

## ایده های نو فروش و بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک

نویسنده: آلیسا گوری  
مترجم: سوده قدیمی



اگرچه ایده های تازه برای فروش و بازاریابی به همین ۱۰ ایده خلاصه نمی شود اما این مطلب را با اشاره به

چند مورد دیگر به پایان می بریم.  
\* هدیه تولد یا سالگرد: اگر یک سامانه مشتری مخصوص دارید می توانید در چنین مواقعی از اطلاعاتی که مشتری برایتان ارسال کرده استفاده کنید و در روز تولد آن ها یا مناسبت های خاص برایشان هدایای کوچک یا کارت تبریک، ارسال یک پیام یا تخفیفات خاص برایشان در نظر بگیرید. می توانید به مشتریان تان بگویید اگر در روزهای خاصی خرید یا در سامانه شما ثبت نام کنند هدایای رایگان دریافت خواهند کرد.

\* به روز رسانی های رایگان: اگر نرم افزار یا اپلیکیشن هایی می فروشید که نیاز به به روز رسانی های منظمی دارد، می توانید این کار را به رایگان برای مشتریانی که از شما خرید می کنند انجام دهید تا همیشه ارتباط آن ها را با خودتان حفظ کنید.

\* بر نامه های شراکتی: می توانید با کسب و کارهای دیگری که در محدوده منطقه ای خود می شناسید مشارکت کنید و با تبلیغات متقابل که برای یکدیگر انجام می دهید شغل خود را بیشتر معرفی کنید و توسعه دهید. کسب و کارهایی را پیدا کنید که خاستگاه مشتری مشترکی با شما داشته باشند. در این صورت گزینۀ مناسبی برای تبلیغات مشترک تان خواهند بود.

حرف آخر این که از چنین روش های بازاریابی که انگیزه افراد برای خرید را بیشتر می کند استفاده کنید تا از آن ها مشتریانی همیشگی برای کسب و کارتان بسازید. اگر بتوانید این ایده ها را با هم ترکیب کنید، به مرور زمان خواهید دید که با کمی ابتکار در بازاریابی، درآمد ثابت تان افزایش پیدا کرده است.

میلاد قارونی  
روزنامه نگار

شاید بیشتر از همه تبلیغات در شبکه های اجتماعی است که شما باید آن را جدی بگیرید. بهترین راه این روزها راه اندازی سایت و فعالیت در شبکه های اجتماعی است. حالا ممکن است که راه اندازی سایت برای شما در ابتدا هزینه بر باشد اما با ایجاد یک شبکه اینستاگرام و تبلیغات موثر در آن خیلی خوب می توانید فعالیت داشته باشید

## آشنایی با کسب و کاری محلی با درآمدی سرشار پول در آوردن از

# لباس های محلی

چرا فکر می کنید که استفاده از لباس محلی فقط باید در یک حوزه جغرافیایی خاص باشد؟ بله، آن لباس محلی ساده و اصیل فقط باید در یک موقعیت خاص خود پوشیده شود اما مطمئن باشید که در سراسر کشور، خیلی از افراد حاضر به پوشیدن لباس محلی البته با طرح های به روز هستند اما خب طرفداران این نوع پوشش اصلاً آن را پیدا نمی کنند. اگر هم باشد بالباس ها محلی نیست یا طرحش مناسب فرهنگ آن مکان نیست. مطمئن باشید که اگر فقط کمی تغییر در ظاهر به وجود بیاورد به اصطلاح مدرن شود، همه جا خواهان دارد. البته باید گفت که این کار بیشتر درباره لباس های بانوان صدق می کند تا لباس مردان. برای این که کسی لباس محلی غرب کشور را در شرق استفاده نمی کند اما بانوان حداقل از روسری با کمی تغییر یا به همان شکل روی سر استفاده خواهند کرد.

مکان حداقل باید ۱۰ تا ۱۲ متر باشد تا بتوانید یک عدد چرخ خیاطی، پارچه و دیگر وسایل مورد نیاز خود را قرار دهید. بعد به فکر جواز باشید. اگر واقعاً به دنبال کار درست و حسابی و با پیشرفت دایمی هستید، از همان اول همه چیز را قانونی جلو ببرید. البته باید گفت که اگر قرار به طراحی سایت و خرید آنلاین باشد، داشتن جواز لازم است. برای گرفتن جواز هم باید به سمت اتحادیه پوشاک بروید.

بعد از انجام این کارها، باید اول از همه چرخ خیاطی خود را خریداری کنید. مهم ترین مسئله دوخت لبه است. اکنون بهترین مارک، جک ساخت چین است. قیمت یک چرخ خیاطی معمولی اکنون با توجه به افزایش قیمت دلار ۱۰ میلیون تومان است. البته ایس قیمت در ماه گذشته، ۶/۵ میلیون تومان بوده است. این موضوع دیگر به فروشنده بستگی دارد که به چه بهایی دستگاه خود را به فروش برساند. بعد از آن نوع پرسی استفاده کنید و اکنون قیمت متوسط ۴ تا ۶ میلیون تومان دارند. میز برش حدود ۱/۵ میلیون، قیچی خیاطی حدود ۱۰۰ هزار تومان، نخ مخصوص خیاطی در بسته های ۲۴ رنگی با قیمت متوسط ۳۵ هزار تومان، دستگاه پرس دکمه حدود متوسط ۱۲۰ هزار تومان،

کسب و کار لباس محلی چند سالی است که رونق گرفته است. البته در گذشته هم بوده اما به لطف شبکه های اجتماعی و اینترنت و گسترده تر شدن آن، به راحتی می توان این کسب و کار را راه انداخت. حالا در شهری مانند مشهد و از همه مهم تر استان خراسان که دارای تاریخچه قوی همراه با لباس های خاص محلی است، الان بهترین فرصت برای عرضه و فروش محصولات است. شما اول از همه باید به فکر یک مکان باشید. این



سوزن های ته گرد در بسته های بین ۵ تا ۱۰ هزار تومان، کش رنگی در بسته های ۱۰ عددی با قیمت متوسط ۲۰ هزار تومان، سنجاق قفلی بسته ای متوسط ۱۰ هزار تومان، دوک نخ با قیمت متوسط ۱۵ هزار تومان، نخ نامرئی با قیمت متوسط ۴ هزار تومان، بشکاف ۳ هزار تومان، لچک های پولک دوزی بین ۲۰ تا ۴۰ هزار تومان، منجوق حدود ۴ هزار تومان، مروارید سنگی ۵ هزار تومان و ملبله ۴ هزار تومان است. بیشتر این وسایل ریز خیاطی را می توانید در خرازی ها پیدا کنید. وسیله بعدی پارچه است که هر کسی باید بر اساس نیاز خودش آن ها را خریداری کند. موضوع بعدی تبلیغات است. شاید بیشتر از همه تبلیغات در شبکه های اجتماعی است که شما باید آن را جدی بگیرید. بهترین راه این روزها راه اندازی سایت و فعالیت در شبکه های اجتماعی است. حالا ممکن است که راه اندازی سایت برای شما در ابتدا هزینه بر باشد اما با ایجاد یک شبکه اینستاگرام و تبلیغات موثر در آن خیلی خوب می توانید فعالیت داشته باشید. دوم این که مکان تان در دسترس باشد. متأسفانه خیلی از افراد به دلیل دور از بودن از جمعیت و مردم نمی توانند آن چنان به صورت فیزیکی فعالیت داشته باشند. حتماً کارگاه خود را حداقل در جایی اجاره کنید که رفت و آمد به آن جا سخت نباشد.

## چیدانه

استارت آپ چیدانه فعالیت تخصصی خود را از سال ۹۲ آغاز کرده است و هدف آن برای کاربران، پیدا کردن خدمات و کالاهای ساختمانی و امکان مقایسه شرکت هایی است که خدمات دکوراسیون ارائه می دهند. این سامانه سوابق شرکت های مختلف را در زمینه معماری و دکوراسیون به شما نشان می دهد و قیمت های آن ها را برای مقایسه در یک فضای رقابتی به نمایش می گذارد.

سایت: [www.chidaneh.com](http://www.chidaneh.com)

## خوگر

خوگر یک پلتفرم تخصصی در زمینه مبلمان، دکوراسیون و معماری داخلی است که به عنوان یک واسطه میان تولید کنندگان این قبیل کالاها و خدمات و مقاضیان آن ها عمل می کند. خوگر در واقع ترکیبی از فروشگاه بزرگ اینترنتی محصولات در زمینه مبلمان است و عرضه کنندگان این محصولات می توانند با استفاده از امکاناتی که این سامانه در اختیار آن ها قرار می دهد محصولات خود را به بازار عرضه کنند. هر کدام از مشتریان و فروشندگان می توانند در خوگر یک پروفایل تخصصی داشته باشند.

سایت: [www.khooger.com](http://www.khooger.com)

## طرح تو طرح

مرجع طرح تو طرح در سال ۹۶ شروع به فعالیت کرده است و بسیار مناسب برای افرادی است که به دنبال طراحی فضای خود مانند ویلا، نما، اتاق، استخر، پلان و ... هستند. در این سایت شما می توانید با ارائه مشخصات کلی پروژه خود و بارگذاری عکس یا فیلم و ... ارسال طراحی هایی که قبلاً پسندیده اید و پرداخت مبلغی یک مسابقه را شروع کنید. بعد از این کار تیم طرح تو طرح از طراحی که در این سایت عضو هستند دعوت می کند در مسابقه شرکت کنند. این طراحان به کارفرما نیز دسترسی دارند و از او می توانند اطلاعاتی را به دست بیاورند و در نهایت طرح های خود را در سایت آپلود می کنند. در آخر کارفرما از بین افراد سه نفر را انتخاب می کند و این سه نفر در صدی از مبلغ را برنده می شوند.

سایت: [www.tarh2tarh.com](http://www.tarh2tarh.com)

## گفتار معمار

گفتار معمار در سال ۹۵ شروع به کار کرده است و یک مرجع مناسب برای افزایش اطلاعات جامعه معماران و دانشجویان رشته معماری و دیگر افراد در زمینه معماری و هنرهای تجسمی است. در این سامانه محتواهای مختلفی در قالب ویدئو، پادکست و ... از طریق ترجمه و تالیف در اختیار کاربران قرار می گیرد.

سایت: [www.goftaar.ir](http://www.goftaar.ir)

## معماران استارت آپی

وحیده امینی - این روزها معماری و دکوراسیون داخلی با توجه به استقبال زیاد مردم، پیشرفت زیادی کرده و فناوری هم به این حوزه وارد شده است. استارت آپ ها با ورود به حوزه معماری و دکوراسیون داخلی قابلیت های فراوانی را در اختیار سازندگان، صنایع ساختمان و پیمانکاران فعال در این زمینه قرار می دهند و به کاربران این امکان را می دهند تا خدمات مختلف شرکت ها و هزینه آن ها را با هم مقایسه کنند. در ادامه به معرفی چند استارت آپ در این زمینه می پردازیم.