

میلاد قارونی  
روزنامه‌نگار

# کسب و کاری آبی و از جنس ساخت و ساز بازار و فروش برای ماهی‌ها!

همین که ماهی خریداری کردند و در داخل آکواریوم منزل قرار دادند، کار تمام است؛ اما نمی دانند که رعایت نکردن چند اصل ساده می تواند سلامتی ماهی ها را تهدید کند.

و یک بار دیگر تبتیر را می خوانند: کسب و کار نگهداری از آکواریوم؟ بله. شما فکر می کنید که نگهداری و تمیز کردن آکواریوم خیلی ساده است؟ متأسفانه برخی عقیده دارند،

شنیدن چنین نامی از کسب و کار برای عده ای شبیه به شوخی است. عده ای هم فکر می کنند که گیر دوربین مخفی افتاده اند و عده ای دیگر هم تعجب خواهند کرد



همان طور که خرید و فروش آکواریوم نیاز به تخصص دارد، نگهداری آن هم نیاز به تخصص دارد. داشتن این تخصص برای افرادی که در مجموعه های بزرگ خود دارای آکواریوم هستند، بیشتر از همه احساس می شود. حالا این مجموعه بزرگ بیشتر شامل بیمارستان ها، ساختمان های اداری و ... است. در منزل های مسکونی که آکواریوم های کوچک با تعداد ماهی اندک نگهداری می شوند، آن چنان حساسیت وجود ندارد.

سختی تمیز کردن آکواریوم را تا وقتی نداشته باشید، احساس نخواهید کرد. برای همین است که عده ای فقط تخصصشان تمیز کردن آکواریوم است؛ البته تعمیر و جایگزینی قطعات و ... هم وجود دارد.

کسب و کار تمیز کردن آکواریوم شامل تمیز کاری، بررسی ماهی ها و تجویز نوع غذا، بررسی قطعات اصلی و تعمیر آن ها و ... است. در حقیقت فردی که در این راه قدم می گذارد، باید اول از همه خود متخصص انواع آکواریوم و ماهی های آن باشد. در حقیقت چنین افرادی پیشتر خود در حوزه فروش آکواریوم فعالیت می کردند. البته هنوز هم برخی دارای فروشگاه ماهی های آکواریوم و تجهیزات آن هم هستند. به هر حال شرط اول برای ورود به این حوزه، داشتن تخصص و شناخت انواع ماهی و آکواریوم هاست.

البته یکی از کارهایی که می توان در این حوزه انجام داد و سود خوبی هم دارد، دکوراسیون آکواریوم است. در حقیقت زیبایی آکواریوم به همان دکوراسیون است که از بیرون دیده می شود. پس خیلی مهم است که بدانید هر چیزی را در کجا و به چه حالت هایی قرار دهید. اگر شما بتوانید در این حوزه به صورت کامل مسلط شوید، مطمئن باشید که مشتریان زیادی به دست خواهید آورد. حتی می توانید یک صفحه ایجاد کنید و نکات لازم را در آن برای دیگران بنویسید. در حقیقت یک نوع آموزش هم داشته باشید. حتی می توانید در باره نوع ماهی های قرار گرفته هم مشاوره بدهید.

اگر کار خود را به صورت حرفه ای و کامل انجام دهید، همیشه مشتری خواهید داشت؛ به ویژه این روزها که تب داشتن آکواریوم بالا رفته است. کسی که آکواریوم برای منزل خود می گیرد، به دنبال این است تا چند سال بتواند از آن استفاده کند

برای تبلیغ و گرفتن مشتری از این روش، چندین راه وجود دارد؛ اما دو راه اصلی و ساده می تواند به صورت زیر باشد:

اگر فروشنده ماهی برای فروش و عرضه آکواریوم ندارید، می توانید با فروشنده ماهی قرارداد ببندید تا آن ها شما را برای تمیز کردن آکواریوم معرفی کنند. استفاده از بستر مجازی به ویژه اینستاگرام و حتی طراحی یک سایت ساده به شما در این راه کمک زیادی خواهد کرد.

اگر کار خود را به صورت حرفه ای و کامل انجام دهید، همیشه مشتری خواهید داشت؛ به ویژه این روزها که تب داشتن آکواریوم بالا رفته است. کسی که آکواریوم برای منزل خود می گیرد، به دنبال این است تا چند سال بتواند از آن استفاده کند؛ پس اگر شما به صورت حرفه ای فعالیت کنید، مطمئن باشید که مشتریان دایمی و چند ساله خواهید داشت. چه چیزی از این بهتر؟ برای چنین کسب و کارهایی که بیشتر از همه به دانش نیاز دارد تا ابزار.

هستند که یک فرد فعال در حوزه کسب و کار نگهداری از آکواریوم باید داشته باشد. وسایل دیگر بر حسب نیاز باید خریداری شود. مزایای این کار عبارتند از:

- انعطاف پذیری زمان کاری
- هزینه راه اندازی بسیار کم
- لذت کار کردن بیشتر برای عاشقان ماهی
- انجام کار به همان اندازه دلخواه و بودجه مشتری
- داشتن مشتریان متعدد به ویژه سازمان ها
- داشتن درآمد اضافی از فروش قطعات

یکی از مهم ترین مزیت های این کار، هزینه راه اندازی بسیار کم است. باید گفت که این نوع کسب و کار در دسته خدماتی قرار می گیرد. دسته های خدماتی هم که برای شروع و راه اندازی فقط نیاز به تخصص و ابزار آلات خود دارند. ابزار آلاتی که باید همراه با این فرد باشد، شامل موارد زیر است. البته باید گفت که اولین تجهیزات شامل دستمال است؛ اما بهتر است که یک فرد فعال همیشه وسایل زیر را همراه خود داشته باشد.

باید گفت که این ها تنها بخشی از تجهیزاتی

تور ماهی	شروع از ۷ هزار تومان
سیفون آکواریوم	شروع از ۴۵ هزار تومان
شیشه پاک کن مغناطیسی	شروع از ۲۰۰ هزار تومان
پی اچ متر	شروع از ۲۰۰ هزار تومان
فیلتر تصفیه آب	شروع از ۹۰ هزار تومان
دستگاه دما سنج	شروع از ۲۵ هزار تومان
چسب آکواریوم	شروع از ۷۰ هزار تومان
سرامیک	شروع از ۵۰ هزار تومان

## آتی گستر

آتی گستر در سال ۱۳۹۵ با هدف استفاده از نمایشگرهای موجود در فروشگاه ها و مراکز تجاری برای تبلیغات و تعامل با مشتریان آغاز به کار کرده است. این شرکت با استفاده از خدماتی همچون سیستم های تعاملی با مشتریان، تبلیغات میدانی دیجیتال، مشاوره به کسب و کارها و برگزاری پویش های اینستاگرامی به ارائه خدمات به مشتریان و کاربران خود می پردازد.

سایت: [www.maga.co.ir](http://www.maga.co.ir)

## صدف

سامانه صدف در واقع یک نرم افزار و داشبورد مدیریتی است که به کاربران کمک می کند تا وضعیت موجود کسب و کار خود را با استفاده از روش های مناسب، ساده و قابل فهم مدیریت کنند. در داشبورد صدف، با اتصال به سیستم های اطلاعاتی موجود در شرکت با سازمان های مختلف و ترکیب اطلاعات آن ها می توان گزارش های ترکیبی و کاملی از وضعیت شرکت های مختلف و به صورت لحظه ای به دست آورد.

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

## بستراه

بستراه نیز از آنس دیجیتال مارکتینگ دیگری است که آغاز به کار او از سال ۱۳۹۳ بوده است. البته پیش از این بستراه با ثبت شرکت پیشگامان نوین پندار کار خود را شروع کرده بود و با برند بستراه خود را به شرکت ها معرفی کرد. فعالیت های بستراه عبارتند از: طراحی سایت، بازاریابی شبکه های اجتماعی، سئو، بازاریابی محتوایی و تولید اپلیکیشن موبایل. در بستراه شرکت ها می توانند همکاری بلند مدتی را با این شرکت برای رسیدن به سود بیشتر تجربه کنند و حتی افراد می توانند در قسمت بلاگ بستراه از مقالات آموزشی و رایگان آن در زمینه دیجیتال مارکتینگ در حوزه های مختلف کاری بهره بگیرند.

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

## استارت آپ های دیجیتال مارکتینگ

**وحیده امینی** - امروز در بخش معرفی استارت آپ ها به سراغ سامانه های دیجیتال مارکتینگ و هوش مصنوعی می رویم. این استارت آپ ها با هدف ارائه ابزار و راهکارهای هوشمند برای کسب و کارها و شرکت های مختلف به مدیریت بهتر آن ها، تحلیل های آماری و تعامل بیشتر با مخاطبان شان کمک می کنند و خدماتی که هر کدام از آن ها ارائه می دهد تنوع بسیار زیادی دارد که به چند نمونه از آن ها اشاره می کنیم.

### وی دش

وی دش استارت آپی است که در سال ۱۳۸۲ با هدف تولید، توسعه و پشتیبانی مازول داشبورد مدیریتی شروع به فعالیت کرده است. تمرکز این سامانه بر مباحث شبکه های اطلاعاتی یکپارچه و داینامیک، تجمیع اطلاعات، سیستم های اطلاعات مدیریت و هوش تجاری است. وی دش با استفاده از استانداردهای جهانی و از طریق توسعه فناوری اطلاعات در سازمان ها و مؤسسات خصوصی و دولتی، تلاش دارد که به توسعه کسب و کار مشتریان خود به عنوان شرکای تجاری خود بپردازد.

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