

هفته قبل برخی ایده‌ها در خصوص راه‌اندازی کسب و کار باره وقت‌یاشغل دوم‌با همان کسب و کار جانبی معرفی شد. باتوجه‌به این که افراد مختلف از نظر سر مایه، مهارت، وقت‌ومیزان نیاز به درآمد شرایط متفاوتی دارند، برای یافتن یک کسب و کار جانبی متناسب باید انبوهی از ایده‌ها را جدوجرد بررسی کرد تا سرانجام درنخسته‌با هم جور شوند. به همین دلیل، قرار شد این هفته نیز ایده‌های بیشتری برای کسب و کار جانبی معرفی شود. علاوه‌بر آن، درآستانه‌باز گشایی مدارس، یک ایده‌جالب‌و ارزشمند در باره بازار آزمون‌تحریر را هم معرفی خواهیم کرد.

## کسب و کار

مروری بر ایده‌ای درباره بازار لوازم تحریر، در آستانه باز گشایی مدارس

# کسب و کاری برای کالای ایرانی

مهدی چشمی  
h.habibi@khorasannews.com

هایی که دغدغه خرید کالای ایرانی و حمایت از کارگران ایرانی دارند، گاهی به دلیل کمبود وقت، کمبود اطلاعات و بهانه جویی فرزندان، تن به خرید کالاهای خارجی می‌دهند. ایده امروز کسب و کار، راهکارهایی است برای کسانی که هم‌دغدغه حمایت از تولید داخل دارند و هم می‌خواهند یک کسب و کار پربازده برای خودشان راه‌پندازند.

از اهمیت کالای ایرانی بنویسید. حتما بگویید که با خرید خارجی می‌تواند، پدر، مادر یا برادرشان بیکار شوند. به آن‌ها بگویید که با خرید کالای وطنی چه کار بزرگی انجام می‌دهند تا به خودافخار کنند. حتی برای دانش‌آموزان و اولیا به زبان ساده توضیح دهید که امسال حدود ۲۰ میلیون دانش‌آموز و چندمدرسه‌هدف‌رانتخاب‌کنندوتلاش‌کنندبوقه مدارس را اجاره کنند و از آن جاسته‌های طراحی شده خود را به فروش برسانید. همچنین بسته‌های طراحی شده خود را به خانواده‌های هدف معرفی کنید. بسیاری از خانواده‌هایی که دغدغه خرید کالای تمام ایرانی دارند اما به دلایل مختلف در عمل چیز دیگری می‌خرند. بسته‌های خود را با تبلیغات در فضای ایرانی کنید. حقیقتی به آن‌ها معرفی کنید. حتی می‌توانید کارتان را به‌تیمه‌وتوزیع‌بسته‌های خوراکی ایرانی و سالم توسعه دهید.

## ایده‌های آینده

سولات و ایده‌های خود را برای ما ارسال کنید  
۰۹۰۳۳۳۳۷۱۰ ۲۰۰۰۹۹۹

هفته بعد یک کسب و کار همیشه پررونق را معرفی خواهیم کرد؛ کسب و کاری که اگر از اکنون برای راه‌اندازی آن تلاش کنید، می‌توانید در آستانه عید نوروز و اعیاد دیگر، درآمد‌های خوبی از آن کسب کنید. تولید و عرضه انواع شیرینی، ایده‌آتی است؛ تولید شیرینی جات برای طیف وسیعی از افراد مناسب است چرا که می‌توانید آن را در قالب کسب و کار خانگی، یا کارگاهی و یا حتی صنعتی پیش ببرید. هفته بعد بیشتر در این رابطه بخوانید. مخاطبان کسب و کار می‌توانند جزئیات و اطلاعات بیشتر در مورد ایده‌ها و مهارت‌های معرفی شده را در کانال ایده‌های کسب و کار پیگیری کنند. همچنین می‌توانید ایده‌های پیشنهادی و تجربیات کاری خود را برای ما ارسال کنید. برای عضویت به شماره زیر در تلگرام پیام بفرستید: ۰۹۰۳۵۱۸۶۴۵

فرصتی تا باز شدن مدارس باقی نمانده است و خانواده‌هایی که فرزندان محصل دارند، به‌منظور فراهم آوردن کیف و انواع لوازم تحریر مورد نیاز فرزندان‌شان در تلاش هستند. اما متأسفانه پیش از نیمی از بازار لوازم تحریر، در اختیار اجناس خارجی است و در این شرایط یافتن لوازم تحریر با کیفیت ایرانی آسان نیست؛ حتی خانواده

خفت‌کش، کیف مدرسه، پاک‌کن، ماژیک‌هایبالت و ... در بازه‌های مختلف قیمتی تهیه‌کنند و این مجموعه‌ها را به مدارس پیشنهاد دهید. بعد از آن زمان مذاکره است؛ ابتدا با مدارس و سپس با برخی والدین یا انجمن‌های دانش‌آموزی گفت‌وگو کنید و طرح‌ها و بسته‌های خود را پیشنهاد دهید. اگر موفق شوید، ممکن است بتوانید همین فرآیند را در طول سال تحصیلی هم انجام دهید.

از مزیت‌های ایده خود بگویید  
در حین مذاکرات، مزیت‌های کار و بسته‌های خود را هر دیف‌کنید؛ از این که همه مجموعه‌های شما کالای ایرانی است بگویید. همچنین به دلیل خرید و فروش عمده می‌توانید تخفیف دهید و از مزیت قیمتی هم استفاده کنید. از این بگویید که یک شکل بودن لوازم

برچه‌ها در کلاس، یکدستی و برابری دلچسپی ایجاد خواهد کرد که مانع از رقابت‌های بی‌دلیل دانش‌آموزان در خرید‌های غیر ضروری و فخر فروشی به‌خاطر لوازم بهتر خواهد شد. همچنین از این که وقت خانواده‌ها به‌خاطر خرید تلف نخواهد شد بگویید. همچنین به منظور پایبندی مشتری به محصولات شما، می‌توان پول کالاهای فروش‌رفته را به صورت اقساط‌در طول سال تحصیلی از والدین گرفت و والدین را از فشار اقتصادی اوایل مدرسه که هزینه‌هایی چون ایاب‌و‌ذهاب و شهریه و ... بر دوش دارند تا حدودی راحت کرد.



واسطه ثبت می‌کنند. بعد دور کاران پیشنهاد‌های قیمتی خود را برای انجام پروژه ارائه می‌کنند و بعد کار به بهترین پیشنهاد داده می‌شود. مثلاً یک کارفرما یک پروژه برای طراحی قالب فروشگاه آنلاین ارائه کرده است. بعد افراد دور کار با سابقه کاری در این حوزه پیشنهاد‌های خود را ارائه می‌کنند. بعد از انتخاب برنده، شما کار را شروع می‌کنید. سایت واسطه مبلغ توافق شده برای انجام پروژه را از کارفرما می‌گیرد و بعد از انجام کار، بعد از کسر حق واسطه گری خودش، به حساب شما می‌ریزد. هم‌اکنون سایت‌های واسطه بسیاری در این حوزه در کشور فعالند که از آوردن نام آن‌ها معذوریم. برای دیدن این سایت‌ها کافی است با کلیدواژه‌های زیر جست‌و‌جو کنید. وب‌سایت تبادل پروژه دور کاری، فریلنسینگ، خوش‌خانه کسب و کار‌های مختلف و متنوعی در سایت‌ها ارائه می‌شود و اگر بتوانید با ساز و کار آن‌ها کنار بیایید می‌توانید از این محل یک در آمد جانبی مناسب کسب کنید.

یک وب‌سایت یا کانال خلاقانه بنزید  
هر دو ایده قبلی، زمام کار دست خودتان نیست و این یک نقطه ضعف است. اما اگر کمی به خود سخت بگیرید و یک ایده خوب برای سایت یا کانال طراحی کنید و مدتی پشتکار داشته باشید می‌توانید در اوقات فراغت خودتان یک منبع درآمد با مالکیت شخصی ایجاد کنید.

سه حوزه طلایی برای ورود  
کانال‌های موفق و پر طرفدار این روزها را ببینید. گیزمیز یک نمونه خاص است. اما شما می‌توانید کانالی برای یک منطقه جغرافیایی خاص (پوشش اخبار و حوادث و ...) راه‌پندازید یا این که روی یک موضوع مشخص کار کنید. در هر حوزه‌ای که بتوانید مطالب خاص و مفید تولید کنید، می‌توان به‌رواق گرفتن کانال امیدوار بود. فارغ از این که شما چه مهارت‌هایی دارید، به‌نیازها و تقاضاهای موجود از دو جهت توجه کنید؛ اول این که مردم چه موضوع و محتوایی را می‌سند و دوم این که در چه حوزه‌ای می‌توانید تبلیغات بگیرید. چرا که مهم‌ترین منبع درآمد کانال شما تبلیغات خواهد بود. پیشنهاد ما برای راه‌اندازی کانال جذاب این سه مورد است: ۱- گردشگری (معرفی مسیرها، اماکن دیدنی، وضعیت آب‌وهوایی و پیشنهاد مسافرت‌های کم‌خرج و ...). ۲- خلاقانه‌ها و نوآر‌های فناوری (در حوزه‌های مختلف از زیست‌شناسی تا مهندسی و ...). ۳- استخدام کار آفرینی و کاریابی. این سه حوزه هم‌خواهان بسیاری دار و شما با کمی تلاش می‌توانید کانالتان را به‌پیش از ۲۰ هزار نفر برسانید و فرآیند جذب تبلیغات را آغاز کنید.

## نان آوری جانبی

برای ایجاد یک کانال درآمدی جدید، نیاز به چند چیز دارید: ایده، دانش و اطلاعات درباره آن، مهارت‌های لازم، سرمایه، وقت و البته پشتکار و تلاش و ریسک‌پذیری. به‌طور طبیعی میزان نیاز هر ایده به هر کدام از این مولفه‌ها متفاوت است؛ ممکن است ایده‌ای مهارت خاصی نیاز نداشته باشد اما سرمایه بطلبد و ایده‌ای دیگر ریسک‌پذیری و تلاش بسیار بطلبد اما وقت‌چندانی از شما نگیرد. لذا اولاً انتخاب ایده مناسب و متناسب با شرایط مهم است و ثانیاً در انتخاب ایده باید نیم‌نگاهی به این مولفه‌ها داشته باشید. ایده‌هایی که در ادامه می‌آید را بخوانید و با شرایط خود تطبیق دهید.

۱- بنویسید  
نویسنده‌گی، همواره یکی از پیشنهاد‌های جدی برای شغل دوم است. انبوهی از نشریات و رسانه‌های مکتوب و دیجیتال نیاز به انواع محتوای جذاب برای مخاطبان‌شان دارند که شما می‌توانید با توجه به دانش و مهارت فعلی خود برای آن‌ها کار کنید؛ در خانه بنشینید، مطلب بنویسید، برایشان بفرستید و بعد از چاپ حق تحریر بگیرید.

مثلاً چی بنویسم؟  
ابتدا مهارت‌ها و توان نویسنده‌گی خود را در حوزه‌های مختلف بسنجید؛ داستان عاشقانه یا حوادث، مطالب اجتماعی، محیط زیست، تاریخ، کار آفرینی، دانش فناوری، مذهبی، معرفی اماکن و گردشگری یا ...؟ ذهن خود را محدود نکنید؛ ممکن است بتوانید در باره تجربیات آشپزی خود بنویسید یا دل‌نوشته‌هایی در توصیف روستای پدری و حال و هوای آن‌ها، البته سعی کنید به سرعت دست‌به‌نوشتن‌زن‌نید. بعد از ارزیابی توانایی‌های خود، جست‌وجویی در گوگل بکنید و سری به برخی نشریات بنزید و آگهی‌های درخواست نویسنده تهیه‌محتوای امروز کنید. در خواست‌ها را با مهارت‌های خود تطبیق دهید و یک حوزه در انتخاب کنید. حالا دست به‌قلم شوید و سعی کنید نوشته‌هایی کم‌نظیر تولید کنید. تولیدات خود را به برخی دفاتر نشریات بفرستید تا در فرآیند همکاری قرار بگیرید. برای این که سریع‌تر بتوانید خودتان را جا بیندازید، یک سایت، وبلاگ یا کانال راه‌پندازید و نوشته‌های خود را منتشر کنید و سعی کنید مخاطب جذب کنید. در این حالت شما با یک سابقه‌قوی‌تر وارد کار شده‌و در مذاکره با نشریات قدرت چانه‌زنی بیشتری خواهید داشت.

۲- از وب‌سایت‌های تبادل پروژه، کار بگیرید  
خوش‌خانه‌های روز‌ها با گسترش ارتباطات و ابزار‌های ارتباطی، هم‌پروژه‌های قابل‌واگذاری به صورت دور کاری زیاد شده و هم فاصله بین کارفرما و پیمانکار کم شده است. هم‌اکنون سایت‌هایی وجود دارد که پروژه‌ها را از کارفرما‌های مختلف می‌گیرد و به دور کاران می‌سپارد؛ پروژه‌هایی که از ترجمه و طراحی سایت در آن هست تا نقشه‌کشی و طراحی.

چگونه پروژه بگیرم؛ یک بورس عالی پروژه  
ساز و کار این سایت‌ها این گونه است که کارفرما در میان پروژه‌های خود، در سایت

**کیش**

تولیدی هتل های

**پلوس نیکه-سیمرغ-ققنوس**

۳۶۰۳۶۰۱۰

**مالزی تایلند**

**باکو**

**استانبول ...**

**دبی**

فر دیس پرواز ۶۰-۳۸۴۹۵۲۵۵

**سوریه**

**پرواز**

بده شنبه هر هفته مستقیم از مشهد

CHAM WINGS

بلیت: ۵۵۱-۳۲۰۲۵  
بین بلیت ۱۱۰۹  
داخلی: ۰۹۱۵ ۹۷۳ ۴۸۵۰

**کیش قشم**

**سرعین**

**کیش قشم**

**اصفهان شیراز**

تلفن ۵۱۵۶  
ویژه ۰۵۱

بلوار سجاد / بزرگمهر جنوبی / نبش جامی / پلاک ۱۷۵  
آبیتین سیرتوس ۰۲۷ ۶۰۰ ۵۴۰

**کیش سرعین**

**تبریز اصفهان شیراز**

۳۶۰۷۹۰۹۹ @crm95

**فرانسه-اسپانیا**

**استرالیا**

**استانبول / آنتالیا / باکو**

**تایلند / مالزی / دبی**

۳۸۹۳۹۹۸۹ @travelcydonia

**کیش - قشم**

**تایلند - مالزی**

**مکزیک - کوبا**

051-31406  
051-38331380

**ایمان**

**بلغارستان / روسیه**

۳۸۴۶۶۰۰۰  
ایبوزغاری ۱۳

**ایمان**

**ترکیه**

۳۸۴۶۶۰۰۰  
ایبوزغاری ۱۳

**ایمان**

**سوریه**

۳۸۵۵۰۳۶۰۰-۰۹۱۵۱۱۶۳۴۶

**ایمان**

**اسپانیا**

۳۸۵۵۰۳۶۰۰-۰۹۱۵۱۱۶۳۴۶

**ایمان**

**اسپانیا**

۳۸۵۵۰۳۶۰۰-۰۹۱۵۱۱۶۳۴۶

**ایمان**

**اسپانیا**

۳۸۵۵۰۳۶۰۰-۰۹۱۵۱۱۶۳۴۶

**آنتالیا-اطلر گلوبال**

**روسیه-ماهاد ایر**

**گرجستان-زاگر ایر**

۳۸۴۰۱۴۴۴

**آسیا پرواز بیار**

۳۸۴۰۱۴۴۴

**تور گروهی آفریقای جنوبی**

**هند دبی آنتالیا**

**تایلند / مالزی**

سپهر سیاحان ۳۸۴۰۹۲۲۵ | ۳۸۰۷۱-۵۱

**دبی گرجستان**

**ترکیه**

۳۸۴۲۰۴۲۰

WWW.PARMISTOUR.IR

**دبی**

**آنتالیا، مالزی**

۳۸۴۱۱۰۰۰