت^۲ و بنرهای تبلیغات کسب درآمد کنید.

^۱- برای آشنایی با کسب درآمد از این طریق با قسمت «کسب درآمد از گوگل ادسنس» مراجعه کنید.

^۲- برای آشنایی بیشتر به قسمت «کسب درآمد از پست ثابت» مراجعه کنید.