

نیشی و نوشی یک کسب و کار شیرین

سال ۸۷ بود. آن موقع در پیش دانشگاهی تحصیل می کردم و مانند بقیه در گیر و دار تب کنکور بودم. روزی مدرسه جلسه اولیا و مربیان گذاشت و پدر من به مدرسه رفت. وقتی که برگشت، از پدرم پرسیدم چه خبر و چه چیزهایی گفتند. مثل همیشه گفت که هیچی؛ اما این آقای فلانی که مشاور مدرسه هست، حرف خوبی زد. گفت همه بچه ها لازم نیست که به دانشگاه بروند. من شاگردی داشتم که با تولید و پرورش زنبور عسل توانسته تا الان هم کسب و کار در سن کم خود و هم درآمد بالایی داشته باشد. آن حرف و صحبت های بعد از آن همیشه در گوش من ماند: کسب و کار پرورش زنبور و تولید عسل. من هیچ وقت وارد این کسب و کار نشدم؛ اما همیشه درباره آن تحقیق و سعی کرده ام تا اطلاعاتی به دست بیاورم. این که چه باید کرد و چه شرایطی دارد. برای همین سعی کردم تا در این جا برای شما حداقل اطلاعات لازم را بنویسم.



اول از همه یاد بگیرید

زنبورداری و پرورش زنبور مثل هر کار دیگری از دور خیلی شیرین است؛ اما تا وقتی داخل آن نروید، متوجه سختی ها و مشکلاتش نخواهید شد. کسی که این کسب و کار را راه اندازی می کند، باید از خیلی از چیزهای زندگی خود بزند. باید سخت تلاش کند. شکست دارد؛ اما پیروزی در این کار به هزاران شکست پشت آن می ارزد. بهتر است که برای شروع همه در یک دوره آموزش زنبورداری شرکت کنند. چالش ها و نکاتی وجود دارد که یاد گرفتن سریع آن ها به شما در روند کار کمک زیادی خواهد کرد. به هر حال شما باید موارد زیر را به طور کامل یاد بگیرید:

- آشنایی کلی با زنبور عسل و معرفی انواع آن
- تاریخچه پرورش زنبور عسل
- مزیت های این طرح از منظر اقتصادی
- جذابیت های مالی پرورش زنبور عسل
- فواید و خواص عسل
- آشنایی با روند کلی پرورش زنبور عسل
- مراحل ساخت کندو

البته باید گفت که نمی توان انتظار داشت تا در یک دوره به همه این ها کامل مسلط شد. به هر حال خیلی از موارد به صورت تجربی خواهد بود؛ اما تا وقتی که یاد نگرفته اید، وارد این حوزه نشوید.

از کم و در محیط خوب شروع کنید

خیلی از افراد نام آشنا در این حوزه، کار خود را از تعداد کم کندو شروع کردند؛ یعنی سه تا چهار کندو. بعد کم کم توانستند کار خود را گسترش دهند تا حدی که امروز فضایی اندازه یک باغ را حدود متوسط ۲۰۰ کندو و حتی خیلی بیشتر هم دارند. درآمدشان هم بالاست که البته باید گفت برای رسیدن به این درآمد بسیار زحمت کشیده اند. نکته مهم دیگر این که حتما در محیط مناسب کار خود را شروع کنید. محیطی که در آن جا و

خیلی از افراد نام آشنا در این حوزه، کار خود را از تعداد کم کندو شروع کردند؛ یعنی سه تا چهار کندو. بعد کم کم توانستند کار خود را گسترش دهند تا حدی که امروز فضایی اندازه یک باغ را حدود متوسط ۲۰۰ کندو و حتی خیلی بیشتر هم دارند. درآمدشان هم بالاست که البته باید گفت برای رسیدن به این درآمد بسیار زحمت کشیده اند.

سراغ کپی رایت برویم یا متخصص محتوا؟

نویسنده: کتی بیکل
مترجم: سوده قدیمی



ایجاد جذابیت و کشش و بالا بردن ترافیک بازدید و خرید کاری دشوار است. زیرا که باید اولین احساس خوشایند و مطلوب در مشتریان را ایجاد کنید. این جا یک متخصص محتوا منافع بسیاری برای شما دارد. چرا؟ زیرا مرورگرهای مدرن امروزی بسیار هوشمند و تغییر پذیر هستند، بوشیدین مکان های خرید و فروش و به سرعت گریختن از آن بهترین چیزی است که آن ها دوست دارند. برای دور زدن آن ها باید چیزی را به آن ها پیشنهاد دهید که در آرزوی هستند و مشتاق آن هستند و آن چیزی نیست جز یک محتوای با کیفیت. در حقیقت شما یک محتوای چالش برانگیز و حاوی اطلاعات مفید و آموزنده ارائه می دهید. تنها از این طریق است که مخاطبان هدف به دام می افتند و کم کم با نام تجاری شما آشنا می شوند، به آن علاقه مند می شوند و اعتماد می کنند. این جادو گام پیش روی خود دارید. گام اول ارائه ارزش کار خود و گام دوم سوق دادن آن ها به سوی فرایند فروش است. شما می توانید حتی محتواهای طولانی روی شبکه های مجازی مختلف منتشر کنید و ارزش کار، محصولات و خدمات خود را به افرادی که در آن شبکه ها فعال هستند ارائه دهید. بعد از آن آن ها را به سمت وب سایت خود بکشانید.

عرضه یک محصول جدید به بازار در حقیقت یک سرمایه گذاری بزرگ است. بنابراین برای گرفتن بهترین نتیجه سراغ چه کسی باید بروید؟ بله هر دو! برای شروع هم کپی رایت و هم متخصص محتوا برای کسب بهترین نتیجه باید با یکدیگر همکاری کنند. چگونه؟ به این صورت که متخصص محتوا با یک سری مقاله های پیشرفته در رسانه های اجتماعی ذهن مخاطبان هدف را آماده می کند. مقاله هایی که مزایای محصول مدنظر را بدون این که نامی از محصول برده شود به طور خاص برجسته تر می کند. به این ترتیب قبل از این که تبلیغات رسمی آغاز شود علاقه اولیه ای در مخاطبان به وجود می آید. بعد از آن از طریق تبلیغات و برگه های فروش به فروش اصلی نزدیک می شوید. در این قسمت به یک کپی رایت با مهارت نیاز دارید که در همان خط اول بتواند خوانندگان را به دام بیندازد و تا زمان اقدام به خرید آن ها را رها نکند. این دو امر در کنار هم باعث فروش بیشتر می شود.

حرف آخر این که حواستان باشد به چه کسی و برای چه چیزی پول پرداخت می کنید. اسیر و سوسه کپی رایت ها و متخصصان محتوای ارزان قیمت نشوید. در کل عقیده ای وجود دارد که می گوید آن ها دستمزد کمتری می گیرند چون نمی توانند محتوا و مطلبی ارائه کنند که نتیجه بخش باشد. این ضرب المثل قدیمی که هر چقدر پول بدهی همان قدر آش می خوری هم در دنیای کپی رایتینگ و تولید محتوا نیز صادق است.

اپلیکیشن های مدیریت ساختمان

وحیده امینی - بسیاری از ما برای مدیریت کارهای ساختمان خود با مشکلاتی روبه رو هستیم که برای رفع این مشکل استار تاپ ها وارد عرصه مدیریت ساختمان شده اند. امروزه بسیاری از اپلیکیشن های موبایلی به شما کمک می کنند تا شارژ ساختمان را مدیریت کنید و این نرم افزار در اختیار اهالی ساختمان و مدیر نیز قرار گیرد. در این سامانه ها هزینه های ساختمان و ریز هزینه های آن به صورت اینترنتی قابل مشاهده است و شما می توانید به راحتی آن ها را پرداخت کنید. در ادامه به چند استار تاپ در زمینه مدیریت ساختمان می پردازیم.

پلاک ۲۱

این نرم افزار یک سامانه برای مدیریت و حسابداری ساختمان و مجتمع هاست که با استفاده از اینترنت به مدیران کمک می کند بدون آن که دانشی در زمینه حسابداری داشته باشند به امور مالی رسیدگی کنند و اخبار و اطلاعیه های مجتمع و ساختمان ها را با ساکنان آن ها به اشتراک بگذارند. در این سامانه ساکنان ساختمان ها می توانند وضعیت مالی، پرداخت بدهی و قبوض را با استفاده از کارت های شبکه بانکی عضو شتاب انجام دهند. این کار از تعویق پرداخت شارژ در ساختمان ها جلوگیری می کند و کارها را نظم بیشتری می دهد.

سایت: www.pelak21.com

پنت هاوس

مرجع پنت هاوس یک اپلیکیشن مدیریت ساختمان بر اساس پارامترهایی مثل متر، نفرت و واحدهای پارکینگ دار است که در سال ۹۶ شروع به فعالیت کرده است. از جمله کاربردهای پنت هاوس می توان به محاسبه شارژ ساکنان، ثبت هزینه ها و شارژهای پرداخت شده، ارسال پیامک شارژ، پرداخت شارژ از طریق درگاه پرداخت به حساب مدیر ساختمان، اسکن بارکد قبوض، ارسال پیامک قبوض و ارسال پیام از طریق پیامک یا تلگرام اشاره کرد که کار را برای ساکنان و مالکان مجتمع ها بسیار راحت کرده است.

سایت: www.pp-ec.ir

آپای

سامانه آپای در سال ۹۵ با هدف مدیریت آپارتمان ها و مجتمع های اداری و تجاری شروع به کار کرده است و طراحی آن به ساختمان شما یک سایت و برنامه جامع و درگاه اختصاصی می دهد که همه آن ها نیز رایگان است. شما با استفاده از آپای می توانید به صورت آنلاین ساختمان خودتان را مدیریت و شارژها را پرداخت کنید.

سایت: www.apapay.ir

سامون

سامون نیز در سال ۹۶ شروع به کار کرده و سامانه مدیریت و نگهداری ساختمان است. خدمات ارائه شده در سامون عبارت اند از: پرداخت ها (قبض های ساختمان، شارژ ماهیانه و هزینه های متصل) و نیز انجام محاسبات مالی، اعلام وضعیت حساب به دیگران، دریافت رسید تابلوی اعلانات نظر سنجی، خدمات هوشمند نگهداری و محاسبه مالی و بسیاری امکانات دیگر که به کاربران کمک می کند تا امور مربوط به ساختمان را به راحتی حل و فصل کنند.

سایت: www.samoonapp.ir