

مدیریت خانواده (در عصر حاضر)
"مدیریت کسب و کار و بهره‌وری"

نام دانشجو:

فهیمه حسینی تودشکی

شماره دانشجویی: ۹۲۱۲۲۳۰۱۱۶۰۳۶۸۷

کد ملی: ۱۲۸۸۴۱۴۹۹۴

رشته تحصیلی: مدیریت خانواده

مقطع تحصیلی: کارشناسی

نیمسال دوم تحصیلی

۹۳-۹۴

فهرست مطالب

۳	مقدمه
۴	تعریف کسب و کار
۴	ویژگی‌های کسب و کار
۵	اهداف کسب و کار
۵	انواع کسب و کار
۷	کسب و کار خانگی
۷	اهمیت کسب و کار خانگی
۸	ضرورت توسعه کسب و کارهای خانگی
۸	سابقه کسب و کارهای خانگی
۹	مزایای کسب و کار خانگی
۱۰	هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی برای شروع کار خانگی
۱۱	کسب درآمد از اینترنت از طریق کار در منزل
۱۴	راهکارهای ساده برای شروع کسب و کار در خانه
۱۷	نتیجه‌گیری
۱۸	پیشنهادات
۲۱	منابع و مآخذ

مقدمه

شروع یک کسب و کار یا فعالیت تجاری شخصی چالش بزرگی است. در این مسیر باید آموزه‌های بسیاری فرا گرفته شود و بر مشکلات مختلفی نیز غلبه کرد. با این وجود، چنین اقدامی می‌تواند هم از نظر شخصی و هم از نظر مالی بسیار ارزشمند باشد. دانستن این مساله که می‌خواهید کار خود را در منزل شروع و مدیریت کنید، در وهله اول می‌تواند تمرکز شما را افزایش داده و در نتیجه عبور و غلبه بر سختی‌ها و مشکلات را آسان‌تر کند.

علاوه بر این، دلایل دیگری مانند کاهش رفت و آمد و هزینه‌های مربوط به آن، صرف وقت بیشتر در کنار خانواده، افزایش درآمد بالقوه، افزایش مهارت‌های شخصی، کنترل بیشتر بر زمان، رضایت شخصی در قبال آنچه که دریافت می‌کنید، مالیات کمتر، انجام کاری که به آن علاقمند هستید و ... در شروع کسب و کار در منزل موثر هستند.

در ادامه برخی از مهمترین دلایلی که در این زمینه تاثیرگذار هستند را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

تعریف کسب و کار

نویسندگان مختلف، تعاریف متفاوتی از کسب و کار دارند. در واژه نامه‌ی آکسفورد کسب و کار به معنی خرید و فروش و تجارت آمده است. در واژه نامه‌ی لانگ من کسب و کار به فعالیت پول در آوردن و تجارتي که از آن پول حاصل شود، گفته می‌شود.

به زبان ساده، کسب و کار عبارت است از حالتی از مشغولیت و به طور عام، شامل فعالیت‌هایی است که تولید و خرید کالاها و خدمات با هدف فروش آنها را به منظور کسب سود، در بر می‌گیرد.

- بر طبق نظر ارویک و هانت و کاری که در آن خدمات یا کارهایی که دیگر افراد جامعه به آن نیاز دارند و مایل به خرید آن هستند و توان پرداخت بهای آن را دارند، تولید، توزیع و عرضه می‌شود. ، کسب و کار عبارت است از هر نوع کسب
- پترسن و پلومن، بر این باورند که هر تبدالی که در آن خرید و فروش صورت گیرد، کسب و کار نیست، بلکه کسب و کار، هر نوع تبادل تکراری و تجدید شونده ی خرید و فروش است .
- پروفیسور اون، کسب و کار را یک نوع کاسبی می‌داند که طی آن کالاها یا خدمات برای فروش در بازار تولید و توزیع می‌شوند.

بنابراین با توجه به تعاریف یاد شده می‌توان دریافت که کسب و کار با خرید و فروش کالاها، تولید کالاها یا عرضه ی خدمات، به منظور به دست آوردن سود، سر و کار دارد.

ویژگیهای کسب و کار

با توجه به تعاریف کسب و کار، ویژگی‌های کسب و کار، عبارتند از:

- ۱- فروش یا انتقال کالاها و خدمات برای کسب ارزش
- ۲- معامله‌ی کالاها و خدمات
- ۳- تکرار معاملات
- ۴- انگیزه‌ی سود (مهم‌ترین و قدرتمندترین محرک اداره‌ی امور کسب و کار)
- ۵- فعالیت توأم با ریسک. کسب و کار، همیشه بر آینده متمرکز است و عدم اطمینان، ویژگی آینده است. از این رو، همواره کسب و کار، توأم با ریسک است.
- ۶- فرد آزاد و مستقل باشد. ۲- پایبند به قیود خاصی نباشد. ۳- رسیدن به نتیجه خاصی را دنبال نکند. ۴- مدعی (متظاهر و وانمودگرا) باشد. ۵- از قواعد از پیش مشخص شده‌ای تبعیت نکند.

اهداف کسب و کار

باور عمومی این است که تنها هدف کسب و کار، به دست آوردن سود اقتصادی است، در حالی که این امر، واقعیت ندارد. آرویک معتقد است همان طور که انسان تنها با هدف خوردن زندگی نمی‌کند، تنها هدف کسب و کار هم، کسب سود نیست. بنابراین، کسب و کارها هم دارای اهداف اقتصادی اند و هم اهداف اجتماعی‌اند.

انواع کسب کار

۱- کسب و کار خانگی

به هر نوع فعالیت اقتصادی در محل سکونت شخصی که با استفاده از امکانات و وسایل منزل راه اندازی شود کسب و کار خانگی میگویند.

۲- کسب و کار تجاری

در واقع، تجارت شاخه‌ای از کسب و کار خدماتی است. به تعبیری، وضعیت نهایی فعالیت کسب و کار، شامل خرید و فروش کالاها و خدمات است. کسب و کارهای تجاری را بر اساس اندازه و میزان پوشش، به دو دسته‌ی اصلی تقسیم می‌کنند.

۳- کسب و کار بازرگانی

۴- کسب و کار اینترنتی

کسب و کار اینترنتی به فروش محصولات یا خدمات در اینترنت گفته می‌شود. این نوع کسب و کار به سرعت در اقتصاد امروز رشد و پیشرفت کرده است. خرید و فروش اینترنتی به کوچکترین کسب و کارها نیز این امکان و فرصت را می‌دهد که به مخاطبان خود در سطح جهانی با حداقل هزینه دسترسی پیدا کنند

۵- کسب و کار روستایی

آژانس‌های توسعه، کارآفرینی روستا را به عنوان یک نیروی اشتغال‌زای بزرگ، سیاست‌مداران آن را همچون یک راه‌برد کلیدی برای جلوگیری از ناآرامی در مناطق روستایی، و کشاورزان، آن را وسیله‌ای برای بهبود درآمد خویش می‌دانند؛ کارآفرینی روستایی اساساً تفاوتی با کارآفرینی در شهر ندارد جز اینکه باید آن را در فضای روستا تصور نمود.

۶- کسب و کارهای خانوادگی

کسب و کار خانوادگی یک نوع کسب و کار است که صاحبان آن با هم خویشاوند و فامیل باشند. به عبارت دیگر به کسب و کارهایی گفته می‌شود که افراد یک خانواده و خویشاوندان اقدام به تشکیل کسب و کاری می‌نمایند. این نوع کسب و کارها را می‌توان در بسیاری از کشورها همچون ایتالیا مشاهده نمود.

۷- کسب و کار خدماتی

شامل فعالیت‌هایی است که برای انتقال کالاها و خدمات از مکان تولید به محل مصرف، ضروری اند. بنابراین، خرید و فروش کالاها و خدمات و تمام فعالیت‌هایی را که انجام معادله را تسهیل می‌کنند (انبارداری، درجه بندی، بسته بندی، تامین مالی و...) شامل می‌شوند.

۸- کسب و کارهای کوچک

به منظور تحلیل آماری و با قاعده در خصوص کسب و کار کوچک، باید گفت که این مقوله دارای قوانین اجرایی تجاری است. هر صنعتی بر اساس درآمد و میزان استخدام سالانه، اندازه استاندارد را برای خود تعریف می‌کند.

کسب و کار خانگی

تعریف: به هر نوع فعالیت اقتصادی در محل سکونت شخصی که با استفاده از امکانات و وسایل منزل راه اندازی شود کسب و کار خانگی میگویند.

الف: کسب و کار خانگی (Home business)

در این شیوه، فرد شغل خود را به منزل می‌آورد و به جای این که هزینه‌های زیادی برای اجاره یا خرید ساختمان بدهد، می‌تواند در منزل خود، کار و شغل خود را به انجام برساند. در این نوع کسب و کار، ارزش افزوده کالاها و خدمات تولید شده، نصیب صاحب خانه می‌شود.

ب: کسب و کار مبتنی بر خانه (Home based business)

در این روش، افراد کالاها و خدمات تولید شده خود را در درب و یا در داخل منازل دیگران تحویل می‌دهند. در این نوع کسب و کار، مهم نیست که کالاها در کجا تولید شده، بلکه معیار این است که کالاها و خدمات در منازل مصرف‌کنندگان تحویل داده شود. در این نوع کار خانگی، ارزش افزوده کالاها و خدمات، نصیب کسی می‌شود که از بیرون این کالاها را می‌آورد.

ج: کارآفرینی مبتنی بر خانه (home based entrepreneurship)

این نوع کارآفرینی عبارت است از فرآیند ایجاد اشتغال در خانه از راه تشکیل مجموعه‌ی منحصر به فردی از منابع به منظور بهره‌گیری از فرصتها.

اهمیت کسب و کار خانگی

امروزه کسب و کارهای خانگی از بخشهای حیاتی و ضروری فعالیتهای اقتصادی کشورهای پیشرفته محسوب میشوند. کسب و کار خانگی از نظر ایجاد شغل، نوآوری در عرضه محصول یا خدمات، موجب تنوع و دگرگونی زیادی در اجتماع و اقتصاد هر کشور میشوند. همچنین برای جوانان، کسب و کارهای خانگی نقطه شروع مناسبی برای راه اندازی کسب و کار شخصی است، زیرا راه اندازی آن در مقایسه با دیگر انواع کسب و کار ساده و آسان است. به عنوان نمونه شما میتوانید با یک دستگاه رایانه و یک خط تلفن، یک کسب و کار اینترنتی راه بیندازید و کارها و خدمات مختلفی را به مردم عرضه و از این راه برای خود درآمد کسب کنید.

ضرورت توسعه کسب و کارهای خانگی

تجربه نشان داده است که توسعه کسب و کارهای کوچک به دلیل ساختار ساده و زود بازدهی و نیاز اندک به سرمایه در جهت متعادل کردن بازار کار مؤثر بوده است. در کشور ما با توجه به ترکیب جمعیتی، کسب و کارهای کوچک خانگی می‌تواند بازدهی مناسبی داشته و در کوتاه مدت و حتی در میان مدت در رفع مشکل بیکاری مؤثر باشد.

از این رو سامان بخشیدن، به‌روز رسانی و نظام‌مند کردن کسب کارهای خانگی یک ضرورت آشکار است. در وضعیت کنونی، به لحاظ مدیریتی و سیاست‌گذاری، هیچ سازمانی به طور مشخص متولی کسب و کارهای کوچک خانگی نیست. این مشاغل عمدتاً به صورت سنتی و بدون جهت‌گیری کلی در کشور رواج دارد. در حالی که اگر بخواهیم این مشاغل به صورت پایدار و در تراز جهانی ایجاد شوند، نیازمند برنامه‌های حمایتی و آموزشی و به‌روزرسانی و استفاده از تکنولوژی‌های روز می‌باشد. بنابراین با اجرای این طرح‌های طلوع‌روشنی برای ساماندهی و نظام‌مند نمودن کسب و کارهای کوچک خانگی به وجود می‌آید و به تدریج ضمن شکل‌گیری یک نظام مدیریتی مشخص، زمینه مناسبی برای شکل‌گیری نهاد متولی این مشاغل به وجود می‌آید.

سابقه کسب و کارهای خانگی

کسب و کارهای خانگی در ایران سابقه دیرینه دارند. بسیاری از صنایع دستی که امروزه هم وجود دارند، در منازل و محل سکونت افراد تولید می‌شده‌اند. بطور کلی کسب و کار خانگی پدیده جدیدی نیست، بلکه در نتیجه تغییرات و تحولاتی که در فعالیتهای اقتصادی - اجتماعی امروز به وجود آمده به آن توجه بیشتری شده است و این نوع کسب و کارها روز به روز گسترش و توسعه می‌یابند.

بالا بردن کیفیت زندگی: امروزه اکثر صاحبان کسب و کارهای خانگی بر این باورند که کار کردن در خانه، کیفیت زندگی آنان را بهبود می‌بخشد. کار کردن در خانه باعث می‌شود که وقت بیشتری به خانواده و خانه اختصاص یابد و به دیگر مسائل و موضوعات خانواده، از قبیل تربیت و پرورش فرزندان توجه بیشتری شود. به طور کلی امروزه کار و زندگی بیش از پیش در همدیگر ادغام شده‌اند.

توسعه فن‌آوری: امروزه با پیشرفتهای زیادی که در زمینه علوم رایانه و دیگر وسایل ارتباطی به وجود آمده، محیط خانه محل مناسب و کاراتری برای کسب و کار شده است.

مزایای کسب و کار خانگی

- ✓ آزادی و استقلال عمل بیشتر؛
- ✓ ساعات کاری انعطاف پذیر؛
- ✓ ایجاد تعادل و موازنه بیشتر بین کار و زندگی؛
- ✓ پایین بودن هزینه راه اندازی؛
- ✓ پایین بودن میزان ریسک؛
- ✓ امکان کارکردن پاره وقت؛
- ✓ راحت تر بودن تربیت بچه‌ها؛
- ✓ داشتن فرصت و زمان بیشتر؛
- ✓ تناسب با ویژگیهای جسمی افراد معلول و کم توان؛
- ✓ احتمال موفقیت بیشتر؛
- ✓ تناسب با اقشار مختلف؛
- ✓ احساس راحتی بیشتر؛
- ✓ عدم نیاز به مجوز.

هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی برای شروع کار خانگی

۱- ساعات کاری خود را مشخص کنید

تصمیم بگیرید که چه مقدار زمان می‌توانید برای تجارت خانگی خود اختصاص دهید، با خودتان صادق باشید. تعداد زیادی از صاحبان تجارت هیچ وقت در کارشان موفق نمی‌شوند چون حاضر نیستند برای کارشان وقت صرف کنند. اگر شما یک کار تمام وقت دارید و نیز قصد دارید به کار قبلی خود ادامه دهید پس باید میزان زمان آزاد خود را برای پرداختن به کار جدید تعیین کنید. آیا می‌توانید حداقل چند ساعت در روز یا شاید هفته به این کار اختصاص دهید.

هنگامی که زمان خود را معین کردید سعی کنید همیشه این مقدار زمان را به کارتان اختصاص بدهید و در آن کوتاهی نکنید. با تجارت خانگی خود همانند یک فروشگاه رفتار کنید با ساعاتی برای انجام آن کار، برای مثال اگر شما مغازه را از ساعت ۹ صبح تا ۵ بعد از ظهر باز می‌کنید پس باید در این ساعات شخصی در مغازه باشد، اگر شما قصد دارید در تجارت جدیدتان از ساعت ۸ بعد از ظهر تا ۱۱ بعد از ظهر برای پنج شب در هفته کار کنید پس اجازه دهید این زمان، زمان کاری و عملیاتی شما باشد.

۲- نوع تجارت خود را مشخص کنید

حتی اگر شما طرحی برای فروش محصولات خود دارید، پیوستن به یک شرکت دیگر و فروش محصولات آنها و بدست آوردن درآمد بیشتر می‌تواند مفید باشد. حتی در صورتی که زمان و پشتکار کافی داشته باشید می‌توانید به هر دو تجارت بپردازید. محصولات و یا خدماتی را که از فروش و یا ارائه آن لذت می‌برید، انتخاب کنید. چون اگر از شغلی متنفر باشید، نمی‌توانید برای مدتی طولانی جذب آن شوید. هر چقدر بیشتر از کارتان لذت ببرید، موفقیت شما بیشتر خواهد شد.

با استفاده از اینترنت تجارت بازاریابی چند سطحی همانند ساختمانی است که در لایه‌های پایینی دارای شکاف است. این یک فرصت عالی برای شماست که یک وجه اضافی و یا حتی یک درآمد قابل توجه داشته باشید. دلیل سودمند بودن تجارت بازاریابی چند سطحی به صورت آنلاین این است که برقراری تماس بین افراد خیلی راحت از طریق ایمیل و یا وبسایت شخصی آنها صورت می‌گیرد. تعدادی از شرکت‌های بازاریابی چند سطحی حتی بیشتر کارها و تماسها را برای شما انجام می‌دهند تا در زمان و هزینه شما صرفه جویی شود. برقراری ارتباط آنلاین حتی اگر شما یک فروشنده واقعی نباشید بسیار آسان است.

اگر تصمیم پیوستن به یک گروه بازاریابی چند سطحی را دارید مطمئن شوید که شرکتی معتبر را انتخاب کرده‌اید که حداقل چند سال در این زمینه فعالیت دارد. سعی کنید با افرادی که با این شرکت‌ها کار کرده‌اند صحبت

کنید. امروزه سایتهای کلاهبردار زیادی به صورت آنلاین فعالیت می‌کنند، پس در یک شرکت بازاریابی چند سطحی که مطمئن و بی‌خطر باشد عضو شوید

۳- محیط کار را برای تجارت خانگی خود آماده و مهیا کنید

قبل از شروع به انجام کار مطمئن شوید که اتاق کار شما کاملا مناسب است. برای مثال کامپیوتر خود را به مدل بالاتر و یک ارتباط اینترنت پر سرعت ارتقا دهید، کار شما نباید از شرکتهای بیرونی ضعیفتر باشد. همچنین یک صندلی راحت با خمیدگی پشت و دسته دار تهیه کنید. صفحه کلید و ماوسی را که با آن راحتید انتخاب کنید و میز خود را مرتب کنید. کار کردن در یک محیط سازمان داده شده و مرتب، ذهن را باز میکند و شما می‌توانید بدون حواس پرتی کارتان را انجام داده و پیشرفت کنید.

۴- میزان سرمایه گذاری مالی خود را مشخص کنید

قبل از سرمایه گذاری - حتی مقداری ناچیز- مطمئن شوید که تجارت درستی را انتخاب کرده اید. هنگامی که محصولات دیگران را می‌فروشید ممکن است قبل از شروع به کار اداری، عضویت در یک سایت و غیره از شما درخواست سرمایه گذاری شود، اگر این چنین بود قبل از پرداخت پول همه ابعاد کار را بررسی کنید. شروع هر کاری به سرمایه گذاری مالی نیازمند است ولی قبل از سرمایه گذاری در این زمینه نیاز به تفکر دارید. پس از انتخاب کار و سرمایه گذاری در آن کار بودجه لازم را برآورد کنید. داشتن یک حساب بانکی محلی یک ضرورت است و همچنین در صورت امکان حسابی افتتاح کنید که قابلیت پرداخت آنلاین را داشته باشید. بانک‌های سامان و پارسیان چنین خدمات آنلاینی را ارائه می‌دهند. اگر در یک سایت بازاریابی چند سطحی عضو شدید اول از هر چیز بپرسید که پرداخت‌ها چگونه صورت می‌گیرد.

۵- از هوش و مهارتهای خود استفاده کنید

زمانی که شما در یک شرکت بازاریابی چند سطحی عضو می‌شوید و یا شروع به فروش محصولات و خدمات خود می‌کنید به خاطر داشته باشید که از تمام استعدادها و مهارتهای خود استفاده کنید، شاید شما تاییبیست خوبی هستید یا یک کاربر حرفه‌ای اینترنت، شاید در طراحی وب سایت مهارت دارید یا روش پرینت گرفتن و یا ارتقای آنلاین نرم افزارها را بلدید. از استعدادهای خود برای افزایش سود و بهره‌وری تجارت خانگی خود استفاده کنید. با نشستن در خانه و آرزوی داشتن تجارت موفق به جایی نخواهید رسید. از این پنج نکته اولیه استفاده کنید تا بتوانید تجارت خود را بهبود ببخشید.

کسب درآمد از اینترنت از طریق کار در منزل

کار در منزل یکی از انواع اشتغالزایی است که می‌تواند بخصوص برای بانوان بسیار مفید باشد. کار در منزل بوسیله کامپیوتر و اینترنت بسیار رواج یافته است. انواع مختلفی را می‌توان برای این موضوع در نظر گرفت. متأسفانه بسیاری از آگهی‌های مربوط به این موضوع بدون اطلاع‌رسانی دقیق و مفید درآمدهای فضایی و غیر واقعی را تبلیغ می‌کنند و افراد مختلف را به کارهای غیر واقعی و غیر درآمدزا تشویق می‌کنند. آگاهی کافی در این زمینه قبل از شروع به فعالیت کاری در منزل لازم است. در این مقاله سعی می‌کنم اطلاعات مفیدی در زمینه کسب درآمد از منزل و کار در منزل ارائه کنم. کار در منزل فقط از طریق اینترنت انجام نمی‌شود بلکه در کشورهای مانند هند با برنامه ریزی که دولت در این زمینه انجام داده بود کسب و کارهای خانگی کوچک در شهرها و روستاهای مختلف شکل گرفته است و بسیاری از تولیدات این کشور از همین طریق انجام می‌شود. در کشورهای اروپایی و آمریکا نیز کار در منزل یکی از کارهای رایج است و به چنین افرادی *home office* می‌گویند که البته یکی از دلایل این موضوع هزینه بالای اجاره مکان اداری یا تجاری و همچنین صرفه جویی در زمان جابجایی بین خانه و محل کار است. گسترش چنین فرهنگی ابعاد بسیار زیادی دارد به عنوان مثال می‌تواند به کاهش ترافیک، کاهش آلودگی هوا، کاهش نرخ بیکاری، افزایش سوددهی شرکت‌های مختلف و... کمک بسیار زیادی بکند. در ایران نیز مدلی برای دورکاری از طرف دولت تعیین گردید که نهایتاً به نتیجه عملی و ملموسی نرسید. من در این مقاله بیشتر به مقوله کار در منزل از طریق اینترنت می‌پردازم و بیشتر بر روی موضوع بازاریابی اینترنتی تأکید می‌کنم. سایر روش‌های تولیدی و خدماتی در منزل مورد بحث در این مقاله نیست.

مدل‌های مختلفی برای کسب درآمد از اینترنت در منزل وجود دارد که در این مطلب به تشریح آنها می‌پردازم. همکاری در فروش یا *affiliate* در این مدل شما نقش بازاریاب محصول خاصی را به عهده خواهید گرفت. از طریق ابزارهای مختلف اینترنتی مانند ایمیل، شبکه‌های اجتماعی، تبلیغ در سایت‌های مختلف، تبلیغات بنری و... محصول فوق را به افراد مختلف معرفی خواهید کرد و نهایتاً درصدی از فروش محصول به شما تعلق می‌گیرد. در صورتی که در بازاریابی اینترنتی به تبحر کافی برسید این روش می‌تواند درآمدزایی مناسبی برای شما داشته باشد. در برخی از محصولات حاشیه سود بالایی وجود دارد و در صورت تداوم فروش می‌توانید درآمد مناسبی از این روش داشته باشید. ورود اطلاعات و پشتیبانی در این حالت شما به عنوان کارمند یک شرکت هستید و از راه دور کار خود را در منزل انجام می‌دهید، به‌ازا انجام فعالیت خاص یا زمان کاری نیز حقوق خود را دریافت می‌کنید.

مدل‌های مختلفی در دنیا برای این کار تعریف شده است و با توجه به پایین بودن حقوق در ایران نسبت به سایر کشورها چنین مدل‌هایی در ایران درآمد مناسبی دارند. کسب درآمد راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی و کسب و کار آنلاین در این حالت شما یک سایت اینترنتی راه‌اندازی می‌کنید و از طریق فروش محصولات سایت و یا ارائه خدمات در سایت فوق کسب درآمد خواهید داشت. موفقیت در این کار به هیچ‌عنوان ساده نیست و باید تجربه مناسبی در این کار داشته باشید، در این کار بیشتر از اینکه ایده خوبی وجود داشته باشد، تجربه و پشتکار

حرف اول را می‌زند. به عنوان مثال برای انتخاب روشی که سایت شما طراحی می‌شود حتما باید با یک کارشناس مشاوره کنید و محتوای سایت را با دقت تولید نمایید و روش‌های مختلف تبلیغ نویسی در وب و بهینه‌سازی برای گوگل در محتوای شما رعایت شود.

داشتن یک کسب و کار اینترنتی موفق لزوماً به معنی داشتن یک سایت اینترنتی نیست، به عنوان مثال افراد زیادی هستند که کسب در آمد از اینترنت را از طریق فروش محصولات خاص در سایت‌هایی مانند ebay شروع کردند و سپس کار خود را توسعه دادند. در ایران نیز سایت‌های زیادی به صورت b2b و b2c وجود دارند که امکان فروش اینترنتی برای شما را بدون داشتن وب سایت فراهم می‌کنند.

نکته‌ای که باعث موفقیت می‌شود دانش بازاریابی از طریق اینترنت است. سایت‌هایی در دنیا وجود دارند که برای دیدن تبلیغات توسط شما پول پرداخت می‌کنند. این سایت‌ها در واقع از تبلیغ‌کنندگان مبلغی را برای نمایش تبلیغاتشان دریافت کرده و درصدی از این مبلغ را به بازدیدکنندگان پرداخت می‌کنند. در حال حاضر مدل‌های ایرانی چنین سایت‌هایی نیز راه‌اندازی شده است که نهایتاً درآمدزایی بالایی برای شما ایجاد نمی‌کنند. انجام خدمات حرفه‌ای امروزه بسیاری از برنامه‌نویسان و گرافیک‌سازها در دنیا در منزل کارهای خود را انجام می‌دهند. به این افراد اصطلاحاً freelancer می‌گویند.

فری لَنسرها پروژه‌های مورد نظر را از طریق اینترنت دریافت کرده و آنها را در منزل یا هر جای دیگری که باشند انجام می‌دهند. این نوع اشتغالزایی با توجه به اینکه به زمان و مکان محدود نمیشود و از طرف دیگر هم به نفع فرد متخصص هست و هم به نفع کارفرما یکی از مدل‌های بسیار موفق کار در اینترنت هست. مطالعه مقالات مفید در زمینه کار در منزل و اشتغال برای اینکه بتوانیم درآمد مناسبی از طریق کار در منزل و اشتغال در منزل کسب کنیم همواره باید اطلاعات خود را بروز کنیم و مطالب جدید یاد بگیریم.

داشتن تخصص در هر زمینه‌ای می‌تواند به ما کمک بسیار زیادی برای این کار بکند. بنابراین همواره بخشی از درآمد خود را بر روی خود سرمایه‌گذاری کنید و سعی کنید دانش خود را افزایش دهید. مطالعه مقالات مفید تخصصی می‌تواند کمک بسیار خوبی به افزایش دانش شما و نهایتاً یافتن کار مناسب برای شما داشته باشد.

راهکارهای ساده برای شروع کسب و کار در خانه

شما تصمیم گرفتید و می‌خواهید یک تجارت شخصی به هر دلیل شخصی داشته باشید شاید شما بخواهید از نظر مالی مستقل شوید و یا رئیس خودتان باشید و یا هر زمانی که خواستید کار کنید و شاید فقط شاید بخواهید در سن ۳۵ سالگی به عنوان مولتی‌میلیاردر بازنشسته شوید اما آیا شما می‌دانید برای شروع یک فعالیت تجاری از کجا باید شروع کرد، انتخاب نوع درست فعالیت تجاری برای هر کارآفرین تازه کاری یک فرآیند سخت است. بسیاری از رویاهای شکل گرفته در آغاز یک فعالیت تجاری متأسفانه عمدتاً به صورت یخ‌زده باقی می‌مانند برای اینکه کارآفرین نمی‌داند چه چیزهایی را باید یاد بگیرد.

۱- ایده‌های خوب به نظر می‌رسد فراوان باشد، روزنامه‌هایی که پر از داستان‌هایی است راجع به نوجوانانی که به مراحل بالایی از نظر مالی رسیدند تنها و به سادگی با درک درست مفهوم تجارت. متأسفانه نمونه فعالیت اقتصادی مشابه آنها نیز به طور کامل گیر شما نمی‌افتد در پایین ۱۰ نکته برای انتخاب یک فعالیت خانگی برای شما عرضه شده است.

در عوض انتخاب اولین فعالیتی که به ذهنتان می‌رسد وقت بیشتری را صرف کشف اختیارات معامله کنید. ایده‌ها و نظرات سایر فعالیت‌های تجاری را نیز مورد بررسی قرار دهید. کتاب‌هایی را مطالعه کنید که نظراتی برای شما در مورد فعالیت‌های تجاری خانگی و یا فعالیت‌های کوچک فراهم کند. همچنین مجله‌ها و مقاله‌های اقتصادی را در مورد چیزهای باب و مد روز و تقاضاهای داد و ستد در بازار بخوانید. برای رشد قابل ملاحظه در اینترنت باید اطلاعات شما تقریباً در تمام وجودتان رخنه کند.

۲- کشف کردن این مطلب که کدام نوع فعالیت اقتصادی گیرایی و جذابیت بیشتری برای شما دارد. اهداف، علایق، خواسته‌ها و ظرفیت‌های خود را تعیین کنید شما می‌توانید شیف‌تگی و علایق خود را به سمتی مناسب سوق دهید حتی مثلاً با ساختن نوعی کوچک از کفش‌های مینیاتوری و یا مهارت و خبرگی خود را در طراحی گرافیکی به عنوان یک کارآفرین تازه کار، به کار ببندید. اغلب کارآفرینان موفق دارای احساسات پرشوری در مورد فعالیتی که انجام می‌دهند هستند شما نمی‌توانید درباره فعالیتی که دوست ندارید دارای شور و احساس باشید.

۳- فعالیت‌هایی را انتخاب کنید که به خوبی از تفکر سوددهی و منفعت بتواند شما را شخصاً راضی کند شما زمانی که در حالت هیجان از انجام یک کار سرگرمی مانند و یا هنری قرار گرفتید آن را بالقوه به عنوان یک فعالیت اقتصادی در نظر بگیرید آیا تا به حال فکر کردید تقاضایی برای آن وجود داشته باشد؟ آیا درآمدتان دوباره برمی‌گردد؟ چطور یک بازار داد و ستد اشباع می‌شود؟ آیا شما دارای سیاست‌های اقتصادی هستید؟ پس یک فعالیت اقتصادی را زمانی شروع کنید که فکر می‌کنید از لحاظ سوددهی دارای یک نیروی بالقوه محکم هستید.

۴- شما به یک منشی جهت برآورد میزان موفقیت فعالیت‌تان نیز احتیاج پیدا خواهید کرد. همچنین موشکافی داد و ستد انجام شده و هدایت زمان تساوی دخل و خرج با برآورد هزینه‌های مالی اولیه و همچنین سود سهامی که عایدتان می‌شود از وظایف اولیه و نیاز شما محسوب می‌شود. یک منشی باتجربه و خیره را بیاورید چرا که این کار سخت است و ممکن است سر و صدای تولید شده آنچنان غرش‌کنان باشد که نتوانید چیز دیگری را بشنوید ولی مرحله مهمی پیش رویتان است تا بفهمید که آیا فعالیت‌تان می‌تواند تولید پول و سرمایه کند یا نه؟

۵- طرحی را پیاده کنید که محدوده و فضای خانگی شما از نظر فضای اشغالی مناسب فعالیت شما باشد. به خاطر داشته باشید شما فعالیت‌تان را در خانه آغاز کردید که هزینه‌های خودتان را سرشکن کنید. از هر گوشه و کنار اتاق برای انجام فعالیت‌تان استفاده کنید، اگر شما می‌خواهید یک فعالیت آشپزی و تهیه کیک داشته باشید نیاز به آشپزخانه بزرگ دارید و یا اگر می‌خواهید باشگاه بدنسازی داشته باشید شما به یک آپارتمان بی‌صدا نیاز دارید.

۶- مطمئن شوید فعالیت‌تان دارای ضریب ایمنی بالایی باشد به‌ویژه اگر فرزند کوچک در خانه دارید این مورد بسیار ضروری و ویژه است. برای فعالیت‌هایی که شما با مواد شیمیایی و یا سایر موارد مضر سر و کار دارید، به عنوان مثال موادی را که برای تمیز کردن فرش و پارچه‌های مبلی استفاده می‌کنید حتماً در انباری پشت حیاط خانه‌تان دور از دسترس فرزندتان نگهداری کنید.

۷- نوع پوشش بیمه‌ای را که برای فعالیت تجارتي مورد نیاز است را با عامل شرکت بیمه بررسی کنید. این بسیار خوب است تا خطر سرمایه‌گذاری روی فعالیت‌تان و جلوگیری از آن را تعیین کنید. طبقه‌بندی بیمه‌های تحت پوشش شامل بیمه سرمایه، ضمانت، مسوولیت، سلامت، غرامت، کارگران و بیمه عمر است.

۸- از طبقه‌بندی و نوع قوانین و فرامین موجود حقوقی در محدوده خود مطمئن شوید. با شهرداری و یا سازمان برنامه‌ریزی ملاقاتی داشته باشید و آگاه شوید که آیا آنها از انتخاب منطقه‌ای خاص جهت فعالیت‌تان جلوگیری نخواهند کرد. به دقت قوانین دولتی کار و نظرات و انواع فعالیت‌های تجاری که اجازه فعالیت در مناطق مختلف را دارند را یادداشت کنید. هیچ‌گاه شما نمی‌خواهید بعد از آنکه خیلی هزینه صرف دکور و تجهیزات فعالیت خود کردید که از شهرداری بیایند و از شما درباره نوع فعالیت‌تان که غیرقانونی است سؤالاتی بکنند.

۹- فعالیت‌تان را انتخاب کنید که از نظر سازماندهی و شخصیت‌سازی کاملاً مطابق شئون خانوادگی شما باشد. شما فعالیت‌تان را باید انتخاب کنید که از نظر زمانبندی کاملاً مناسب خانواده‌تان باشد. اگر شما یک کودک تازه متولد شده در خانه دارید و همسرتان تمام وقتش را صرف نگهداری از آن می‌کند باید فعالیت‌تان که به مراقبت کودک مربوط باشد انتخاب کنید.

۱۰- اعضای خانواده‌تان را نیز درگیر فعالیت‌تان کنید و یک محیط شاد را برای رسیدن موفقیت با یکدیگر ایجاد کنید. هر کار که در خانه انجام شود رویاهای الحاق اداره و خانه را به حقیقت می‌پیوندد. هر مقام و منصبی در خانه در تلاش برای رسیدن به سعادت با هم هماهنگی خواهند داشت. این همواره ساده نیست ولی شما می‌توانید خانواده‌تان را درگیر فعالیت‌تان کنید. در تابستان می‌توانید از کوچکترها در بسته‌بندی محصولات کمک بگیرید و یا پسران نوجوان بخواهید در طراحی وبسایت به شما کمک کنند اما مهمترین چیز برای شما لذت بردن اعضای خانواده از انجام کار باید باشد.

نتیجه‌گیری

شروع کسب و کار در منزل فرصت‌های مناسب و نامحدودی را برای بهبود و ارتقا مهارت‌ها در اختیار افراد قرار می‌دهد. یادگیری مهارت‌های جدید در زمینه‌های مختلف مانند بازاریابی، مدیریت، بهره‌وری، ارتباطات، تحقیق، مهارت‌های فنی، توسعه محصولات جدید و بسیاری موارد دیگر از آن جمله هستند. اگرچه در ابتدا این مساله طاقت‌فرسا به نظر می‌رسد اما شما را برای بی‌ثباتی‌ها و تغییرات پیش‌رو آماده‌تر می‌کند زیرا از دانش و مهارت‌های کافی در مواجهه با چنین شرایطی برخوردار هستید. در اختیار داشتن گزینه‌های مختلف در جهان پویا و در عین حال بی‌ثبات کنونی بسیار مهم است.

افزایش خلاقیت

شروع کسب و کار در منزل باعث می‌شود تا از قدرت ذهن و خلاقیت خود به بهترین شکل استفاده کنید. این مساله در زمینه‌های مختلف مانند تولید یک محصول جدید، شرایط بازاریابی، مواجهه با راهبردهای جدید، استفاده از تکنیک‌های مختلف و ... تاثیرگذار است. کسب و کار خانگی شما را وادار می‌کند تا خلاقیت و نوآوری‌های خود را افزایش دهید. بدون شک هرچه از ذهن خود در طرح‌های خلاقانه کمک بگیرید، توانایی‌هایتان را در این زمینه افزایش خواهید داد.

ایجاد دارایی‌های شخصی

شروع یکی کسب و کار در منزل بستر فوق‌العاده‌ای برای ایجاد دارایی‌های که به شما تعلق خواهند داشت را می‌دهد. حال این دارایی می‌تواند محصولات تولیدی، خدمات، مالکیت معنوی و یا نشان تجاری اختصاصی شما باشد. کسب و کار شما دارایی ارزشمند بوده و می‌تواند به صورت بالقوه برای سال‌ها درآمدزایی خوبی در پی داشته باشد. از درآمد حاصل از آن می‌توانید برای ارتقا مهارت‌ها، توسعه فعالیت‌های کاری و یا خرید دارایی‌های دیگر استفاده کنید.

شناسایی و برطرف کردن مشکلات

یکی از اهداف کسب و کار و فعالیت‌های تجاری برطرف کردن مشکلات و برآورده کردن نیازها و آرزوهای شخصی و دیگران است. شروع کسب و کار شخصی، شما را وادار می‌کند تا هوشیارتر بوده و مشکلاتی که با آنها مواجه بوده و یا خواهید شد را شناسایی کنید.

به عنوان مالک یک فعالیت تجاری شما باید به برطرف کردن آنها و تامین نیازهای مشتری‌ها بپردازید. هرچه بیشتر در این زمینه به فعالیت بپردازید به جوانب مختلف آگاه‌تر شده و در نتیجه می‌توانید خدمات و کالاهای بهتری را به دیگران ارائه کنید.

پیشنهادهای

۱۰ گام تا ایجاد کسب و کار در خانه



۱- بخشی از منزلتان را به عنوان محل کارتان در نظر بگیرید

یک اتاق و یا فضایی از خانه را به طور جداگانه برای انجام امور کاری خود در نظر بگیرید. البته انجام این کار برای کسانی که در خانه‌ای کوچک و خانواده‌ای پرجمعیت زندگی می‌کنند بسیار مشکل خواهد بود. همانطور که من کارم را در نیویورک در چنین شرایطی آغاز کردم! اگر شما نتوانستید اطاقی را برای این کار در نظر بگیرید حداقل بخشی از منزلتان را در نظر بگیرید که هرگاه به آن مکان می‌روید احساس خواهید کرد که در محل کارتان حضور پیدا کرده‌اید.

۲- برنامه خود را دقیقاً زمان‌بندی کنید

زمانی که ساعات کاری شما با ساعات مربوط به انجام امور شخصی‌تان با هم تداخل پیدا می‌کند، مسأله برنامه‌ریزی و زمان‌بندی بسیار مهم‌تر به نظر خواهد رسید. به عنوان مثال اگر شما عادت دارید هر روز به پیاده‌روی بروید و یا به باشگاه ورزشی می‌روید سعی کنید دقیقاً آن را در همان زمانی که در نظر گرفته‌اید انجام دهید. برای قراری که با خودتان گذاشته‌اید ارزش قائل شوید حتی روزی که سرتان بسیار شلوغ است. این امر کمک زیادی می‌کند تا بتوانید به امور مربوط به کسب و کارتان در خانه به موقع رسیدگی کرده و آن را ادامه دهید. به عنوان مثال من دوست دارم صبح‌ها زود از خواب برخیزم و تا ظهر مشغول نوشتن باشم سپس چند ساعتی را صرف خوردن ناهار، مطالعه کتاب و پیاده‌روی در ساحل بنمایم. سپس در ساعت ۴ به اطاق کارم رفته و تا جایی که بتوانم به کارم ادامه دهم.

۳- هر چقدر که می‌توانید انجام امور را در اختیار دیگران نیز بگذارید

زمانی که من کارم را شروع کردم مرتکب اشتباه بزرگی شدم و آن این بود که خود تمام امور مهم و غیرمهم را شخصاً انجام می‌دادم و به زودی متوجه شدم که چقدر زمان را جهت ملاقات‌های مکرر با مشتریان جهت انجام امور تلف کرده‌ام. زمانی که شما اینگونه فکر کردید که «من خودم می‌توانم همه آن امور را انجام بدهم.» بهتر

است سریعاً این طرز فکر را متوقف کنید. سعی کنید کارتان را ساده‌تر کرده و با تفویض اختیار بگذارید امور به سرعت انجام شوند.

به این منظور امور خدماتی را به مراکزی که این خدمات را انجام می‌دهند، واگذار نمایید تا بتوانید روی کار اصلی‌تان متمرکز شوید. مراکز خدماتی شبانه‌روزی تحویل در منزل، کتابدارها، دستیاران و... می‌توانند کار شما را آسانتر بنمایند، انرژی خود را برای ایده‌های بزرگ و طلایی نگه دارید!

۴- از تکنولوژی روز برای کسب سود بیشتر بهره ببرید

ملاقات با افراد بسیار با ارزش و مهم می‌باشد اما سعی کنید تا حد امکان در انجام آن صرفه‌جویی کنید. بهتر است بیشتر کارتان را از طریق تلفن، فاکس و یا نامه‌های الکترونیکی و با استفاده از بهترین امکانات و وسایلی که شما استطاعت خرید آن را دارید، انجام دهید.

بسیار مهم است که شما بتوانید از هر جایی که در آن هستید با دیگران ارتباط برقرار کنید و البته لطفی هم در حق ما بکنید و خط تلفن، فاکس و اینترنتی جداگانه برای خودتان در نظر بگیرید! چرا که هیچ‌کس دوست ندارد وقتی به جایی تلفن می‌کند به جای بوق آزاد، بوق اشغال را بشنود.

در صورتیکه شرکت مخابرات خدمات صندوق صوتی را ارایه می‌نماید حتماً از آن استفاده کنید. در این صورت اگر شما در حال مکالمه تلفنی مهمی می‌باشید که نمی‌خواهید آن را قطع کنید افراد قادر خواهند بود پیغامشان را برای شما بگذارند.

۵- امورتان را دسته‌بندی کنید

سعی کنید جلسات و ماموریت‌هایتان را گروه‌بندی کنید تا زمان خارج از محل کارتان را به حداقل برسانید. برای این منظور صبح‌ها لیستی از تمام کارهایی را که باید خارج از محل کارتان انجام شود، تهیه کنید و سعی کنید آنها را با هم و با یکبار خروج از محل کارتان انجام دهید. بهتر از همه این است که از روش من استفاده کنید و بدین ترتیب فقط یک روز از هفته را برای انجام امور خارج از منزل در نظر بگیرید. چرا که در این صورت یکبار در هفته مجبور خواهید شد تا به سر و وضع لباستان برسید.

۶- روی کارتان متمرکز شوید

سعی کنید فضای کاری‌تان به گونه‌ای باشد که هنگام انجام کارتان سایر اعضای خانواده و یا هم‌اطاق شما متوجه این مسأله که شما نیاز به تمرکز دارید بشوند. حتی حیوانات خانگی نیز از این امر مستثنی نمی‌باشند (گره من زمانی که من به او توجه کافی ندارم و مشغول کار هستم احساس حسادت می‌کند). همه اوراق و مدارک مربوط به کارتان اعم از صورتحساب‌ها، فهرست‌ها و... را جایی بگذارید تا در حین انجام کارتان تمرکز شما را به هم نریزد و باعث حواس‌پرتی شما نشود.

۷- از مصاحبت با افراد احمق پرهیز کنید

بسیاری از دوستان و اطرافیان شما زمانی که متوجه می‌شوند که شما کسب و کاری را در خانه راه‌اندازی کرده‌اید، بسیار خوشحال می‌شوند. آنها در چنین حالتی تصور می‌کنند شما در حالیکه روی کاناپه لم داده‌اید و در حال

خوردن چپیس هستید به تلفن‌های مهم خود جواب می‌دهید. زمانیکه آنها به شما تلفن می‌کنند تا مدت زمانی را به صحبت کردن با شما بگذرانند به آنها یادآوری می‌کنید که در حال انجام کارتان هستید و پس از پایان ساعت کاری آن به آنها تلفن خواهید کرد. ممکن است مدت زمانی طول بکشد تا این مسأله جا بیفتد ولی بالاخره همه آن را خواهند پذیرفت.

۸- با توجه به موقعیت روحی که دارید، کارهایتان را تنظیم کنید

سعی کنید کارهایتان را زمانی که احساس می‌کنید از لحاظ جسمی و روحی بیشترین آمادگی را دارید، انجام بدهید. به عنوان مثال اگر احساس می‌کنید کاملاً سرحال و پرانرژی می‌باشید، سعی کنید تلفن‌های مهم و ضروری و یا کارهای خلاقانه را در این فاصله زمانی انجام بدهید.

اگر شما پس از خواب بعد از ظهر احساس می‌کنید از آمادگی کامل برخوردار هستید، امور مهم را در آن زمان انجام بدهید (من خود یکی از طرفداران خواب بعد از ظهر می‌باشم).

۹- آسایش و راحتی را در محیط کاری خود به حداکثر برسانید

برای اینکه بتوانید کارتان را به بهترین نحو ممکن انجام دهید، محیط کاری خودتان را کاملاً متناسب با شرایط خودتان تغییر دهید، شما چطور می‌توانید راندمان کاری خود را افزایش دهید؟ با استراحتی طولانی و یا انجام بدون وقفه امور؟ در سکوت و آرامش و یا در حالیکه موسیقی آرامی در حال پخش شدن می‌باشد؟ با نشستن بر روی یک کاناپه راحت و یا یک صندلی اداری؟ از زمانی که من برای خریدن صندلی خود مبلغ زیادی را پرداختم دوستانم فکر می‌کردند که من دیوانه شده‌ام ولی با یکبار نشستن بر روی آن علت را خیلی زود متوجه شدند! و البته ستون فقراتم هر روز قدرتان من می‌باشد. سعی کنید چند مکان مختلف و متنوع را برای انجام کارهایتان در نظر بگیرید تا بتوانید با تغییر در منظره و چشم‌انداز کارتان را دلبپذیر و مطبوع بنمایید. کتابخانه، پارک و یا کافی‌شاپ محل زندگی‌تان چطور است؟ زمانیکه من می‌خواهم مطالعه‌ای جدی داشته باشم و یا راجع به موضوع مهمی فکر کنم محل کارم را به بیرون از منزل و کنار ساحل منتقل می‌کنم. نسیم دریا، تابش خورشید و امواج آرام به من کمک می‌کند تا در مورد آن موضوع بهتر فکر کنم.

۱۰- زمانی را برای بودن در کنار دیگران در نظر بگیرید

پس از مدتی از انجام کارتان ممکن است احساس خستگی، تنهایی و یا بدخلقی به شما دست بدهد. در چنین حالتی حداقل یکبار در هفته ملاقاتی با دوستان داشته باشید. البته من ۳ بار در هفته اقدام به چنین کاری می‌کنم. صبحانه، نهار، شام و یا حتی قهوه را با مشتری، فروشنده و یا یک دوست صرف کنید. به جمع دوستان ملحق شوید و یا در فعالیتهای اجتماعی و فوق‌برنامه مثل کلاس موسیقی و یا باشگاه‌های ورزشی شرکت نمایید. سعی کنید کارتان باعث نشود که شما تبدیل به فردی منزوی شوید چرا که این مسأله موجب تخریب روحیه‌تان خواهد شد. بنابراین مسأله‌ای که از کارتان مهمتر می‌باشد حفظ روحیه‌ای شاد و آرام می‌باشد.

منابع و مأخذ

- کارآفرینی کاربردی - نوشته مهندس عطیه فلاح شهیدی و مریم فتاح زاده
۷ راز سایتهای پول ساز - نوشته بقوسیان
طرح همیاری کارآفرینی - مجتبع فنی ایرانیان منادی توسعه
کسب درآء از اینترنت در ۷ روز - نوشته مونا افشار
همه چیز درم ورد راه نادازی کسب و کار موفق از صفر تا صد - نوشته رضا فریدون نژاد
سایتهای اینترنتی:
روزنامه جام جم یکشنبه ۱ بهمن ۱۳۹۱ (www.jamejamonline.ir)
روزنامه کیهان پنج شنبه ۲۵ اسفند ۱۳۹۰ (www.kayhannews.ir)
پول‌نیوز - سمیه علی‌اصغری