

گزینه رومیزی برای کسب و کار!

کسب و کار تولید رومیزی جدید نیست. در گذشته هم وجود داشت، الان هم دنبال می شود؛ اما سبک شان نسبت به گذشته بسیار فرق کرده است. اکنون هم امکانات بهتری وجود دارد و هم این که شاهد طرح های فانتزی و زیبایی هستیم؛ اما چیزی که باعث شده است این کسب و کار تا این حد علاقه مند به خودش جذب کند، نیاز نداشتن به سرمایه بالاست و هم این که به راحتی می توان در خانه و با کمک اعضای خانواده آن را اداره کرد. هر کسی که به فعالیت در این حوزه علاقه مند باشد، با داشتن یک میز و تهیه تعدادی وسیله و پارچه و گذراندن یک دوره آموزشی کوتاه مدت، می تواند فعالیت خود را شروع کند. تازه بازاریابی راحتی هم این روزها دارد. با زدن یک صفحه اینستاگرام و تبلیغ آن می توان برای خود از سراسر ایران و حتی خارج از کشور، مشتری جمع کرد. البته با توجه به رقابتی تر شدن این نوع، داشتن طرح و ایده های جدید خیلی مهم است.



راه اندازی با هزینه بسیار کم

هویه، شابلون و پارچه، سه وسیله اصلی برای راه اندازی این کار است؛ هویه خیاطی که از قیمت حدود ۵۰ هزار تومان شروع می شود. شابلون ها که با آن می توان طرح های مختلفی ایجاد کرد، قیمت متوسط ۱۰ هزار تومان دارد. این که چه تعداد خریداری شود، به خود شما و نیازتان بستگی دارد. بعد پارچه و آستر است که این هم به نیاز شما بستگی دارد. متوسط هزینه راه اندازی این کار، ۲۰۰ هزار تومان است. واقعا همین؟ یعنی به وسایل دیگری نیاز ندارد؟ بله نیاز دارد؛ اما اگر شما برای شروع همین سه ابزار را داشته باشید، کفایت می کند.

چرخ خیاطی با قیمت متوسط ۱۵ میلیون تومان، چرخ گلدوزی با قیمت متوسط ۸ میلیون تومان، اتوی پرسی با قیمت متوسط ۳ میلیون تومان، اتوی بخار با قیمت متوسط ۳ میلیون تومان، قیچی برقی با قیمت متوسط ۲ میلیون تومان یا قیچی ساده و میز خیاطی با قیمت متوسط یک میلیون تومان، دیگر وسایلی است که در کنار کارتان به آن ها نیاز پیدا خواهید کرد؛ اما باید گفت که اگر نه فضایی برای قرار دادن این ها دارید و نه هزینه خریدشان را، می توانید اجاره کنید یا در یک مزون یا خیاطخانه ای فعال بوده و به ازای فروش با آن همکاری داشته

باشید؛ یعنی می توانید برای خود در شروع کار، فضای مناسبی را پیدا کنید. البته باید گفت که به همه این ابزارها نیاز صد درصد ندارید. حتی شما می توانید کارهای مربوط به طرح را در خانه انجام دهید و بقیه کارها را به خود مزون یا خیاطخانه بدهید. اگر قصد دارید که انجام همه مراحل را خودتان از صفر تا صد برعهده داشته باشید، آن گاه آن وسایل نیازتان خواهد شد. اگر کسب و کارتان خانگی است، بهتر است که از اتاق خانه خود شروع کنید. یک میز هم کفایت می کند. کارها را انجام و بعد آن ها را به مشتری خود بدهید. اگر در خانه فعالیت می کنید، نیازی به مجوز نیست؛ اما برای این که بتوانید وام مشاغل خانگی را دریافت کنید، باید از سازمان فنی و حرفه ای و صنایع دستی مجوز لازم را بگیرید.

کسب و کار خانوادگی

یکی از نکات جالب توجه این کار، خانوادگی بودن آن است. این کار هزینه راه اندازی کم و سود خوبی دارد.

میلاد قارونی
روزنامه نگار

کسب در آمد با کسب و کارهای آنلاین

نویسنده: براین ادموندسون
مترجم: سوده قدیمی



یکی از ارزان ترین و رایج ترین روش ها برای بالا بردن بازدید و ترافیک کسب و کار آنلاین، اضافه کردن محتوای ارزشمند درباره کسب و کار،

کالاها و خدمات است. این روش می تواند توجه موتورهای جست و جو مانند گوگل را به خود جلب کند و افراد با جست و جو درباره اطلاعات مدنظرشان از طریق موتورهای جست و جو به موضوعات و محتوای منتشر شده شما برمی خورند و بازدید و ترافیک وب سایتتان بالا می رود و در صدی از این افراد مشتاقی ثبت نام در وب سایت شما می شوند. به همین دلیل بهتر است در صفحه اصلی خود قسمتی برای ثبت نام داشته باشید که نام و نشانی الکترونیکی افراد را درخواست کند. چشم اندازی را که از کارتان در نظر دارید پیش روی چشمتان بیاورید و اطلاعات مفید و کاربردی به مشتریان بدهید و دیدگاه های جدیدی در خصوص کسب و کارتان در افراد ایجاد کنید. این کار را به شیوه ای انجام دهید که برای مشتریان بالقوه طور جاذب به نظر برسد که برای جست و جو درباره موضوع کسب و کارتان ترغیب شوند. روش های تبلیغاتی دیگری نیز مانند بنرها و برگه های تبلیغاتی، پرداخت پول در ازای تبلیغات در دیگر سایت ها و صفحات مجازی افراد وجود دارد. این روش ممکن است کمی هزینه داشته باشد پس بهتر است در ابتدای کار روی روش هایی که هزینه ای برایتان ندارد، تمرکز کنید. به انتهای این موضوع رسیدیم و مطالب چند هفته اخیر، قدم های اولیه کسب درآمد از طریق کسب و کارهای آنلاین بود. ممکن است نیاز به صرف تلاش و زمان بیشتری داشته باشید و در طول مسیر مجبور به گرفتن تصمیم های سختی شوید. بهترین راه این است که در هر روز بخشی از کارهایتان را انجام دهید و طبق برنامه ریزی و آن چه تاکنون گفتیم، عمل کنید: ابتدا بازار محصول خود را بیابید سپس وب سایت یا صفحات مجازی خود را بسازید و بازاریابی را آغاز کنید. در انتها برای کسب و کاری پایه و اساس ساخته اید که برای سال ها ماندگار می ماند و برایتان درآمد ایجاد می کند.



رایانش ابری سپهر

این سامانه ابزارها و خدماتی را که مورد نیاز سرویس گیرندگان جهت کارهای تجاری و اقتصادی است در محیط وب فراهم می کند. در سپهر مجموعه متنوعی از ابزارها و امکانات به صورت یکپارچه و برای طراحی سایت بر بستر رایانش ابری، گردآوری شده است. رایانش ابری سسپهر دارای خدماتی همچون فروشگاه ساز و طراحی سایت بر بستر رایانش ابری، اپلیکیشن تلفن همراه، فروشگاه، ربات تلگرام، فروشنده، سئو سایت و طراحی قالب اختصاصی است.

www.sephrcc.com

هرمیناتک

سامانه هرمیناتک ارائه دهنده زیر ساخت های ابری یکپارچه در زمینه صنعت گردشگری است که در سال ۹۶ شروع به فعالیت کرده است. این سامانه با ارائه نرم افزارهایی یکپارچه برای مدیران و ارائه راهکارهای موثر مالی تلاش دارد تا بستر مناسبی برای رشد کسب و کارها در زمینه گردشگری ایجاد کند.

www.herminatech.com

سورین

مرجع تخصصی سورین نیز پلتفرم آنلاین دیگری است که به ارائه سرویس های رایانش ابری می پردازد و فعالیت خود را از سال ۹۴ آغاز کرده است. این سرویس متناسب با نیازهای مشتری و در زمینه های مجازی سازی و محاسبات ابری، کلان داده، اینترنت اشیا، محاسبات سریع و پردازش موازی، تجهیزات ذخیره سازی اطلاعات سرویس دهنده های قدرتمند محاسباتی و پردازنده های گرافیکی به ارائه خدمات می پردازد.

www.surin.cloud

ابر آروان

در پلتفرم ابر آروان که ارائه دهنده زیر ساخت یکپارچه ابری برای کسب و کارهای آنلاین است؛ در کنار عرضه خدماتی کامل، با کیفیت و امن به کاربران، شیوه پرداخت هزینه نیز متناسب با مصرف انجام می شود که به این شیوه به اصطلاح pay as you go، گفته می شود. شبکه اطلاعاتی ابر آروان امن است و سازمان های بسیاری از این سرویس استفاده می کنند.

www.arvancloud.com/fa

بکتوری

بکتوری نیز یکی دیگر از سرویس های ابری است که به توسعه دهندگان وب کمک می کند تا برنامه ها و آپ های خود را ساده تر و در عین حال سریع تر پیاده سازی کنند و کمتر با چالش های سرور روبه رو شوند. بکتوری به زبان دیگر یک backend as a service است و تمام نیازهای خدمات اینترنتی را برآورده می کند.

www.backtory.com

استارت آپ های ابری!

وحیده امینی - احتمالا نام سیستم ابری به گوش شما هم خورده باشد. استارت آپ های سیستم ابری در واقع سامانه هایی هستند که میزبانی فایل، دانلود یا آپلود آن ها را انجام و آن ها را در اختیار افراد یا سازمان ها قرار می دهند. هدف استارت آپ های ابری ذخیره سازی و اشتراک گذاری فایل هاست و با ایجاد یک محیط امن برای کاربران معمولی و شرکت ها سعی در جذب مخاطبان دارد. مادر این قسمت به بررسی چند استارت آپ ابری می پردازیم.