

کارآفرین محتاط

کارآفرین محتاط

یک: معنی کارآفرین محتاط چیست؟

کارآفرین محتاط، کسی است که شغل روزانه اش را حفظ می کند و کاری را که دوست دارد، عصرها و تعطیلات آخر هفته دنبال می کند. می خواهد برای شروع کسب و کار خودش پیشقدم شود ولی علاقه ای ندارد شغل فعلی اش را رها کند و در آمد فعلی اش را از دست بدهد.

قبول دارد که چندین سال باید ۶۰ تا ۹۰ ساعت در هفته کار کند تا برسد به جایی که یا بی خیال ایده ی بزرگش شود یا از شغل فعلی اش استعفا دهد و برود دنبال همان ایده ی بزرگ.

دو: چطور می شود هم یک کسب و کار شخصی را اداره کرد و هم در شغل روزانه ماند؟

این کار انضباط شخصی، باور، صداقت، کار سخت و خانواده ای دلسوز می خواهد. کار راحتی نیست که بعد از یک روز کاری از شرکت بروید خانه و تازه وقت بگذارید روی پروژه ی خودتان. با این حال اگر برنامه ای درست کنید و به صورت منظم از آن پیروی کنید، موفق می شوید.

سه: چی باعث می شود که یک کسب و کار جانبی موفق شود؟

کسب و کاری را شروع کنید که می دانید چگونه است. کسب و کاری که بر اساس علاقه اتان باشد و برای شناخت کامل آن کسب و کار، وقت کافی بگذارید. مثلاً می توانید یک کار نیمه وقت مربوط به همان حوزه را تجربه کنید. برای موفق شدن در هر کسب و کاری باید بفهمید

بازار چه محصولی می خواهد و این که چه قیمتی مناسب است. باید بفهمید اولین فروش ها چگونه اتفاق می افتند؛ چه تکنیک های به خصوصی برای فروش به کار می روند، بدون آن که برای به دست آوردن مشتری، هزینه ای شود. باید با پشت صحنه کسب و کارتان آشنا شوید و

..

چهار: باید مواظب چه دام هایی بود؟

دام ها که خیلی زیادند.

مهم ترینش تحمیل به بازار است بجای اینکه ببینید بازار چه می خواهد.

کارآفرینان جدید معمولا وقت و هزینه زیادی صرف می کنند تا محصول جدید و جذابی معرفی کنند به بازار. حتما دلیل خوبی برای نبودن یک کالا در بازار وجود دارد. پس بهتر است در مورد توسعه و بهبود یک محصول، محتاطانه جلو برویم. با نمونه ای ارزان تر یا مرغوبتر از محصولی شروع کنید که الان در بازار برایش تقاضا هست.

یکی دیگر از اشتباهات کارآفرین های تازه کار، سرمایه و زمان زیادی است که روی موارد غیر ضروری می گذارند. اساسی ترین فعالیت در هر کسب و کرا، تراکنش های تجاری است. کار آفرین های حرفه ای می دانند بزرگ ترین شانس شان برای موفقیت، وقتی به دست می آید که حداقل ۸۰ درصد سرمایه ی اولیه شان را می گذارند روی ایجاد اولین فروش. خرید پرینتر و کارت ویزیت را فراموش کنید، دنبال راهکاری برای فروش باشید.

پنج: چه کسانی برای این روش، مناسب اند؟

هر کس با مقدار کمی استعداد و انگیزه، سرسختی و صداقت می تواند موفق باشد. زیبایی اش در همین است. به شجاعت فوق العاده ای نیازی نیست.

شش: چه موقع باید از بین دو حرفه مان یکی را انتخاب کرد؟ اصلا این تصمیم لازم است؟

جوابش خیلی ساده است. وقتی کسب و کارتتان رو به رشد و برقرار است و درآمدی بیش تر از کار قبلی تان برای تان دارد، از خودتان پرسید: این کسب و کار را دوست دارید؟ اگر جواب، مثبت بود بروید دفتر رئیس تان و بگوئید می خواهید این شغل را بگذاریدکنار.

منبع: کتاب تبدیل رویا به ثروت اثر مایکل مسترسون ترجمه ژان بقوسیان

کار آفرینان محتاط

کار آفرین محتاط

بخش تحقیقات [ای تی مارکت](#)

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

فرصت های داغ کسب و کارهای اینترنتی

فرصت های داغ کسب و کارهای اینترنتی

فرصت های داغ کسب و کارهای اینترنتی در این مقاله شرح داده شده است.

به دنبال این هستید که یک کسب و کار عالی در سال جدید راه بیاندازید؟

از فرصت های ذیل برای تغییر مسیر بهره بگیرید. هر آدمی یک دوره رکود فناوری را پیشبینی کرده است. برخی میگویند این دوره هم اکنون در حال وقوع است.

با این نهایت انفجار، آیا اصلا باید برای کارآفرینی تلاشی انجام داد، چه برسد به تأسیس یک کسب و کار جدید در ۲۰۱۶؟
پاسخ من: بدون شک، بله.

در این مقاله، برخی کسب و کارهایی را که فکر می‌کنم در ۲۰۱۶ داغ میشوند به شما معرفی می‌کنم.

درحالی که ممکن است فناوری رو به افول باشد، جهان همیشه پذیرای خدمات و محصولات بسیار داغ و مبتکرانه است.

۱. قرار ملاقات

یکی از اختلالات جدید و چالشبرانگیزترین این اختلالات در صحنه قرار ملاقاتها روی داده است. زندگی عاشقانه‌ی یک فرد یک چیز شخصی است، ولی این امر کاربران Tinder را از به اشتراک گذاشتن رازها و ملاقات آدمهای جدید دور نکرده است.

به ایده‌های بیشتری نیاز دارید؟ برخی افراد خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهند - به تو خواهم گفت چگونه آن فرد را به دست بیاوری! برخی افراد برنامه‌ی موبایل می‌سازند - خدمات هدایت قرار ملاقاتها یا دیگر محصولات اطلاع‌رسانی.

حتی برخی افراد خدماتِ یافتنِ دوستی نامرئی ایجاد می‌کنند. آدم‌ها وقتی پای عشق و علاقه به میان می‌آید از خود بی‌خود می‌شوند. صنعت عشق‌ورزی مهیای کسب و کار است.

۲. مشاوره‌ی بازاریابی

افراد بسیاری وجود دارند که می‌خواهند یک کسب و کار راه‌اندازی کنند یا در این کار عجله دارند.

آنچه بسیاری از این افراد کم دارند، ذکاوت بازاریابی است. دنیای بازاریابی دیجیتال امروزی، گسترده و پیچیده‌است. همچنین دروازه‌ای است به‌سوی موفقیت.

میان پیچیدگی‌های شتاب رسانی‌های اجتماعی و رموز هک‌کردن رشد، صاحبان کسب و کار نمی‌دانند از کجا شروع کنند.

چگونه می‌توانید به آنها کمک کنید؟ به آنها بگویید دقیقاً کجا بروند و چه کنند.

این استارت‌آپ (نوبنیاد) نوپا از انگیزه و محرک چیزی کم ندارد؛ آنها تنها به فردی نیاز دارند که با او مشورت کنند و روش صحیح بازاریابی را به آنها نشان دهد.

۳. گزینه‌ی تحویل در محل

به تمام جلسات راهکارهای اتاق هیات مدیره گوش کنید (گوگل، آمازون، والمارت)، و صدای افرادی را احتمالاً می‌شنوید که در مورد تحویل محصولات صحبت می‌کنند.

فارغ از آنکه قهوه‌ی داغ است یا یک ابزارکی که جدیداً از آمازون سفارش داده‌اید، تحویل در محل یک سرویس درخواستی‌است.

استارت‌آپ‌ها در این فضا زمان سختی را سپری می‌کنند و در هر دو سوی این عرصه: دریافت‌کننده و فراهم‌کننده، فعالیت دارند.

الگوی تحویل در محل آماده‌ی دگرگونی است. لازم‌است کسی بیاید و موانع را از سر راه طرفداران حمل‌ونقل و خدمات پیک تحویل درب به درب بردارد.

کالارسان پرنده بدون شک تحولی در این زمینه ایجاد خواهد کرد، پس نیروهای بالقوه را مهار کنید و یک راه‌حل ماندگار بیابید.

۴. چاپ ۳ بعدی

طرح و ابداع چاپ ۳ بعدی به سرعت رو به رشد است و به محبوبیت دست می‌یابد. بیشتر ما هم‌اکنون چاپگر ۳ بعدی در محیط کارمان نداریم،

ولی بسیاری بر این باورند که ما به این سو در حرکتیم. اگر مسئله این باشد، حال زمان آن رسیده است که وارد عمل شویم. می‌توانید طرح‌های سه بعدی، برنامه‌ها، تحویل در محل، اجراء، و دیگر خدمات مرتبط را به فروش برسانید.

۵. کتاب‌های صوتی

کتاب‌هایی که با سرمایه‌ی خود فرد منتشر می‌شوند یک ایده‌ی کسب و کاری شناخته شده هستند.

با این حال، آدم‌ها به صورت فزاینده‌ای خواهان گوش کردن به کتاب‌های صوتی هستند.

شنیدنی‌های آمازون با استفاده از این سرویس به سود زیادی دست یافته است. رفته رفته در این فضا به یک رهبر تبدیل می‌شود.

با این حال، هنوز هم برای استارت‌آپ‌های دیگری که می‌خواهند وارد عمل شوند جا هست.

سرویس‌های داستان‌سرای (راوی‌گری)، خدمات تبدیل نسخه‌ی چاپی به صوتی، مشاوره‌ی کسب و کارها، و دیگر روش‌های تولید کتاب صوتی گزینه‌های خوبی برای کاوش در ۲۰۱۶ هستند.

۶. محصولات آموزشی

همواره افراد تمایل دارند برای آموزش پول خرج کنند. به عنوان مثال آموزش دانشگاهی را در نظر بگیرید.

بهای یک دوره‌ی چهارساله در یک دانشکده‌ی دولتی حدوداً ۲۰۰۰۰ دلار است، و یک دانشکده‌ی خصوصی می‌تواند قیمتی معادل ۵۰۰۰۰ دلار در هر سال داشته باشد.

علیرغم این قیمت‌های بسیار بالا، افراد مشتاق هستند سال به سال هزینه کنند و پول پردازند. چرا؟ زیرا تحصیلات دانشگاهی ارزشش را دارد.

خوب، بیشتر وقتها این گونه است؛ برخی مخالف هستند، و با نوآوری‌های اخیر در فضای آموزشی، مدل سنتی دانشکده برچیده شده یا دچار اختلال شده است.

در پس این اختلال استارت‌آپ‌هایی مانند Udemy و Teachable وجود دارند، که تمام آنها به مردم این اجازه را می‌دهند تا دانششان را به اشتراک بگذارند و از آن بهره بگیرند.

به پلتفرمی برای فروش دانشتان نیاز ندارید. می‌توانید کتاب را با سرمایه‌ی خودتان منتشر کنید، یک جلسه‌ی مشاوره‌ی ویدیویی تولید کنید،

یا به دیگران یاد دهید چگونه پول بسازند. کارآفرینان جاستین و تارا ویلیامز یاد گرفتند چگونه از طریق سرمایه‌گذاری در خانه میلیون‌ها سود به دست بیاورند.

آنها جست‌وجو کردند و یک دوره‌ی اینترنتی ایجاد کردند، و حال با درمیان گذاشتن نحوه‌ی پول‌سازی‌شان به دیگران به درآمد بیشتری دست یافته‌اند.

حتی آدمی مانند جیمز سوان‌ویک هم تمایل داشت شغلش را به عنوان گوینده‌ی شبکه‌ی ESPN کنار بگذارد تا به مردم بگوید چگونه الکل را ترک کنند.

مردم در یک ماه ۶۷ دلار پرداخت کردند تا از ویدیوهای جیمز یاد بگیرند و یکی از اعضای گروه دوستان‌اش در فیسبوک باشند. افراد برای یاد گرفتن یک مهارت جدید، شکل‌دهی سبک زندگی‌شان، پول درآوردن،

تحت تأثیر قراردادان دوستان با دانششان، و تغییر زندگی‌شان به شیوه‌ای اساسی و قابل توجه، هزینه می‌کنند.

اگر چیزی برای عرضه دارید، پس آموزش را شروع کنید.

۷. وب سایت‌های مبتنی بر محتوا

مدت طولانی است که با سایت‌های مبتنی بر محتوا کار می‌کنم، و اخیراً، چندین وبلاگ کوچک را به کسب و کارهای عالی ارتقاء دادم. تلاش لازم برای ایجاد چنین وبلاگی بسیار قابل توجه است، ولی بازده غیر فعال آن بسیار عظیم است.

تا زمانی‌که یک یا دو نکته درباره‌ی سئو و بازاریابی محتوا بدانید، همچنان می‌توانید در این فضا توجه دیگران را به خود جلب کنید.

محتوای عالی، سرویس و خدمت شما است، و لینکهای وابسته و فضای تبلیغاتی عایدی شما. این مدل مدت زمان طولانی کار کرده‌است، و همچنان اثربخش باقی مانده‌است چرا که مردم به اینترنت به‌عنوان منبع اولیه‌ی اطلاعاتشان اعتماد دارند.

نتیجه‌گیری

این فهرست هنوز کامل نیست و تازه در ابتدای راه است زیرا احتمالات زیادی برای ۲۰۱۶ وجود دارد. آن احتمالات واقعی، محسوس و آماده برای پذیرش هستند.

خیلی هیجان دارم که چند فرصت کسب و کاری جدید را در ۲۰۱۶ شروع کنم. شما می‌خواهید چه کار کنید؟

ترجمه : تحریریه سایت کسب و کار بازده_فاطمه بختیاری دزفولی

سامانه [فروش عمده](#) ایران