

## مزایای کسب و کارهای خانگی

نویسنده: منیدی لی لی کویست

هفته پیش درباره بعضی از مزایای کسب و کار خانگی با شما صحبت کردیم، این هفته ادامه این مزایا را برای تان شرح می‌دهیم.

**زمان بیشتر برای دنبال کردن علاقه‌مندی‌های شخصی:** اگر فکر می‌کنید بیرون از خانه شاغل بودن، زمان زیادی از شما می‌گیرد، داشتن یک کسب و کار خانگی می‌تواند راه حل خوبی باشد. در این صورت بی‌دغدغه و بدون محدودیت می‌توانید علاقه‌مندی‌ها و سرگرمی‌ها را دنبال کنید، به فعالیت‌های هنری و ورزشی خود بپردازید حتی کنار کارتان ادامه تحصیل بدهید، مطالعه کنید و چیزی مانع پیشرفت و یادگیری شما نباشد تا از تک بعدی بودن تان جلوگیری کند. به هر حال به تعادل رسیدن میان کار و دیگر فعالیت‌های زندگی احتیاج به برنامه‌ریزی و مدیریت زمان دارد که با صرف اندکی فکر و تدبیر می‌توانید به خوبی از عهده آن برآید.

**روی درآمدتان کنترل دارید:** بسیاری از افراد از ترس این که نتوانند از طریق کسب و کارهای خانگی و کارآفرینی، درآمد ثابت و قابل قبولی داشته باشند، ترجیح می‌دهند هیچ کسب و کاری را شروع نکنند و اصلاً به انتخاب چنین گزینه‌هایی فکر نکنند. اگرچه ماهیت سود و زیان را در راه اندازی هر کسب و کاری باید در نظر گرفت اما واقعیت این است که یک کسب و کار مستقل (خانگی) اجازه می‌دهد تا آن‌چه را که لایقش هستید به دست بیاورید. به ویژه برای افرادی که بیرون از خانه کار می‌کنند (و نه برای خودشان) بسیار این موقعیت پیش آمده که احساس کنند پولی که دریافت می‌کنند در حد و اندازه کار و تلاشی که انجام می‌دهند نیست. اما شما به عنوان صاحب یک کسب و کار خانگی مستقل می‌توانید اهداف مالی و درآمدها و قیمت کالاها و خدمات تان را خودتان تعیین کنید و با تلاش شخصی، بازاریابی خوب برای شغل تان، جذب مشتریان بیشتر و... درآمد و سودتان را به اندازه‌ای که لایقش هستید بالا ببرید.

میلاد قارونی  
روزنامه‌نگار

بهترین راه افزایش نقدینگی است. در واقع سعی کنید که کالا یا خدمات خود را بیشتر به پول تبدیل کنید. ما چند نوع وجه داریم که برای مثال، شامل طلا، بورس، زمین و ماشین است؛ اما هیچ کدام از این‌ها در دوران بحران به درد شما نمی‌خورند

## چگونه از دل کرونا بحران زده بیرون نیاییم؟ تجربه فروشنده‌گی در دوران

کرونا با هیچ کشوری شوخی ندارد و تمام کشورهای جهان چه کوچک و چه بزرگ را دربر گرفته و باعث ورشکستگی بسیاری از اصناف در آن‌ها شده است. در ایران بعد از شیوع کرونا در اوایل اسفند، فروشگاه‌ها کم‌کم تعطیل شدند و هیچ کدام فروش شب‌عید را تجربه نکردند. الان هم که اردیبهشت ماه است و صبر کاسبان و مدیران شرکت‌ها تمام شده، هنوز تکلیف این ویروس مشخص نشده است. پس باید چه کار کنیم؟ آیا راهکاری وجود دارد؟ برای پاسخ به این سؤال ما باز به سراغ آقای وثوقی، از مدیران یکی از شرکت‌های فروش اینترنتی، رفتیم. مادر این مطلب اصلی‌ترین توصیه‌های او را که از دل یک مصاحبه برای تان درآورده‌ایم، به صورت خلاصه بیان کردیم.

### ■ نقدینگی را افزایش دهید

از همان اوایل پیش‌بینی چهار ماهه برای ماندن کرونا می‌شد. حالا هم که صحبت تا آخر شهریور است. الان که دولت با شرایطی به بعضی کسب و کارها اجازه داده است فروشگاه‌های خود را باز کنند، بهترین راه افزایش نقدینگی است. در واقع سعی کنید که کالا یا خدمات خود را بیشتر به پول تبدیل کنید. ما چند نوع وجه داریم که برای مثال شامل طلا، بورس، زمین و ماشین است؛ اما هیچ کدام از این‌ها در دوران بحران به درد شما نمی‌خورند. شما نمی‌توانید با ماشین خود از سوپرمارکت خرید کنید. به جای آن باید به فکر افزایش پول جیب خود باشید. در فروش سخت‌نگیرید. در این اوضاع هر طور شده، کالای خود را به فروش برسانید، حتی با سود کم. مهم این است که کالایی در دست شما نماند. دقت کنید که شما به عنوان فروشنده، کالاهای بهاره یا زمستانه را از قبل خریداری کرده‌اید اما الان فروش تان خیلی کم است. پس باید در مرحله اول آن‌ها را رد کنید. همان انبارگردانی خودمان. ما نمی‌دانیم این اوضاع تا چه زمانی ادامه دارد، پس سعی کنید با کاهش هزینه و افزایش فروش و در نتیجه افزایش نقدینگی کمی بر اوضاع زندگی خود تسلط داشته باشید.

### ■ هزینه را کاهش دهید

تصور اشتباه در بین فروشندگان یا عرضه‌کنندگان خدمات این بوده که هزینه اضافه به معنای هزینه تبلیغات است، پس آن را کاهش می‌دهند در صورتی که این کار بزرگ‌ترین اشتباه است. بر اساس تحقیقاتی که تاکنون انجام شده و مطالعاتی که جناب وثوقی هم داشته‌اند، اتفاقاً شرکت‌هایی که در دوران بحران تبلیغات داشته یا هزینه بازاریابی خود را افزایش داده‌اند، رشد فروش بالایی به

### ■ تخصصی‌تر کار کنید

کسب و کارهای خدماتی نباید در این مدت خدمات خود را گسترش دهند. بلکه بهتر است روی بهترین نمونه‌های خود یعنی آن‌هایی که بیشترین سود را تاکنون داشته‌اند، سرمایه‌گذاری کنند. سرمایه‌گذاری که آن را به سمت تخصصی شدن پیش ببرد.

دست آورده‌اند. کاهش هزینه به معنای حذف کارهای غیرضروری است. حتی تعدیل نیرو هم اشتباه است. شما می‌توانید چند نفر را با حقوق کمتر نگه دارید یا ساعت کاری آن‌ها را کمتر کنید. چون وقتی این دوران تمام شود، شما باید افراد جدیدی را جذب کنید که آموزش آن‌ها هم هزینه‌بر است.



### ■ استفاده از ظرفیت آنلاین

دورانی مانند کرونا باعث شده تا ارتباط بین افراد کمتر شود. در ماه‌های اسفند و فروردین شاهد افزایش فروش شدید فروشگاه‌های اینترنتی بوده‌ایم. فروش آن‌ها به حدی بالا بود که گاهی در تأمین کالا هم دچار مشکل می‌شدند. پس بهتر است که حداقل برای دوران پساکرونا به فکر تغییر سبک کار خود از دنیای فیزیکی به آنلاین باشید. حالا اگر کسب و کاری هم محلی است، به دنبال این باشد که خود را در رسانه‌های آنلاین موجود نشان دهد. به اصطلاح تعداد رسانه‌های خود را افزایش دهد.

### ■ با کیفیت جلوه‌ورید

الان اردیبهشت ماه است. مسلماً خیلی از کسب و کارها شروع به تغییر رویه کرده‌اند اما باید مراقب باشند. رفتار کاربران نسبت به قبل و بعد از کرونا به شدت عوض شده است. این روزها با توجه به اوضاع اقتصادی آن‌ها دیگر به دنبال خرید جنس‌های ارزان قیمت نمی‌روند، بلکه سعی می‌کنند پول خود را برای کیفیت هزینه کنند. یک بار هزینه می‌کنند اما همان یک بار است.

صحبت در این باره زیاد است. متأسفانه برای بعضی کسب و کارها مانند سینما داران یا رستوران‌ها که تعطیل شده‌اند، هیچ راه‌حلی وجود ندارد. فقط این که دولت باید از آن‌ها حمایت کند. البته در این دوران کرونا که واردات فعلاً بسته شده است، فرصت خیلی خوبی برای تولید کنندگان داخلی است که بتوانند با افزایش تولید حداقل خود را از دل این بحران نجات دهند. حرف آخر این که باید خیلی مراقب باشید. آهسته آهسته قدم بردارید. هنوز کرونا در داخل کشور است و دولت پیش‌بینی اوضاع بدتری را دارد.

## نگاهی به استارت‌آپ‌های کتاب خوانی

## کتاب بشنوید!

کتاب صوتی قابلیت است که تعدادی از استارت‌آپ‌ها در اختیار کاربران قرار می‌دهند و این ویژگی برای افرادی که مشغله‌های زیادی در طول روز دارند و فرصتی برای مطالعه کتاب ندارند بسیار گزینه مناسبی است. کتاب‌های صوتی جایگزین بسیار مناسبی برای کتاب‌های کاغذی هستند چرا که این روش هزینه کمتری هم دارد و به دلیل بی‌نیازی به مصرف کاغذ، سازگار با محیط زیست است. تنها وسیله‌ای که شما برای خواندن کتاب در این روش نیاز دارید یک پخش‌کننده و یک هدفون است که این پخش‌کننده صدا می‌تواند گوشی یا هر وسیله ساده دیگری نیز باشد. مادر این مطلب به معرفی استارت‌آپ‌هایی می‌پردازیم که به کاربران خود کتاب‌های صوتی ارائه می‌دهند.



### کتاب‌راه

این سرویس بیش از ۲۰۰۰ کتاب صوتی را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد و بخشی از کتاب‌های آن به صورت رایگان و بقیه آن نیازمند پرداخت هزینه جزئی است. در کتاب‌راه ناشران و پدید آورندگان کتاب‌ها نیز دسته‌بندی شده‌اند و موضوعات متفاوتی اعم از داستان، ادبیات، رمان، کودک و نوجوان و ... را شامل می‌شوند. پر فروش‌ترین کتاب‌ها و تخفیف‌های ویژه کتاب‌راه به شما در انتخاب بهتر کمک می‌کنند.

www.ketabrah.ir

### ایران صدا

ایران صدا نخستین رادیوی اینترنتی رسمی و از بهترین ارائه‌کنندگان کتاب صوتی است و مرجعی کامل را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. هم‌اکنون ایران صدا بیش از ۱۸۰۰ کتاب صوتی در موضوعات مختلف در اختیار دارد. در ایران صدا علاوه بر پایگاه کتاب‌گویی که بخش آنلاین و دریافت کتاب را به صورت رایگان انجام می‌دهد یک پایگاه موسیقی شامل قطعات موسیقی فاخر، یک پایگاه قرآن با تلاوت‌های ماندگار، یک پایگاه مداحی با مجموعه متنوعی از مداحی‌ها و یک پایگاه سخنرانی و یک بخش رادیو وجود دارد.

www.iranseda.ir

### تک‌کتاب

در سایت تک کتاب شما علاوه بر دریافت کتاب صوتی می‌توانید آن را در فرمت‌های مختلف دیگر هم دریافت کنید. در تک کتاب علاوه بر کتاب‌های ایرانی کتاب‌های خارجی نیز برای دانلود وجود دارد. شما می‌توانید با یک جست‌وجوی ساده در این سایت کتاب مد نظر خود را در میان صدها کتاب با موضوعات اجتماعی، تاریخی، سیاسی، مذهبی، رمان و ... پیدا کنید.

www.takbook.com

### آدیولب

در سایت آدیولب شما می‌توانید به انواع نشریات و کتاب‌های صوتی دسترسی داشته باشید و آن‌ها را به صورت رایگان دانلود کنید. در این سایت بخش مجازی هم برای آموزش زبان انگلیسی در نظر گرفته شده است که آرشو متنوعی از موضوعات مختلف را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. جدیدترین‌ها و محبوب‌ترین‌ها از بخش‌هایی است که بیشترین بازدید را در این سایت دارد.

www.audiolib.ir