

# Home Business

همه چیز درباره

## کسب و کارهای خانگی

کارآفرینی، خوداشتغالی و ثروت آفرینی برای همه



گردآوری و تنظیم کننده: رضا فریدون نژاد

WWW.DZBOOK.IR

- ◀ کسب و کار خانگی در یک نگاه
- ◀ نکات مهم برای راه اندازی کسب و کار خانگی
- ◀ اصول کلیدی در کسب و کار خانگی
- ◀ چگونه کسب و کار خانگی راه اندازی کنیم؟
- ◀ چگونه کسب و کار خانگی خود را مدیریت کنیم؟
- ◀ راز موفقیت در کسب و کارهای خانگی
- ◀ مقدمه ای بر کسب و کار اینترنتی
- ◀ مزایای کسب و کار خانگی
- ◀ انواع مشاغل خانگی
- ◀ چک لیست مهم قبل از شروع کسب و کار خانگی
- ◀ آشنایی با نمونه هایی از مشاغل خانگی پردرآمد
- ◀ مراحل تبدیل ایده به کسب و کار
- ◀ فهرست نمونه ای از کسب و کارهای کوچک
- ◀ تست کارآفرینی و خوداشتغالی افراد
- ◀ تست ارزیابی آمادگی برای راه اندازی کسب و کار
- ◀ مطالب و اطلاعات مفید دیگر...

سلام؛

کتاب شماره ۱۴ از **مجموعه دانش و زندگی**، با عنوان **همه چیز درباره کسب و کارهای خانگی** را تقدیم به شما خواننده محترم می نمایم. امیدوارم مورد استفاده شما قرار بگیرد.

**قبل از هر چیز مجدداً از دوستان عزیزم** بخاطر ارسال ایمیل های محبت آمیز و تشویق کننده، تشکر و قدردانی می کنم، خوشحالم با اینکه مدت زیادی نیست که شروع به گردآوری و ارائه این کتابها نموده ام ولی به لطف خدا و هدفی که برای ارائه این کتابها داشتم، مورد توجه و استقبال شما عزیزان قرار گرفته است، در پاسخ به آن دسته از دوستانی که بارها از من می خواهند که به این راه ادامه دهم مجدداً اعلام میکنم تا زمانی که فرصت، انگیزه و از همه مهمتر استقبال شما عزیزان از مجموعه کتابها باشد، که خود عامل مهم انگیزه ام است، به ارائه کتابهای بهتر و مفیدتر با همین روش ادامه خواهم داد و همانطور که عرض کرده ام هدف من ارائه کتابهای واقعاً مفید و بدرد بخور و قابل استفاده برای اکثر افراد می باشد و گرنه همانطور که همه اطلاع داریم دنیای اینترنت مملو از مطالب و کتابهای متفرقه بدردبخور و بدردنخور و تکراری است!! امیدوارم که کتابهای ارائه شده تاکنون برایتان مفید بوده باشد، کتابهای دانش و زندگی را به هر طریق ممکن به دیگران معرفی کنید. " **دوستان عزیز، هر زمان که کتابهای دانش و زندگی را دانلود و مطالعه نمودید نظر خود را درباره همان کتاب و یا دیگر کتابها به من اعلام نمایید، منتظر نظرات، پیشنهادات و انتقادات سازنده شما عزیزان هستیم**"

کاربران محترم؛ از این پس می توانید از آدرس مستقل [www.dzbook.ir](http://www.dzbook.ir) استفاده نمایید و از جدیدترین کتابهای وبلاگ مطلع شده و آنها را **رایگان** دانلود کنید.

## نظر شما در مورد این کتاب و دیگر کتابهای ارائه شده چیست؟

با آرزوی موفقیت و سلامتی برای شما

رضا فریدون نژاد

## • کسب و کار خانگی در یک نگاه

- کسب و کار خانگی
- تعاریف و مفاهیم کسب و کار خانگی
- اهمیت کسب و کار خانگی
- سابقه کسب و کارهای خانگی
- دلایل انتخاب کسب و کار خانگی
- مزایای کسب و کار خانگی
- مزیت کلی مشاغل خانگی
- قابلیتهای پیاده سازی کسب و کارهای خانگی
- برای راه اندازی کسب و کار خانگی موارد زیر را باید در نظر بگیرید
- کسب و کارهای اقتصادی مبتنی بر خانه را به سه دسته تقسیم می کنند
- انواع مشاغل خانگی
- عوامل موثر بر مشاغل خانگی
- دردسرهای شغل خانگی
- راه و روش
- فروش محصولات
- سیاست های حمایتی از مشاغل خانگی در ایران و دیگر کشورها
- موازنه بین کار و زندگی
- رشد و بقای کسب و کارهای خانوادگی
- راهکارهایی مناسب برای درآمد زایی از کسب و کارهای خانگی

## • نکات مهم برای راه اندازی کسب و کار خانگی

- اصول کلیدی در کسب و کار خانگی
- چگونه کسب و کار خانگی راه اندازی کنیم؟
- چگونه کسب و کار خانگی خود را مدیریت کنیم؟
- چگونه در کسب و کار خانگی با انگیزه باشیم؟
- راز موفقیت کسب و کارهای خانگی
- نکاتی برای رشد کسب و کارتان که باید در نظر داشته باشید
- پرسش های متداول درباره مشاغل خانگی

- ۱۰ نکته برای انتخاب یک کسب و کار خانگی
- ۹ روش برای بالا بردن کارایی کسب و کارهای خانگی
- ۶ گام موفقیت اقتصادی کسب و کار خانگی
- چک لیست مهم قبل از شروع کسب و کار خانگی
- آشنایی با برخی از مشاغل خانگی پردرآمد
- مقدمه ای بر کسب و کار اینترنتی
- کسب و کار آنلاین ایده ای اقتصادی و مناسب برای فعالیت خانگی
- مراحل تبدیل ایده به کسب و کار
- کسب و کار کوچک چیست؟
- چگونه کسب و کار کوچک راه اندازی کنیم؟
- فهرست کسب و کارهای کوچک
- ۱۰ دلیل ورشکستگی کسب و کارهای کوچک
- تست ارزیابی کارآفرینی و خوداشتغالی افراد
- تست ارزیابی آمادگی برای راه اندازی کسب و کار
- جمع بندی کتاب
- سخن پایانی
- مجموعه کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی

## کسب و کار خانگی در یک نگاه

امروزه کسب و کارهای خانگی از بخشهای حیاتی و ضروری فعالیتهای اقتصادی کشورهای پیشرفته محسوب میشوند. ایجاد کسب و کار خانگی از نظر ایجاد شغل، نوآوری در عرضه محصول یا خدمات، رفع محدودیتها، رفع بیکاری جوانان و ... موجب تنوع و دگرگونی زیادی در اجتماع و اقتصاد هر کشور میشوند. همچنین برای جوانان، خانمها (خصوصاً خانه دار)، افرادی که می‌خواهند رئیس خود باشند و ... کسب و کارهای خانگی نقطه شروع مناسبی برای راه اندازی کسب و کار شخصی و ثروت آفرینی است، زیرا راه اندازی آن در مقایسه با دیگر انواع کسب و کار ساده تر و کم هزینه تر می‌باشد.

هدف من از تهیه و ارائه این کتاب معرفی و آشنایی شما عزیزان با مبحث **کسب و کارهای خانگی** و فرصت‌هایی است که این مشاغل می‌توانند در جهت رفع بیکاری از سویی و تولید ثروت از سوی دیگر ایجاد نمایند. حقیقت آن است که مشاغل خانگی به دلیل مزایای خاص خود در جهت رفع بیکاری بسیار موثر بوده و کشورهایی که برنامه‌هایی را برای تقویت این مشاغل به کار گرفته‌اند به نتایج موفقیت آمیزی نیز رسیده‌اند. ایجاد اشتغال با حداقل سرمایه، امکان کار کردن به صورت پاره وقت، دوره آموزشی کوتاه مدت، عدم نیاز به فضای خاص و ... قابلیت‌های انکارناپذیری است که این گونه مشاغل داشته و ضرورت توجه جدی به این مسئله را آشکارتر می‌سازند.

### کسب و کار خانگی

**تعریف:** بنا بر قانون ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، مشاغل و کسب‌وکار خانگی، آن دسته از فعالیت‌هایی است که توسط عضو یا اعضای خانواده در فضای مسکونی در قالب یک طرح کسب‌وکار بدون مزاحمت و ایجاد اختلال در آرامش واحدهای مسکونی همجوار شکل گرفته و منجر به تولید خدمت و یا محصولی قابل عرضه به بازار خارج از محیط مسکونی می‌شود.

### تعاریف و مفاهیم کسب و کار خانگی

- فعالیت اقتصادی خانگی (Home Business): به آن گروه از فعالیتهای اقتصادی اطلاق می‌گردد که امرار معاش خانواده از طریق یکسری فعالیتهای اقتصادی در فضای موجود زندگی تأمین گردد.
- تجارت خانگی (Home-based Business): هرگونه جابجایی و تحویل کالا و خدمات به دست مصرف‌کننده و تا درب منازل متقاضیان بدون توجه به محل تولید کالا یا خدمات، تجارت خانگی نامیده می‌شود. از مهمترین محاسن تجارت خانگی، کاهش هزینه‌های خرید همچون ترافیک و صرفه‌جویی در وقت و انرژی جسمی و روحی، حذف واسطه‌های غیرضروری و در نتیجه تقسیم ارزش افزوده کالاها بین تولیدکننده اصلی، مصرف‌کننده اصلی و شبکه توزیع است.
- کارآفرینی خانگی (Home-based Entrepreneurship): تبدیل یک ایده به فعالیت اقتصادی با استفاده از سرمایه انسانی (HC)، امکانات فیزیکی و فضای کاری موجود در خانه، کارآفرینی خانگی نامیده می‌شود. با توجه به اینکه زمان و هزینه‌های تبدیل ایده به محصول در فضای خانه با استفاده از منابع موجود به حداقل کاهش می‌یابد، ضریب خطرپذیری و شکست فعالیتهای کارآفرینانه در منازل کاهش یافته و بسترسازی مناسبی برای فعالیتهای بعدی فراهم

می‌گردد.

- کارگاه‌های خانوادگی ( Family Workshop ): وقتی میزان گردش مالی و نقدینگی یک کسب و کار خانگی به علت موفقیت در فعالیتهای اولیه اقتصادی در منزل از حد ظرفیت و کشش فضای خانگی فراتر رود، فضای فعالیتهای اقتصادی از منزل به کارگاه‌های کوچک در شهرک‌های صنعتی یا سایر جاها منتقل می‌گردد. چنین کارگاهی که تمامی کارکنان آن اعضاء خانواده و بستگان درجه یک فامیل محسوب می‌شوند کارگاه‌های خانوادگی نامیده می‌شوند.
- کسب و کار روستایی ( Rural Business ): کسب و کارهای روستایی نیز امروزه به عنوان یکی از فعالیتهای محوری در راستای توسعه متوازن مناطق روستایی، کاهش نرخ بیکاری در مناطق غیرشهری و معکوس‌سازی جریان مهاجرت داخلی از کلان شهرها به شهرهای کوچک و مناطق روستایی در کانون توجه سیاست‌های کلان اقتصادی دولتها، هم در کشورهای توسعه یافته، هم در کشورهای در حال توسعه قرار گرفته است.

## 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.

WWW.DZBOOK.IR

## 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 میشده اند. 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 می یابند.

## دلایل انتخاب کسب و کار خانگی

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 شده اند.

توسعه فن آوری: 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

مزایای فرصت‌های شغلی در منزل خصوصا برای زنان، شامل مراقبت از فرزندان و در واقع کاهش هزینه‌های رفت و آمد و مهدکودک است. به هر حال آرامش بیشتری نسبت به درگیر شدن با مشکلات ترافیک و رفت و آمد دارد. البته خانم‌هایی هستند که به خاطر مناسبات اجتماعی ترجیح می‌دهند خارج از منزل کار کنند و تبدیل منزل به محیط کار را کسل‌کننده و غیرقابل تحمل می‌دانند. بعضی از کارها و فعالیت‌ها هم هست که اصلا امکان انجام‌شان در منزل وجود ندارد.

به گفته بعضی جامعه‌شناس‌ها مزایای کار در منزل عبارتند از کسب پایگاه و نقش اقتصادی در خانواده بدون حضور در بیرون از منزل، کاهش بعضی فشارها و استرس‌ها و حضور در محیطی به نسبت آرام‌تر برای انجام کار. بر اساس یک برآورد شما می‌توانید با یک شغل خانگی کاملا زنانه هفته‌ای پنجاه تا دویست هزار تومان درآمد داشته باشید .

یکی دیگر از مزایای مشاغل خانگی انعطاف پذیری این نوع کارها است. به طوری که فرد با هزینه بسیار اندکی می‌تواند برای تغییر و بهبود کارش قدم بردارد. توسعه فرهنگ کار در خانواده را هم نمی‌شود نادیده گرفت. در عین حال که فرزندان از حضور مادر در خانواده احساس امنیت می‌کنند، اهمیت کسب و کار را از نزدیک یاد می‌گیرند.

## مزیت های مشاغل خانگی :

WWW.DZBOOK.IR

- ۱- آزادی و استقلال عمل بیشتر
- ۲- ساعات کاری انعطاف پذیر
- ۳- ایجاد تعادل و موازنه بیشتر بین کار و زندگی
- ۴- پایین بودن هزینه راه اندازی
- ۵- پایین بودن میزان ریسک
- ۶- امکان کارکردن پاره وقت
- ۷- راحت تر بودن تربیت بچه ها
- ۸- داشتن فرصت و زمان بیشتر
- ۹- تناسب با ویژگیهای جسمی افراد معلول و کم توان
- ۱۰- احتمال موفقیت بیشتر
- ۱۱- تناسب با اقشار مختلف
- ۱۲- احساس راحتی بیشتر
- ۱۳- عدم نیاز به مجوز در بیشتر مشاغل
- ۱۴- استفاده از نیروی کار سایر اعضای خانواده

- ۱۵- حذف هزینه های مربوط به خرید، رهن و اجاره کارگاه
  - ۱۶- احتیاج به آموزشهای ساده و کوتاه مدت
  - ۱۷- توسعه فرهنگ کار در خانواده
  - ۱۸- کاهش چشمگیر قیمت تمام شده محصول خانگی
  - ۱۹- تبدیل شاغلین مزدبگیر به خویش کارفرمایان جدید
  - ۲۰- مشارکت فعال و موثر زنان در افزایش تولید ناخالص داخلی
  - ۲۱- کاهش چشمگیر قیمت خرید، فروش و اجاره واحدهای اداری و تجاری
  - ۲۲- استفاده بهینه از انرژی
  - ۲۳- افزایش ضریب امنیت ملی
  - ۲۴- کاهش شکاف فقر و ثروت
  - ۲۵- ارتقاء ضریب خودباوری و فرهنگی کار
  - ۲۶- کاهش جرم، بزه و اعتیاد
  - ۲۷- معکوس سازی جریان مهاجرت داخلی
  - ۲۸- ارتقاء رقابت پذیری بازار کالا
  - ۲۹- تبدیل فعالیتهای قاچاق و غیرقانونی به فعالیتهای رسمی
  - ۳۰- افزایش رضایت شغلی
- و بشمار مزایای دیگر که برحسب زمان و شرایط و افراد فرق خواهد داشت.

## قابلیتهای پیاده سازی کسب و کارهای خانگی

ظرفیتهای پیاده سازی کسب و کارهای خانگی به ۵ عامل بستگی دارد:

- ۱- مقیاس تولید
- ۲- وضعیت و ساختار فناوری مورد نیاز
- ۳- سطح تخصصی مورد نیاز
- ۴- تهیه مواد اولیه مورد نیاز
- ۵- بازاریابی و بازاریابی

## برای راه اندازی کسب و کار خانگی موارد زیر را باید در نظر بگیرید

- ۱- درباره ایده کسب و کارتان تحقیق کنید.
- ۲- درباره محصول یا خدماتتان نیز اطلاعات کسب کنید.
- ۳- محل کار خود را تعیین کنید.
- ۴- مشارکت دیگر اعضای خانواده را جلب کنید.
- ۵- اسم مناسبی برای کسب و کارتان انتخاب کنید.
- ۶- اسباب و تجهیزات مناسبی برای کسب و کارتان تهیه کنید.
- ۷- پوشش مناسب و درخور برای کسب و کارتان فراهم کنید.
- ۸- یک صندوق پستی به کسب و کارتان اختصاص دهید.
- ۹- با دوستان و همسایگانتان رک و صادق باشید.
- ۱۰- حساب بانکی برای کسب و کارتان باز کنید.
- ۱۲- ارتباطات بیشتری با دیگران برقرار کنید.
- ۱۳- از داشتن کسب کار خانگی واهمه و خجالتی نداشته باشید، بلکه به آن افتخار کنید.

## کسب و کارهای اقتصادی مبتنی بر خانه را به سه دسته تقسیم می کنند:

### ۱: کسب و کار خانگی (Home business)

در این شیوه، فرد شغل خود را به منزل می آورد و به جای این که هزینه های زیادی برای اجاره یا خرید ساختمان بدهد، می تواند 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 می شود.

### ۲: 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 می دهند. در این نوع کسب و کار، مهم نیست که کالاها در کجا تولید شده، بلکه معیار این است که کالاها و خدمات در منازل مصرف کنندگان تحویل داده شود. در این نوع کار خانگی، ارزش افزوده کالاها و خدمات، نصیب کسی می شود که از بیرون این کالاها را می آورد.

### ۳: کار آفرینی مبتنی بر خانه (home based entrepreneurship)

این نوع کار آفرینی عبارت است از فرآیند ایجاد اشتغال در خانه از راه تشکیل مجموعه منحصر به فردی از منابع به منظور بهره گیری از فرصتها.



## انواع مشاغل خانگی:

به طور کلی می توان انواع مشاغل خانگی را در چهار دسته تقسیم بندی نمود:

### ۱. رشته های صنایع دستی (handicrafts)

می توان خانه ها را به محلی برای تولید صنایع دستی تبدیل نمود. چرا که اینگونه صنایع احتیاج به فضای زیاد و یا دستگاههایی خاص نداشته و به راحتی می توان اتاقی از منزل را به کارگاهی کوچک تبدیل نمود. کشور ما به دلیل پیشینه فرهنگی و تاریخی خود، کشوری توانمند در زمینه صنایع دستی ارزیابی می گردد به نحوی که ایران به همراه هند و چین، سه قطب برتر صنایع دستی در جهان شناخته می شوند. در کشور ما حدود ۲۴۰ رشته صنایع دستی وجود دارد که لزوم توجه بیشتر به این بخش را نمایان می سازد.

### از ویژگی های تولید صنایع دستی می توان به موارد ذیل اشاره نمود:

. امکان فعالیت در فضاهای محدود

. استفاده از مواد اولیه در دسترس

. ابزار و تکنولوژی ساده و ابتدایی

. مهارت مبتنی بر آموزش سینه به سینه

. نیاز به سرمایه محدود

. تبلیغ و انتشار فرهنگ بومی

### ۲. فعالیت های به اصطلاح زیر پله ای: غالباً افراد شاغل در این گروه انگیزه های غیرقانونی دارند، مانند تولید اجناس تقلبی، یا فعالیتهایی که انگیزه هایی

مثل گریز از مالیات، عوارض، نظارت های بهداشتی و دلایلی از این قبیل دارند. به طور مثال می توان از بسته بندی های مختلف مواد غذایی یا دارویی در منازل و نام برد....

### ۳. خدماتی که در منزل قابل ارائه است: نظیر آرایشگری، خیاطی و ... و البته برخی مشاغل به صورت سنتی و با محوریت خانواده در خانه ها انجام می گیرد.

نظیر برگزاری دوره های آموزشی، شیرینی سازی، خشک نمودن سبزی، پخت انواع رب، تولید مرباهای خانگی، ترشی سازی و ...

۴. خدمات اینترنتی قابل ارائه در منزل: یکی از شاخه های مهم مشاغل خانگی، مشاغل مرتبط با اینترنت است. این گونه مشاغل بر پایه استفاده از فضای مجازی اینترنت برای کسب درآمد در منزل استوار است. (اطلاعات بیشتر در زمینه کسب و کارهای اینترنتی گسترده بوده و خود نیازمند کتابی جداست، لذا بنده فقط مقدمه ای بر کسب و کار اینترنتی را جهت آشنایی شما عزیزان با این نوع کسب و کار و فرصت های موجود، در این کتاب آورده ام. فریدون نژاد)

## عوامل موثر بر مشاغل خانگی

تحقیقات بسیاری درباره کسب و کار خانگی و عوامل مؤثر بر آن صورت گرفته است که به طور کلی می توان این عوامل را به سه دسته تقسیم نمود:

**عوامل مربوط به امور شخصی** (ریسک پذیری، مهارت های مدیریتی، گرایش به نوآوری و ...)

**عوامل مربوط به امور خانگی** (تمایل اعضای خانواده برای پیوستن به کسب و کار، حاکمیت خانواده، تأثیر روابط خانواده بر روابط کاری و ...)

**عوامل محیطی** (محیط فرهنگی، اجتماعی، محیط قانونی و محیط کسب و کار، محیط فنی و اقتصادی و ...)

## مشکلات شاغلین این بخش:

WWW.DZBOOK.IR

هر چند مشاغل خانگی دارای ظرفیت ها و توانایی های قابل توجه برای ایجاد اشتغال می باشند ولی مشکلاتی نیز گریبانگیر افراد مرتبط با این مشاغل می باشد. شاید دلیل برخی از این مشکلات، نبود قانونی برای ساماندهی و شناسه دار کردن این مشاغل و عدم اعطای مشوقهای حمایتی و نظارتی دولتی (نظیر اعطای تسهیلات، تعریف جوایز، تعیین بیمه ها و ...) در این زمینه باشد.

## به هر تقدیر مهمترین مشکلاتی که شاغلین این بخش با آنها درگیر هستند شامل:

تداخل کار و زندگی ممکن است برخی اوقات خوشایند سایر اعضای خانواده نباشد.

ارتباط با بازار و فروش محصولات محدود می شود.

پایین بودن تیراژ تولیدات و یا سطح خدمات قابل ارائه به دلیل محدودیت تعداد نیروی انسانی

. معمولاً درآمد محدودتری دارند. (البته بستگی به نوع کارش دارد)

تعریف نشدن بیمه های اجتماعی خاص این مشاغل

## دردسرهای شغل خانگی

شاید یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین نگرانی‌ها که در خصوص شغل‌های خانگی فروش محصولات است. اما نگران نباشید؛ بر اساس قانون مشاغل خانگی؛ شهرداری‌ها موظف هستند تا به افرادی که در داخل خانه‌هایشان به تولید اقدام می‌کنند، مکانی را برای فروش اجناس ارائه کنند. مثل بازارچه‌های محلی که در شهر وجود دارد و همچنین ستاد مشاغل خانگی وظیفه تأمین مواد اولیه و بازار مصرف را هم بر عهده دارد؛ در خیلی از کشورهای سرمایه‌داری، ۲۰ درصد مشاغل به موضوع مشاغل خانگی اختصاص دارد که گویا این قانون، همین اکنون در ایران هم اجرا می‌شود.

## راه و روش کسب و کار خانگی

کسب و کارهای خانگی به راه و رسمی نیاز دارد که بدون در نظر گرفتن آن‌ها، انجام کار با سختی همراه می‌شود. مثلاً باید درباره محصول یا خدماتی که می‌خواهید تولید کنید و یا ارائه دهید اطلاعات درست و حسابی کسب کنید، تعیین محل کار، جلب مشارکت دیگر اعضای خانواده، تعیین اسم مناسب برای کسب و کار و تهیه تجهیزات مناسب از جمله ویژگی‌های مورد نیاز در کسب و کار است .

کسانی که به سراغ مشاغل خانگی می‌روند بعد از مدتی متوجه نیازهایی مثل تبلیغات، ارتباط گسترده‌تر با افرادی که در همان صنف فعالیت می‌کنند و ضرورت نظام حسابداری در کار خواهند شد. برای موفق‌تر بودن کارتان باید از مهارت و تخصص کافی برای انجام شغل خانگی مورد نظر داشته باشید.

## فروش محصولات

طبق قانون ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، عرضه محصول تنها در بازار خارج از محیط مسکونی صورت می‌گیرد و بر اساس قوانین مشاغل خانگی، عرضه و فروش محصول (کالا و خدمات) در منزل مسکونی ممنوع است. به همین منظور بازارهای محلی موقت به تناسب، برای عرضه محصولات خانگی اختصاص داده می‌شوند.

## سیاست‌های حمایتی از مشاغل خانگی در ایران و دیگر کشورها

با نگاهی به کشورهای توسعه یافته می‌توان به اهمیت این دسته از مشاغل بیشتر پی برد. به طور مثال کشور ایتالیا برای کاهش بیکاری در مناطق کمتر توسعه یافته، سیاست توسعه و حمایت از کارهای کوچک و خانگی را در پیش گرفته است.

این کشور توانسته با حمایت‌های خود بویژه از تولیدات کفش و کیف‌های چرمی، نرخ بیکاری را از ۲۲ به ۱۲ درصد کاهش دهد.

دولت این کشور همچنین برای حمایت بیشتر، امتیازات مالیاتی را برای واحدهایی که اقدام به صادرات محصولات خود می‌کنند در نظر گرفته است.

(هر خانه، کارخانه و هر کارخانه، خانه است)، شعار کشور تایوان پس از جدایی از کشور چین بود. عملی کردن سیاست‌های تشویقی و حمایتی از صنایع کوچک بخصوص تولیدات خانگی، اتخاذ راهکارها و راهبردهای توسعه صادرات تولیدات خانگی، حمایت در بازاریابی، بازاریابی و تبلیغات در سطح جهانی، گسترش توانمندی‌های فنی و فناوری، تشویق و ترغیب کارآفرینان خانگی به استفاده از تکنیک‌های نوآوری و خلاقیت‌های تولید محصولات ویژه و منحصر به فرد،

تأمین نیازهای مالی و اعتباری برای تأمین نیازهای مالی و بازرگاری در مورد سیاست های مالیاتی بخشی از سیاست های این کشور در حمایت از مشاغل خانگی است.

شاید باورتان نشود که بیش از ۸۰ درصد از اقتصاد تایوان رابطه مستقیم یا غیرمستقیم با مشاغل خانگی دارد. در استرالیا نیز شش تا هفت درصد افراد شاغل در بخش کسب و کارهای خانگی، اشتغال دارند. این عده به طور متوسط سالانه بیش از ۸۰ هزار دلار فروش دارند که پس از کسر مالیات حدود ۲۵ درصد سود می برند. می توان مثال های فراوانی از موفقیت کشورهای توسعه یافته در این حوزه ذکر کرد.

در ایران نیز با توجه به دیرینگی مشاغل خانگی، قابلیت های فراوان آن در مناطق مختلف کشور و همچنین نیاز ویژه برای حمایت از این دسته از مشاغل به دلیل نرخ بالای بیکاری وجود دارد، اما تاکنون حمایت ها بیشتر در قالب قوانین بروز یافته اند و شکل اجرایی آن مورد انتقاد بسیاری از فعالان مشاغل خانگی و کارشناسان این حوزه قرار دارد.

## موازنه بین کار و زندگی

علاوه بر منافع مادی که به دلیل مشاغل خانگی متوجه اقتصاد خانواده می شود این دسته از کسب و کارها به لحاظ اجتماعی و همچنین جامعه پذیری فرزندان نیز نقش موثر و مستقیمی بر شخصیت آنها خواهد داشت. اگر پدر و مادر به طور مستقیم خود درگیر کار باشند به مثابه یک الگوی تلاشگر و موثر در عرصه کار و تولید در ذهن کودکان نقش خواهند بست. کارکرد مثبت ناشی از فعالیت آنها، فرزند را به سمت و سویی ترغیب می کند تا ذهن خود را به طور منسجم و ثمربخش به ادامه شغل والدین یا حرفه ای جدید سوق دهد.

WWW.DZBOOK.IR

به طور کلی در سال های اخیر کار و زندگی بیش از پیش در همدیگر ادغام شده است و این در حالی است که با دسترسی داشتن به رایانه و دیگر وسایل ارتباطی به وجود آمده، محیط خانه محل مناسب و کاراتری برای کسب و کار شده است. آزادی و استقلال عمل، ساعات کاری انعطاف پذیر، ایجاد تعادل و موازنه بیشتر بین کار و زندگی و پایین بودن میزان ریسک از موارد بسیار مهمی است تا در عصر حاضر توازن را بین کار و زندگی برقرار کرد.

آیا این مشاغل به لحاظ اقتصادی به صرفه است؟ بی تردید این مهم ترین پرسشی است که ذهن هر فرد را به خود مشغول می کند. حمایت دولت در موفقیت کار هرچند امری انکارناپذیر است، اما پاسخ به این پرسش به انتخاب نوع شغل، تخصص و تجربه، نحوه معرفی کالا یا خدمات، نیاز سنجی بازار و شناخت رقبا بستگی دارد. چنانچه می خواهید یک شغل خانگی انتخاب کنید پیش از هر کاری خوب مطالعه و تحقیق کنید. زمانی را به شنیدن درد دل کسبه و مشتریان اختصاص دهید. با این وجود کار خانگی و کارآفرینی در خانه به شما امکان ابتکار و ابداع را می دهد. به هر حال و به هیچ وجه دو عنصر کیفیت و تبلیغ را در کار خود فراموش نکنید.

## رشد و بقای کسب و کارهای خانوادگی

برای اینکه یک کسب و کار خانوادگی رشد نماید و برای نسل های بعدی نیز بقا داشته باشد بایستی یک برنامه ریزی دقیق و اصولی برای کسب و کار از سوی مالکان و مدیران کسب و کار انجام گیرد. علاوه براین به دلیل اهمیت روزافزون این نوع کسب و کار هم برای جوامع و برای اقتصاد ملت ها حمایت هایی نیز بایست از سوی دولت ها در این راستا انجام شود. ترکیب چندین عامل برای توضیح و تشریح موفقیت، رشد و بقای کسب و کارهای خانوادگی لازم است از آن

جمله می توان به مواردی مانند فرهنگ خانواده، شخصیت و خصوصیات هر کدام از اعضای خانواده، عوامل محیطی و اجتماعی، نوع کسب و کار، خصوصیات کارآفرین (بنیانگذار) کسب و کار و بسیاری موارد دیگر اشاره نمود. در شکل زیر ترکیبی از عوامل فوق مشاهده می شود.

## راهکارهایی مناسب برای درآمد زایی از کسب و کارهای خانگی

- انتخاب یک بازار هدف مناسب؛
- درک نیازها و خواسته‌ها و رفتارهای مشتریان بازار هدف؛
- سفارشی کردن، محصولات، خدمات و پیام‌ها متناسب با خواسته‌های مشتریان؛
- برنامه‌ریزی دقیق بازاریابی و عملیاتی برای ورود به بازار؛
- اجرای برنامه و اصلاح مستمر آن متناسب با تغییر شرایط بازار؛
- ارتباط مستقیم و مستمر با مشتریان و واسطه‌ها؛

## نکات مهم برای راه اندازی کسب و کار خانگی

- ❖ درباره ایده کسب و کارتان تحقیق کنید
- ❖ درباره محصول یا خدماتتان نیز اطلاعات کسب کنید
- ❖ محل کار خود را تعیین کنید
- ❖ مشارکت دیگر اعضای خانواده را جلب کنید
- ❖ اسم مناسبی برای کسب و کارتان انتخاب کنید
- ❖ اسباب و تجهیزات مناسبی برای کسب و کارتان تهیه کنید
- ❖ پوشش مناسب و درخور برای کسب و کارتان فراهم کنید
- ❖ یک صندوق پستی به کسب و کارتان اختصاص دهید
- ❖ با دوستان و همسایگانتان رک و صادق باشید
- ❖ حساب بانکی برای کسب و کارتان باز کنید
- ❖ ارتباطات بیشتری با دیگران برقرار کنید
- ❖ از داشتن کسب کار خانگی واهمه و خجالتی نداشته باشید، بلکه به آن افتخار کنید

## اصول کلیدی در کسب و کار خانگی

### برنامه ریزی نیازمند نظم است

برای انجام برنامه ریزی موثر و کارآمد باید نظم و انضباط را در دستور کار خود قرار دهید. برنامه ریزی نیازمند تجزیه و تحلیل هوشمندانه و بررسی مداوم ایده‌ها، اهداف و راهبردها است. نظم در برنامه‌های توسعه و اجرایی باید با نظم در کنترل، ارزیابی، اصلاح و حفظ طرح کسب و کار ترکیب شود. در حقیقت، بررسی مداوم طرح‌ها و برنامه‌ها برای حفظ اعتبار و به روز بودن آنها ضروری است.

### برنامه ریزی نیازمند مشارکت است

برنامه ریزی زمانی در بهترین شرایط خود انجام می شود که یک تیم در شکل گیری آن نقش داشته باشند. بنابر یک ضرب المثل قدیمی، "همه بیشتر از هر کس می دانند". افزون بر توجه به دیدگاه دیگران، بهره‌مندی از منافع پشتیبانی افراد دیگر نیز اهمیت ویژه‌ای دارد. بی شک، افرادی که در شکل‌گیری طرح و برنامه نقش داشته‌اند، تعهد و تلاش بیشتری در اجرای آن نشان خواهند داد.

### برنامه ریزی نیازمند اهداف است

هدف برنامه خود را چه می دانید؟ قصد دارید تا به چه نتایجی دست یابید؟ برنامه و طرح برای کمک به هموار کردن مسیر کسب و کار شکل می‌گیرند و از این رو، باید اهداف مشخصی را برای کسب و کار خود تعریف کنید. اهداف بلندپروازانه نیازمند برنامه ریزی‌های منسجم و جامع هستند. در دنیای کسب و کار امروز، اهداف باید دارای پنج ویژگی خاص بودن، سنجش پذیر بودن، دست یافتنی بودن، واقعی بودن و بجا بودن باشند.

برقراری ارتباط، کنترل و دستیابی به هدفی که خاص و ویژه نیست دشوار است. بدون سنجش پذیری قادر نیستید تا جریان پیشرفت خود را دنبال کنید. اهدافی که قابل دستیابی نیستند تنها موجب هدر رفتن زمان و هزینه می‌شوند. اهداف واقعی گرفتار توهم و رویاپردازی نمی‌شوند. اهداف بجا آنهایی هستند که با فرصت‌های موجود هماهنگ شده، پاسخگوی نیازها بوده و شامل نقاط عطف دست یافتنی و ضرب العجل‌ها می‌شوند.

### برنامه ریزی نیازمند تجزیه و تحلیل است

هر کسب و کار کوچکی دارای برخی ویژگی‌های منحصر به فرد است. شناسایی و تقویت این نقاط قوت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و در مقابل، شناسایی و محدود کردن نقاط ضعف نیز همین گونه است. به همین ترتیب، فرصت‌ها باید شناسایی شده و سرمایه‌گذاری‌های لازم در آنها انجام شود. همچنین، با شناسایی تهدیدها باید راهبردهایی برای محدود کردن یا پیشگیری از آنها ارائه شود. تجزیه و تحلیل نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها فرآیندی برای کشف و ثبت واقعیت‌های محیط درونی و بیرونی کسب و کار محسوب می‌شود.

### برنامه ریزی نیازمند داده است

مفروضات برنامه ریزی شما باید بر اساس داده‌ها استوار باشند. حدس و گمان در این زمینه کافی نبوده و باید برای موفقیت کسب و کار همواره به جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز اقدام کرد. در حقیقت، برآوردها زمانی خوب و کارآمد هستند که از اساس و معیار مناسب برخوردار باشند.

### برنامه ریزی نیازمند خلاقیت است

طرح‌ها و برنامه‌ها نیازمند اهدافی دنباله دار هستند تا به پیشرفت کسب و کار منجر شوند. از این رو، برنامه ریزی کارآمد به مشکلات و چالش‌ها از زاویه و دیدگاهی جدید نگاه می‌کند. همواره باید ایده‌های جدید و امکان‌پذیر را مورد توجه قرار دهید

## چگونه کسب و کار خانگی راه اندازی کنیم؟

### گام های اساسی برای راه اندازی کسب و کار خانگی

#### گام نخست: برگزیدن نوع فعالیت کسب و کار خانگی

بی گمان، عوامل متعددی در انتخاب نوع فعالیت کارجویان و کارآفرینان مؤثر است. برخی از کارجویان بنا بر علایق خود و برخی نیز ممکن است با توجه به رشته تحصیلی و یا عوامل دیگری نوع کسب و کار خود را برمی گزینند.

**به طور خلاصه می توان عوامل زیر را در انتخاب کسب و کار خانگی کارآمد دانست :**

۱ - علاقه

۲ - مهارت و رشته تحصیلی

۳ - تجربه فردی

۴ - تجربه و سوابق خانوادگی

۵ - وجود امکانات اولیه

۶ - انگیزه کسب سود

هم اکنون پرسش این است که کارجویان و داوطلبان فعالیت در بخش مشاغل، چگونه نوع فعالیت خود را با توجه به عوامل نامبرده برمی گزینند؟ بهتر است با بهره گیری از مشاوره افراد متخصص و خبیره رشته های مورد نظر، نسبت به اقدامات زیر اقدام کنند:

۱ - با مراجعه به لیست مشاغل خانگی در و سایت (<http://www.mashaghelkhanegi.ir>) ساماندهی مشاغل خانگی و تطبیق مهارت، تجربه و امکانات خود نسبت به انتخاب و نوع فعالیت اقدام نمایید .

۲ - با مراجعه به سایت ساماندهی مشاغل خانگی (<http://www.mashaghelkhanegi.ir/>) پشتیبان مشاغل خانگی را شناسایی نموده و ضمن فراگیری مهارت های مورد نیاز به صورت تحت پوشش یک پشتیبان فعالیت کند.

۳ - برای انجام مشاوره و انتخاب کسب و کار مناسب به دستگاه های اجرایی همانند سازمان تعاون کار و رفاه اجتماعی، سازمان فنی و حرفه ای، سازمان صنایع دستی، بهزیستی و صندوق مهر اما رضا (ع) مراجعه و ضمن بهره گیری از دیدگاه های کارشناسی دستگاه های نامبرده شغل مورد نظر خود را انتخاب نمایند .

#### گام دوم: تهیه طرح کسب و کار (برنامه ریزی کسب و کار)

طرح کسب و کار سندی مکتوب است که جزییات کسب و کار پیشنهادی را مشخص می کند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی، نیازها، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و همه جوانب آن را ارزیابی کند .

طرح هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، به دلایل زیر است :

۱ - مهم این است که درباره هدف خود از کسب و کار و منابعی که برای آن نیاز دارد، به دقت فکر کند. این موضوع در برآورد میزان سرمایه مورد نیاز به وی کمک خواهد کرد .

۲ - بعید به نظر می رسد که همه کارجویان و کارآفرینان، برای راه اندازی آن سرمایه کافی داشته باشد. حمایت کنندگان مالی - بانک ها یا سرمایه گذاران ریسکی - باید متقاعد شوند که سرمایه گذاری در کسب و کار جدید، منطقی و درست است .

۳ - فرض بر این است که اگر کسب و کار ایده خوبی نداشته باشد، هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، باید این موضوع را در مرحله برنامه ریزی و پیش از هدر رفتن مقدار بسیاری از زمان و هزینه، شناسایی کنند .

#### اجزای طرح یک کسب و کار :

۱ - اهداف کلی

۲ - مشخصات مجری طرح و همکاران

۳ - تعریف و توصیف کسب و کار

۴ - تحلیل استراتژی بازار

۵ - تحلیل مالی

۶ - خلاصه

## هدف طرح

وجود یک طرح کسب و کار رسمی، صرف‌نظر از اندازه کسب و کار آن، به همان اندازه که برای راه اندازی مهم است، برای یک کسب و کار برقرار (محرز) نیز مهم است.

### این طرح چهار عمل اصلی را به صورت زیر انجام می‌دهد:

- ۱ - به مدیر یا کارآفرین کمک می‌کند که جوانب و پیشرفت پروژه یا کسب و کارش را مشخص، متمرکز و بررسی کنند.
- ۲ - یک چهارچوب منطقی و حساب شده ایجاد می‌کند تا در آن یک حرفه بتواند توسعه یابد و تدابیر مربوط به آن حرفه را در چند سال آینده دنبال می‌کند.
- ۳ - به عنوان مأخذ و مبنایی برای مذاکره با اشخاص ثالث مانند سهامداران، دفاتر نمایندگی، بانک‌ها، سرمایه‌گذاران و... به کار می‌رود.
- ۴ - معیاری را برای سنجش وضعیت واقعی کسب و کار در برابر آنچه باید باشد، ارائه می‌دهد.

همان گونه که دو شغل مثل هم و نیز طرح‌های کسب و کار مانند هم نیز وجود ندارد و از آنجا که برخی موضوعات در طرح به یک طیفی از کسب و کارها مرتبط هستند، بنابراین این امر مهم است که مفاد و مندرجات طرح‌ها با امور فردی متناسب باشد. با این حال، بیشتر طرح‌ها از یک ساختار آزموده شده و نظر عمومی بر روی (در مورد) آماده‌سازی طرحی که به طور وسیعی قابل اجراست، پیروی می‌کنند.

در اینجا باید گفت، طرح کسب و کار باید نگرشی واقع‌بین از پیش‌بینی‌ها و مقاصد بلند مدت داشته باشد. این دید و نگرش چهارچوبی را به وجود می‌آورد که طرح باید در آن فعالیت کند و سرانجام، یا موفق می‌شود یا شکست می‌خورد. برای مدیران و یا کارآفرینانی که به دنبال حمایت خارجی هستند، آماده کردن یک طرح جامع، موقعیت را در افزایش بودجه‌ها یا تجهیز پشتیبان ضمانت نخواهد کرد. نبود یک طرح منطقی، بی‌گمان، شکست را حتمی خواهد کرد؛ بنابراین، لازم است کارجویان و داوطلبان کسب و کار خانگی نسبت به تهیه طرح کسب و کار اقدام کنند تا با اطمینان از سودآور بودن طرح انتخابی، بتوانند نظر حامیان مالی و بانک‌ها جلب نمایند.

## گام سوم: تأمین مالی طرح

آغاز هر فعالیت اقتصادی در همه بخش‌های اقتصادی، فارغ از بزرگی و کوچکی فعالیت، مستلزم سرمایه‌گذاری است. هر سرمایه‌گذاری نخست نیازمند تأمین مالی از بدو سرمایه‌گذاری تا مرحله تثبیت است.

یکی از بزرگترین چالش‌های کارآفرینان و شروع کنندگان کسب و کارهای خرد (خوداشتغالی و خانگی) برای راه اندازی کسب و کارشان، کمبود منابع مالی برای تأمین نیازهای سرمایه‌ای است.

شاید فرآیند به دست آوردن وجوه مورد نیاز، ماه‌ها به طول انجامد و کارآفرینان را از حرفه خود منصرف کند.

از سوی دیگر، بدون تأمین مالی کافی کسب و کارهای نوپا هرگز به موفقیت نخواهند رسید. کمبود سرمایه‌گذاری، عاملی مؤثر در شکست بسیاری از کسب و کارهاست. با این حال به دلیل نرخ بالای مرگ و میر کسب و کارهای کوچک جدید، مؤسسات مالی تمایل چندانی به قرض دادن وجوه یا سرمایه‌گذاری در آن‌ها ندارد. نبود سرمایه کافی، کسب و کار نوپا را با رها ساختن بر بنیان مالی ضعیف، مستعد شکست خواهد کرد.

### کارآفرینان و متقاضیان مشاغل خرد و خانگی برای تأمین سرمایه جهت راه اندازی کسب و کار، معمولاً از دو منبع زیر استفاده می‌کنند:

- ۱ - وجوه درونی: در سال‌های اولیه راه اندازی هر فعالیت نوپا، باید کارآفرینان، خوداشتغالان از طریق وجوه درونی (پس‌انداز، فروش دارایی‌ها، حساب‌های



دریافتی و...) تأمین کنند .

۲ - وجوه بیرونی: شامل وام، فروش سهام و ...

اما به طور کلی برای تهیه سرمایه ابتدایی جهت راه اندازی یک کسب و کار به غیر از استفاده از منابع داخلی و یا وام، منابع دیگری هستند که عبارتند از :

۱ - سرمایه نزدیکان، دوستان و اقوام .

۲ - فرشتگان نجات کسب و کار .

۳ - تهیه کنندگان و مشتریان .

۴ - مؤسسات وام دهنده .

۵ - سرمایه گذاران مخاطره پذیر .

۶ - بانک‌های تجاری .

۷ - مؤسسات مالی تخصصی .

۸ - عرضه سهام .

۹ - کمک‌های دولتی .

نکته: در سالیان اخیر با توجه به تصویب قانون حمایت و ساماندهی مشاغل خانگی، دولت سیاست‌های حمایتی خوبی را برای ایجاد و حمایت از مشاغل خانگی در پیش گرفته است،

### گام چهارم: تطبیق منزل با شغل انتخابی

اگر پاسخ شما به پرسش‌های زیر مثبت است، احتمالاً خانه شما برای فعالیت انتخابی مناسب است .

- کسب و کار من مزاحم همسایه‌ها نمی‌شود؟

- من بیش از اندازه سر و صدا و زباله تولید نمی‌کنم؟

- من به اندازه کافی فضا دارم، به طوری که از سر و صدا و عواملی که موجب حواس‌پرتی می‌شوند در امان هستم؟

- من تحولات و سفارشات آخر و یا دیروقت ندارم؟

- نیاز به استخدام افرادی خارج از افراد ساکن در خانه ندارم؟

- کسب و کارم به بیشتر از نیمی از مساحت خانه نیاز ندارد؟

- کسب و کارم بیشتر از اندازه مصرف خانگی به گاز، آب و برق نیاز نداشته و از جذابیت نمای منطقه نمی‌کاهد؟

### گام پنجم: برپایی یک فضای کاری جداگانه

بهترین حالت این است که یک اتاق و با یک ساختمان جدا برای کسب و کارتان انتخاب کنید .

گاراژها و پارکینگ‌ها و انباری‌ها می‌توانند فضای کار مناسبی باشند. چنانچه مشتریان شما نیاز به یک ورودی جداگانه دارند، بایستی با پارتیشن بندی تغییرات

لازم را انجام دهید. ( یادآوری: بیشتر کسب و کارهای بزرگ جهان از همین نقطه شروع کرده اند )

### گام ششم: ایجاد تعادل شغل و زندگی خانوادگی

یک کسب و کار خانگی، زندگی خانوادگی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. خانواده شما باید با این قضیه که جایی که قبلاً فضای زندگی آنها بوده و اکنون به محل

کسب و کار شما تبدیل شده کنار بیایند .

برای جلوگیری از مشکلات، فضای کار و ساعت کار را جدا کنید .

ساعت کاری خود را برنامه ریزی کنید تا شما و دیگران بدانند که چه موقع مشغول کار هستید .

برای حفظ تمرکز خود، کار خود را از کارهای روزانه منزل جدا کنید .

یک فضای کار جدا با ابزار و لوازم تحریر مخصوص به خود به شما کمک می‌کند تا سریع‌تر از حالت خانه به حالت کار درآیید .

یک خط تلفن مجزا به شما کمک می‌کند تا مکالمات، زمان و هزینه‌های مکالمات خانگی و کاری را به صورت جدا کنترل کنید .

### گام هفتم: مدیریت زمان

وقتی شما زمان را مدیریت می‌کنید، احساس می‌کنید که کارها در کنترل شماست .

مهارت‌های مدیریت زمان بازدهی شما را زیاد و از اضافه کاری و بیهوده کاری جلوگیری می‌کند .

برخی از تکنیک‌های مدیریت زمان عبارتند از :

- هدف‌های کوتاه انتخاب کنید، بگویید برای هفته یا ماه بعد. هدف‌های بزرگ را به هدف‌های کوچک‌تر قابل دستیابی تقسیم کنید .

- کاری که شروع کردید به اتمام برسانید. وقتی که کاری را به پایان می‌رسانید یک احساس رضایت به شما دست می‌دهد و انرژی مثبت روانی را بالا می‌برد .

- همه پس از تعلیق یا تعطیلی برای تمرکز نیاز به زمان دارند، به ویژه وقتی که در حال انجام کاری باشد که نیاز به تمرکز بالا دارد. هر چه تعلیق طولانی‌تر

باشد به زمان بیشتری برای تمرکز دوباره احتیاج خواهد بود .

- در هر زمان یک کار انجام دهید. انجام چند کار با هم که به تمرکز زیاد احتیاج دارند موجب خستگی و کار ناشیانه می‌شود .

- تفاوت میان کارهایی که حتماً باید انجام دهید (اولویت آ) کارهایی که باید انجام دهید (اولویت ب) کارهایی که خوب است انجام شوند (اولویت پ) را درک

کنید. سپس اولویت‌ها را رعایت کنید و آنها را به صورت آ ۱ آ ۲ ب ۱ ب ۲ و غیره رتبه بندی کنید. بعضی از مردم اولین ساعت روز خود را فقط برای کارهای

مهم می‌گذرانند .

- بعد از پایان هر روز کاری، برای روز بعد برنامه ریزی کنید .

### گام هشتم: توجه به امنیت و سلامت شغلی

منظور از امنیت و سلامت شغلی، شناسایی و مدیریت خطرهای احتمالی محل کار و جلوگیری از بیماری، آسیب و مرگ و میر است .

یک کسب و کار خانگی دارای یک محل کار است. به همین سبب شما موظف به بیمه کردن خود و همکاران هستید و قانون حمایت ساماندهی مشاغل خانگی

مصوب سال ۱۳۸۹ مجلس شورای اسلامی و تخفیفات در نظر گرفته شده شما را در این امر یاری می‌نماید .

لذا به سلامتی خود و خانواده‌تان اهمیت دهید، زیرا کسب و کار شما بدون شما قادر به ادامه نخواهد بود .

رعایت بهداشت کار، رعایت زمان استاندارد کار، ایمن سازی تجهیزات و ابزار آلات، رعایت تناسب بین ابزار کار انتخابی و فیزیک بدنی (ارگونومی) می‌تواند در کاهش فطرت و سلامتی یک شاغل خانگی مؤثر باشد .

### برای جبران ضررهای احتمالی انجام بیمه‌های زیر پیشنهاد می‌شود :

- بیمه آتش سوزی و حوادث محل زندگی (صنعتی) - بیمه آتش سوزی انبارها (در صورت وجود)

- بیمه تأمین اجتماعی و بازنشستگی

- بیمه درمانی

- بهتر است در این زمینه از مشاوره یک متخصص بیمه استفاده نمایند .

### گام نهم: ساختار کسب و کار خود را انتخاب کنید

بنا بر قانون حمایت و ساماندهی مشاغل خانگی کشور و دستورالعمل‌های مربوطه چهار نوع مشاغل خانگی به شرح ذیل وجود دارد .

۱. مشاغل خانگی مستقل

۲. مشاغل خانگی تحت پوشش

۳. مشاغل خانگی تعاونی و تهیه و توزیع مشاغل خانگی

۴. خوشه

شمامیتوانید براساس علایق وامکانات خود یکی از ساختارهای فوق برای فعالیت انتخاب کنید.

### گام دهم: انتخاب و ثبت یک برند یا نام تجاری

در دنیای کسب و کار به طور معمول، برندها به عنوان ابزاری در راستای دستیابی به اهداف بازاریابی، نظیر توسعه سهم بازار یا افزایش تکرار خرید مصرف کنندگان قلمداد می‌شوند؛

بنابراین، به مدیریت برند بیش از هر چیز به عنوان یک فرایند نظاممند بازاریابی نگریسته می‌شود. برای نمونه، برند می‌تواند با افزایش تمرکز و آگاهی مصرف کننده نسبت به یک محصول، موجب رشد سهم بازار شود و با ایجاد احساس تعلق و نزدیکی در مصرف کنندگان، زمینه ساز تکرار خرید آن‌ها شود. اگرچه برند می‌تواند تمامی این نقش‌ها را ایفا کند، استراتژی برند فراتر و گسترده‌تر از بحث بازاریابی است. گاه خلق برند برتر، تعهد و استقامت زیادی را می‌طلبد و اغلب، تصمیم‌گیری‌های دشواری را ایجاد می‌کند .

اگر استراتژی بازاریابی کاملاً منطبق با استراتژی کلی کسب و کار نباشد، احتمال شکست آن بسیار بالاست. ممکن است در پس یک برند، فعالیت‌های بازاریابی مناسبی انجام شده باشد اما تا زمانی که تلاش‌ها و فعالیت‌های شرکت در جهت پشتیبانی و حمایت از آن یکپارچه نشده باشند، ناگزیر با شکست روبه‌رو خواهند شد؛ بنابراین، دارندگان کسب و کار خانگی برای حفظ و گسترش بازار نیازمند یک برند می‌باشند که این امر را با ائتلاف و یا جذب شدن در شبکه و یا یک پشتیبان قومی به انجام رسانند .

## گام یازدهم: ثبت رویدادهای مالی کسب و کار خانگی

- بسیاری از دانشمندان بر این باورند که چشم اسفندیار کارآفرینان، حسابداری و مسائل مالی است.
- شما نیز برای شناسایی سود واقعی نیازمند ثبت هزینه‌ها و درآمدهای کسب و کار خود هستید .
- برای تحقق این امر مخارج خانه و کسب و کار را جدا کنید و یک حساب بانکی جداگانه برای کسب و کار افتتاح کنید.
- شما می‌توانید به صورت دستی و یا توسط یک نرم افزار و با استفاده از یک حسابدار پاره وقت عملیات مالی خود را شامل موارد ذیل انجام دهید .

- درآمد، فروش، هزینه‌ها و خرید

- قیمت تمام شده

- ثبت و ضبط موجودی کالا

- صورت مغایرت بانکی

- صورتحساب سود و زیان

- تراز نامه

## گام دوازدهم: بازاریابی، تبلیغات شبکه

- بازاریابی در همه کسب و کارها وجود دارد بازاریابی یعنی برنامه‌ریزی و اجرای عقیده، قیمت‌گذاری، ترویج و پخش کالاها و خدمات برای رضایت مشتری‌های شما .
- بازاریابی پیش از در دسترس بودن کالا و خدمات آغاز می‌شود و معمولاً تا خدمات پس از فروش و پس از آن ادامه دارد. یک استراتژی ساده بازاریابی می‌تواند به صورت زیر نوشته شود: بگردید و ببینید آن‌ها به چه چیز نیاز یا آرزوی آن را دارند سپس آن را بوجود آورده و بهترین راه برای ترویج، پاکش و ارائه و فروش آن را بیابید .
- اگر بازاریابی شما مؤثر نیست یک رویکرد جدید بیابید. اگر عملی است رویکردهای گوناگونی را همزمان امتحان کنید تا ببینند کدام بهتر نتیجه می‌دهند .
- تبلیغات منظر عمومی شما است تبلیغات ترویج عمومی کالاها یا خدمات می‌باشد .
- تبلیغات گران است و بعضی وقت‌ها نتیجه نمی‌دهد؛ بنابراین، برای یک کسب و کار خانگی با سرمایه محدود باید با دقت تحقیق کرده و دید که چه تبلیغاتی واقعاً موثر است و سپس آن را خریداری کرد. برای نمونه، بسیاری از کسب و کارهای خانگی یک وب سایت را بهترین تبلیغات می‌یابند اما بعد از صرف یک هزینه بالا برای اینکه وب سایتشان در وب قابل یافت باشد .
- چرا شبکه؟ شبکه یعنی ملاقات با مردمی که برای شما و شما برای آن‌ها کمک هستید یا بطور ساده سهم شدن در منابع. وقتی که شروع می‌کنید برای شکار فرصت‌ها با شبکه‌های کسب و کار محلی و گروه‌های صنعتی برای ملاقات مردم با همفکر زمان در نظر بگیرید .
- این قاضی به شما کمک می‌کند که روندهای صنعتی درک کنید، کسب و کار خود را ترویج کنید، اعتماد به نفس به دست آورید و مهارت‌های خود را گسترش و رشد دهید .

شما ممکن است قصد ایجاد مشارکت استراتژیک با کسب و کارهای دیگر داشته باشید .

اگر شما شریک مناسب انتخاب کنید، هدفهای واضح و عملی مشخص کنید، یک شرکت استراتژیک به شما در مقابل رقیبانتان یک امتیاز می‌دهد. برای نمونه،

اگر شما در خرید سهم با یک کسب و کار دیگر شریک شوید می‌توانید قیمت بهتری بگیریید. همچنین از تنظیم سند شراکت واضح با شریک خود اطمینان

حاصل کنید .

## چگونه کسب و کار خانگی خود را مدیریت کنیم؟

یکی از دلایلی که افراد را به آغاز کسب و کار شخصی و خانگی ترغیب می‌کند، رهایی از فشار عصبی و استرس محیط کار شرکت ها و لذت بردن از

آزادی روح کارآفرینی است.

مدیریت کسب و کار خانگی به افراد این اجازه را می‌دهد تا برنامه کاری انعطاف پذیرتری داشته و منبع درآمد خوبی برای خود فراهم کنند. اما کسب موفقیت

در این مسیر چندان هم آسان نبوده و نیاز به پشتکار و دقت فراوان دارد. در ادامه چند نکته که می‌توانند در مدیریت کسب و کار خانگی موثر باشند را معرفی

می‌کنیم. نخست، تنظیم یک برنامه دقیق از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. افرادی که در خانه کسب و کار خود را مدیریت می‌کنند با عوامل مختلفی که

می‌توانند موجب حواس پرتی شوند، مواجه هستند. در نتیجه، اگر زمان انجام فعالیت های کاری مشخص نباشد، انجام وظایفی که برای کسب موفقیت ضروری

هستند نیز چالش زا خواهد بود. از سوی دیگر، برخی مواقع افراد بیش از اندازه به کار مشغول بوده و ساعات بسیاری از شبانه روز را برای پیشرفت کسب و کار

خود اختصاص می‌دهند. تداوم این روند نه تنها کسب موفقیت و تحقق اهداف کارآفرین را تضمین نمی‌کند، بلکه با ایجاد فرسودگی شغلی می‌تواند شکست

کامل کسب و کار را نیز در پی داشته باشد. از این رو، تنظیم برنامه روزانه و اختصاص ساعات مشخص برای انجام فعالیت های کاری ضروری و بسیار مهم است.

اگر از آن دسته افرادی هستید که به راحتی تمرکز خود را از دست داده و عوامل دیگر موجب حواس پرتیتان می‌شود، تا حد ممکن باید این عوامل را محدود

کنید. همچنین، اگر از آن دسته افرادی هستید که به کار کردن زیاد تمایل دارند، به زمان پایان فعالیت های کاری روزانه که در برنامه خود مشخص کرده اید،

پایبند باشید. اختصاص زمان های استراحت برای افزایش بهره‌وری کسب و کار این افراد ضروری است. در واقع، اگر به برنامه کاری روزانه تان پایبند باشید پس

از مدتی متوجه می‌شوید که به یک روند عادی مبدل شده است. دوم، مدیریت پروژه های خود را به صورت کارآمد انجام دهید. آغاز پروژه های مختلف با

فواصل زمانی اندک دشوار نیست، اما نکته کلیدی به پایان رساندن تمامی آنها محسوب می‌شود. عوامل ایجاد حواس پرتی می‌توانند موجب دوری شما از انجام

پروژه های مهم شوند. از این رو باید یک نوع سیستم سازماندهی وظایف و پروژه ها را فراهم کنید. برخی ترجیح می‌دهند کارهای خود را به صورت لیست های

روزانه سازماندهی کنند، و برخی دیگر از نرم‌افزارهای مدیریت پروژه استفاده می‌کنند. می‌توانید شیوه های مختلف را آزمایش کرده و مناسب ترین گزینه را

انتخاب کنید. نسبت به این مساله اطمینان حاصل کنید که چیزی وجود دارد که شما را در مسیر انجام پروژه های تان کمک و همراهی می‌کند. سوم، شرایط

مالی و حسابداری خود را به دقت دنبال کنید. این چالشی بزرگ برای افرادی است که کسب و کار خانگی خود را مدیریت می‌کنند. باید از هزینه و درآمد خود

آگاه باشید تا بتوانید حاشیه سودتان را حفظ کرده، صورت های مالی خود را تهیه کنید و شرایط مالیاتی را بهتر مشخص کنید. استفاده از نرم افزارهای

حسابداری می‌تواند در این زمینه بسیار موثر باشد. همانند هر کسب و کار دیگری، رسیدگی و مدیریت کسب و کار خانگی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار

است. برخی این موضوع را جدی نگرفته و در نهایت از شکست و یا ضررهای خود متعجب می‌شوند. برای کسب موفقیت و تحقق اهداف خود در این مسیر باید

زمان، تمرکز و پشتکار فراوانی اختصاص دهید. پس این نکات را به خاطر بسپارید: تنظیم برنامه، مدیریت وظایف و پروژه ها و رسیدگی به امور مالی و حسابداری. بدین ترتیب می توانید بنیان استواری برای موفقیت کسب و کار خانگی خود شکل دهید.

## چگونه در کسب و کار خانگی با انگیزه باشیم؟

اگر در خانه خود به کسب و کار مشغولید انسان خوشبختی هستید. چون خودتان رئیس هستید و فقط به خودتان پاسخگوید. شاید سالها یا دهه های زیادی یک شغل یکنواخت داشته اید. اما حالا شما طبق قوانینی که خود وضع می کنید و ساعاتی را که خود تنظیم می نمایید کار می کنید. دیگر نیازی نیست با ساعت زنگدار خود هر صبح سرجنگ داشته باشید یا دلیلی وجود ندارد که سر شب به رختخواب بروید. چون رئیس خودتان هستید. نباید در باره اینکه در موردتان گزارش بدهند یا کارتان را از دست بدهید یا اخراج شوید، نگران باشید.

به دلیل اینکه تمام منافع کارتان نصیب خودتان می شود، تمام مسئولیت آنرا می پذیرید. شما مسئول همه جنبه های کسب و کار خود هستید به این معنا که باید تمام بدی ها را همراه با خوبیها تحت کنترل خود داشته باشید. یکی از برگترین چالشهایی که با آن روبرو هستید انگیزه است. خیلی از افرادی که درخانه کار میکنند فقط بدست آوردن پول آنها را راضی می کند و هیچ تلاشی برای توسعه کار خود به سطح بالاتر نمی کنند. اگر گاهی اوقات متوجه می شوید که در کار خود سست شده اید پس نیاز به تقویت و افزایش انگیزشی خواهید داشت.

در اینجا به نکته هایی می پردازیم که به حفظ انگیزه کاری شما کمک می کند. گاهی اوقات در مورد اینکه چرا شما یک کسب و کار خانگی را انتخاب کرده اید و چه انگیزه ای باعث شروع اینکار گردید فکر کنید و این سوالات را از خود بپرسید:

**آیا به این دلیل بود که می خواستید آزاد باشید؟** بخاطر پول بود؟ پیدا کردن شغل برایتان مشکل بود؟ به عبارت دیگر، انگیزه ای که باعث شروع این کار شد، چه بود؟ سعی کنید دوباره از همان احساسات یاری بگیرید تا انگیزه لازم را مجدداً بدست آورید.

**برای خود هدف تعیین کنید.**

نیازی نیست که هدفها خیلی بزرگ باشند در واقع بهتر است هدفهای کوچک و قابل دستیابی را انتخاب کنید. از اولین قدم شروع کنید. هر روز یک ساعت بیشتر از روز قبل کار کنید. سعی کنید هر هفته بر میزان درآمد خود بیفزایید.

**یک تابلوی تجسم خلق کنید.**

این تابلو می تواند یک کاغذ دیواری یا یک تصویر از هر چیزی که در زندگی می خواهید، باشد.

می توانید تصویری از یک اتومبیل رویایی، خانه و زمین رویایی شما باشد یا مکانهای مشهوری که آرزوی دیدن آنها را دارید و غیره.

هر لحظه شما نیاز به تقویت انگیزه خود دارید فقط به تابلوی خیال خود بنگرید. این کار به شما یادآوری می کند که اگر سخت کار کنید، هر چیزی را می توانید بدست آورید. ( این کار را جدی بگیرید )

اگر خیلی از احساسات الهام نمی گیرید و حس خلاقانه شما برانگیخته نشده است خودتان را مجبور نکنید. هر چقدر بیشتر عصبانی شوید کمتر انگیزه پیدا خواهید کرد. اگر عصبانی باشید نمی توانید کیفیت لازم در کار را بوجود آورید. لازم است به خودتان استراحت دهید.

بعضی اوقات نداشتن انگیزه لزوماً به این معنا نیست که هیچ کاری نمی کنید بلکه می تواند به این معنا باشد که شما سخت کار می کنید. اگر مجبور شدید دراز بکشید و کتاب بخوانید یا یک خواب کوتاه داشته باشید. گاهی اوقات کمی استراحت تمام چیزی است که برای پایداری انگیزه نیاز است.

شاید کار کردن برای رسیدن به هدف و استراحت دو امر متناقض باشد اما هر دو نقش مهمی در ایجاد انگیزه ایفا می کند. می توانید هم کار کنید و هم استراحت کنید. وقت برای هر دو کافی است. چرت زدن لزوماً به معنای تنبلی نیست. تنبلی زمانی است که حتی برای ایجاد انگیزه سعی نکنید. اگر به سختی کار می کنید و ——— آن درگیر شده اید پس نیاز دارید مقداری تجدید قوا کنید. زمانیکه بعد از استراحت دوباره به کار بر می گردید، خواهید دید که همه چیز در مغز شما مرتب شده و قبل از اینکه متوجه شوید تمام کارها انجام خواهد شد.

مهم نیست که چقدر از کسب و کارتان در خانه درآمد خواهید داشت و مهم نیست که چقدر موفق است. در وهله اول شما نیاز به انگیزه خواهید داشت. شما نیاز دارید که در باره علت شروع این نوع کسب و کار فکر کنید، وضعیت فعلی خود را ارزیابی کنید و برای آینده برنامه ریزی کنید.

هرگز فراموش نکنید که چرا این نوع کسب و کار را شروع کرده اید. شما از بیشتر مردم خارج از موقعیت شما خوشبخت تر هستید و مجبور نیستید هر روز برای رفتن به محل کار به زحمت بیفتید و برای یک رئیس ناسپاس سخت کار کنید. شکرگزار باشید از اینکه آزادی و استقلال دارید، چیزی که بیشتر مردم ندارند.

هر اندازه بتوانید خود را با انگیزه حفظ کنید، توانایی کسب درآمد شما نامحدود می شود و زمانی است که شیوه زندگی که شما دارید خیلی ها آرزوی آنرا خواهند.

WWW.DZBOOK.IR

## راز موفقیت در کسب و کارهای خانگی

تمام آنهایی که پولدار شده اند از روز اول این همه سرمایه آنچنانی نداشتند و با استفاده از ذهن اقتصادی خود پول زیادی به دست آورده اند. بعضی کارها هستند که حتی بدون سرمایه اولیه می شود انجامشان داد اما لازمه آن تحقیق کردن، وقت گذاشتن و مهم تر از آن عجل نبودن است. پس نگران نباشید، کمی وقت بگذارید و فرصت های شغلی منطقه زندگی خود را بشناسید. به دنبال نیازهای منطقه بگردید. برای این کار باید مدتی در محل زندگی تان بچرخید و درددل های کسبه و مشتریان را بشنوید. این رازها حاصل تجربه کسانی است که با همین سرمایه شروع به کار کرده اند. به هر حال یادتان باشد که شما ۱۰۰ میلیون هم پول داشته باشید و بهترین شیوه سرمایه گذاری را هم بدانید، اگر دانش کافی آن کار و تجربه در آن زمینه را نداشته باشید، فرصت ها، محدودیت ها و رقبای آن بازار را شناسید نه تنها سود نمی کنید، بلکه سرمایه اولیه خود را هم بر باد می دهید. اگر تخصص و سواد کافی برای انجام برخی از فعالیت های اقتصادی را ندارید، نگران نباشید. در نخستین قدم کمی درباره کارهایی که به تخصص کمتر و مکان محدودتر نیاز دارند، تحقیق کنید و سپس دانش آنها را فرا بگیرید. به این نکات هم توجه کنید:

- انتخاب یک بازار هدف مناسب؛

- درک نیازها و خواسته ها و رفتارهای مشتریان بازار هدف؛

- سفارشی کردن، محصولات، خدمات و پیام‌ها متناسب با خواسته‌های مشتریان؛
- برنامه‌ریزی دقیق بازاریابی و عملیاتی برای ورود به بازار؛
- اجرای برنامه و اصلاح مستمر آن متناسب با تغییر شرایط بازار؛
- ارتباط مستقیم و مستمر با مشتریان و واسطه‌ها؛

## نکاتی برای رشد کسب و کارتان که باید در نظر داشته باشید

رشد کسب و کار و فعالیت‌های تجاری به نوعی یک تمرین خلاقیت و نوآوری محسوب می‌شود. می‌توان گفت که این مساله نیاز چندانی به مجوز و یا مدرک دانشگاهی نداشته بلکه بیشتر به صفاتی مانند کنجکاوی، ممارست، تخیل و اشتیاق که با اطلاعات، دانش و مهارت‌های مورد نیاز پشتیبانی می‌شوند، نیازمند است. از این رو در ادامه این مطلب، هفت نکته کلیدی که می‌تواند در رشد کسب و کارتان نقش مهمی را ایفا کنند، معرفی می‌کنیم.

### بازار خود را گسترش دهید

شرکت‌های که خواهان رشد هستند، همواره گسترش و رشد بازار خود را مد نظر قرار می‌دهند. در واقع آن‌ها قصد دارند تا نقش پررنگ تری در گستره‌ای وسیع‌تر را تجربه کرده و این کار را به شیوه‌های مختلفی مانند گسترش حوزه نفوذ و فعالیت‌هایشان و یا پیدا کردن پایگاه مشتری جدید انجام می‌دهند. در نتیجه افزایش سهم از بازار نام فعالیتی است که شرکت‌های مختلف در دستور کار خود قرار می‌دهند.

WWW.DZBOOK.IR

### در کسب و کار خود نوآوری داشته باشید

مدیران و روسای شرکت‌های در حال رشد به خوبی از این نکته آگاه هستند که نوآوری و خلاقیت دائمی در کسب و کار، عامل کلیدی برای موفقیت فعالیت‌هایشان در آینده محسوب می‌شود. نوآوری همواره به معنای تولید یک کالای جدید و یا ارائه خدمات متفاوت نمی‌باشد بلکه به توانایی در تغییر، چگونگی معرفی و ارائه محصولات و خدمات و میزان انعطاف پذیری این مساله نیز بستگی دارد.

### طرح فروش انحصاری خود را مشخص کرده و به یک برند مبدل شوید

اگر فعالیت تجاری، محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهید، خاص و منحصر به فرد نباشند، تنها شرکتی مانند دیگر شرکت‌های فعال در زمینه حوزه کاری خود هستید. اگر به یک برند مبدل نشوید، تنها همانند یک کالا خواهید بود. بدون شک این برندها هستند که تمایز را در ذهن مشتریان ایجاد می‌کنند.

### رهبری را در تمام سطوح ایجاد کنید

کارمندان خود در هر سطحی که هستند را به افرادی پاسخگو، مسئولیت پذیر، منظم و فعال مبدل کنید. ساختار سازمانی و هم ترازای که به صورت هماهنگ عمل می‌کنند را برای دستیابی به اهداف تعیین شده در فعالیت‌های خود، مد نظر قرار دهید.

### دیدگاه مشخصی نسبت به آینده، دانش گذشته و آگاهی از حال حاضر داشته باشید

شرکت‌هایی که دیدگاه و چشم انداز روشن و مشخصی نسبت به آینده فعالیت‌هایشان دارند، می‌توانند تا حدود زیادی شرایط آینده خود را شکل دهند. در این



شرایط شرکت‌های دیگر که از ایده و دیدگاه خاصی نسبت به آینده برخوردار نیستند، ممکن است در برابر شرایط پیش بینی نشده ناتوان ظاهر شده و به مرز فروپاشی نیز برسند.

### بر روی منابع انسانی خود سرمایه گذاری کنید

شرکت‌های در حال رشد، نیروهای انسانی خود را بوسیله آموزش ایجاد مهارت‌ها، کارگاه‌های آموزشی و مواجه ساختن آن‌ها با بازارهای دیگر از طریق همایش‌ها و نمایشگاه‌ها در مسیر رشد و ترقی قرار می‌دهند.

### به سازمانی مشتری محور مبدل شوید

تمام فعالیت‌های تجاری و کسب و کارهای مختلف برای جلب مشتری ایجاد می‌شوند. رشد فعالیت‌ها و شرکت‌ها نیز زمانی ایجاد می‌شود که خدمات و محصولات خود را به مشتری‌های بیشتری ارائه کنید. اکثر عملکردهای تجاری تابعی از کسب، حفظ، افزایش و ارائه خدمات به مشتری هستند. از این رو، شرکت‌های در حال رشد ارزش خود را از طریق ارزش بیشتری که برای مشتری‌هایشان در نظر می‌گیرند، افزایش می‌دهند.

زمانی که بازار و سهمی که قصد دارید از آن بدست آورید را در نظر می‌گیرد، اینکه چه چیزهایی مورد علاقه شماست از اهمیت چندانی برخوردار نبوده و آن چیزی که مشتری‌ها می‌خواهند و مورد توجه آن‌ها قرار دارد از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

در پایان به صورت خلاصه می‌توان گفت که فعالیت‌های شرکت خود را می‌توانید در کنار مشتری‌هایتان و نیروی کاری که مشتاق به ارائه خدمات به آن‌ها هستند، گسترش دهید و از طریق نوآوری و خلاقیت پایدار سهم خود را در بازار افزایش دهید.

## پرسش متداول درباره مشاغل خانگی

متداول ترین سئوالات مردم درباره **مشاغل خانگی** از ثبت نام تا دریافت تسهیلات همراه با پاسخ وزارت کار و امور اجتماعی به این پرسشها اعلام شد. وزارت کار و امور اجتماعی در آستانه آغاز پذیرش طرحهای اشتغالزایی کسب و کار خانگی، متداول ترین سئوالات مردم و پاسخ آنها را اعلام کرده است.

### متداول ترین سئوالات و پاسخ آنها به شرح ذیل است:

#### ۱. مشاغل خانگی چیست و شامل چه رشته هایی می شود؟

مطابق قانون ساماندهی و حمایت از **مشاغل خانگی**، این گروه شامل آن دسته از فعالیت هایی است که توسط عضو یا اعضای خانواده در فضای مسکونی در قالب یک طرح کسب و کار بدون مزاحمت و ایجاد اختلال در آرامش واحد های مسکونی همجوار شکل می گیرد و منجر به تولید و یا کالای قابل عرضه به بازار خارج از محیط مسکونی خواهد شد.

بر اساس مصوبات ستاد ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، رشته های مشاغل خانگی در حوزه های صنایع دستی، فرش، کشاورزی، دامپروری، شیلات، خدمات، تولیدی، صنعت و فناوری اطلاعات (IT) است و بر همین اساس، انواع مشاغل خانگی در هر یک از زیر بخش ها ارائه شده که فهرست و همچنین اطلاعات هر یک از مشاغل مذکور در سایت وزارت کار و امور اجتماعی موجود است.

## ۲. برای پیشنهاد عنوان شغلی جدید چه باید کرد؟

در صورت عدم وجود شغل مورد نظر متقاضی در فهرست مشاغل خانگی، متقاضی می تواند در فرم ثبت نام شغل مد نظر خود را پیشنهاد کند. مشاغل پیشنهادی متعاقباً بررسی و در صورت تصویب، به فهرست مشاغل خانگی اضافه خواهند شد.

## ۳. نحوه فعالیت در مشاغل خانگی چگونه است؟

فعالیت در حوزه مشاغل خانگی به ۳ صورت امکان پذیر است: **الف** -انجام فعالیت به صورت کارمندی برای کارفرمای خارج از محیط مسکونی (متقاضی تحت پوشش)

**ب** - انجام فعالیت مستقل اعم از تامین مواد اولیه تا عرضه محصول به خارج از محیط مسکونی (متقاضی مستقل)

**ج** -انجام فعالیت به صورت تعاونی و یا مشارکت با بنگاه های بالا دستی تامین کننده مواد اولیه و عرضه محصول آنان در بازار، ترجیحا به صورت کسب و کار خوشه ای (پشتیبان)

## ۴. نحوه ثبت نام برای مشاغل خانگی به چه صورت است؟

به منظور تسریع در ثبت نام متقاضیان مشاغل خانگی (تا پیش از تکمیل و راه اندازی سامانه ثبت نام) متقاضیان می توانند به صورت حضوری ثبت نام کنند. بدیهی است پس از تکمیل و راه اندازی سامانه مذکور، ثبت نام فقط از طریق سامانه انجام خواهد شد.

متقاضیان مشاغل خانگی می توانند برای ثبت نام (متناسب با شرایط خود به تفکیک مستقل - تحت پوشش - پشتیبان ) به سایت ذیل مراجعه نمایند:

WWW.DZBOOK.IR

<http://mashaghelkhanegi.ir>

## ۵. آیا برای شروع فعالیت در مشاغل خانگی نیاز به مجوز است؟

کلیه متقاضیان مستقل و پشتیبان برای انجام فعالیت در حوزه مشاغل خانگی نیاز به دریافت مجوز دارند.

## ۶. شرایط لازم و مراحل دریافت مجوز چیست؟

شرایط لازم برای دریافت مجوز شامل شرایط عمومی و اختصاصی است. متقاضیان واجد شرایط، فرم تکمیل شده ثبت نام و مدارک لازم را به دستگاه اجرائی ذیربط ارائه می نمایند. پس از انجام بررسی های لازم و در صورت تائید طرح در دستگاه اجرائی، مجوز مربوطه توسط اداره کل کار و امور اجتماعی استان صادر خواهد شد. جهت اطلاع از ضوابط صدور مجوز (شرایط عمومی و اختصاصی، مدارک مورد نیاز و مراحل صدور مجوز) به سایت وزارت کار و امور اجتماعی مراجعه شود.

## ۷. آیا متقاضیان مشاغل خانگی وام و تسهیلات دریافت می نمایند؟

متقاضیان دارای مجوز کسب و کار خانگی که مورد تایید دستگاه اجرائی ذیربط باشند، می توانند از این تسهیلات بهره مند شوند.

## ۸. آیا شاغلین کسب و کار خانگی مشمول حمایت بیمه ای خواهند شد؟

مشمولین قانون با ارائه مجوز کسب و کار خانگی می توانند نزد صندوق تامین اجتماعی بیمه و از مزایای آن برخوردار شوند. مشمولین صندوق بیمه اجتماعی روستائیان و عشایر تابع قوانین و مقررات مربوطه خواهند بود.

**۹. از شاغلین خانگی چه حمایت‌هایی به عمل خواهد آمد؟**

متقاضیان مشاغل خانگی در صورت واجد شرایط بودن از انواع گوناگون حمایتها نظیر حق بیمه خویش فرما، تسهیلات و بازارهای محلی جهت عرضه محصولات خانگی و غیره برخوردار خواهند شد.

**۱۰. عرضه و فروش محصولات خانگی به چه صورت است؟**

طبق قانون ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، عرضه محصول تنها در بازار خارج از محیط مسکونی صورت گرفته و عرضه و فروش محصول (کالا و خدمات) در منزل مسکونی ممنوع است. به همین منظور بازارهای محلی موقت به تناسب، جهت عرضه محصولات خانگی اختصاص داده می شوند.

**۱۱. شیوه نظارت بر مشاغل خانگی به چه صورت است؟**

نظارت در حوزه مشاغل خانگی به ۳ مرحله قبل از پرداخت، حین پرداخت و پس از پرداخت تسهیلات تقسیم بندی می شود. جهت اطلاع از چگونگی نظارت به سایت وزارت کار و امور اجتماعی مراجعه شود.

**۱۲. آیا امکان فعالیت همزمان در چند رشته وجود دارد؟**

انجام فعالیت همزمان در چند شغل خانگی در صورت تائید دستگاه اجرایی ذیربط و چنانچه مجموع ساعات کار خانگی توسط هر یک از شاغلین خانگی از ۴۴ ساعت کار در هفته بیشتر نشود، بلامانع است.

**۱۳. شرایط و استانداردهای لازم برای مشاغل خانگی کدام است؟**

فهرست رشته های مشاغل خانگی و نیز اطلاعات مربوط به تعدادی از رشته های مشاغل خانگی در سایت وزارت کار و امور اجتماعی قسمت مشاغل خانگی موجود و قابل مشاهده است.

**۱۴. شرایط انجام کسب و کار خانگی چیست؟**

برای انجام کسب و کار خانگی لازم است کار صرفاً توسط عضو یا اعضاء خانواده در واحد مسکونی انجام شود و حجم تولید با شرایط و فضای واحد مسکونی تناسب داشته باشد. همچنین آلودگی های زیست محیطی، صوتی و بصری ایجاد نکند، حقوق همسایگان به صورت کامل رعایت شود، عرضه و فروش محصول (کالا و خدمات) در خارج از واحد مسکونی صورت گیرد. در نهایت، تردد غیرمتناسب با فضای محل سکونت به ویژه در مجتمعهای مسکونی انجام نشود. شغل مجاز و با محیط مسکونی تناسب داشته باشد.

## ۱۰ نکته برای انتخاب یک کسب و کار خانگی

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 یا هر زمانی که خواستید کار کنید.

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.

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.

۱- در عوض انتخاب اولین فعالیتی که به ذهنتان می‌رسد وقت بیشتری را صرف کشف فرصت‌های دیگر قرار دهید. 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 تازه‌کار، 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 درآمدها 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 مشاور 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.

۵- طرحی را پیاده کنید که محدوده و فضای خانگی شما از نظر فضای اشغالی مناسب فعالیت شما باشد. به خاطر داشته باشید شما فعالیتی 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 فرزندان 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 فعالیتی که غیرقانونی است سؤالاتی بکنند.

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

## ۹ روش برای بالا بردن کارایی کسب و کارهای خانگی

این روزها داشتن شغل مناسب آرزوی خیلی هاست. اما بسیاری از افراد هم هستند که در همین وضعیت بیکاری، کسب و کار خانگی برای خود دارند و با کار کردن در خانه برای خود در آمد زایی می کنند. درست است که کسب و کارهای خانگی لزوماً از قوانین بعضاً دست و پا گیر اداری پیروی نمی کنند، اما دانستن نکاتی برای داشتن بازده و کارایی بهتر در کسب و کار کوچک خانگی می تواند مفید و راه گشا باشد.

با به کار گیری راهکارهای ساده زیر می توانید، بازده بهتری در کار خود داشته باشید:

### ۱. وقت طلاست

این جمله را زیاد شنیده ایم، ولی احتمالاً کمتر پیش آمده که در مفهومش دقیق شویم. درست است که در کسب و کار خانگی محدودیت های بعضاً دست و پا گیر اداری وجود ندارد، اما در نهایت هدف انجام کار است و یکی از مهمترین فاکتورهای انجام کار وقت و زمان است. زمان در دستان شماست و این شما هستید که با هنر خود زمان را مدیریت می کنید، پس بهتر است برای اینکه هم به کارتان برسید و هم به تفریحتان، مدیریت زمان را خود بر عهده بگیرید.

### ۲. حواستان را بیشتر جمع کنید

در نظر گرفتن محدودیت زمانی برای انجام کارها، به ویژه کارهایی که با چالش همراه است، کار چندان سختی به نظر نمی رسد. اگر احساس کردید، تمرکزتان روی کار را از دست داده اید، زمانی را معین کنید و در آن مدت به هیچ چیز غیر از انجام کار فکر نکنید. این کار انگیزه شما را برای انجام کار و پروژه دو چندان می کند. اگر تعیین محدودیت زمانی هم راه به جایی نبرد، به کار دیگری برسید و زمانی که احساس کردید تمرکز بهتری پیدا کرده اید، به کارتان ادامه دهید.

### ۳. ضرب الاجل را فراموش نکنید

تعجب آور است که ما آدم ها وقتی با ضرب الاجل برای انجام کاری مواجه می شویم، کارایی و بازده خوبی داریم، در حالی که ممکن است برای انجام یک کار ساده در مانده شویم. کارها معمولاً براساس زمان پیش می روند، یعنی هرچه زمان بیشتری در اختیارمان باشد، کار هم بیشتر طول می کشد یا ما آن را طول می دهیم. برای اینکه به این مشکل غلبه کنید، برای خود ضرب الاجل یا تاریخ پایان کار تعیین کنید. امتحانش ضرری ندارد، خواهید دید که بازده کارتان بهتر می شود. تعیین ضرب الاجل می تواند برای کارهای سختی یا کارهای به مراتب ساده تری مثل فرستادن ایمیل به کار آید.

**۴. ورود به دهکده جهانی موقتا ممنوع**

دنیای مجازی فقط محدود به فیس بوک و یوتیوب نیست. تیر ترکش های این دنیای عجیب و در عین حال جذاب، بسیاری از ما را وادار می کند تا وقت زیادی را صرف ایمیل های تفریحی یا وبگردی های بی ثمر کنیم. اگر جزو آن دسته از افرادی هستید که بدون وبگردی چرخ روزگار برایتان نمی چرخد، می توانید طور دیگری برنامه ریزی کنید تا بهره وری بیشتری داشته باشید. اول زمانی برای گشت و گذار در دنیای مجازی تعیین کنید و پس از اینکه خیالتان از این موضوع راحت شد، با آسودگی خاطر برای رسیدگی به کسب و کارتان هم برنامه ریزی کنید.

**۵. کار جدا، زندگی هم جدا**

در صورت امکان اتاق کار جداگانه ای برای انجام کارهایتان در نظر بگیرید، این بهترین حالت ممکن برای انجام کسب و کارهای خانگی است. اما اگر نشد، چندان نگران نباشید. می توانید با ایجاد مرزهایی بین زندگی کاری و شخصی خود بر مشکل کمبود جا فائق آید. ایجاد مرز بین کار و زندگی به شما کمک می کند که هم در زندگی کاری بازده بهتری داشته باشید و هم در زندگی شخصی به مشکلات کمتری برخورد کنید.

**۶. خسته شدید! آب و هوایی عوض کنید**

اگر در انجام کار به مشکل یا مانعی برخورد کردید و دیدید که کلنجار رفتن هم فایده ای ندارد، توصیه می کنیم آب و هوایی عوض کنید. قدم زدن، بیرون رفتن یا انجام هر کاری که فکر می کنید می تواند آشفته گی ذهنتان را کمتر کند، باعث می شود پس از مدتی هر چند کوتاه به ایده های تازه ای برسید و تمرکزتان نیز بیشتر شود.

**۷. حسابگر باشید**

زمان مثل برق و باد می گذرد. این واقعیتی است که اگر آن را نپذیریم، هم در کار و هم در زندگی با مشکل مواجه می شویم. اگر از جمله افرادی هستید که سرتان خیلی شلوغ است و وقت سرخاراندن هم ندارید، به شدت نیازمند برنامه زمانی دقیق هستید. گاه گاهی به بررسی کارهایی که انجام می دهید و نیز زمان صرف شده برای آنها بپردازید. به این ترتیب می توانید دیدگاه و بینشی کلی نسبت به کارها و زمان مورد نیاز آنها به دست آورید و وقت خود را بهتر تنظیم کنید.

## ۸. بنویسید، حتی اگر نویسنده خوبی نیستید

کارهای روزانه خود را به صورت فهرست وار روی کاغذ بنویسید. با این کار می توانید تمرکز بیشتری داشته باشید و البته برنامه ریزی تان هم بهتر می شود. منظور از روی کاغذ آوردن کارها و وظایف روزانه نوشتن مثنوی هفت من کاغذ نیست، بلکه یادداشت کردن عباراتی است که به یاد شما می آورد، امروز چه کارهایی را باید انجام دهید.

## ۹. استراحت هم حدی دارد

استراحت خود بخشی از کار است، فرقی هم نمی کند که شما کارمند اداره هستید یا کسب و کار خانگی دارید. استراحت یکی از عوامل بازدهی بیشتر کسب و کار است. اما همین عامل و فاکتور مهم هم حد و اندازه ای دارد که تجاوز از آن به کار شما ضربه وارد می کند. پس مطمئن باشید که حساب ساعت های استراحت از دستتان در نمی رود.

## ۶ گام موفقیت اقتصادی کسب و کار خانگی

با هیچ کسی تاکنون برخورد نکرده ایم که از دلایل موفقیت یک مدیر اقتصادی، یک کارآفرین، یا یک کسب و کار موفق در شگفت نباشد. **همگان می گویند دلیل موفقیت یک مدیر یا شرکت خاص چیست؟ چه چیز نزد این اشخاص موفق، بسیار متفاوت است؟ این اشخاص چگونه می توانند به آنجا که می خواهند دست یابند؟ راحت تر و ساده تر است اگر باور کنیم که این اشخاص بنا به تصادف به این جایگاه رسیده اند.** اما حقیقت این است که هیچ کسی بدون پیمودن مسیرهای گوناگون، بدون حرکت در راههای پرمخاطره و بدون گرفتن تصمیم های شایسته هرگز نمی تواند به هیچ موفقیتی دست یابد. هر شخصیت موفق و شایسته می تواند گام هایی برای رسیدن به موفقیت بردارد. اینجا دیگر چندان اهمیتی ندارد که شخص مزبور واجد موفقیت های مالی می شود یا به مراتب بالا در کسب و کارش دست می یابد. مهم تنها آن موفقیتی است که هر شخص شایسته آن است و باید به خاطر توانایی هایش به آن دست یابد. ما می خواهیم راه ها و مسیرهایی را معرفی کنیم که بتوانند به هر کسی در هر موقعیت اقتصادی در یک کسب و کار متوسط در جهان یاری برسانند تا او را به جانب موفقیت سوق دهند. واقعیت محض این است که **هیچ کسی یک روز صبح از خواب بیدار نمی شود و موفقیت هایش را از طریق پستچی دریافت نمی کند.** هیچ موفقیتی تصادفی به دست کسی داده نمی شود. موفقیت هرگز شانسی نیست. موفقیت نه هدیه ای یکروزه از آسمان، بلکه محصول تلاش ها، پیمودن راه ها، قدم برداشتن ها، تصمیم ها، مخاطره و رفتار مناسب آنها است. این نکته را باید در مورد هر کارمند یا هر مدیری در هر شرکتی صادق بدانیم. پس باید گفت که اشخاص موفق در عرصه اقتصاد تمام تلاش شان را کرده اند و به سختی کار کرده اند تا به آنچه دوست دارند دست یابند. برای نمونه کافی است تا قهرمان بزرگ المپیک و جهان در عرصه شنا، مایکل فیلیپس، را در نظر بگیرید. او با تلاش بی اندازه خود فنون گوناگون شنا را تمرین کرد و به فنون تازه ای دست یافت تا دست آخر بتواند به چندین و چند مدال طلا در مسابقات شنای المپیک دست یابد. او قدم های مشخصی برداشت تا به



موفقیت برسد. بنابراین شما نیز به عنوان یک کارمند یا مدیر خلاق و شایسته نیاز دارید تا مسیرهایی را طی کنید که شما را به سرمنزل مقصود رهنمون می‌سازند.

۱. **تعیین اهداف:** اشخاص موفق اهداف مشخصی را برای خودشان تعیین می‌کنند. این اهداف باید در زمان مشخصی نیز به اتمام برسند. برای نمونه این جمله‌ها را لحاظ کنید: ۱. «طی شصت روز ۵ کیلوگرم از وزنم را کم خواهم کرد»؛ ۲. «در طی سال قدری از وزنم خواهم کاست». در جمله اول یک هدف و برنامه‌ریزی مشخص وجود دارد: ۵ کیلوگرم وزن باید طی دو ماه کم شود. اما در جمله دوم هیچ هدفی تعیین نشده است. حتی مشخص نیست که چقدر باید وزن کم شود و البته مدت زمان آن نیز به خوبی تعیین نشده است. حالت اول ما را به موفقیت‌مان نزدیک می‌کند، اما دومی ما را از وضعیت آرمانی‌مان دور می‌سازد. پس برقراری اهداف انضمامی همراه با بازه‌های زمانی مشخص نخستین گام برای رسیدن به آن اهدافی هستند که باید به آنها دست یابید.

۲. **شروع فوری:** افراد موفق بی‌درنگ شروع به کار می‌کنند. آنها خودشان را به کندی و جمود نمی‌رسانند، بلکه هرچه بیشتر به شتاب و سرعت فکر می‌کنند. آنها پس از تعیین اهدافشان خیلی سریع دست به کار می‌شوند، زیرا آنها به قدرت لحظه پی می‌برند. در واقع آنها می‌دانند که اندازه حرکت تا چه اندازه در اقتصاد اهمیت دارد. چه بسا همه کارهایشان را یک‌باره و یکجا انجام ندهند، اما قطعاً قدم‌های بزرگی برای شروع کار خواهند برداشت. حتی ممکن است که تقویم‌شان را از برنامه‌ها و تاریخ‌های قرارها و ملاقات پر کنند. شاید وهله‌های مشخصی را به عنوان دوره‌های انتقادی به خودشان اختصاص دهند. شاید به کسانی دیگر اطلاع دهند و از آنها برای روزی خاص دعوت به عمل آورند. در هر صورت مهم‌ترین مساله در این نکته است که آنها خیلی زود پس از تعیین اهداف دست به کار می‌شوند و زمان را هدر نمی‌دهند.

۳. **مثبت‌اندیشی:** در مورد این نکته بی‌اندازه صحبت کرده‌اند. مثبت‌اندیشی بیش از همه یک سندروم است که گاه نیمه‌پر و گاه نیمه‌خالی به نظر می‌رسد. اشخاص موفق همان خوش‌بینان هستند، یعنی کسانی که، بنا بر همان مثال معروف، گمان می‌کنند لیوان همواره نیمه‌پر است. آنها با نومی‌دی، تردید و ترس به جهان نمی‌نگرند و همچون بدبینان نیمه خالی لیوان را نمی‌بینند، بلکه سویه مثبت و ایجابی در هر موقعیت یا فرصت را به خوبی رصد می‌کنند و به توانایی‌شان برای رسیدن به اهداف مشخص و کسب موفقیت ایمان دارند.

۴. **عمل‌گرایی:** آنهایی که اهل موفقیت‌های بلندمدت و همیشگی محسوب می‌شوند عملاً همان کسانی هستند که همواره، حتی در کم‌اهمیت‌ترین و جزئی‌ترین امور نیز، به نحوی عمل‌گرایانه برخورد می‌کنند و به قول معروف، کاری انجام می‌دهند. اشخاص زیادی را دیده‌ایم که باید ساعت‌ها معطل باشند و مدت‌های مدیدی وقت‌شان را تلف کنند تا بتوانند به نتیجه‌ای مشخص در مورد سوالات خود دست یابند. آنها هیچ کاری نمی‌کنند تا ابتدا به پاسخ صحیح برسند. اما چه بسا مجبور شوید تا آخر عمرتان صبر کنید! اینجا دیگر مساله بر سر توانایی تحلیل و تفکر نیست، چون دیگر نه با یک تحلیل مناسب و دقیق، بلکه با «اختلال فکری و تحلیلی» طرف هستیم. شما باید پیش از همه اهل تجربه، عمل و آزمون‌گری باشید. البته یادمان نمی‌رود که افراد موفق با چشمان بسته نیز به پیش نمی‌روند، بلکه می‌دانند که باید به سرعت تصمیم خود را بگیرند، جزئیات انتقادی و عملی را مشخص کنند، اهداف را مقرر و مسیر را تعیین سازند و در نهایت طبق برنامه‌هایشان دست به عمل بزنند.

۵. **مصمم‌بودن:** گاه این‌طور به گوش‌مان می‌رسد که حین جنگ واقعی، وقتی اولین گلوله به یکی از دو طرف شلیک می‌شود، دیگر نقشه‌های عملیاتی به درد نمی‌خورند و همه‌شان را باید دور ریخت. نمی‌گوییم که شما نیز باید به این گفته عمل کنید، بلک منظورم این است که نکته در آن مستتر است. قطعاً متغیرهای

زیادی وجود دارند که اجازه نمی‌دهند تا همه چیز را از ابتدا تا انتهای مسیر به صورت کاملاً مشخص و صددرصد قطعی ترسیم کنید. این نکته به سادگی در مورد تک تک لحظات زندگی هر یک از ما نیز صادق است. هرگز نمی‌توانید مسیر حرکت خود را به صورت کامل تعیین کنید. شما هرگز نمی‌توانید به طور کامل تشخیص دهید که مثلاً پس از برداشتن نخستین گام چه اتفاقی چشم‌انتظار شماست یا با چه چیزی مواجه می‌شوید. اما مهم‌ترین نکته نیز دیگر بار همین جا نهفته است: گرچه شما نمی‌دانید که چه چیز در انتهای مسیر در انتظار شماست و گرچه نمی‌دانید که به کجا خواهید رسید، اما در هر صورت باید مصمم باشید تا بتوانید مسیر تازه‌ای را که قبلاً به نحو دیگری متصور شده بودید این بار به نحو روشن‌تری ببینید. همواره قدری خطا وجود دارد که با تجربه حل می‌شود. کافی است در مسیرتان مصمم باشید و به نقشه‌های خود باور داشته باشید.

**۶. جذبه‌داشتن:** اشخاص بسیاری از قانون جذبه استفاده می‌کنند تا به موفقیت برسند. اما جذبه اینجا به معنای جذب اشخاص مختلف به سمت خود نیست، بلکه حاکی از بینشی روشن نسبت به خواست و توانایی شما است. اندیشه‌های شما می‌توانند موفقیت را تقدیم شما کنند. این است همان جذبه واقعی هر کارآفرین یا مدیر شایسته. اینجا به زبانی جادویی حرف نمی‌زنم که گمان کنید این ادعاها در عرصه عمل برخطا است. بینش شما مهم‌ترین عنصر سازنده جذبه شماست، یعنی آنچه باعث موفقیت و پیشبرد شما نیز می‌شود و اندیشه‌ها و اعمال‌تان را شکل می‌دهد. درست وقتی متوجه جذبه خود می‌شوید که ببینید بسیاری دارند از شما پیروی می‌کنند، چراکه بسیاری به این نتیجه رسیده‌اند که بینش شما در قبال کسب و کار بیش از سایرین می‌تواند آنها را به جلو هل بدهد، زیرا بینشی پیشرو یا بصیرتی جذاب است.

**نتیجه‌گیری:** بودا روزگاری گفته بود که «سرتاسر وجود ما محصول اندیشه‌های ماست. همه چیز همان ذهن است. ما به همان چیزی بدل خواهیم شد که به آن فکر می‌کنیم.» موفقیت به‌طور ناگهانی دامن هیچ کسی را نمی‌گیرد. برای رسیدن به موفقیت باید کاری کرد، باید دست به کار شد، قدم‌های مشخصی را پیمود تا به مسیرهای تازه‌ای وارد شد.

## چک لیست مهم قبل از شروع کسب و کار خانگی

راه اندازی یک کسب و کار خانگی در عین کوچک بودن و سادگی، تا حدودی نیز پیچیده است. اگر تصمیم دارید یک کسب و کار خانگی راه اندازی کنید بهتر است چک لیست زیر را که در بر گیرنده نکات مهم و الزامات اولیه یک کسب و کار خانگی است برای موفقیت در کسب و کارتان حتماً مد نظر داشته باشید.

### ۱- تهیه کردن طرح کسب و کار (Business Plan)

حتی اگر شما تنها کسی هستید که آنرا می‌خوانید! داشتن طرح برای شناخت بهتر خود و کسب و کارتان و مهمتر از آن دانستن "وضعیت فعالیتها" در هر مرحله از کسب و کار مهم است.

### ۲- تعیین ساختار کسب و کار

می‌خواهید تنها کار کنید یا شریک داشته باشید؟ کارتان را در قالب ایجاد یک شرکت با مالکیت خصوصی انجام دهید یا به صورت تعاونی؟ قبل از راه اندازی کار باید ساختار و نوع کسب و کار خود را مشخص کرده باشید.

**۳- قوانین حقوقی**

قبل از راه اندازی کسب و کار بهتر است از قوانین حقوقی و مسائل مربوط به قوانین مرتبط با آن کسب و کار آشنایی لازم را پیدا کرده باشید. حتی در صورت نیاز باید مجوزها و گواهینامه های لازم را تهیه کنید.

**۴- آگاهی از قیمت‌های خدمات مشابه شما**

قبل از اینکه کسب و کارتان به دلیل عدم آشنایی با قیمت محصولات یا خدمات مشابه و قوانین مرتبط با آنها ناگهان به مشکل برخورد پیدا کند بهتر است ببینید در منطقه مورد نظر شما، کسب و کارهای مشابه، خدمات خود را با چه قیمتی به خریداران عرضه می کنند.

**۵- سر و سامان دادن به دفتر کار**

اگر می خواهید تمرکز مناسبی بر روی کسب و کارتان داشته باشید سعی کنید دفتر کار مجزایی با حداقل مزاحمتها برای خود در نظر بگیرید.

**۶- خرید تجهیزات**

کلیه تجهیزات مورد نظرتان را به موقع تهیه کنید تا در صورت نیاز فوری به آنها دستپاچه و دچار مشکل نشوید.

**۷- راه اندازی سایت**

با راه اندازی توأم سایت و کسب و کار می توانید بهتر برای معرفی محصولات یا خدمات خود برنامه ریزی و اقدام کنید.

**۸- تهیه برنامه زمانبندی**

حتی اگر کار شما به صورت پاره وقت و در ساعات غیر اداری و در زیر زمین یا پارکینگ منزل شماست، داشتن برنامه زمانبندی برای دستیابی به اهداف لازم الاجرا و بسیار ضروری است.

**۹- در نظر گرفتن انبار کالاها**

اگر شما محصولاتی برای ارائه دارید حتماً باید جای مناسب، تمیز، بی خطر و منظمی را برای انبار کردن آنها در نظر بگیرید.

**۱۰- مشخص کردن نحوه ارسال کالاها**

اگر محصولی برای ارسال دارید باید حتماً قبل از شروع کار بدانید چگونه آن را را برای مشتری ارسال می کنید و چه ملزوماتی مورد نیاز است؛ جعبه، پاکت نامه، پاکت حبابدار، دفترچه یا CD راهنما، برچسب و ... همه چیز باید از اول تدارک دیده شده باشد.

حال که همه مقدمات را فراهم کرده اید می توانید در را بر روی مشتریان باز کنید!!

## آشنایی با برخی از مشاغل خانگی پر درآمد

### ۱. صنعتگری

اگر که در زمینه صنایع دستی از جمله ساخت جواهر آلات، سفالگری و یا ساخت لوازم دکوری مهارت دارید می توانید تجارت کوچکی به راه انداخته و با ارائه آنها بصورت اینترنتی، دست ساخته های خودتان را در معرض فروش بگذارید. وسایلی را که می خواهید در معرض فروش بگذارید آماده کرده و از هر کدام عکس گرفته و این عکسها را به همراه قیمت فروش بر روی وب سایت قرار دهید. بازدید کنندگان سایت کالاهای شما را خواهند دید و قیمت آن را به حساب شما واریز می کنند و سپس شما پس از دریافت وجه اقدام به ارسال کالا می نمایید. با این روش می توانید در کارتان به عنوان یک تجارت کوچک خلاقیت بخرج دهید.

### ۲. وبلاگ نویسی

وبلاگ نویسان موفق از طریق نوشتن مستمر مقالات و ستونهای مختلف در وبلاگ های مختلف درآمدی معادل درآمد یک شغل تمام وقت دارند. برای شروع می توانید با عضویت در وب سایتهایی فارسی برای خودتان وبلاگی طراحی نمایید و در یک حوزه تخصصی و یا موضوعاتی که علاقه دارید شروع به نوشتن آخرین اخبار نموده و یا دیدگاههای خودتان در مورد آن موضوعات را به اشتراک بگذارید و یا با عضویت در بعضی سایتهای می توانید بر روی وبلاگتان آگهی تبلیغاتی درج نمایید، در صورت کلیک هر یک از بازدید کنندگان وبلاگ بر روی آن آگهی مبلغی به شما پرداخت می شود و با این کار میزان درآمد خود را افزایش دهید.

### ۳. خدمات مشتریان بصورت تلفنی

اکثریت شرکت ها برای ارائه خدمات به مشتریان با بعضی از شرکتهای دیگر قرار دادی منعقد می کنند و یا اینکه این کار را به بعضی کارمندانی که به دنبال کار در منزل هستند می سپردند تا بصورت تلفنی پاسخگوی مشتریانشان باشند. مشتریانی که در مورد خرید یک کالا سوالاتی دارند مستقیماً با شما تماس گرفته و جواب سوالاتشان را از شما می گیرند. تنها ملزومات مورد نیاز برای این کار یک خط تلفن و یا دسترسی به اینترنت می باشد.

### ۴. دفترداری و حسابداری

اگر که با اعداد رابطه خوبی دارید و در فصل پرداخت مالیات همواره در حال کمک کردن به دوستانتان هستید می توانید از این مهارتتان به خوبی استفاده نمایید. می توانید با افراد و یا شرکتهای کوچکی که کارهای دفتر داری و حسابداری خود را به افرادی که در منزل کار می کنند، قرارداد ببندید. برای این کار تنها به یک کامپیوتر خوب و یکی از نرم افزارهای حسابداری موجود در بازار نیاز دارید. با ارسال ایمیل و یا ارسال پستی آگهی به درب شرکتهای می توانید خود و مهارتهای کاریتان را معرفی نموده و بدین ترتیب با شرکتهای زیادی قرارداد ببندید.

### ۵. معلم خصوصی

اگر که به تدریس علاقه دارید می توانید در رشته تخصصیتان به تدریس در منزل بپردازید. هم می توانید به منزل شاگردانتان رفته و یا اینکه در منزل خودتان این کار را انجام دهید و کتابخانه های عمومی هم محل خوبی برای تدریس خصوصی می باشد. برای جذب شاگرد می توانید با مدارس محل سکونتتان و یا گروههای محلی تماس بگیرید. هم چنین می توانید از طریق اینترنت به آموزش از راه دور بپردازید.

### ۶. ترجمه

اگر غیر از زبان مادریتان قادر به مکالمه و یا ترجمه در چند زبان دیگر هستید با شرکتهایی که نیاز به ترجمه اسناد و مدارک و یا یک مترجم شفاهی دارند قرارداد ببندید. برای این کار تنها می بایست امتحان تسلط در مکالمه را با موفقیت پشت سر گذارید و در گرامر و آیین نگارش تسلط داشته باشید.

### ۷. فروش کالا بصورت مزایده و حراج

اگر که به یافتن مشتری در مغازه های فروش امانی و یا حراج علاقه مندید برای خودتان یک حراج فروشگاه شبیه eBay راه بیندازید. به این حراجهای خوب رونقی ببخشید و با فروش آنها به مشتریان آن لاین و اینترنتی خود سود خوبی کسب کنید. در حراجها می توانید موارد مورد فروش را لیست کرده و برایشان یک قیمت ثابت در نظر بگیرید و یا اینکه بصورت فهرستی به فروش برسانید و هر کالا قیمت خاص خودش را داشته باشد. زمانی که خریدار در

قسمت جستجوی کالای فروشگاه، مشخصات کالا را وارد می کند کالاهای شما در معرض دید قرار می گیرند و از طریق اینترنت بانک مبالغ به حساب شما واریز می گردد و شما هم کالا را مستقیماً برای خریدار ارسال می نمایید

#### ۸. نویسندگی

نویسندگی شغلی است که از قدیم در خانه قابل انجام بوده است. این روزها نویسندگان با دسترسی به اینترنت از آن مثل یک کتابخانه استفاده می کنند. رونق ناگهانی دنیای مجازی سبب بالا رفتن تقاضا برای نویسندگانی شده که می توانند مطالب خواندنی را در وبلاگ ها و سایت ها قرار دهند.

#### ۹. نظر سنجی ها

این یکی دیگر از رهاوردهای قرن بیست و یکم است. می توانید در خانه بنشینید و به ازای انجام کار نظرسنجی برای شرکت های مختلف پول بگیرید. کار شرکت های نظرسنجی پرسیدن نظر مردم درباره بازار و محصولات شرکت های مختلف است. شرکت های تولیدی و خدماتی همچنین با فرستادن نمونه مواد غذایی یا لوازم آرایشی و بهداشتی خود به منزل مسوولان نظرسنجی از آنها نظرخواهی می کنند. به این ترتیب این افراد با ابراز نظر، برای خود درآمد کسب می کنند.

#### ۱۰. شمع سازی

این کار ویژه کسانی است که طبع هنری دارند. شمع را می توان در خانه و از مواد خامی ساخت که از عمده فروشی ها تهیه شده اند. این شمع ها معمولاً پای ثابت دکوراسیون جشن ها و مراسم ها هستند. بسیاری از مردم دوست دارند به جای لامپ از نور ملایم شمع استفاده کنند. این کار نو آوری هایی هم دارد از جمله ساخت شمع شناور و شمع معطر. چنین محصولاتی بازار داغی دارند و حتی می توان از اینترنت برای نمایش محصولات و در نتیجه سفارش آنها بهره گرفت.

#### ۱۱. آموزش ها

کلاس های پاره وقت می توانند برای بچه هایی که برای حضور در کلاس یا تمام کردن تکالیفشان مشکلاتی دارند، مفید باشند. این روش تدریس خصوصی همچنین با عث بالا رفتن اعتماد به نفس دانش آموزانی می شود که در کلاس خجالتی هستند. این کلاس ها از ارزش درمانی بسیار بالایی برخوردارند. از این نوع آموزش ها می توان برای افرادی که در سطوح بالاتر تحصیل می کنند هم استفاده کرد.

#### ۱۲. انجام معاملات روزانه

هرکسی می تواند با وجود کامپیوتر یک معامله گر سهام باشد. می توانید با داشتن اینترنت در خانه و دسترسی به تابلو معاملات، کارگزار فرعی یک معامله ملکی باشید. با آموزش و مقدار کمی پول می توان معاملات خوبی را در بازار سهام انجام داد. آموزش عملی استراتژی های سرمایه گذاری را هم می توان با داشتن اینترنت در خانه فرا گرفت. اکثر کارگزاران برای توانمند سازی کارگزاران فرعی خود در جهت داشتن معاملات امن و سود ده آنها راهنمایی می کنند. نمی توان پابانی برای این نوع آموزش متصور بود. شما می توانید با بهره گیری از این نوع آموزش از ساز و کار همه شرکت های دنیا آگاه شوید، ترانزنامه بخوانید، اطلاعات آماری بنیادین را آنالیز کنید و چارت های فنی را مطالعه کنید.

#### ۱۳. ترشی و مربا

برخی از خانم ها در درست کردن ترشی و مربا استاد هستند. درست کردن ترشی و مربا و فرستادن آنها به فروشگاه های مختلف برای فروش، یک کسب و کار خانگی عالیست. این ابتدای راهی است که می تواند نتایج شگفت انگیزی داشته باشد. می توان با تمیز و استریلیزه کردن بطری های قدیمی از آنها برای این کار استفاده کرد.

#### ۱۴. صابون سازی

این هم فرصتی است هیجان انگیز و خوب برای کسانی که می خواهند کسب و کار خانگی داشته باشند. صابون سازی کار ساده ایست و می توان آن را در خانه هم انجام داد. برای شروع این کار مقداری روغن با کیفیت، کلورانت و رایحه نیاز دارید. می توانید صابون خام را از بازار تهیه کنید و با رنگ و لعاب دادن به آن، به دوستان و آشنایان بفروشید.

#### ۱۵. میزان سازی پیانو

این کار مختص کسانی است که پای خود را از خانه بیرون نمی گذارند. برای انجام این کار باید بتوان به خوبی نت ها را شنید و میزان کننده الکترونیکی یا تجهیزات کلاسیک میزان سازی نیز مورد نیاز است. شناخت تجارت میزان سازی پیانو و قطعات استفاده شده برای نگهداری آن، در کنار یک شماره تلفن برای دریافت تماس های کاربران برای این کار کافیست.

#### ۱۶. نقاشی

شاید شما از جمله کسانی هستید که همواره سرتان شلوغ بوده است. اگر الان زمانی برای ماندن در خانه دارید، نقاشی بر روی بوم یا حتی پیاده کردن این هنر بر کاغذ با آبرنگ می تواند برای شما در آمد خوبی داشته باشد، البته به شرطی که در انجام این کار مهارت لازم را داشته باشید. خیلی ها علاقه مند به جمع آوری آثار هنری هستند و شما می توانید با کمی هوشمندی آثار خود را با قیمت بالا بفروشید.

## ۱۷. پاسخ به نامه ها

اگر در نصیحت کردن دیگران و موضوع خاصی تبحر دارید، می توانید از این هنر برای درآمد زایی استفاده کنید. وبسایتی بسازید و در آن از کسانی که با مشکلات مختلف دست و پنجه نرم می کنند، سوالاتی بپرسید، بعد با استفاده از تجربه خود به آنان پاسخ دهید و راهنماییشان کنید.

۱۸. یک ایده جدید و خلاقانه از طرف شما ...

## "جهت مشاهده لیست کامل مشاغل تایید شده خانگی وزارت کار و امور اجتماعی اینجا کلیک کنید"

## مقدمه ای بر کسب و کار اینترنتی

### کسب و کار اینترنتی چیست؟

کسب و کار اینترنتی به فروش محصولات یا خدمات در اینترنت گفته می شود. 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 می دهد که به مخاطبان خود در سطح جهانی با حداقل هزینه دسترسی پیدا کنند. امروزه بیش از ۹۰۰ میلیون نفر در سطح دنیا از اینترنت استفاده می کنند. ۶۹ درصد از این جمعیت، در طول ۹۰ روز، دست کم یک خرید از اینترنت داشته اند.

یک سایت اینترنتی، تنها برای فروش محصول یا خدمات به کار نمی رود، بلکه می تواند نقشها و کارکردهای مختلفی داشته باشد. اگر محصول خاص و منحصر به فردی دارید که در دیگر نقاط دنیا وجود ندارد، می توانید با معرفی آن محصول در سایت خود، دیگران را از وجود آن مطلع کنید و از این طریق به اهداف خود دست یابید.

زیبایی اینترنت در این است که مخاطبان آن در سرتاسر دنیا پراکنده اند و این امر می تواند به معنای وجود مشتریان بالقوه برای شما باشد. این نوع بازار، هیچ موقع بسته نمی شود. مشتریان شما می توانند به صورت ۲۴ ساعته به اطلاعات کسب و کارتان دسترسی پیدا کنند. شما نیز می توانید هر چند بار و با هر فاصله ای که بخواهید، اطلاعات مورد نظرتان را درباره ی فعالیتها و فروشگاهتان در صفحات اینترنت جای دهید. مهمتر از این، شما می توانید کاتالوگی از محصولات و خدماتتان را همراه تصویر و حتی فیلم در صفحات اینترنت قرار دهید. در این صورت، مشتریان بالقوه ی شما می توانند آنها را مشاهده کنند و حتی در هر ساعت از شبانه روز، سفارش خرید دهند. این نوع کسب و کار با پیدایش کامپیوتر، اینترنت، و توسعه ی جامعه ی خدماتی به عنوان یکی از سریع ترین کسب و کارها از نظر تعداد، سود و حجم در عرصه تجارت جهانی مطرح هستند.

### تفاوت کسب و کار اینترنتی با تجارت الکترونیکی

بسیاری از افراد، کسب و کار اینترنتی (E-Business) را با تجارت الکترونیکی (E-Commerce) اشتباه می گیرند در حالیکه این دو مبحث با یکدیگر متفاوتند. به عبارتی E-Business به مجموعه فعالیتهای مربوط به کسب و کار از جمله مباحث بازاریابی، مالی، خرید و فروش، ارتباط با مشتریان، خدمات پس از فروش، همکاری با سرمایه گذاران و... که از طریق شبکه اینترنت انجام می گیرد اطلاق می شود در حالیکه E-Commerce تنها شامل مسائل مربوط به خرید و فروش از اینترنت می باشد و خود، زیرمجموعه ای از E-Business است.

## انواع کسب و کارهای اینترنتی

امروزه، کسب و کارهای اینترنتی بسیار متنوعند. اما به طور کلی آنها را می‌توان آنها به ۱۰ گروه عمده تقسیم بندی کرد:

۱. ایجاد اجتماعات آنلاین؛
۲. خرید، فروش و حراج کالاهای مختلف؛
۳. تبلیغات اینترنتی؛
۴. ارائه خدمات تخصصی به دیگران؛
۵. ایجاد امپراطوری اطلاعات، اخبار و آموزش؛
۶. تهیه و ارائه نرم افزارهای مختلف؛
۷. چند رسانه ای یا مالتی مدیا؛
۸. پیوستن به شبکه های واسطه گری؛
۹. خدمات مربوط به ایمیل؛
۱۰. سرمایه گذاری مشترک .

## کسب و کار آنلاین ایده ای اقتصادی و مناسب برای فعالیت خانگی

فعالیت های مجازی و آنلاین کسب و کارهای تازه ای هستند که به مدد فناوری روز درست شده اند و طرفدارتن خود را هم دارند. اگر دوست دارید یک کسب و کار اینترنتی خوب داشته باشید به این نکات توجه کنید.

بی شک آغاز یک فعالیت تجاری و کسب و کار جدید کار آسانی محسوب نمی شود. موارد مختلفی مانند ابعاد این فعالیت کاری، برنامه ریزی جامع، اتخاذ راهبردهای تجاری موثر و ایده های بازاریابی خلاقانه باید در این زمینه مد نظر قرار گرفته که همگی آنها نیاز به منابع مالی دارند. در اکثر مواقع میزان سرمایه و چگونگی تامین آن اصلی ترین دغدغه فعالان تجاری را تشکیل می دهد و با توجه به شرایط حاکم بر اقتصاد جهانی برای آغاز هر کاری نیازمند پول هستیم. با این وجود، امروزه می توان بدون در اختیار داشتن سرمایه قابل توجه و چشمگیر نیز یک کسب و کار شخصی را آغاز کرد. در این میان تمام چیزی که به آن نیاز دارید، مهارت ها، نگرش مثبت و پشتکار فراوان است. اگر قصد دارید فعالیت کاری خود را فارغ از هزینه های سنگین معمول آغاز کنید، احتمالاً کسب و کار آنلاین بهترین گزینه محسوب می شود. مشاغل آنلاین در سراسر جهان و در اشکال مختلف رایج بوده و افراد بسیاری نیز در این حوزه به فعالیت می پردازند. مردم به فواید و امتیازهای استفاده از اینترنت و فناوری های نوین برای آغاز فعالیت های کاری شخصی پی برده و در مقابل شرکت ها و سازمان ها نیز به مزایای هدایت و مدیریت فعالیت هایشان از طریق ابزارها و کارندهای آنلاین آگاه شده اند. شرکت ها کارمندان مجازی را اغلب برای اموری مانند دستیار اداری، وارد کننده داده ها، خدمات به مشتری، روابط عمومی، فروش و بازاریابی، ویرایش، تحقیق، توسعه و طراحی وب، امور گرافیک و ... استخدام می کنند. همچنین کارمندان آنلاین برای خدمات تجاری مانند حسابداری، منابع انسانی، حقوق و دستمزد، مشاوره حقوقی، مدیریت اطلاعات و ... استخدام می شوند. در حال

حاضر، بسیاری از شرکت‌ها بخش گسترده‌ای از فعالیت‌های تجاری خود را از طریق کارمندان آنلاین و مجازی در سراسر جهان انجام می‌دهند. در واقع از زمانی که آنها متوجه مقرون به صرفه و موثر بودن دورکاری شدند، این حوزه با رشد روزافزون مواجه بوده است. به نوعی کارمندان مجازی را می‌توان فعالان تجاری آنلاین دانست که فعالیتشان شامل ارائه مهارت‌ها و خدمات حرفه‌ای به کارفرماها می‌شود. این نوع کسب و کار نیاز به سرمایه‌گذاری چشمگیری نداشته و با کمترین هزینه ممکن برای تهیه لوازم مورد نیاز مانند رایانه و اشتراک اینترنت پرسرعت انجام می‌پذیرد. در نتیجه، اگر دارای مهارت‌ها و مدارک مورد نیاز شرکت‌ها و سازمان‌ها هستید، از این طریق می‌توانید تجارت شخصی خود را آغاز کنید. همانگونه که اشاره شد مبدل شدن به یک کارمند آنلاین یا مجازی نیازمند سرمایه‌ای قابل توجه نبوده اما همانند هر کسب و کار دیگری باید به این نکته توجه داشت که آغاز و مدیریت این فرآیند کار چندان آسانی هم نیست. پیش از آغاز کسب و کار خود باید برنامه و راهبردهای خود را مشخص کرده و نسبت به اموری که توانایی انجام آنها را دارید اطمینان حاصل کنید. همچنین پیش از آغاز فعالیت خود باید به تحقیق و بررسی در زمینه کسب و کارهای مستقل یا دورکاری بپردازید و با عوامل موفقیت و شکست در این زمینه آشنا شوید. همانند هر کسب و کار دیگری باید در پی جلب نظر مشتری‌ها بوده و در نهایت اگر از مهارت، نگرش درست و تجربه لازم برخوردار شوید، می‌توانید به تدریج فعالیت‌های کاری خود را گسترش دهید. نکته بعدی میزان زمانی است که قصد دارید به این کار اختصاص دهید. اگر همچنان از یک شغل ثابت برخوردار هستید باید مشخص کنید در چه زمان‌هایی به کار آنلاین خود رسیدگی می‌کنید. مدیریت زمان یا زمان بندی در یک کسب و کار آنلاین حیاتی بوده و می‌تواند حداکثر و حداقل حجم کار دریافتی از سوی فرد را مشخص کند. اگر قصد دارید تا به صورت تمام وقت به کسب و کار آنلاین بپردازید باید نگرش مثبتی نسبت به فعالیتی که انجام می‌دهید، داشته و هیچ‌گاه پشتکار فراوان را برای تحقق اهداف خود فراموش نکنید.

WWW.D7BOOK.IR

## مراحل تبدیل ایده به کسب و کار

برآورد سرمایه اولیه و ایجاد طرح، نخستین گام در اجرای ایده‌ها و اهداف تجاری محسوب می‌شوند. تشخیص نوع کالای تولیدی و شناسایی مشتریان، برنامه و چارچوب اصلی سیاست شرکت را شکل می‌دهد. به تبع اطلاعات آماری و شاخص‌های اصلی تولید نیز در همان راستا اجرا خواهند شد. در واقع نوع و مدل کسب و کار، دوره کوتاه و بلند مدت، منابع انسانی، ظرفیت‌ها و توسعه طرح کسب‌وکار را تعیین می‌کنند.

### فهرستی از اولویت‌های شغلی تنظیم کنید

ابتدا براساس رشته دانشگاهی و یا مهارت‌هایی که کسب کرده‌اید، باید نوع کسب و کار و سپس مدل تجاری خودتان را انتخاب کنید. در گام بعدی طبق سرمایه اولیه و طرحی که برای نحوه تخصیص منابع مالی، انسانی و تجهیزات مورد نیاز ارزیابی کرده‌اید، مرحله به مرحله طبق استانداردهای اولیه تولید پیش‌روید. نکته قابل توجهی که باید در آغاز هر کسب و کاری به آن پرداخت، اجرای طرح کسب و کار به صورت انفرادی یا گروهی است. اگر نیازی به شریک تجاری ندارید و قصد دارید تا به طور مستقل محصولاتتان را به بازار عرضه کنید، قطعاً باید از تجربه و مهارت کافی برخوردار باشید.

### نقش موقعیت مکانی در کسب‌وکار

موقعیت جغرافیایی، رقبای تجاری، مدل‌های عرضه و تقاضا؛ تولید و توزیع؛ نحوه بازاریابی و تبلیغات و در نهایت طیف مشتریان و مخاطبان؛ عوامل موثری هستند که در اغلب پروژه‌های تجاری تاثیر گذارند.

مثلاً به دلیل هزینه‌های بالای خرید لوازم کامپیوتر و نرم‌افزارهای مرتبط، امروزه تولید کنندگان این نوع محصولات به دلیل تداوم روند تولید و تمرکز بر مناطق مختلف، نیازهای هر منطقه را ارزیابی و اقدام به تولید می‌کنند. مثلاً در شمال کالیفرنیا با توجه به جمعیت دانش‌آموزان، دانشجویان و کاربران اینترنت، نرم



افزارهای ارزان قیمت تولید و به بازارهای بین‌المللی عرضه می‌شود.

## تمرکز

قطعا تولید کننده، کارآفرین و مدیری هستید که نمی‌توانید برای تمام طبقات جامعه، گروه‌های سنی متفاوت محصولی یکنواخت، جذاب و مورد نیاز تولید کنید. بنابراین باید تنها روی قشر خاصی از مخاطبان سرمایه‌گذاری نمایید.

تخصصی کردن تولید نه تنها به کسب و کارتان لطمه‌ای نخواهد زد، انحصار تولید و بازاریابی مطمئن را برای معاملات تجاری به ارمغان خواهد آورد. همواره به یاد داشته باشید، مخاطبان به تنوع تولیدات، کیفیت و خدمات پس از فروش اهمیت می‌دهند.

بنابراین سعی کنید تا با رقابت، بازاریابی و تبلیغات مناسب اعتماد مخاطبان را جلب کنید و با تولید چندین نوع محصول متفاوت هم سطح کیفیت کارتان را افزایش دهید و هم مسئولیت و مشتری مداری‌تان را به اثبات برسانید.

## دیدگاه مشتریان

فالکنشتاین، مدیر یکی از شرکت‌های تجاری معتقد است اگر از دیدگاه مشتریان به نحوه تولید و کیفیت کالاها بنگریم، نه تنها ساختارهای توسعه تغییر خواهند کرد، تنوع و رقابت‌پذیری نیز افزایش خواهد یافت.

طبق همین اصل مشتریان و مخاطبان در جایگاه داورانی منصف به ارزش تولیدات شرکت تجاری واقفند و براساس معیارهایی که مبتنی بر کیفیت، کمیت، قیمت و خدمات پس از فروش و در نهایت نحوه توزیع است، ارزش سطح کالای هر شرکت را تعیین می‌کنند.

در واقع مشتریان و مخاطبان بهترین مبلغان تولیدات هر شرکت محسوب می‌شوند. اگر مدیران بتوانند به این مرحله از موفقیت برسند و رضایت مخاطبان را جلب کنند، قطعا نام آن شرکت به برندی بین‌المللی مبدل خواهد شد.

## خلاقیت

تولید کالای متفاوت و جدید با توجه به نیاز مشتریان نه تنها موجب افزایش فروش خواهد شد، در عرصه رقابت نیز بستر بهتری برای توسعه صادرات پدید می‌آورد. در واقع این خلاقیت از استعداد و ظرفیت‌های علمی مدیر ناشی می‌شود.

مطالعه و تحقیق از جمله ابزارهای پیشرفت مدیران در توسعه کسب و کار و زمینه‌ای مناسب برای ارتقای شرکت است. ترکیب محصولات مختلف، تنوع فروش، اجرای سبک‌های متفاوت و در نهایت ارائه خدمات، دنیای مبادلات را دگرگون خواهد کرد.

## اهمیت طرح کسب و کار

ماهیت طرح کسب و کار، متقاعد کردن سهام‌داران است. در واقع در گام نخست باید درک درستی از نیازهای برآورده شده و برآورده نشده مشتریان داشته باشیم.

گام بعدی شناخت نقاط ضعف و قدرت رقیبان است. می‌توان در این قسمت براساس اولویت‌های تولید، توزیع و تنوع کالاها درصد فروش را افزایش داد و با جلب رضایت مشتریان سهم بیشتری از بازار کسب کرد.

گام سوم آگاهی از مهارت‌ها و قابلیت‌هایی است که در جایگاه کارآفرین و مدیر شرکت دارید. رشته مرتبط دانشگاهی و تجربه کاری می‌تواند راهکارهای موثری را پیش روی مدیران جوان قرار دهد.

استفاده از سرمایه‌گذاران و جذب آنان نیز پشتوانه مالی و سرمایه شرکت را افزایش خواهد داد. بدین طریق می‌توانید از منابع انسانی متخصص و طرح‌های بهتر برای پیشبرد اهداف تجاری استفاده کنید.

مهم‌ترین مسأله‌ای که در طرح کسب و کار باید در نظر گرفت، جلب رضایت تمام سهام‌داران است. در واقع مخاطبان، سهام‌داران و اعضای گروه در ارتباطی نزدیک با مدیر شرکت و در جهت برآوردن راهبردهای وی می‌کوشند. اما در این میان مشتریان نیز نقش مهمی در روند توسعه شرکت ایفا می‌کنند. همواره به یاد داشته باشید؛ خرید هر کالا نشانه موفقیت مقطعی مدیر شرکت در رضایتمندی مشتریان است.

علاوه بر این، وضعیت خاص هر مدیر و میزان آگاهی وی نسبت به بازارهای بین‌المللی و مشتریان، گامی موثر در جهت پیش بردن اهداف کسب و کار محسوب می‌شود. باید سرمایه‌گذاران را مطمئن کنید که بازده بیشتری نسبت به دیگر طرح‌ها خواهند داشت، به همین دلیل باید ارزش طرح خود را به آنان نشان دهید.

## موانع کسب و کار

شاید مهم‌ترین مانعی که در آغاز اجرای طرح‌های کسب و کار با آن مواجه خواهید شد، پذیرش و اهمیت آن از سوی مخاطبان؛ و در گام بعدی تضمین موفقیت و سودآوری طرح باشد.

آیا بازارهای تجاری به محصول شما نیاز دارند؟ کالای تولیدی بر اساس چه معیارهایی و با هدف کسب چه اهدافی تولید و توزیع خواهند شد؟ تصور می‌کنید چه قشر خاصی از افراد جامعه محصولتان را خریداری خواهند کرد؟

باید به طور مفصل توضیح دهید چه ویژگی‌هایی کالای شما را از دیگر شرکت‌های معتبر و صاحب سبک متمایز خواهند کرد. چه مراحل باید سپری شود، تا افکار، تصورات و ایده‌ها از دنیای تئوری به فضای واقعی و کاربردی برسند. باید مشخص کنید چگونه و با چه سبکی قصد دارید تا وارد بازار شوید و چه افرادی رقبای اصلی شما خواهند بود.

در طرح مقدماتی، باید مشخص شود که میزان سرمایه‌گذاری چقدر خواهد بود و در عوض چند درصد به سرمایه‌تان افزوده خواهد شد. در صورتی که همه این موارد را ارزیابی و تحلیل کردید، بار دیگر آن‌ها را با سهام‌داران، مشاوران و اعضای گروه بررسی کنید. از دیدگاه‌ها، پیشنهادها و انتقادهای افراد کارشناس بهره بگیرید و طرح را آگاهانه و با پشتوانه مالی مطمئن به اجرا درآورید.

## ارزیابی

واقعیت این است که فرصت‌های مناسب در طول زمان به وجود خواهند آمد. کاری که سرمایه‌دار طرح انجام می‌دهد، تزریق مقدار اندکی سرمایه به طرح است. در واقع به کارآفرین اجازه می‌دهند که وارد فضای بازار شود و سپس با توجه به کارایی و ظرفیت منابع مالی و انسانی طرح ادامه می‌یابد.

معمولاً پس از اجرای هر طرح تجاری طبق یک زمان مشخص پس از ۶ ماه تا ۱ سال، نقاط ضعف و قدرت طرح از طریق نمودارهای فروش مشخص خواهد شد. در این مرحله مدیر با تشکیل گروهی متخصص، چالش‌ها و فرصت‌های موجود را بررسی می‌کند و با توجه به نیازهای مشتریان، انتقادهای و پیشنهادها، طرحی جدید برای فروش آتی به اجرا می‌گذارد.

شاید استفاده از سبک‌های متداول و سنتی نتواند خواسته‌های مدیران را تحقق بخشد. بدین منظور فروش فصلی و مناسبت‌های ویژه با کاهش مقدار کمی از قیمت اصلی می‌تواند مخاطبان را مشتاق به خرید کند. در نهایت با کنار هم قراردادن نمودارهای عرضه، تقاضا و فروش وضعیت تجاری خودتان را تحلیل کنید و بهترین راهکار را به اجرا گذارید.

## کسب و کار کوچک چیست؟

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. در بیشتر موارد این تعریف به واسطه نمایندگی‌های دولتی تعریف می‌شود تا تحت قوانین تغییرپذیر دولتی تحلیلی را صورت دهند. به علاوه، این استانداردها برای برنامه‌هایی که در خصوص کمک بهبود به امور مالی است کارا می‌باشد. کسب و کار کوچک بصورت مستقل است و هر شرکتی با کمتر از ۵۰۰ پرسنل در این حیطه قرار می‌گیرد. این اندازه مرسومترین استاندارد تعریف شده است. در آمریکا حدود ۵/۲۲ میلیون کسب و کار مستقل از کشاورزی و زراعت وجود دارد که ۹۹ درصد آن کسب و کار کوچک (Small Business) به حساب می‌آیند.

## چگونه کسب و کار کوچک راه اندازی کنیم؟

چگونه کسب و کار کوچک راه اندازی کنیم، سوال خیلی هاست. در اینجا راهکارهای راه اندازی موفق کسب و کارهای کوچک را خواهید آموخت.

### راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک

این راهنما به منظور آن تدوین شده است که بتواند با بیان تمامی نکات و در عین حال حفظ سادگی و قابل فهم بودن، به شما در راه ایجاد یک کسب و کار موفق کمک کند.

#### گام اول: ارزیابی اولیه

- آیا کارآفرینی برای شما ساخته شده است؟

بدیهی است که شروع یک کسب و کار جدید ریسکهای زیادی را به همراه دارد که البته با برنامه ریزی می‌توان شانس موفقیت را بالا برد. بنابراین بهترین نقطه شروع آن است که نقاط قوت و ضعف خود را بعنوان دارنده یک کسب و کار بشناسید.

- آیا شخصیتی مستقل و خودجوش دارید؟

این را همیشه در نظر داشته باشید که در صورت شروع یک کسب و کار کوچک، این خود شما هستید و نه شخص دیگر که باید تصمیم بگیرید که چگونه پروژه‌ها، برنامه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید.

- تا چه حد با شخصیت‌های متفاوت و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟

صاحبان کسب و کار ناگزیرند که با افراد و اقشار مختلفی سرو کار داشته باشند. آیا شما می‌توانید با مشتریان، تامین کنندگان، کارکنان و ... در جهت منافع کسب و کار خود ارتباط برقرار کنید.

- تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟

صاحبان کسب و کار کوچک بایستی بطور متداوم، به سرعت و در شرایط بحرانی بتوانند مستقلاً تصمیم‌گیری کنند.

- آیا شما استقامت فیزیکی و احساسی لازم برای اداره یک کسب و کار را دارید؟

مالکیت یک کسب و کار علاوه بر چالش و هیجان، مستلزم فشار کاری زیاد، ساعت‌های کاری زیادی می‌باشد. آیا شما می‌توانید ۱۲ ساعت در روز و هفت روز در هفته را کار کنید؟

- تا چه حد می‌توانید برنامه‌ریزی و سازماندهی کنید؟

تحقیقات نشان می‌دهد بسیاری از شکست‌ها در صورت برنامه‌ریزی صحیح، به وجود نمی‌آید.

- آیا انگیزه لازم را برای تحمل مشقات را دارید؟

ممکن است شما در حین اداره یک کسب و کار احساس کنید که در برخی مواقع توانایی تحمل تمامی مشقات و زحمات را به تنهایی ندارید و فقط داشتن انگیزه قوی است که می‌تواند در این مواقع سختی، دلگرم و امیدوار سازد.

- این کسب و کار چگونه خانواده شما را متاثر می‌سازد؟

سالهای اولیه شروع یک کسب و کار می‌تواند سختی‌هایی را برای خانواده و زندگی شخصی شما ایجاد کند. در عین حال ممکن است خانواده شما تا به سوددهی

رسیدن کسب و کار، دچار مشکلات و فشارهای مالی شوند. بنابراین حمایت و یا عدم حمایت خانواده نقش مهمی در شروع و ایجاد یک کسب و کار دارد. این حقیقت دارد که دلایل زیادی برای عدم شروع یک کسب و کار کوچک و مستقل وجود دارد، اما برای افرادی که واجد شرایط فوق هستند، مزایای زیادی وجود دارد که قطعاً "از ریسکهای آن بیشتر است".

اینکه شما خادم و مخدوم خود می‌شوید!

زحمت و تلاش و ساعت‌های کاری زیاد مستقیماً "به نفع شماست و نه شخص دیگر!"

امکان کسب درآمد و رشد، محدودیت کمتری دارد.

چالش و هیجان کار برای شما افزایش می‌یابد.

اداره یک کسب و کار مستقل امکان فراگیری زیادی را برای شما فراهم می‌آورد.

### ■ گام دوم: برنامه ریزی کسب و کار

شروع یک کسب و کار نیاز به انگیزه، علاقه و استعداد دارد. همچنین نیاز به تحقیقات وسیع و برنامه‌ریزی صحیح دارد. اطلاعات زیر برای تهیه طرح کسب و کار (Business Plan) می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود:

- قبل از شروع به کار لیستی از تمامی دلایلی که می‌خواهید بخاطر آنها وارد دنیای تجارت شوید، تهیه کنید. مثلاً:

شما می‌خواهید رئیس خود باشید.

شما می‌خواهید استقلال مالی داشته باشید.

شما می‌خواهید آزاد باشید.

شما می‌خواهید آزادانه تمامی تواناییها و دانسته‌های خود را به کار ببرید.

- سپس بایستی تعیین کنید که اصولاً "چه کسب و کاری برای شما مناسب است. لذا این سؤالات را از خود بپرسید:

WWW.DZBOOK.IR

من دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟

چه مهارت‌های تکنیکی من تا به حال آموخته‌ام؟

به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟

من چقدر وقت آزاد برای اداره یک کسب و کار موفق دارم؟

آیا من هیچ سرگرمی یا علاقه‌ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار شدن را داشته باشم، دارم؟

- پس از تعیین کسب و کار مناسب تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سؤالات زیر به عمل آورید:

آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟

رقبی من چه کسانی خواهند بود؟

مزیت رقابتی شرکت من نسبت به شرکتهای موجود چیست؟

آیا من می‌توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟

آیا من می‌توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

- آخرین مرحله قبل از تهیه طرح کسب و کار این است که چک لیست زیر را تهیه کنید و پاسخ دهید:

من علاقه به شروع چه کسب و کاری دارم؟

چه خدمتی یا کالایی قرار است ارائه دهم؟ در کجا قرار است این کار را انجام دهم؟

چه مهارت و تجربه‌ای برای این کار دارم؟

ساختار قانونی شرکت من چگونه خواهد بود؟ (سهامی عام، خاص و ...)

اسم کسب و کار چه چیزی باشد؟

چه امکانات و تجهیزاتی نیاز خواهم داشت؟

به چه تسهیلات و امکانات بیمه‌ای نیاز خواهم داشت؟

پاسخ شما به تمامی سؤالات بالا شما را در طراحی یک کسب و کار کامل جامع یاری می‌کند.

## گام سوم: تامین منابع مالی

یکی از کلیدهای اساسی موفقیت و پیشرفت در شروع کار، جذب و تامین منابع مالی کافی برای راه‌اندازی یک کسب و کار کوچک است. اطلاعات زیر تکیه بر روشهای جمع‌آوری پول برای شرکتهای کوچک دارد. همچنین شما را در تهیه درخواست وام ( Loan Proposal ) یاری می‌دهد. منابع زیادی برای جمع‌آوری سرمایه وجود دارد. باید توجه داشته باشیم که قبل از تصمیم‌گیری، تمامی منابع ممکن را جستجو کنیم:

- پس‌اندازهای شخصی

- دوستان و افراد خانواده

- بانکها و مؤسسات اعتباری

- شرکتهای سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز

چگونه یک درخواست وام ( Loan Proposal ) تهیه کنیم؟

مورد قبول واقع شدن درخواست شما بستگی به نحوه تنظیم درخواست شما دارد. بخاطر داشته باشید که وام دهندگان در کاری سرمایه‌گذاری می‌کنند که نسبت به بازگشت سرمایه خود مطمئن باشند. بنابراین یک درخواست وام خوب شامل اطلاعات زیر باید باشد:

### ۱: اطلاعات کلی راجع به شرکت:

- نام و آدرس شرکت، نام مدیر، اعضای هیئت مدیره و...

- دلیل نیاز به وام، مورد مصرف وام و ضرورت آن.

- مبلغ دقیق موردنیاز برای رسیدن به اهداف مربوطه.

۲: تاریخچه کسب و کار:

- تاریخچه و طبیعت کار، توضیح کامل در مورد نوع کار، قدمت و کارکنان و دارایی‌های آن.

- اطلاعات کامل راجع به نحوه مالکیت و ساختار قانونی شرکت.

### ۳: اطلاعات راجع به مدیریت:

نوشته کوتاهی راجع به مدیران، سوابق، تحصیلات، تجربیات و مهارتهای آنان تهیه کنید.

### ۴: اطلاعات بازار:

- به وضوح محصول و یا خدمت شرکت خود و بازار آن را تشریح کنید.

- بازار رقابت و رقبای خود را شناسایی کرده و مزیت رقابتی خود را بیان کنید.

- اطلاعاتی راجع به مشتریان و اینکه چگونه کسب و کار شما نیازهای آنها را برطرف می‌کند، تهیه کنید.

### ۵: اطلاعات مالی:

- صورتهای مالی و سود و زیان ۳ سال گذشته خود را ارائه کنید. در صورت شروع یک کسب و کار جدید درآمدهای پیش‌بینی شده را ارائه کنید.

-اطلاعات مالی راجع به خود و سایر سهامداران عمده شرکت را بیان کنید.

-و در آخر سوگندی مبنی بر تعهد نسبت به وام یاد کنید و امضاء نمائید.

وام دهندگان بر چه اساسی شما را می‌سنجند؟

وقتی وام دهندگان درخواست شما را بررسی می‌کنند شش فاکتور را مدنظر قرار می‌دهند که به شرح زیر می‌باشند:

## ۶ اطلاعات مالی:

۱) **Character** (شخصیت وام گیرنده و میزان تعهد و جوانی و اخلاقی وی مبنی بر بازگشت وام در زمان مقرر.

۲) **Capacity to pay** (ظرفیت بازپرداخت وام گیرنده که بر اساس تجزی تحلیل و بررسی درخواست وام، صورتهای مالی و سایر مدارک مالی وی تعیین می‌شود.

۳) **Capital** (شامل مجموع کل بدهی‌ها و دارایی‌ها می‌باشد که وام دهندگان ترجیح می‌دهند که نسبت بدهی به دارایی شرکتها حتی المقدور کمتر باشد چرا که نشانگر پایداری مالی شرکت است.

۴) **Collateral** (میزان وثیقه که هر چه بیشتر باشد و اختلاف آن با مبلغ، وام داده شده کمتر، اطمینان خاطر وام دهنده از بازپرداخت وام بیشتر خواهد بود.

۵) **Conditions** (شرایط کلی اقتصادی، جغرافیایی و وسعتی شرکت...

۶) **Confidence** (یک وام گیرنده موفق سعی می‌کند که اطمینان وام دهنده را از ۵ مورد قبلی جلب کند و وی را به وام دادن ترغیب نماید. و در آخر برای جمع‌بندی چک لیست زیر را ارائه می‌کنیم که البته برخی از بندها بنابر نوع و ماهیت کسب و کار قابلیت تغییر و یا حذف دارند.

## چک لیست کلی شروع یک کسب و کار کوچک:

-انتخاب کسب و کار بر اساس علاقه و توانایی‌ها

-انجام تحقیقات و بررسی‌های لازم در مورد ایده کسب و کار

-تهیه طرح کسب و کار و طرح بازاریابی

-انتخاب یک نام برای کسب و کار

-چک کردن حق استفاده از نام انتخاب شده و کسب اجازه برای استفاده از آن نام

-ثبت کسب و کار با نام انتخاب شده

-تعیین مکان مطلوب برای شروع کسب و کار

-چک کردن و بررسی قوانین منطقه‌ای (منطقه انتخاب شده برای احداث کسب و کار)

-تعیین نوع ساختار قانونی شرکت و مستندسازی

-اخذ اجازه‌ها و لیسانس‌های مورد نیاز

-ثبت حقوق انحصاری (Copy right)

- در صورت کارآفرینی و یا خلق محصول جدید ، ثبت Patent
- انجان تبلیغات و نشر اعلامیه های لازم مبنی بر شروع کسب و کار جدید
- تهیه خطوط تلفن کاری و سایر تجهیزات موردنیاز
- انجام کارهای مربوط به بیمه
- اخذ اطلاعات مربوط به مالیات شرکت
- بیمه کردن کارکنان و جمع‌آوری اطلاعات راجع به قوانین کار
- تعیین سیستم دستمزد حقوق و نحوه جبران خدمات کارکنان ( در صورت وجود )
- افتتاح یک حساب بانکی برای کسب و کار
- چاپ کارتهای تجاری برای شرکت و ایجاد آرم برای شرکت
- خرید تمامی لوازم تجهیزات موردنیاز
- ایجاد E-mail و Website برای شرکت
- انجام تبلیغات وسیع‌تر در نشریات و تلویزیون و ...
- تماس با تمامی افراد ممکن اعم از خانواده و غیر هم ، مبنی بر شروع کسب و کار جدید
- سایر موارد

۱۱۱۱۱۱ ۱۱۱۱۱۱۱۱۱۱۱۱

## فهرست کسب و کارهای کوچک

### مشاغل حوزه کشاورزی

فرآوری محصولات انگور (تولید کشمش و انگور)

خدمات دامپزشکی در منزل

خدمات فرآوری ریشه گیاهان دارویی ریزوم دار

پرورش گل های زینتی و آپارتمانی

خدمات تحقیقات بازار محصولات صنعتی و کشاورزی

کلینیک گل ها و گیاهان

خدمات سیار فرآوری گیاهان دارویی

خدمات مشاوره گلخانه

پرورش پرندگان زینتی

پرورش قارچ خوراکی

مشاوره و آموزش تولید قارچ خوراکی

## مشاغل حوزه هنری

بافت تابلو فرش

تراش سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی

تولید جعبه های مخملی جواهرات

تولید حجم های سنگی

تولید کلیپ های تبلیغاتی و بازرگانی

تولید پای پوش های سنتی

تولید گل های مصنوعی، بلندر و چرمی

جلدسازی چرمی سنتی

حکاکی روی فلز (به جز طلا و نقره)

خاتم سازی و خاتم کاری

خدمات ترمیم عکس

WWW.DZBOOK.IR

خدمات طراحی کارت ویزیت و کارت های تبلیغاتی از طریق اینترنت

خدمات طراحی و آماده سازی نشرکتاب

خدمات فیلم برداری، میکس، مونتاژ و تهیه آلبوم دیجیتال

خدمات ماکت سازی

خدمات پرده های خوش آمدگویی، حج، ترحیم و ...

خدمات چاپ بر روی مقوا، سلفون، کاغذ و ظروف پلاستیکی

خدمات گرافیکی و طراحی بنرهای تبلیغاتی

خدمات گلدوزی و تکه دوزی

ساخت ویواریوم و تیواریوم (آکواریوم گیاهی و باغ شیشه ای)

طراحی کاشی

طراحی لباس و البسه

طراحی لباس و کفش

طراحی و نقاشی نقشه فرش، گلیم و جاجیم



طراحی و چاپ روی تی شرت

طراحی و چیدمان اثاثیه و مبلمان منزل

طلاسازی

مرمت تابلو و آثار هنری

نقاشی روی استخوان

نقاشی روی سفال

نقاشی روی چرم

هویه کاری روی پارچه

### مشاغل حوزه پزشکی

خدمات فروش داروی گیاهی و گیاهان دارویی

فروش اینترنتی دارو

خدمات درمان گیاهی

مشاوره و درمان اعتیاد (با امکان سرویس دهی در منازل)

تولید دندان مصنوعی

خدمات بینایی سنجی

مشاوره بهداشت و تنظیم خانواده از طریق اینترنت

تهیه غذای آماده رژیمی (ویژه کودکان و افراد دارای بیماری های خاص)

آموزش کودکان استثنایی در منزل

خدمات پزشکی درمان در منزل

خدمات نگهداری و مراقبتی در منازل

خدمات مشاوره ژنتیک

خدمات مشاوره پزشکی

مشاوره زایمان و مراقبت از نوزاد

خدمات و مشاوره سلامت و تندرستی

خدمات مشاوره تغذیه و رشد

خدمات توانبخشی در منزل

WWW.DZBOOK.IR

**مشاغل حوزه تولید**

تولید اسباب بازی و عروسک

فرآوری محصولات کشاورزی

خدمات فرآوری عسل

تولید اسانس گیاهی برای معطر نمودن چای خانگی

عطرسازی

تولید جعبه های شفاف بسته بندی گل های زینتی

تولید جعبه های پلیمری و بسته بندی قطعات

تولید لباس و روسری مخمل به روش فلوک دستی

تولید و ساخت سازهای موسیقی سنتی ایرانی

خدمات مه‌سازی

پرورش ماهیان زینتی و آکواریومی

پیراهن دوز مردانه و شومیز زنانه

خدمات روکش پارچه ای لوازم خانگی

تولید سرویس های پارچه ای

ساخت شمع های تزئینی

خدمات شارژ کارت‌تریچ پرینترهای لیزری

دوخت لباس سیسمونی کودک

تابلوسازی

تولید شربت، ترشیجات و شوربجات

**مشاغل حوزه خدمات عمومی**

آشپزخانه آپارتمانی

بازاریابی اینترنتی و تلفنی

خدمات بسته بندی کالا، اقلام و هدایا

خدمات تهیه و توزیع اقلام مورد نیاز ادارات و شرکت ها

خدمات فروش شبانگاهی کالا

WWW.DZBOOK.IR

خدمات برگزاری جشن های تولد و .....

خدمات خودرو کرایه ای

خدمات خرید خانگی

خدمات حمل و نقل تلفنی

خدمات تامین غذای ادارات و شرکت ها

خدمات نظافت خانگی و ادارات

خدمات سبزی خرد کنی

خدمات سراجی و کفاشی

خدمات شهری و عمرانی

تدریس آشپزی

خدمات تایپ و ICDL

### مشاغل حوزه خدمات تخصصی

ارزیابی املاک و مستقالات

خدمات آمارگیری و جمع آوری اطلاعات

ساخت کارت های الکترونیک با فلش

ساخت نقاشی های متحرک

بازاریابی و مشاوره خرید خودرو

خدمات مشاوره و طراحی بسته بندی

طراحی و تولید فیبر مدارهای چاپی

خدمات و مشاوره سیستم اطلاعات جغرافیایی (GIS)

خدمات چاپ سیلک

همیار شهر (تعمیرات لوازم برقی و خانگی)

خدمات سفره آرایی و طراحی سفره هفت سین

خدمات مشاوره، ایجاد و نگهداری فضای سبز

خدمات تلخیص (برای ذخیره سازی در بانک های اطلاعاتی)

خدمات تهیه طرح کسب و کار

WWW.DZBOOK.IR

خدمات و مشاوره گردشگری و امور سیاحتی - زیارتی

خدمات مشاوره و طراحی برنامه های ماشین های CNC

مشاوره ازدواج و خانواده

خدمات مشاوره تحصیلی و روانشناسی

خدمات مشاوره روانشناسی

خدمات مشاوره بورس و سرمایه گذاری

خدمات و مشاوره مراسم ازدواج

خدمات مشاوره ای مشاغل

خدمات مستندسازی سخنرانی ها

خدمات تهیه و طراحی نقشه های ساختمانی

خدمات نظر سنجی و افکار سنجی

اورژانس تلفن همراه و رایانه

پتینه کاری (روی ظروف فلزی، چوبی و ...)

WWW.DZBOOK.IR

مشاوره های حقوقی و سرمایه گذاری پروژه های صنعتی

خدمات صوت و تصویر اینترنت و اینترنت

تاکسیدرمی پرندگان و حیوانات

خدمات ترجمه متون عمومی و تخصصی

خدمات مشاوره و تولید نرم افزارهای رایانه ای

خدمات ویرایش علمی و ادبی

خدمات وب و شبکه

مشاوره لاغری و زیبایی اندام

### مشاغل حوزه خدمات مشاوره ای

قانون و دستورالعمل های اجرایی ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی

خدمات مشاوره و طراحی غرفه های نمایشگاه ها

مشاوره و طراحی جواهرآلات زینتی

خدمات و مشاوره مراسم ترحیم

خدمات مشاوره رنگ آمیزی و کاغذ دیواری

### مشاغل حوزه فناوری اطلاعات

خدمات اسمبل و فروش رایانه های خانگی

خدمات بازاریابی آثار هنری

خدمات بازاریابی ایمیل

خدمات آموزش مجازی

آژانس مسکن اینترنتی

خدمات فروش نشریات الکترونیکی

خدمات حسابداری اینترنتی

خدمات تامین قطعات یدکی خودرو (به صورت تلفنی و اینترنتی)

فروشگاه اینترنتی کتاب

خدمات مجازی فروش تهاتری کالا و خدمات

فروش اینترنتی لوازم آرایشی و بهداشتی

خدمات اینترنتی مشاوره حقوقی، جزایی و مدنی

خدمات مشاوره شغلی، تلفنی و اینترنتی

صحافی و چاپ اینترنتی

خدمات تبلیغات اینترنتی

تورهای اینترنتی مسافرت های مجازی ویژه معلولان و بیماران خاص

WWW.DZBOOK.IR

## ۱۰ دلیل ورشکستگی کسب و کارهای کوچک

### ۱) فقدان سرمایه کافی

پول می تواند علت اصلی تمام ورشکستگی ها در تجارت باشد. صاحبان کسب و کارهای کوچک باید تخمین بزنند که به چه مقدار پول نیاز دارند تا بتوانند کار خود را راه اندازی کنند. آن را خوب اداره کرده و سپس در سطح خوبی نگه دارند و به عنوان یک شرکت بازرگانی موفق خود را مطرح کنند. "زمانی که سرمایه کافی ندارید و با فقدان سرمایه روبرو می شوید، این موضوع می تواند خود شروع یک حرکت مارپیچی نزولی باشد که شما نمی توانید از آن جلوگیری کنید."

### ۲) به جریان انداختن ضعیف نقدینگی

هنگامی که نقدینگی نتواند هزینه ها و دیگر مخارج را جبران کند، حتی مشاغلی که مراحل نخستین رشد خود را طی کرده اند، نیز سقوط می کنند. مراقب نرخ سوخته (rate burn) باشید. این اصطلاح را شرکتهای دات کام ابداع کرده اند برای آگاهی از اینکه چه مقدار از نقدینگی به هدر رفته یا به اصطلاح سوخت شده است، اسکارپور می گوید: "نقدینگی تنها چیزی است که واقعا ارزش دارد."

### ۳) برنامه ریزی نامناسب و ناکافی

عدم برنامه ریزی صحیح در واقع، علت مشکلاتی از قبیل فقدان سرمایه کافی و جریان انداختن ضعیف نقدینگی است. باید یک برنامه کاری منسجم را با در نظر گرفتن تمام امور مالی، بازاریابی، رشد و دیگر موارد خاص در نظر بگیرید. می تواند بسیار زمان بر باشد، زیرا یک برنامه ریزی صحیح و مناسب هفته ها یا ماهها تلاش نیاز دارد. عقاید و نظرات شما زمانی کارساز خواهد بود که با برنامه ریزی صحیح جلو بروید. در غیر این صورت در آخر کار، سرمایه شما به هدر خواهد رفت.

WWW.DZBOOK.IR

### ۴) در نظر نگرفتن رقابت

نظرات منحصر بفرد را بندرت می توان یافت. بسیار مهم است که بتوانید بهره برداری لازم را از کار خود بنمایید. اسکارپور می گوید: "بسیاری از صاحبان تجارت، کسب و کار خود را مشابه و همانند دیگران انجام می دهند. اطمینان حاصل کنید که در کار شما چیزی منحصر بفرد و متفاوت از دیگر رقبا وجود دارد."

### ۵) بازاریابی ضعیف

آیا مشتریان شما از فعالیتها و کیفیت کالای شما رضایت لازم را دارند؟ ضروری است که استراتژی بازاریابی خود را توسعه دهید تا دریابید که چه کسانی و به چه علتی مشتریان شما هستند. اطمینان حاصل کنید که استراتژی بازاریابی شما، مشتریان بیشتری را به سوی شما جذب می کند و به این ترتیب، شما را از دیگر رقبا متمایز خواهد کرد.

### ۶) نداشتن انعطاف پذیری لازم

صاحبان کسب و کارهای کوچک می دانند که یک رقیب بزرگتر با میزان نقدینگی بالاتر و تعداد کارمندان بیشتر، می تواند رقیبی بسیار جدی برای آنها باشد. هرگز فراموش نکنید که انعطاف پذیر باشید. کالا، روند فعالیت و بازاریابی خود را به گونه ای تطبیق دهید که بتوانید با رقبای بزرگ رقابت کنید.

### ۷) نادیده گرفتن قدم بعدی

اجازه ندهید روند حرکت کاری شما کند و آهسته شود مطمئن شوید که شما و کارمندانان بر روی حمایت و دادن خدمات به مشتری، تأکید لازم را می کنید.

### ۸) سعی در انجام دادن تمام امور بطور کامل و بی عیب و نقص

اکثر بازرگانان از ذکاوت لازم برای کار و تجارت برخوردارند. اما اداره کردن یک کسب و کار کوچک، پیچیدگیهای خاص خود را دارد. سعی نکنید که همه کارها را خودتان انجام دهید و بخواهید که تمام کارها کامل و بدون نقص انجام شود. اگر می خواهید دانش و آگاهی خود را در مورد کارتان افزایش دهید، کتابهای تخصصی

در این زمینه را بخوانید و حتما با یک کتابدار خوب مشورت کنید.

هنگام پیش آمدن مشکلات حقوقی، به جای تکیه بر دانش شخصی خود، سعی کنید از یک وکیل مجرب کمک بگیرید. توصیه می شود یک وکیل وارد به امور تجارت و بازرگانی برای امور حقوقی شرکت خود داشته باشید.

### ۹) رئیس در حد عالی، کارمندان در حد معمولی

نمونه هایی از ورشکستگی برخی از شرکتهای حاکی از این است که چگونه یک کسب و کار موفق و منسجم که صاحب آن بسیار آگاه و علاقه مند به شغل خود است و معلومات وی در زمینه کاری اش در سطح عالی است، با داشتن کارکنانی بی تجربه و بی انگیزه می تواند سقوط کند و دچار ورشکستگی شود. اطمینان حاصل کنید که حتما کارکنان شما هم از دانش و مهارتهای لازم برخوردار هستند.

### ۱۰) رشد کنترل نشده

یک تجارت کوچک که خیلی ساده و سریع رشد می کند، می تواند موجبات ورشکستگی خود را فراهم آورد. اگر تولید کالای شما همگام با تقاضای لازم در بازار نباشد، رشدی که شما به عنوان صاحب تجارت توقع دارید و از آن خشنود هستید، می تواند موجودیت تجارت و سرمایه شما را تهدید کند. سعی کنید به رشد مورد نظر و پیش بینی شده در برنامه های خود برسید. اطمینان حاصل کنید که هرگز کنترل رشد تجارت و کسب و کارتان از دستتان خارج نشود.

## تست ارزیابی کارآفرینی و خوداشتغالی افراد

برای هر یک از بیست و پنج پرسش که در زیر مطرح شده چند پاسخ ارائه گردیده است. پاسخی را که بیشتر با وضعیت شما تطبیق می کند نشانه گذاری کنید و امتیاز آنها را (براساس نمره گذاری های راهنمای انتهای تست) با هم جمع کنید. امتیاز بیشتر به معنای **برخورداري از استعداد کارآفرینی بیشتر است.**

### ۱- وضعیت کاری والدین شما چگونه بوده است؟

الف) هر دو کار می کرده اند، بیشتر موارد برای خودشان کار کرده اند.

ب) هر دو کار می کرده اند، فقط بخشی از کارهایشان برای خودشان بوده است.

پ) یکی از والدینم بیشتر برای خودش کار کرده است.

ت) یکی از والدینم بخشی از کارهایش برای خودش بوده است.

ث) هیچ یک از والدینم هرگز برای خود کار نکرده است.

### ۲- آیا تا کنون از شغلی هم اخراج شده اید؟

الف) بله. بیش از یکبار

ب) بله. یکبار

پ) نه

### ۳- روند شغلی شما چطور بوده است؟

الف) عمدتاً در تشکیلات اقتصادی کوچک (کمتر از صد نفر) بوده است.

(ب) عمدتاً در تشکیلات اقتصادی متوسط (۱۰۰ تا ۵۰۰ نفر) بوده است.

(پ) عمدتاً در مراکز تجاری بزرگ (بیش از ۵۰۰ نفر) بوده است.

۴- آیا قبل از بیست سالگی مرکز اقتصادی را تأسیس کرده‌اید؟

(الف) بسیار

(ب) کم

(پ) هیچ

۵- اکنون چند سال دارید؟

(الف) ۳۰ - ۲۱

(ب) ۴۰ - ۳۱

(پ) ۵۰ - ۴۱

(ت) به بالا

۶- موقعیت شما بین خواهران و برادران چگونه است؟

(الف) بزرگترین

(ب) میانی

(پ) کوچکترین

(ت) حالت دیگر

۷- وضعیت تأهل شما چگونه است؟

(الف) متأهل

(ب) جدا شده

(پ) مجرد

۸- بالاترین سطح تحصیلات رسمی شما چیست؟

(الف) زیر دیپلم

(ب) دیپلم

WWW.DZBOOK.IR



(پ) لیسانس

(ت) فوق لیسانس

(ث) دکترا

۹- انگیزه اصلی شما در راه‌اندازی تشکیلات اقتصادی چیست؟

(الف) کسب پول

(ب) دوست ندارم برای دیگری کار کنم

(پ) کسب شهرت

(ت) برای فرو نشانیدن انرژی اضافی

۱۰- رابطه شما با پدر یا مادرتان که بیشتر درآمد خانواده را تأمین می‌کند، چطور است؟

(الف) تصنعی (رسمی)

(ب) راحت

(پ) رقابتی

(ت) رابطه‌ای وجود ندارد

WWW.DZBOOK.IR

۱۱- بین سخت کار کردن و تند کار کردن کدام یک را انتخاب می‌کنید؟

(الف) سخت کار کردن

(ب) هوشمندانه کار کردن

(پ) هر دو حالت

۱۲- برای مشورت در مورد یک موضوع مدیریتی حساس به چه کسانی اتکا می‌کنید؟

(الف) تیم‌های مدیریتی داخلی

(ب) متخصصان مدیریتی خارجی

(پ) متخصصان امور مالی خارجی

(ت) هیچ کس جز خودم

۱۳- در مسابقات شرط بندی روی کدام یک از موارد زیر شرط بندی می کنید؟

الف) ۱۰ به ۱

ب) ۳ به ۱

پ) ۲ به ۱

۱۴- کدام یک از عوامل زیر برای راه اندازی تشکیلات اقتصادی لازم و کافی است؟

الف) پول

ب) مشتری

پ) ایده یا محصول جدید

ت) انگیزه و سخت کار کردن

۱۵- اگر کشتی گیر بودید و فرصت می یافتید با فرمان ملی کشور یک بار مسابقه دهید.

الف) این فرصت را از دست می دادید، زیرا او به راحتی شما را شکست می دهد؟

ب) مبارزه را قبول می کردید، اما بر سر آن پول نمی گذاشتید؟

پ) حقوق یک هفته خود را بر سر بردن شرط بندی می کردید؟

ت) بر احتمالات دل می بستید، شرط بندی کلانی می کردید و تلاش می کردید تا حادثه ای بیافرینید؟

۱۶- شما خیلی سریع دل بسته

الف) ایده های جدید برای تولید می شوید؟

ب) کارکنان جدید می شوید؟

پ) ایده های جدید برای ساخت می شوید؟

ت) طرح های مالی جدید می شوید؟

ث) همه موارد بالا

۱۷- شخصیت دلخواه شما صاحب کدام یک از ویژگی های زیر است؟

الف) باهوش و پر انرژی

ب) باهوش و تنبل

(پ) خنگ اما پر انرژی

۱۸- دلیل بهتر اجرا شدن کارهای شما چیست؟

(الف) همیشه سر وقت حاضر می‌شوید.

(ب) به طور خیلی دقیق سازماندهی می‌کنید.

(پ) همه چیز را به خوبی ثبت می‌کنید.

۱۹- از بحث کردن در مورد کدام موضوع بیزار هستید؟

(الف) مشکلات مربوط به کارکنان.

(ب) مشخص کردن صورتحساب مخارج

(پ) شیوه‌ای مدیریتی جدید

(ت) آینده تشکیلات اقتصادی

۲۰- فرض کنید در انتخاب موارد زیر آزاد هستید، کدام یک را ترجیح می‌دهید؟

(الف) انداختن تاس با شانس بردن ۱ به ۳

(ب) کار کردن روی مشکلی که احتمال حل شدن ۱ به ۳ باشد.

۲۱- چنانچه قرار باشد بین حرفه‌های رقابتی زیر یکی را انتخاب کنید، کدام یک را انتخاب خواهید کرد؟

(الف) گلف حرفه‌ای

(ب) فروش

(پ) مشاوره پرسنلی

(ت) تدریس

۲۲- چنانچه مجبور شوید یک نفر شریک انتخاب کنید، دوست خود را بر می‌گزینید یا فرد غریبه‌ای که در زمینه کاری شما تخصص دارد؟

(الف) دوست نزدیک

(ب) فرد غریبه متخصص

۲۳- شما چه موقع از بودن با مردم خوشحال خواهید بود؟

(الف) زمانی که می‌توانید کار هدفمند انجام دهید.

(ب) زمانی که می‌توانید کار متفاوت و جدیدی انجام دهید.

(پ) همه اوقات، حتی زمانی که کار برنامه‌ریزی شده‌ای ندارید.

۲۴- در موقعیت‌های بازرگانی که نیاز به عمل وجود داشته باشد، کدام یک از افراد زیر مفیدتر خواهند بود؟

(الف) موافق

(ب) موافق با یک سری شروط

(پ) ناموافق

۲۵- در یک بازی رقابتی، دل مشغولی شما:

(الف) بهتر بازی کردن است.

(ب) برد و باخت است.

(پ) هر دو مورد بالاست.

(ت) هیچ یک.

مجموع امتیازهایی را که از ۲۵ پرسش ارائه شده به دست آورده‌اید.

اگر بین ۲۳۰ تا ۲۸۰ باشد، شما کارآفرین موفق (Successful Entrepreneur) هستید.

اگر بین ۱۹۵ تا ۲۲۹ باشد، شما کارآفرین (Entrepreneur) هستید.

اگر بین ۱۸۰ تا ۱۹۴ باشد، شما کارآفرین نهفته (Latent Entrepreneur) هستید.

اگر بین ۱۶۵ تا ۱۷۹ باشد، شما کارآفرین بالقوه (Potential Entrepreneur) هستید.

اگر بین ۱۵۰ تا ۱۶۴ باشد احتمال کارآفرین بودن شما ضعیف است (Borderline Entrepreneur)

و اگر زیر ۱۵۰ باشد درصد کارآفرین بودن شما صفر است (Hired Hand) به شمار می‌آید.

WWW.DZBOOK.IR

## تست ارزیابی آمادگی برای راه‌اندازی کسب و کار

آیا آماده هستید که خویش‌فرمای خود باشید؛ پرسشنامه زیر را با پاسخ‌های بله یا خیر تکمیل کنید، سپس به جدول راهنما مراجعه کرده و امتیاز خود را با جدول ارائه‌شده مقایسه و تحلیل کنید.

۱. می‌خواهم سخت‌تر کار کنم تا بیشتر درآمد داشته باشم.

۲. می‌خواهم مستقل کار کنم، رئیس خودم باشم به کسی جز خودم جوابگو نباشم.

۳. تصمیم‌گیرنده‌ی خوبی هستم.

۴. سازنده‌ی خوبی هستم.

۵. آیا وقایع را قبل از وقوع پیش‌بینی می‌کنید؟

۶. آیا شما همواره درصدد کشف یا ایجاد فرصت‌های کاری جدید هستید؟

۷. آیا شما همواره نحوه‌ی انجام کارها را بهبود می‌دهید؟

۸. آیا علاقه‌مند تغییر و تحول در کار خود هستید؟

۹. آیا هنگامی که ایده یا فرصت کسب و کار خوبی را شناسایی کرده باشید، نسبت به راه‌اندازی آن اقدام می‌کنید؟

۱۰. آیا تخصص، مهارت، محصول یا خدماتی دارید که ارزش خرید و فروش در بازار رقابتی داشته باشد؟

۱۱. آیا تا کنون در کسب و کاری که علاقه‌مند به راه‌اندازی آن هستید، کار کرده‌اید؟

۱۲. آیا به اندازه‌ی کافی مشتریان بالقوه دارید که محصول یا خدمات شما را خریداری کنند؟

۱۳. آیا به کارشناسان مالی و حقوقی که به شما کمک کنند، دسترسی دارید؟

۱۴. آیا شما از فروش و مذاکره با دیگران لذت می‌برید؟

۱۵. آیا پس‌انداز شخصی دارید یا اشخاصی دارید که از نظر مالی شما را برای حداقل ۶ ماه در راه‌اندازی کسب و کار پشتیبانی کنند؟

۱۶. آیا از حمایت و پشتیبانی روحی خانواده‌تان یا دیگران برخوردار هستید؟

۱۷. آیا از نیروی جسمانی و فیزیکی قوی برخوردار هستید؟

۱۸. آیا شما از روحیه‌ی خوبی برخوردار هستید؟

۱۹. آیا شما می‌توانید یا دوست دارید ساعات زیادی از زندگی شخصی‌تان را به انجام امور کسب و کارتان اختصاص دهید؟

۲۱. آیا شما دوست دارید اکثر اوقات را به تنهایی و بدون کمک دیگران کار کنید؟

۲۲. آیا به اندازه‌ی کافی وظایف کاری خود را سازماندهی کرده و زمان‌بندی می‌کنید؟

۲۳. آیا شما فرد منضبطی هستید؟ آیا دوست دارید کاری را که آغاز می‌کنید، به پایان برسانید؟

۲۴. آیا شما برای باورید که "همیشه حق با مشتری است"؟

۲۵. آیا شما بر این باورید که "برای کسب پول باید پول صرف کنید"؟

### سیستم امتیازبندی

به پاسخ‌های "بلی" امتیاز ۴ و به پاسخ‌های "خیر"، امتیاز ۰ دهید.

تفسیر امتیازات:

۴۹-۰

شما دوست ندارید در این مقطع زمانی، کسب و کاری برای خود راه‌اندازی کنید. اما در حال حاضر ممکن است بتوانید برای دیگران بهتر کار کنید. البته شما همیشه می‌توانید این نکته

را در بیابید که چه زمانی شرایط برای راه‌اندازی شرکت یا کسب و کار برای‌تان مناسب است.

۶۹-۵۰

به نظر می‌رسد که برخی از شایستگی‌ها، طرز تلقی‌ها، یا پشتیبانی‌ها مناسب را ندارید. اما مایوس نشوید. به پرورش مهارت‌های خود بپردازید یا شریکی که مهارت‌های شما را می‌تواند تکمیل نماید، پیدا کنید.

۸۴-۷۰

شما قادر به کسب موفقیت در کسب و کار هستید. اما بهتر است با چند نفر (مانند مشاوران) صحبت کنید و برخی از مسائل را با آنها در میان بگذارید.

۱۰۰-۸۵

بی‌درنگ اقدام کنید! شما به احتمال بسیار زیاد موفق خواهید بود. به نظر می‌رسد که نگرش‌ها و ویژگی‌های اساسی لازم برای شروع موفق و بلند مدت در کسب و کار را دارید.

## جمع بندی کتاب

کسب و کار خانگی نوعی از کسب و کار است که مالک آن، منزل خود را به دفتر کار تبدیل می کند و در آنجا به فعالیت های شغلی اش مشغول می شود. علاوه بر

محل اقامت کسب و کار خانگی، معمولاً شاخص های زیر هم در تعریف کسب و کار خانگی اهمیت دارند:

۱. تعداد بسیار کمی کارمند دارد و معمولاً شامل همه اعضای خانواده صاحب کسب و کار می شود؛

۲. فاقد فضای نمایشگاهی، فروشگاه، پارکینگ مشتری و تابلوهای تبلیغاتی مجاور با خیابان است.

به عبارت دیگر، نوعی فعالیت اقتصادی است که در محل سکونت شخص و با استفاده از امکانات و وسایل منزل راه اندازی می شود.

امروزه، کسب و کار خانگی از بخش های حیاتی فعالیت های اقتصادی کشورهای پیشرفته محسوب می شود. کسب و کار خانگی از نظر ایجاد شغل و نوآوری در عرضه

محصول یا خدمات موجب تنوع زیادی در اجتماع و اقتصاد هر کشور می شود. کسب و کار خانگی نقطه شروع مناسبی برای راه اندازی کسب و کار شخصی برای

زنان و جوانان است، زیرا راه اندازی آن در مقایسه با دیگر انواع ساده تر است. کسب و کار خانگی در جوامع سابقه دیرینه دارد. بسیاری از صنایع دستی که

امروزه هم وجود دارند، در منازل و محل سکونت افراد تولید می شدند. به طور کلی، کسب و کار خانگی پدیده جدیدی نیست، اما در نتیجه تغییرات و تحولاتی که

در فعالیت های اقتصادی - اجتماعی به وجود آمد به مرور گم رنگ شد. با این حال، تحولات جدید و شرایط متغیر جامعه، بار دیگر، توجهات را به سمت این نوع

کسب و کار و ضرورت توجه به توسعه آن جلب کرده است و سبب شده که این نوع کسب و کار روز به روز گسترش یابد. شروع کسب و کار در خانه فرصت بازرگانی

موفقیت آمیزی است که افراد با بهره برداری از آن می توانند سریع تر پله های ترقی را طی کنند.

یکی از مهم ترین مزایای کسب و کار خانگی افزایش کیفیت زندگی صاحبان این نوع کسب و کار است. نتایج پژوهشگران نشان داده است که امروزه، اکثر صاحبان

کسب و کارهای خانگی بر این باورند که کار کردن در خانه کیفیت زندگی آنان را بهبود می بخشد. کار کردن در خانه باعث می شود که وقت بیشتری به خانواده و

خانه اختصاص یابد.

مزیت دیگر اینست که دیگر مسائل خانواده، از قبیل پرورش فرزندان، توجه بیشتری شود. به طور کلی امروزه کار و زندگی بیش از پیش در هم ادغام شده اند.

از دیگر مزیت های کسب و کار خانگی می توان به برخورداری از آزادی و استقلال عمل بیشتر، ساعات کاری انعطاف پذیر، ایجاد موازنه بیشتر بین کار و زندگی، و

پایین بودن هزینه راه اندازی و مخاطره اشاره کرد. این نوع کسب و کار این امکان را به افراد می دهد تا به صورت پاره وقت فعالیت و خودشان زمان کاری شان را

مدیریت کنند. نتیجه این آزادی عمل این است که تربیت بچه ها راحت تر خواهد شد.

از دیگر مزایای این نوع کسب و کار می توان به تناسب آن با ویژگی های جسمی افراد معلول و کم توان اشاره کرد، که احتمال موفقیت آنها را

دوچندان می کند.

### رهنمودهایی در مورد شروع کسب و کار خانگی

• یک ایده کسب و کار خانگی را انتخاب کنید که به آن علاقه مند هستید. در آن استعداد و یا مهارت دارید. مطمئن شوید که برای ایده شما نیازی وجود دارد و

شما بر پایه شناخت فرصتی این ایده را مطرح کرده اید.

• درباره ایده کسب و کارتان تحقیق کنید. ببینید چه رقبایی دارید و چگونه باید به آنها برتری پیدا کنید.

- مشارکت دیگر اعضای خانواده را جلب کنید و در مراحل بعدی، از آنها کمک بگیرید .
- محصول یا خدمتتان را مشخص و اطلاعات کافی درباره محصولات و خدمات جانشین یا مکمل خود پیدا کنید .
- محصول یا خدمت خود را از لحاظ ویژگی‌ها، بسته‌بندی، طراحی رنگ، خدمات، ضمانت‌نامه، قیمت و دیگر عناصر مهم را طراحی و مدیریت کنید .
- استطاعت مالی خود را برای اجرای ایده بسنجید .
- پژوهش بازاریابی را خودتان انجام دهید. در یک کسب‌وکار خانگی، همانند هر نوع کسب‌وکار دیگری، کسب حداکثر اطلاعات ممکن در مورد مشتریان، رقبای، تأمین‌کننده‌ها، و زمینه بازاریابی قبل از شروع اساسی است .
- قبل از تأسیس کسب و کارتان، طرح کسب و کار (Business plan) خود را آماده کنید. این برنامه شامل برنامه‌ریزی مالی، برنامه منابع انسانی، برنامه بازاریابی، و برنامه عملیاتی شما خواهد بود .
- همه پروانه‌ها و قوانین لازم را برای راه‌اندازی کسب و کار خود کنترل و کسب کنید. این موضوع شامل تماس با مقامات شهر، شهرک یا بخش روستایی محل زندگی شما می‌شود. مطمئن شوید که مدیریت کسب‌وکارتان از خانه قانونی است .
- اسم مناسبی برای کسب‌وکارتان انتخاب کنید. یک نام خوب باید ساده باشد، دارای آهنگ خوب و دل‌نشین باشد، تلفظی روان و معنای مناسب داشته باشد، به راحتی به خاطر سپرده شود، از نظر گرافیک بتوان به آن فرم مناسب داد، در تبلیغات بتوان از آن کمک گرفت، و با فرهنگ و معیارهای ارزشی جامعه هماهنگی داشته باشد .
- چاپ کارت‌های ویزیت، نوشتن افزار و بروشورها را به اشخاص حرفه‌ای بسپارید. یک ظاهر آراسته و حرفه‌ای مخصوصاً برای کسب‌وکارهایی که از خانه اداره می‌شوند اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد .
- اطلاع‌رسانی کنید و تبلیغات را از یاد نبرید. روزنامه‌ها، مجلات و خبرنامه‌هایی را که با بازار شما هماهنگی دارد بررسی کنید و هدف قرار دهید .
- خودتان بازاریابی را شروع کنید. به فروشگاه‌ها، شرکت‌ها و دیگر مکان‌هایی که امکان ارائه محصولات یا خدماتتان وجود دارد بروید تا خدمات و محصول خود را شخصاً به بازار عرضه کنید. قبل از اینکه سعی کنید آنها را مجاب به خرید کنید قدری وقت صرف کسب اطلاعات در مورد مشتریان بالقوه‌تان کنید .
- بخشی از منزلتان را به عنوان محیط کاری جدا و آن را مناسب با ملزومات فعالیتتان طراحی کنید .
- اسباب و تجهیزات مناسبی برای کسب‌وکارتان تهیه کنید و در چیدمان آنها دقت نظر کافی داشته باشید .
- برای تلفن کاری، نمابر و اینترنت اتصالات مجزا نصب کنید. یک صندوق پستی به کسب‌وکارتان اختصاص دهید .
- هرگونه نیازهای اضافی را از لحاظ بیمه بررسی کنید. بیمه‌نامه مناسبی بیابید و مطمئن شوید که به اندازه کافی در کسب و کار خانگی شما مخاطرات وجود دارد .
- حساب بانکی برای کسب‌وکارتان باز کنید .
- روابط عمومی خود را قوی کنید تا از تبلیغات رایگان بهره‌مند شوید. آخرین اخبار در مورد محصول و خدماتتان را منتشر کنید .
- در مدیریت و مهارت‌های دفترداری حرفه‌ای شوید. فقدان مهارت در مدیریت یکی از مهم‌ترین علل شکست در کسب‌وکار است. در کلاس‌های آموزشی اصول مدیریت شرکت و کارمندان ماهر استخدام کنید، اما توجه داشته باشید حتی برای مدیریت کردن آنها به مهارت‌های ابتدایی نیاز دارید. پس قبل از شروع کار



مبانی و اصول مدیریت را بیاموزید .

- با صاحبان کسب و کارهای مشابه در خارج از زمینه بازاری تان صحبت کنید تا در مورد امکانات و وضعیت آن کسب و کار ایده بگیرید .
- به انجمن‌های بازرگانی، اتاق بازرگانی، اتحادیه‌ها و انجمن‌های صنفی بپیوندید تا در برقراری تماس به شما کمک شود .
- شرایط مالیاتی را کنترل کنید. از مبالغ کسرکردنی مجاز برای هزینه‌های اتومبیل، خوراک، سرگرمی، اداری و دفاتر خانگی اشخاصی که کار آزاد دارند اطلاعاتی کسب کنید .
- از داشتن کسب و کار خانگی واهمه نداشته باشید و به آن افتخار کنید.

تجربه نشان داده است که توسعه کسب و کارهای کوچک و خانگی به دلیل ساختار ساده، 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 می تواند بازدهی مناسبی داشته و در میان مدت و حتی در کوتاه مدت در رفع مشکل بیکاری مؤثر باشد. در کشور ما فضا برای کار، کم نیست، فقط شاید همت ها برای کار کردن کم است، شاید هم مهارت نیروهای کار، چشمگیر نیست. باور کنید کسی که در حرفه ای کار کشته است و مهارت دارد هیچ وقت بیکار نمی ماند.

WWW.DZBOOK.IR

## سخن پایانی ...

چنانچه قصد دارید کسب و کاری برای خودتان داشته باشید و رئیس خودتان باشید و از چهاردیواری منزل پول دربیابید و ... از همین لحظه به فکر راه اندازی کسب و کاری خانگی برای خودتان باشید، البته بدانید راه اندازی کسب و کار خانگی و حتی اینترنتی آسان نیست، برای همینم هست که فقط عده ای عملاً وارد کسب و کار خودشان شده اند و به ثروت رسیده اند و عده ای هم فقط در رویای آن به سر می برند!!! با خود صادق باشید و بدانید هیچ راه میانبر و ساده ای برای ایجاد کسب و کاری پایدار و ثروت آفرینی دائمی وجود ندارد، در هر زمینه ای فقط با خواندن چند کتاب و مطلب مشکلی حل نمی شود، همه می دانیم چقدر کتاب با عنوان کسب ثروت، پولدار شدن، تو می توانی، راه های میلیاردی شدن و عناوین این چنینی وجود دارد و حتی ممکن است این کتابها را داشته و آنها را خوانده اید، ولی به راستی چقدر کارساز بوده اند؟ چقدر مشکل بیکاری را حل کرده اند؟ پس یادمان باشد این کتابها و مطالب همگی فقط یک راهنمای کوچک در دنیای بزرگ کسب و کار می باشند و عملی کردن و کسب تجربه و یا پشت گوش اندازی مطالبی که فرا گرفته ایم، فقط به خودمان بستگی دارد. من به شما این اطمینان را می دهم اگر قدم اول را که همان تصمیم قاطع، جدی و با برنامه برای راه اندازی کسب و کارتان است را بردارید، ادامه کار برایتان آسانتر خواهد شد. مطمئن باشید اگر دیگران انجام داده اند، هیچ دلیلی وجود ندارد که شما نتوانید، فقط باید طبق راهنمایی هایی که فرا گرفته اید، بدانید که باید ایده داشت، طرح داشت و برنامه ریزی کرد، با انگیزه و پیگیری بود و تلاش و تلاش و تلاش کرد، پس از راه اندازی کسب و کار هم بدانید که تازه اول راه هستید ولی راهی پر از کسب تجربه و ثروت آفرینی.

WWW.DZBOOK.IR

امیدوارم این کتاب برای شما خواننده عزیز که قصد راه اندازی یک کسب و کار خانگی یا کسب و کار کوچکی را دارید راهنمایی مفید بوده باشد، پس لطفاً وقت را تلف نکنید و بهانه تراشی هم نکنید چون دنیا پر است از بهانه های به ظاهر منطقی!! از هم اکنون تصمیم بگیرید دور تمام بهانه ها خط قرمز بکشید و به نظرات منفی اطرافیان هم توجهی نکنید، اجازه بدهید آنها شاهد موفقیت و ثروت آفرینی شما باشند، از همین اکنون تصمیم بگیرید بجای اینکه مدام دنبال این و آن برای استخدام شدن بگردید و وقتتان را تلف کنید، کسب و کار خودتان را راه اندازی نمایید.

هر ایده برای ارائه کالا یا خدمات، هنر، حرفه، تخصص و خلاصه هر چیزی که می دانید ارزش تبدیل شدن به یک کسب و کار را دارد و مردم بابت آن حاضرند به شما پول بدهند، آن را با برنامه به کسب و کار تبدیلش کنید و با تلاش و پشتکار، کسب و کار خودتان را رشد بدهید (مثلاً اگر در خیاطی، زبان خارجی، آشپزی، طراحی گرافیکی، تایپ، صنایع دستی، تعمیرات، آرایشگری و هر چیز دیگری مهارت دارید، می توانید آن را یا مستقیم ارائه نمایید و یا حداقل آموزش دهید، می توانید کالا یا محصول جدیدی ارائه بدهید (مشاغلی مثل بسته بندی و منجمد کردن سبزیجات، خرد کردن سبزی و مشاغلی از این دست، همگی از خانه شروع شده اند). اگر هم مهارتی ندارید، نگران نباشید، اول علاقه و استعداد خود را کشف کنید و سپس در دوره های آموزشی مناسبان شرکت کرده و آن را فرا بگیرید، یادتان باشد آموزش و فراگیری، هزینه نیست، بلکه سرمایه گذاری مطمئن روی خودتان است.

بدانید دنیا و خصوصاً کشور خودمان پر است از ایده ها و کارهای انجام نشده و دست اول .... و برنده کسی است که این فرصت ها و ایده ها را تبدیل به کسب و کار کند. فقط کافیست بجای اتلاف وقت دست بکار بشوید و از این به بعد با کنجکاوی بیشتر به اطرافتان و مشکلاتی که در زندگی روزمره مردم وجود دارد، بنگرید و آن مشکل را به یک فرصت طلایی برای کسب و کار تبدیل کنید. در کشور ما کم نیستند افرادی که با راه اندازی کسب و کار خانگی و کوچک خود، هم اکنون تبدیل به غول های کسب و کار در زمینه کاری خود شده اند، اگر نگاهی به گذشته کسب و کارهای بزرگ و نامی و حتی زندگی نامه افراد کارآفرین بیندازید متوجه خواهید شد بیشتر این افراد علاوه بر اینکه با مشکلات مالی ( و حتی در برخی مشکلات جسمی ) فراوانی دست و پنجه نرم کرده اند، ولی با ایمان به خدا، ایمان به خود، تلاش، برنامه و انگیزه قوی از راه اندازی کسب و کاری کوچک و خانگی به آن جایگاه رسیده اند. این نشان دهنده جدی بودن و قابل رشد بودن کسب و کار خانگی می باشد. پس کسب و کارهای خانگی را جدی بگیرید و با دیدی تجاری، آینده نگر و مدت دار به آن فکر کنید.

**موفق و سربلند باشید**

**رضا فریدون نژاد**

WWW.DZBOOK.IR

**پایان**

# این صفحه محل اطلاع رسانی و تبلیغات کسب و کار شماست

**فرصتی مناسب جهت اطلاع رسانی و تبلیغات کسب و کار شما**  
از طریق مجموعه کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی  
جهت اطلاعات بیشتر **اینجا کلیک کنید**

این صفحه محل اطلاع رسانی و تبلیغات کسب و کار شماست

**منابع :**

سایت ثبت نام ، شرایط و حمایت از مشاغل خانگی ( <http://mashaghelkhanegi.ir> )

پایگاه اطلاع رسانی خانه کارآفرینان ایران ( [www.karafarini.ir](http://www.karafarini.ir) )

خبرآنلاین ( [www.khabaronline.ir](http://www.khabaronline.ir) )

تابناک ( [www.tabnak.ir](http://www.tabnak.ir) )

نظرات و پیشنهادات خود را در مورد این کتاب به آدرس ایمیل : rezaf1390@gmail.com ارسال نمایید .

از این پس می توانید از آدرس مستقل زیر جهت دسترسی به کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی استفاده نمایید.

# WWW.DZBOOK.IR

WWW.DZBOOK.IR

این آدرس را به خاطر بسپارید ...

## منتظر کتابهای خوب و

## خبرهای خوب باشید...

# مجموعه کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی



**نظرسنجی:** نظر شما درباره کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی چیست؟ ( از نظر کیفیت محتوای ارائه شده، موضوعات انتخاب شده، داشتن طراحی جلد مناسب، روان و قابل فهم بودن متن کتاب و ...) نظرات خود را از طریق ایمیل زیر و یا نظرسنجی قرار داده شده در وبلاگ به من اطلاع دهید.

Weblog : [www.dzbook.ir](http://www.dzbook.ir) OR <http://dzbook.blogfa.com>

Email : [rezaf1390@gmail.com](mailto:rezaf1390@gmail.com)

با تشکر

رضا فریدون نژاد