

امروز برای اولین بار در سال جدید، کسب و کار، سراغ ایده‌های کارآفرینی اینترنتی رفته است. ایده‌هایی که هم خود می‌توانند مجوریک کسب و کار نوین باشند و هم می‌توانند الهام‌بخش جوانانی باشند که ذهنشان را به کسب و کارهای سنتی و یا استخدام محدود کرده‌اند.

ایده‌های آینده

سوالات و ایده‌های خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱ ۲۰۰۹۹۹

یک ایده آرمانی اما پرسود

«بیشترین فرصت‌های کارآفرینی در زمینه‌هایی هستند که با ارزش افزوده بیشتری همراه‌اند. برای مثال تولید اسباب‌بازی‌های مکانیزم دار و صدا دار که نیاز به تجهیزات الکترونیکی دارند، از جمله فرصت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری شما به حساب می‌آیند.» این جمله را محمد حسین فروج، دبیر شورای نظارت بر اسباب‌بازی می‌گوید؛ یعنی کسی که بعد از چند دهه فعالیت از الف تا ی صنعت دستش است. هفته‌های گذشته در مورد برخی از رسته‌های صنعت جذاب اسباب بازی صحبت کردیم؛ از تولید عروسک‌های پارچه‌ای و پولیشی تکراری از قطعات و بلوک‌های پلاستیکی، در میان رسته‌های مختلف صنعت اسباب‌بازی، یکی از حوزه‌هایی که خلا تولید داخلی در آن بسیار بیشتر از قبل است، همین اسباب‌بازی‌های دارای عضو متحرک و صدا دار است. حتما دیده‌اید عروسک‌هایی که با فشار یک کلید سرودی را می‌خواند یا راه می‌رود. همچنین خودروهای پلاستیکی که به صورت شارژی حرکت می‌کنند. این دسته از اسباب‌بازی‌ها بازاری همیشگی دارند و برای بچه‌ها همیشه جذاب‌اند. به همین خاطر است که کهنه‌کاران این صنعت، این حوزه را به کارآفرینان پیشنهاد می‌دهند. این حوزه بسیار پرسود است اما سختی‌هایی هم دارد؛ اولین مورد مربوط به قطعات الکترونیکی است که در این وسایل تعبیه می‌شود. معمولاً تهیه آنها با کیفیت و قیمت رقابتی آسان نیست. نکته دیگر هم آن است که رقیب بزرگی مثل چین دارید. دلیل سوم هم تعداد قابل توجه قطعات پلاستیکی و الکترونیکی مورد نیاز است که تعداد قطعات و هزینه لازم برای تهیه تجهیزات مورد نیاز را بسیار بالا می‌برد. اما آیا راهی برای ورود به این حوزه نیست؟ هفته بعد بیشتر در این باره صحبت خواهیم کرد. البته طی هفته‌های آینده و همچنین در کانال تلگرام کسب و کار، همچنان درباره ایده‌های جدید اینترنتی هم صحبت خواهیم کرد.

برای عضویت در کانال ایده‌های کسب و کار به شماره زیر در تلگرام پیام بفرستید: ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵

ایده‌های کسب و کار اینترنتی که در آینده بیشتر از آنها خواهیم شنید

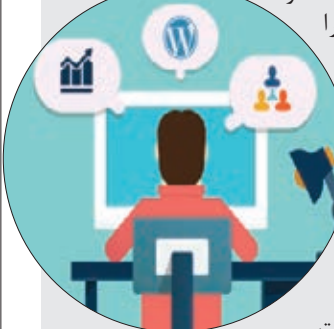
من یک مجازی کارم!

جستجو و تطبیق را آسان کنید

و جذب مخاطب، می‌تواند یک ابزار قوی برای تبلیغات هم باشد؛ یعنی علاوه بر حق اشتراک و نصب اپلیکیشن (که می‌توان از مردم یا فروشندگان اینترنتی بر همین موضوع متمرکز است؛ یعنی یک واسطه بین جستجوگران یک کالا یا خدمت با ارائه دهندگان آن ایجاد می‌کند. دیوار یک مثال موفق این حوزه است که البته به صورت عمومی عمل می‌کند. اما می‌توان نوآوری‌های شگرفی در این حوزه انجام داد. مثالی که در ادامه می‌آید ممکن است الهام‌بخش باشد:

در جستجوی پروژه

مردم به دنبال کار و درآمد هستند! با گسترش فضای مجازی، کسب و کارهای اینترنتی و دورکاری روز بروز بیشتر رونق می‌گیرد. علاوه بر آن افرادی هم که تمایل به دورکاری و انجام پروژه برای کسب درآمد بیشتر دارند رو به افزایش‌اند؛ از کارمندان و وقت آزاد دارند تا دانشجویانی که می‌خواهند در کنار درس پروژه‌هایی هم انجام داده و درآمد کسب کنند. آن سوی دیگر عرضه پروژه هم کم نیست؛ از تایپ و ترجمه تا نامه‌نویسی و راه‌اندازی سایت تا انجام پروژه‌های تخصصی. اگر شما این جویندگان پروژه را به آن عرضه‌کنندگان وصل کنید یک کار جدید راه‌انداخته‌اید. ضمن اینکه در صدی از مبلغ انجام پروژه هم به عنوان کارمزد به شما می‌رسد. در این حوزه هم گروه‌ها و پایگاه‌هایی فعال شده‌اند؛ پونیشا، برنام‌جو، پارس کدرز و... نمونه‌هایی هستند که هم اکنون تعداد زیادی پروژه گرفته‌اند و معاملات بسیاری را



هم جوش داده‌اند. اما هنوز به اندازه نیاز بازار رشد نکرده‌اند. مخصوصاً در حوزه‌های تخصصی هنوز جا برای کار بسیار است.

تخفیف یاب محلی

حمدا دیده‌اید که فروشگاه‌های زنجیره ای، سوپرمارکت‌ها، میوه‌فروشی‌ها و... در برخی مواقع، برخی از محصولات را به‌دلالی ارزانتر می‌فروشند. مثلاً برخی میوه‌فروشی‌ها در انتهای شب یا آخر هفته این کار را می‌کنند. یا افرادی که در حال تغییر محل یا تغییر شغل هستند نیز محصولات را با تخفیف می‌فروشند. سوپرمارکت‌ها هم گاهی اوقات به خاطر تخفیفی که از شرکت تولید یا توزیع کننده دریافت کرده‌اند تر جیع می‌دهند یک تخفیف خوب به مشتریانشان بدهند. در تمام این شرایط تقریباً تنها راه تبلیغات و اطلاع‌رسانی نصب بر یا کاغذ نوشته جلوی مغازه یا فروشگاه است. اگر یک کارآفرین خوش ذوق بتواند با طراحی اپلیکیشن همه تخفیف‌های یک محله را به مردم اطلاع‌رسانی کند می‌تواند به یک موفقیت بزرگ دست پیدا کند. بعد می‌توان همین کار را برای محله‌های مختلف انجام داد. توسعه اپلیکیشنی برای انجام این کار



هنوز هم فرصتی برای ایجاد فروشگاه اینترنتی وجود دارد؟

می‌شود. این خود یعنی یک فرصت کسب و کار. یک کارآفرین در آمریکا از این فرصت رو به رشد به این شکل استفاده کرده که به مردم مرغ خانگی و قفس اجاره می‌دهد. پیکاه rent the chicken که حالا در بسیاری از ایالت‌های آمریکا پایگاه دارد تصمیم گرفت که به جای فروش محصولات ارگانیک، ظرفیت تولید آن را به مردم اجاره بدهد. مردم تعدادی مرغ و قفس را اجاره کرده و چند ماه نگر می‌دارند و تخم مرغ ارگانیک آن را استفاده می‌کنند. اگر راضی بودند می‌توانند مجموعه را برای همیشه بخرند. جذابیت این روش به آن است که مردم از ارگانیک بودن تخم مرغی که می‌خورند مطمئن‌اند.

این مثال که یک مسیر برای نوآوری در فروش اینترنتی را نشان می‌دهد دارای جهت‌گیری آینده‌پژوهانه هم هست؛ یعنی بر این واقعیت در حال وقوع تکیه کرده که گرایش به محصولات ارگانیک رو به افزایش است. آیا نمی‌توان با همین جهت‌گیری، کسب و کارهای اینترنتی جذاب ایجاد کرد؟



یکی از متداول‌ترین روش‌های رو به گسترش کسب و کار اینترنتی، ایجاد فروشگاه آنلاین است. حتماً بسیاری از شما امروزه با دیجی‌کالا، بامیلو، زنبیل، ۵۰۴۰ و... آشنا هستید. فروشگاه‌هایی که ابتدا از فروش‌های کوچک شروع کردند و چون به موقع وارد بازار شدند توانستند رشد کنند؛ مثلاً دیجی‌کالا از فروش دوربین‌های عکاسی شروع کرد و به مرور محصولاتش را گسترش داد. ۵۰۴۰ هم از یک اتاق کوچک ۲×۲ هم‌راه با پیک موتوری شروع کرد و حالا بخشی از بازار فروش اینترنتی را گرفته است. اما آیا این ایده‌جایی برای رشد دارد؟ پاسخ مثبت به این سوال مشروط است؛ اگر امروز شما بخواهید یک فروشگاه اینترنتی موفق راه‌اندازی کنید یا باید نوآوری ویژه‌ای داشته باشید و یا روی یک حوزه تخصصی کار کنید. یک روش هم این است که ایده‌های پیاده‌شده در کشورهای دیگر را بومی کنید.

شرکت آمریکایی مرغ‌خانگی اجاره می‌دهد! توجه به محصولات ارگانیک هر روز بیشتر از قبل

تجربیات گذشته

تجربیات خود را با ما در میان بگذارید

هفته قبل در مورد کسب و کاری ساده‌اما همیشه پرطرفدار صحبت کردیم؛ بقالی. گفتیم که هزینه‌های ثابت اولیه بسته به متراژ مغازه یا سوپرمارکت شما متفاوت است و برای تجهیز یک فضای ۷۰ متری به حداقل ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان سرمایه‌نیاز دارید تا قفسه‌ها، انواع یخچال و میز و دکور لازم را خریداری کنید. البته هزینه اولیه تجهیز فضاهای کوچکتر کمتر خواهد بود. از سختی‌ها و هزینه‌های کار می‌توان گفتیم. این هفته با مرور برخی تجربیات، فضای واقعی و ریسک‌های این کسب و کار را بیشتر تشریح خواهیم کرد.

بفک فروشی جوان تحصیل کرده؟!

یکی از مسئولان صنف خوار و بار به ما از تجربیات شکست‌خورده سرمایه‌گذاری در سوپرمارکت می‌گوید. از جوانان تحصیل کرده‌ای که بعد از حساب و کتاب، به پستوانه سرمایه‌پذیر وارد این کار شدند. او می‌گوید که به آنها صریحاً گفتیم که وارد این کار نشوید اما خیالشان راحت بود که حتماً می‌شود و می‌توانند. خلاصه ۵۰-۴۰ میلیون تومان سرمایه را وارد کار کردند و بعد از چند ماه خسته و درممانده، مغازه را جمع کردند. گفتیم که معلوم بود شما جوانان که مدت‌ها درس خوانده‌اید، حوصله بفک‌فروشی را ندارید. البته الان هم جمع کردن مغازه ضرر است و باید بیشتر صبر و حوصله داشته باشید. اما گوش‌ها بدعکار نبود. نه تنها وسایل و یخچال‌ها را به درخت خسته دوم‌ضرر فروختند بلکه مجبور شدند تا یک سال اجاره مغازه خالی را بدهند؛ یعنی ضرر در ضرر.

"شرط" های حساب و کتاب های کاغذی

قبلاً گفتیم برای اینکه کسب و کار شما در یک سوپرمارکت پایدار بماند و ضرر نکنید باید روزانه بیش از ۱ میلیون تومان فروش داشته باشید. برخی فکر می‌کنند به راحتی می‌توانند روزانه ۲-۳ میلیون تومان فروش داشته باشند و به همین خاطر با خیال راحت بدون برنامه و استراتژی کار را شروع می‌کنند. این در حالی است که برخی فعالان بازار بر این باورند که برای فروش بیشتر باید اولاً صبر و حوصله داشته باشید تا با جابجایی و توانایی به فکر تبلیغات مناسب و بازاریابی باشید تا بتوانید یک فروش حداقلی تضمین‌شده داشته باشید.

کاشان VIP
از ۳ روز به بعد
تورهای ترکیه
۳۱۹۰۲۰

تور کیش و قشم تبریز
کاشان، همدان، اصفهان، شیراز، سرعین
تور داخلی ۹۱۵۵۱۸۳۴۱۱

دبی، مالزی، تایلند، گرجستان
تایلند، گرجستان
۲۸۶۵۲۶۶۶، ۰۹۳۳۹۸۰۲۴۳۳۴

تور گرجستان
تورهای ترکیه
۳۸۶۵۲۶۶۶، ۰۹۳۳۹۸۰۲۴۳۳۴

کیش
قشم، دبی، تایلند، مالزی
۳۶۰۳۶۰۱۰

تایلند مالزی
دبی ترکیه
ارمنستان
۰۵۱۳۷۶۶۴۷۶

مسکو
سن پترزبورگ
نرخ استثنائی
۳۸۴۰۹۲۲۵

روسیه
مسکو - سن پترزبورگ
۳۷۶۰۳۱۲۱، ۰۹۱۵۵۸۸۵۵۹۰

اقساط دلخواه
تایلند، مالزی
۳۶۰۹۹۹۳۴

ویزا شنگن
فرانسه
بدون ضمانت نامه بانکی
بدون سند ملکی
بدون ترجمه مدارک
۰۵۱۳۸۷۰۴۰۷۰

گرجستان (تفلیس + باتومی) کیش
آنتالیا، استانبول، تایلند، دبی
تورهای ترکیه، مالزی، سنگاپور، ایتالیا، اسپانیا، فرانسه
روسیه
۰۵۱۳۷۵۰۵-۳۷۶۰۵۰۰۱

HONG KONG
Every month
Travel differently with us
ABTIN Tour & Travel Agency

بلوار سجاد، بین بزرگمهر جنوبی ۱۱ و ۹
نبش چهارراه جامی، پلاک ۱۷۵
انتقال یافت.
تلفن: ۵۱۵۶-۵۱
۵۱۳۷۶۰۵۴
www.ABTIN24.com
۳۷۲۴۷۵۰

دبی
نرخ ویژه هتل ۵ ستاره تاپ
۳۸۴۶۶۰۰۰، ۱۳

چین مالزی
نمایشگاه گوانگجو
۳۰۲۰۱، ۱۳
۳۸۴۶۶۰۰۰، ۱۳

روسیه
ویژه شب‌های سفید
۲۸۳۳۱۰۷۰، ۳۱۹۰۲۰
۱۲ خرداد، ۱۱ خرداد، ۸ خرداد، ۵ خرداد

دبی، تایلند، مالزی، روسیه
کیش، قشم، قشم
۳۶۰۷۹۰۹۹

روسیه، گرجستان
ارمنستان
۳۸۴۲۰۴۲۰
www.PARMISTOUR.IR

ترکیه، روسیه، گرجستان
دبی، کیش، قشم
فرامهر انگذری ۹۷-۳۸۵۸۱۶۹۵
www.ashgezi24.ir

TATI
تور گروهی
سنت پترزبورگ (۴ شب) + مسکو (۴ شب)
۳۸۴۳۱۹۱۹، ۳۸۶۸۹۲۴۶، ۳۸۸۰۸