

دخل و خرج

هفته‌نامه اقتصادی
شنبه ۲۷ بهمن ۱۳۹۷
شماره ۶
صفحه ۸

I N C O M E & E X P E N S E S

سفر به سرزمین رستم‌دستان

راهنمای سفر به قدیمی‌ترین دژ شهری شرق کشور، کوه خواجه

شاید همین‌که اسم استان سیستان و بلوچستان به گوش تان برسد اولین چیزی که در ذهنتان تصور کنید، سرزمین‌های خشک و بی‌آب و علفی باشد که زیر سایه بی‌مهری مسئولان به ورطه فراموشی سپرده شده‌اند. استان مرزی و پهناوری که با وجود مردمان زحمتکش و غیور هر روز با مشکلات زیادی دست‌وپنجه نرم می‌کند. احتمالا زمانی که از میزان مراکز رفاهی و اقامتی استان باخبر شوید احتمالا قید گردشگری در این منطقه را خواهید زد و در بهترین حالت سیستان را به عنوان یک اقامت‌گاه چند ساعته بین راهی انتخاب کنید. اما باید خدمت‌تان عرض کنم در دشت‌های وسیع و هموار نزدیک زابل کنجینه‌ای قدیمی از دوران پار تیان جا خوش کرده است.

صفحه ۷

مقایسه حداقل حقوق در ایران و جهان

جایگاه ایران در نمودار جهانی حداقل حقوق چیست

و وضعیت هزینه‌های زندگی در تهران و استانبول چگونه است؟ | ۲

راحتی در پرداخت‌های خرد با کیف پول الکترونیکی

خدمت جدید ملل در حوزه پرداخت‌های الکترونیکی | ۳

چرا باید بیمه عمر داشته باشیم؟

بررسی مزایای ناگفته بیمه عمر | ۴

زیبایی را هدیه کرده و پول پارو کنید

بررسی هزینه‌های آموزش‌های لازم و تأسیس سالن زیبایی | ۵

ارائه خدمات پرستاری، در خانه یا درمانگاه؟

مقایسه هزینه خدمات پرستاری در منزل و کلینیک | ۶

کارگر ساده نیازمندیم

بررسی مشاغل پر طرفدار مشهدی در ماهی که گذشت | ۸

یادداشت
note

راهنمای ورود به کسب و کارهای اینترنتی

حبیب نیکجو
دکترای اقتصاد

هر جور حساب کنیم، شرایط اقتصادی اصلا خوب نیست. در این شرایط که دخل خانواده‌ها با خرج آن‌ها جور در نمی‌آید،

کسب و کارهای ریسکی رونق پیدا می‌کنند. افراد زیادی هستند که گمان می‌کنند چون کسب و کار آن‌ها زیان‌ده است؛ باید شغل خود را تغییر دهند. بنابراین به سمت کسب و کارهایی می‌روند که به ظاهر سودده هستند. یک دسته از این کسب و کارها استارت‌آپ‌هاست. حتما گفتید یا شنیدید که مگر «آخرین خبر» چه کار می‌کند؟ چند نفر خبر

ثبت می‌کنند و کلی آگهی می‌گیرند و پول خوبی به جیب می‌زنند. احتمالا یک سری حساب و کتاب هم کردید که اگر شما هم وارد شوید و تنها یک درصد آن مشتری داشته باشید، کلی پول به جیب می‌زنید. اما این اشتباهی است که افراد و سرمایه‌گذاران زیادی به آن دچار می‌شوند. ورود بدون تخصص به هر بازار خطرناک‌ترین کار ممکن است. امروز درباره ورود بدون تخصص به حوزه «استارت‌آپ‌ها» نکاتی را مطرح می‌کنیم.

اولین نکته در این حوزه این است که افراد پر ادعا زیادی هستند که هرگز تخصص ندارند. افرادی که با القاب دکتر، مهندس و منتور به دیگران مشورت‌هایی می‌

دهند که خود هرگز تجربه نکردند. پس قبل از هر چیز مراقب فریب توصیه‌های این افراد باشید. برای صحت‌سنجی این مشاوران از آن‌ها بخواهید از تجربه‌های گذشته‌شان بگویند. کسی که تاکنون یک تجربه موفق نداشته است، حتما نمی‌تواند مشاور خوبی باشد.

مسئله دوم، زمان سود آوری است. بسیاری از کسب و کارهای حوزه آی تی، برای سوددهی زمان زیادی می‌برد. این دقیقا در مقابل کسب و کارهای فیزیکی است. مثلا یک سوپرمارکت خیلی سریع‌تر به نقدینگی می‌رسد تا این که شما یک اپلیکیشن یا وب‌سایت بالا بیاورید و منتظر باشید.

مسئله سوم، هزینه تبلیغات است. قسمت دیده نشده همه این فعالیت‌ها هزینه تبلیغات است. شما اگر بهترین محصول را هم داشته باشید، برای درآمدزایی نیاز به تبلیغات گسترده دارید. تبلیغاتی که برای بقا لازم است و همیشه بخش قابل توجه درآمد‌های شما صرف آن حوزه می‌شود. معمولا مشاوران این حوزه را نادیده می‌گیرند.

مسئله آخر برای ورود به این بازار، متخصص شدن شخص شماست. اگر می‌خواهید موفق باشید حتما باید در این حوزه اطلاعات حداقلی داشته باشید. چنان‌چه از این مسیر نروید، قطعا با شکست مواجه می‌شوید.