

صاحب وقت خود باشید و درآمد خوبی کسب کنید!

پیشنهاداتی برای کسب درآمد خانم ها. قسمت اول

اینترنت به عنوان یک فرصت به تمام مردم جهان هدیه داده شده است. راه اندازی تجارت، مثل پیاده روی در پارک نیست و همه نمی توانند مثل سلبریتی ها در رسانه های اجتماعی به ترند تبدیل شوند. اما یک کسب و کار یا شرکتی با سرمایه گذاری کم یا حتی فاقد سرمایه امکان پذیر خواهد بود.

این پیشنهادات می تواند برای خانم ها ایده خوبی باشد تا با آرامش و قدم به قدم بتوانند از منزل درآمد کسب کنند و در کنار آن تمام مسئولیت هایی را که به آنها متعهد هستند به انجام برسانند.

در تمامی کسب و کارها مهمترین نکته، داشتن مهارت لازم است. بدون داشتن مهارت حتی یک کیک ساده را نیز نمیتوان پخت.

از توانایی ها و استعدادهایتان برای تبدیل شدن به یک فرصت در کسب و کار خانگی یا اینترنتی استفاده کنید. در ادامه لیستی از مشاغل برای کسانی که تمایل دارند کسب و کار خودشان را داشته باشند پیشنهاد شده. امیدوارم بتوانید فعالیت مورد علاقه خودتان را در میان آنها پیدا کنید و یا براساس تواناهایی های فردی کسب و کار مورد علاقه خودتان را ایجاد کنید.

غذا و خوراکی

اگر در پختن غذا مهارت دارید و همیشه از شما تعریف و تمجید می شود، این یک ایده مناسب برای شما خواهد بود. یکی از کسب و کارها در این زمینه تهیه غذاهای مختصر و ساده برای صبحانه، عصرانه یا میان وعده می باشد. تعداد بسیار زیادی از این نمونه ها وجود دارند که طرفداران زیادی برای یک آشپز خانگی را به همراه خواهند داشت. غذاهای خانگی، غذاهای سنتی و میان وعده و خوراکی های سبک همیشه بیشترین طرفداران را داشته اند. از بین دوستان و آشنایان خود لیستی از کسانی تهیه کنید که همیشه سفارش پخت غذا به شما می دهند، به آنها بگویید که قصد دارید کسب و کار خودتان را راه بیندازید و برای شروع به حمایت نزدیکانتان نیاز دارید. می توانید از وبسایت های مربوط به این کسب و کار استفاده کنید و با پرداخت هزینه مناسب کسب و کار خود را از آنجا آغاز کنید در این صورت نیاز به سرمایه گذاری برای تبلیغات و پیک نخواهید داشت.

اگر پختن غذا از علاایق شما نیست اما عاشق غذا هستید و ایده های جذابی برای تزئین و چیدمان میز و خوراکی ها دارید، می توانید اطلاعات خود در مورد خوراکی ها و غذاها جمع آوری کنید و به همراه عکس و فیلم در اختیار

کاربران فضای مجازی قرار دهید. امروزه افراد زیادی از این طریق کسب و کار خود را ایجاد کرده اند و بازخورد بسیار خوبی از مخاطبین خود دریافت می کنند.

"آرچانا دوشی" یکی از افراد معروف در این زمینه است که از علاقه خود به آشپزخانه استفاده کرد و با موضوعاتی مانند برنامه های غذایی متنوع، پک های آماده غذا و دستور پخت انواع خوراکی ها، وبلاگ طرفدار خود را راه اندازی کرد. معروفیت، جذب مخاطب و بازگشت سرمایه شما به تبلیغات و شکل محصول، نوع ارائه و موارد دیگری بستگی دارد. هرچند چنین کسب و کارهایی به سرمایه گذاری مادی چندانی نیاز نخواهند داشت. در این مورد بیشتر به تجهیزات الکترونیک نیاز خواهید داشت. مثل یک دوربین با کیفیت مناسب و ایجاد یک وبسایت یا کانال در یکی از اپلیکیشن های مجازی طرفدار. از دیگر مهارت هایی که در این زمینه نیاز دارید کار با دوربین های دیجیتال و اپلیکیشن های فضای مجازی و تکنیک هایی در رابطه با جذب مخاطب است.

کیک و شیرینی

اگر در پختن انواع شیرینی و کیک ها در خانواده زبانزد هستید پس این کسب و کار مخصوص شماست. برای شروع این فعالیت به حداقل سرمایه نیاز دارید. می توانید با شرکت ها و مغازه های پخش شیرینی جات خانگی همکاری کنید تا به مخاطبین بیشتری دسترسی داشته باشید. کیفیت خوب محصولات و نحوه ارائه آنها مشتری های شما را ماندگار خواهد کرد. بعد از مدتی می توانید وبسایت خودتان را راه اندازی کنید و سفارشاتان را به صورت آنلاین دریافت کنید.

مد و لباس

راه اندازی یک مغازه کوچک خیاطی یا یک کسب و کار خانگی در ارتباط با مد و فشن و دوخت و طراحی لباس های خاص و ساده می تواند یک گزینه ی کارآمد برای شما باشد. برای این فعالیت به اجاره یک مغازه کوچک، یک جفت چرخ خیاطی، لوازم جانبی خیاطی و یک خیاط تمام وقت، برش زن نیمه وقت یا طراح نیاز دارید. می توانید از فیسبوک یا پلت فرم های دیگر برای جذب مخاطب و نمایش طرح هایتان استفاده کنید. گزینه سفارش اینترنتی جذابیت بیشتری برای مخاطب ایجاد خواهد کرد. طراحان مشهوری هستند که فعالیتشان را از یک چرخ

خیاطی در تراس خانه خودشان شروع کردند. تحویل به موقع سفارشات و طراحی های جذاب به شما کمک می کند تا داستان موفقیت های خودتان را بنویسید.

دقت و مهارت های خود را در زمینه طراحی و دوخت و تکنیک های تولید و مشتری مداری بالا ببرید تا بتوانید کارمندان و سفارشات خود را مدیریت کنید.

تزئینات و کارهای دستی

اگر در کارهای دستی و تزئینی استعداد دارید تهیه این نوع کالا ها یک گزینه مناسب در کسب و کارهای خانگی برای شما می باشد. در دنیای امروز صنایع و کارهای دستی به عنوان یک کالای خاص و پرفرمدار به حساب می آید.

خلاقیت و تولیدات منحصر به فرد در این زمینه به شما کمک می کند که مشتری های بیشتری جذب کنید. می توانید با افرادی که برای مراسم ها و جشن ها برنامه ریزی می کنند همکاری کنید و محصولات خود را به آنها ارائه دهید. کسب و کارهای مشترکی وجود دارند که همیشه به دنبال ایده ها و محصولات خاص و جدید هستند.

سرمایه گذاری در این نوع فعالیت بسیار کم است و شما فقط به تجهیزات و متریال اولیه برای تولید نیاز دارید.

علاوه بر خلاقیت در این حرفه باید یک فروشگاه اینترنتی به منظور ارائه و فروش محصولات راه اندازی کنید و برای تهیه عکس های جذاب کار کردن با دوربین های دیجیتال و با کیفیت را نیز به اندازه لازم یاد بگیرید.

خرید و فروش کالا

فروش کالاهایی مثل لباس به صورت فصلی، کیف و کفش و زیورآلات با سود کم یکی از روش های کسب درآمد خانگی است. می توانید این کار را از شبکه دوستان و خانواده، نزدیکان و همسایگان شروع کنید و از پلتفرم های آماده برای خرید و فروش استفاده کنید و ارسال کالاها را از این طریق مدیریت کنید. در فعالیت خانم هایی که شبکه اجتماعی گسترده ای دارند درآمد خوبی کسب خواهند کرد.

سرمایه گذاری در این حوزه به حجم و نوع محصولاتی که برای ارائه در نظر دارید بستگی دارد. برای موفقیت در این فعالیت باید در مورد خرید و فروش اطلاعات خوبی کسب کنید، به دنبال جدیدترین و پرفرودارترین محصولات باشید، ذائقه خریداران خود را بشناسید، به علاوه مهارت های بین فردی که به شما کمک می کنند با مشتریان خود ارتباط خوبی برقرار کنید.

فروش اجناس کارکرده و دست دوم

این فعالیت به عنوان یک کسب و کار محبوب در اکثر نقاط دنیا برای خانم ها به حساب می آید. این کار را می توانید به عنوان کسب درآمد پاره وقت و یا به صورت موازی با شغل دیگری و از راه دور انجام دهید. وبسایت هایی وجود دارند که به شما این امکان را می دهند تا محصول مورد نظر خود را با هزینه بسیار کم یا حتی رایگان معرفی کنید.

این گزینه برای کسانی که در قبلاً در این زمینه تجربه داشته اند بسیار مناسب است اما حتی افرادی که تجربه قبلی نداشته اند نیز می توانند همچنان در این حوزه فعالیت کنند. تمایل به ریسک پذیری در این حوزه یک گزینه ی غیر قابل انکار خواهد بود.

سرمایه گذاری در این کسب و کار به میزان ریسک پذیری شما بستگی دارد. علاوه بر علاقه ی شما به این کسب و کار، مطالعه مداوم در مورد بازار و اشتیاق به یادگیری از طریق آزمون و خطا اهمیت دارد. ۰۰۵