



در شماره‌های قبلی گفتیم، دنبال راه‌اندازی یک کسب‌وکارم و می‌خواهم روی پای خودم بایستم، ولی نگرانم شکست بخورم. بعد هم یک مجموعه نکته را که درباره مدیریت و رهبری در کسب‌وکار جمع کرده بودم مطرح کردم. بعد درباره داشتن یا نداشتن مدرک تحصیلی دانشگاهی صحبت کردیم. در شماره قبل درباره سرمایه اولیه بحث کردیم و گفتیم که به‌طورکلی دو راه برای تأمین سرمایه وجود دارد:

۱. گرفتن قرض و وام از راه‌های گوناگون؛
 ۲. شروع یک کار که به سرمایه اولیه نیاز ندارد، برای ذخیره سود آن به منظور شروع کسب‌وکار مدنظر.
- در شماره قبل انواع روش‌های گرفتن قرض و وام را بیان کردیم. در این شماره قصد داریم در رابطه با روش دوم صحبت کنیم.

پاسخ این سؤال به شما بستگی دارد. اگر مهارت یا توانایی خاصی دارید، گزینه‌های شما بیشترند. برخی از مشاغل به مهارت و سرمایه اولیه نیاز ندارند. در میان آن‌ها، برخی تا حدی جنسیتی هستند؛ یعنی زنانه و مردانه دارند. در ادامه به چند مورد اشاره می‌کنیم:

فعالیت در حوزه تبلیغات و بازاریابی

ارائه خدمات بازاریابی و تبلیغات همواره مشتریان خود را دارد. از بازاریاب (ویزیتور) گرفته تا تبلیغ‌کننده اینستاگرامی، همه و همه می‌توانند درآمدهای بسیار خوبی داشته باشند. البته فراموش نکنید، این‌گونه مشاغل نیازمند داشتن برخی ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری هستند تا بتوانید مشتریان را به خرید محصولات راضی کنید. مراقب باشید در دام شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای گرفتار نشوید.

مدیریت حساب (ادمین پیج)

شاید باورتان نشود، اما افرادی هستند که در ازای دریافت پول، حساب‌های اینستاگرامی را مدیریت می‌کنند. درآمد خوبی هم دارند.

دوستان عزیز، به نظرم در مرحله اول، ایده شروع کسب‌وکارتان را روی کاغذ بیاوریم. وقتی در حال نوشتن طرح اولیه کسب‌وکار خودتان هستید، باید توجه کنید که بخش مهمی از آن شامل بحث‌های مالی طرح شما خواهد بود. اینکه چقدر پول لازم دارید، یکی از سؤالاتی است که باید در این بخش به آن پاسخ دهیم. بعد از آنکه مقدار سرمایه مورد نیاز مشخص شد، باید در مورد نحوه تأمین سرمایه تصمیم بگیریم. دو راهبرد کلی که در بالا به آن‌ها اشاره کردیم، در مقابل ما قرار دارند. اگر کتاب‌های مدیریت مالی را جست‌وجو کنید، مباحث گسترده‌ای تحت عنوان تأمین مالی و ابزارهای آن خواهیم یافت که غالباً دردی را از ما دوا نخواهند کرد، چون این مباحث با کسب‌وکارهای نوپا و کوچک متناسب نیستند. اما راهبرد دوم احتمالاً تناسب بیشتری با ما خواهد داشت.

ایده اصلی در این راهبرد آن است که به یک کار مشغول شویم؛ کاری که به سرمایه اولیه نیاز ندارد. درآمدهای به‌دست‌آمده را ذخیره کنیم تا بتوانیم کسب‌وکار خودمان را راه‌اندازی کنیم. اما سؤال اصلی در این راهبرد آن است که به چه کاری مشغول شویم؟

پرستاری از کودکان و سالمندان

در دنیای نوین امروز که آدم‌ها شغل‌های متعدد دارند و هم‌زمان زن و مرد سخت مشغول کار و فعالیت هستند، نیاز به پرستاری مهربان که کودکان را دوست داشته باشد و با آن‌ها رابطه‌ای گرم و صمیمانه ایجاد کند، فرصتی مناسب برای یک شغل پردرآمد و متفاوت است. فضای کاری شما در این حرفه فضای مفرح و شادی است که با وجود اسباب‌بازی‌های متنوع و رنگارنگ، انرژی مثبتش بیشتر هم می‌شود. به یاد داشته باشید، تنها خواسته والدین از پرستاران، شاد کردن و سلامت جسمانی و روانی فرزندانشان است. کافی است قابل اعتماد بودنشان را به والدین ثابت کنید. علاوه بر کودکان، سالمندان زیادی در شهرهای بزرگ به پرستار نیازمندند. شاید گروهی از آن‌ها نیازمند پرستاری باشند که تحصیلات و آموزش‌های پرستاری را آموخته باشد، اما غالباً به مراقبت ساده نیازمندند که از عهده هر کسی برمی‌آید.

خدمات فنی

اگر در منزل وسایل گوناگون را به بهترین شکل ممکن تعمیر می‌کنید، ولی تا به حال هیچ درآمدی از آن کسب نکرده‌اید، باید به شما گفت سخت در اشتباهید! زیرا از مهارت و دانش خود به‌درستی استفاده نکرده و آن را هدر داده‌اید!

بنابراین، بدون داشتن سرمایه، شرکت یا دفتر هم می‌توانید کارهای تعمیری مثل تعمیر لوله‌کشی ساختمان‌ها، لوازم الکتریکی یا حتی تعمیرات لوازم منزل مثل مبلمان یا لوازمی را که به سرویس‌های دوره‌ای نیاز دارند، مانند تصفیه آب موتورخانهٔ یک‌پکیج‌ها، انجام دهید. فقط کافی است این خدمات را با کیفیت خوب و قیمت مناسب ارائه دهید تا بتوانید اعتماد مشتریان را به خود جلب کنید. اگر مهارت شما فنی نیست و به‌طور مثال یک خیاط خوب و زنده هستید هم می‌توانید برای خود کسب‌وکار بدون سرمایه ایجاد کنید. از هنر و سلیقه‌تان به‌خوبی استفاده کنید و با قیمت مناسب بهترین خدمات را ارائه دهید. مطمئن باشید مشتریان شما را رها نخواهند کرد.

موارد بسیار زیادی وجود دارند که با تحقیق بیشتر متوجه خواهید شد. در این مقاله صرفاً برای ایده‌گرفتن به چند نمونه اشاره شد. چند نمونه دیگر را هم فقط عنوان می‌کنیم: مثل خدمات منزل؛ ساخت کتاب صوتی؛ ساخت وب‌آ (پادکست)؛ پیاده‌کردن فایل صوتی؛ کارهایی مثل حروف‌نگاری (تایپ) و ویراستاری؛ پرورش و فروش گل و گیاه؛ پرورش قارچ (بسیار سریع و زودبازده)؛ تولید شیرینی یا شکلات؛ عروسک‌سازی یا جعبه‌سازی؛ کارهای هنری مثل بافتنی.

به‌طور کلی، در مواردی که محصول یا خدماتی را ارائه می‌دهیم، بسیار مهم است بازار فروش آن را پیدا کنیم و بدانیم این محصول یا خدمات را کجا باید ارائه دهیم یا مخاطبان ما چه افرادی هستند.

برخی دیگر مدیریت و نحوهٔ فعالیت و جذب مخاطب در فضای مجازی را آموزش می‌دهند و از این راه کسب درآمد می‌کنند. به هر حال، اگر با فضای مجازی آشنا هستید (که به احتمال زیاد چنین است) و اگر کمی هم زرنگی به خرج دهید، می‌توانید از این راه درآمد کسب کنید. برخی مشاغل نیازمند داشتن مهارت هستند و بدون سرمایهٔ اولیه اجرا می‌شوند.

آشپزی

معمولاً ما ایرانی‌ها به طعم و مزهٔ غذا بسیار اهمیت می‌دهیم. اگر شما آشپز ماهری هستید و فن‌های لازم برای تهیهٔ غذایی خوش‌مزه و جاق‌تاده را می‌دانید، می‌توانید به‌راحتی برای خود کسب‌وکاری بدون سرمایه راه بیندازید. از کار در رستوران و تهیه و فروش غذا گرفته تا آموزش آشپزی، گزینه‌های پیش روی شما هستند. یا می‌توانید با در نظر گرفتن یک مزیت رقابتی خاص مثل غذای گیاهی یا غذای سالم بدون روغن، سهم قابل توجهی از بازار فروش به دست آورید.

تدریس حضوری و مجازی

هر مهارتی را که دارید آموزش دهید. زبان انگلیسی، اکسل، پاورپوینت، ورد، خیاطی، آشپزی، نقاشی، عکاسی و خطاطی مهارت‌هایی هستند که در فضای مجازی آموزش داده می‌شوند و همهٔ ما نمونه‌هایی از آن‌ها را دیده‌ایم. شما هم می‌توانید شروع کنید. مهارت‌های خود را آموزش دهید. این کار علاوه بر درآمدزایی، به رشد مهارت خودتان هم کمک می‌کند. امروزه بازار تدریس مجازی خیلی بیشتر از قبل گرم شده است.

تولید محتوا در فضای وب و پشتیبانی و دپرس

تقریباً هر شرکتی که در اینترنت حضور دارد، به تهیهٔ محتوا در مورد محصول و محتوای بلاگ نیاز پیدا می‌کند. این یکی از مشاغل است که در سال‌های اخیر تقاضای زیادی داشته است. در آینده هم این تقاضا وجود خواهد داشت. اگر در نوشتن مهارت دارید، می‌توانید از طریق وبگاه‌های آزادکاری (فریلنسری) پروژه بگیرید و فعالیت کنید. همچنین، بسیاری از وبگاه‌ها در ورد پرس میزبانی می‌شوند و تقریباً هر مالک وبگاه به یک پشتیبان نیاز دارد. پس اگر از زیر و بم این بستر آشنایی دارید، فرصت‌های زیادی

برای کسب درآمد از آن وجود دارند. برای پیدا کردن

اشکال‌ها (باگ‌ها) و بازرگاری محتوا می‌توانید به شرکت‌ها و اشخاص کمک کنید و از این راه درآمد خوبی داشته باشید. با توجه به اینکه روزبه‌روز بر تعداد وبگاه‌ها افزوده می‌شود، تقاضا برای این کار هم در حال افزایش است.

