

کسب و کار خانگی با 11 ایده پولساز با درآمد عالی

کسب و کار اینترنتی، مقالات

شاید شما هم دوست داشته باشید یک کسب و کار خانگی داشته باشید و در منزل درآمدزایی کنید. اگر به فکر راه اندازی کسب و کار خانگی هستید و میخواهید در منزل و خانه تان درآمدزایی داشته باشید و از کار کردن برای دیگران خسته شده اید، این مقاله را بخوانید تا ببینید چگونه می توانید با راه اندازی **کار در منزل** کسب درآمد کنید.

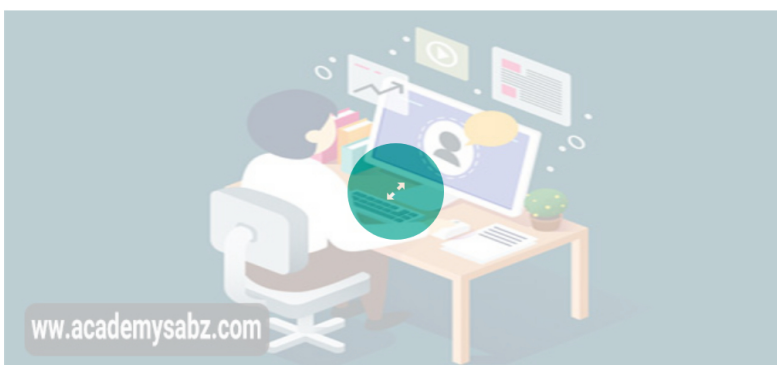
خیلی از افراد از کار کردن در بیرون از منزل خوششان نمی آید و اصلاً دوست ندارند در منزل برای کسی کار کنند. در این مقاله قصد داریم ایده هایی را به شما معرفی کنیم که با راه اندازی این ایده ها می توانید کسب و کار خانگی تان را شروع کنید و به درآمدهای بسیار زیادی در ماه برسید.



با پیشرفت تکنولوژی زمینه حضور برای کسب و کارهای خانگی فراهم شده است. مشاغل خانگی و کسب و کار خانگی برای بسیاری از افراد جامعه جذابیت دارد و همین باعث شده است که بسیاری از افراد به فکر راه اندازی کسب و کار خانگی شان باشند و در منزل درآمدزایی کند.

البته راه اندازی کسب و کار خانگی یک سری مزایا و یک سری معایب دارد که در ادامه به صورت کامل شما را با مزایا و معایب کسب و کار های خانگی آشنا خواهیم کرد و ایده هایی را به شما معرفی می کنیم که برای راه اندازی آنها به هیچ سرمایه و هزینه اضافی نیاز ندارند. و خیلی ساده و راحت و بدون هیچ تخصصی می توانید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید.

تنها چیزی که شما برای راه اندازی کسب و کار خانگی نیاز دارید یک کامپیوتر به همراه اینترنت است. یعنی شما باید یک سیستم کامپیوتری و یک اینترنت داشته باشید تا بتوانید در منزل محصولات و خدماتتان را بفروشید.



وجود اینترنت در کسب و کارهای خانگی بسیار مهم است. چون ما قصد داریم ایده هایی را به شما معرفی کنیم که بتواند در منزل با استفاده از اینترنت درآمد زایی کنید و **کسب درآمد اینترنتی** داشته باشید.

در واقع با استفاده از اینترنت خیلی راحتتر می توانید محصولات و خدماتتان را بفروشید و بازاریابی کنید و با افراد بیشتری که به شما نیاز دارند ارتباط داشته باشید. این روزها خیلی کم پیش می آید که کسی در خانه اش اینترنت و کامپیوتر نداشته باشد. پس هیچ جای بهانه ای وجود ندارد و می توانید کسب و کار خانگی خودتان را همین حالا راه اندازی و شروع کنید.

اما مشکلی که خیلی از دوستان دارند این است که نمیدانند از چه طریق می توانند در خانه کسب و کارشان را راه اندازی کنند و درآمدزایی داشته باشند. خیلی از دوستان مهارت و تخصص هایی دارند که نمی داند چطور می تواند از طریق آن کسب درآمد کنند. با استفاده از مهارت و تخصصتان می تواند با راه اندازی کسب و کار خانگی به درآمد بسیار زیادی در ماه دست پیدا کنید. که در ادامه بیشتر شما را با این موضوع آشنا خواهیم کرد.

ورود

نام کاربری یا نشانی ایمیل

رمز عبور

هشت = 40 ×

مرا به خاطر بسپار

ورود

نام نویسی

رمز عبورتان را گم کرده اید؟

 Search

محصولات

- ساخت بینهایت اکانت KWfinder با یک جیمیل
45,000 تومان
- اسرار لینک بیلدینگ حرفه ای
299,000 تومان
- نخبگان تولید محتوا
179,000 تومان
- کلمات کلیدی پولساز در سئو
59,000 تومان
- کسب درآمد دلاری از باینری آپشن
149,000 تومان

دسته ها

- آموزش سئو
- بازاریابی اینترنتی
- تولید محتوا
- طراحی سایت
- کسب و کار اینترنتی
- مقالات

نوشته های تازه

آموزش بازاریابی اینترنتی از 0 تا 100 (آپدیت جدید)

کسب درآمد از اینستاگرام با 4 ایده

دوستان دیگری هم هستند که هیچ مهارت و تخصصی ندارند اما خیلی دوست دارند کار خانگی شان را راه اندازی کنند. اگر فکر می کنید که هیچ مهارت و تخصص خاصی ندارید اصلاً نگران نباشید چون ایده هایی را به شما معرفی خواهیم کرد که به هیچ مهارت و تخصص خاصی نیاز ندارند. و شما می توانید کسب و کار خانگی تان را با آن ایده ها راه اندازی کنید و شروع به درآمدزایی کنید.

همانطور که گفتیم قصد داریم در این مقاله ایده هایی را به شما آموزش بدهم تا همین حالا کسب و کارتان را شروع کنید. همانطور که هم قبلاً گفتیم ایده هایی را که در ادامه به شما معرفی خواهیم کرد با استفاده از اینترنت و کامپیوتر امکان پذیر هستند. یعنی شما برای اینکه بتوانید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید و شروع به درآمدزایی کنید باید به اینترنت دسترسی داشته باشید.

همراه ما باشید تا بیشتر شما را با راه اندازی کسب و کار خانگی آشنا کنیم. در ابتدا قصد داریم شما را با مزایا و معایب کسب و کارهای خانگی آشنا کنیم.

اینترنت یک منبع پولساز برای کسب و کار خانگی



با توجه به پیشرفت تکنولوژی اینترنت برای افرادی که قصد راه اندازی کسب و کار خانگی دارند به یک منبع پولساز تبدیل شده است. با توجه به اینکه خیلی از افراد می خواهند یک کسب و کار خانگی پولساز را راه اندازی کنند، پیشنهاد میکنیم از طریق اینترنت کسب و کارشان را راه اندازی کنند.

با وجود اینترنت دیگر نیازی نیست که خارج از خانه کار کنید و مثل آب خوردن می توانید محصولات و خدماتتان را در اینترنت به تمام افراد دنیا بفروشید. برای این که بتوانید کسب و کار خانگی تان را با استفاده از اینترنت راه اندازی کنید شما به یک موبایل، کامپیوتر و اینترنت نیاز دارید. اگر محصول و خدماتی داشته باشید می توانید مثل آب خوردن محصولات و خدماتتان را در اینترنت به هزاران نفر بفروشید.

اگر هم هیچ محصول و خدماتی ندارید اصلاً جای نگرانی نیست! اگر هیچ محصول ندارید می توانید محصولات و خدمات دیگران را بفروشید به ازای فروش محصولات دیگران از آن ها پورسانت دریافت کنید. که به این روش کسب و کار خانگی سیستم همکاری در فروش می گویند.

البته اصلاً نیازی نیست به دنبال فروشندگان بگردید، با استفاده از فروشگاه اینترنتی دیجی کالا می توانید به درآمدهای میلیونی در ماه برسید. البته در مورد کسب درآمد از دیجی کالا در ادامه به صورت کامل با شما صحبت کردم، فقط می خواهیم به شما بگویم که می توانید محصولات دیگران را بفروشید و به ازای فروش محصولات دیگران در اینترنت پورسانت دریافت کنید.

اگر هم به خرید و فروش محصولات دیگران علاقه ندارید در ادامه راه و روشهایی را به شما آموزش دادیم که با استفاده از آنها می توانید کسب و کار خانگی خودتان را راه اندازی کنید و خیلی راحت و مثل آب خوردن به درآمد میلیونی برسید.

هدف اصلی من از نوشتن مقاله این است که شما در خانه کسب و کار اینترنتی تان را راه اندازی کنید. باز تاکید می کنم اینترنت یک منبع پول ساز است که اگر بتوانید کسب و کار اینترنتی تان را راه اندازی کنید مطمئن باشید می توانید به درآمدهای بسیار زیادی در ماه برسید. البته در ادامه به شما گفتیم که چرا باید به فکر راه اندازی کسب و کار خانگی باشید.

شاید این جمله برایتان کمی عجیب باشد اما واقعاً می خواهیم به شما بگم که کسب و کارهای اینترنتی بهترین شغل دنیا محسوب می شود. البته در ادامه به شما ثابت خواهد کرد که چرا باید به فکر راه اندازی یک کسب و کار خانگی در اینترنت باشید.

اصلاً به سرمایه بالا نیاز نیست

اگر بخواهید یک کسب و کار فیزیکی را راه اندازی کنید، به چند ده میلیون تومان و یا حتی چند صد میلیون تومان سرمایه اولیه نیاز دارید. در صورتی که اگر بخواهید یک کسب و کار اینترنتی پولساز راه اندازی کنید بدون هیچ سرمایه اولیه یا نهایتاً با کمترین سرمایه ممکن می توانید کسب و کاری راه اندازی کنید که درآمدهای خیلی بیشتری از کسب و کارهای فیزیکی و کسب و کارهای سنتی باشد.

اینترنت یک بستر مناسب برای افرادی است که می خواهند یک کسب و کار خانگی پولساز را راه اندازی کنند اما هیچ سرمایه ندارند. تصور کنید شما یک فروشنده لباس هستید و می خواهید لباس هایتان را به صورت فیزیکی بفروشید، برای اینکه یک فروشگاه راه اندازی کنید ممکن است به ۱۰ میلیون تومان سرمایه اولیه بابت رهن فروشگاه نیاز باشد.

حالا تصور کنید بخواهید محصولاتتان را به صورت اینترنتی بفروشید؛ شما با راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی نه نهایتاً یک ساعت زمان میبرد تنها با سرمایه 200 تا 300 هزار تومان می توانید فروشگاه اینترنتی تان را راه اندازی کنید. اصلاً در نظر میگیریم که شما هیچ محصول و خدماتی ندارید!

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی ایده های زیادی وجود دارد که می توانید با استفاده از آن ها بدون نیاز به سرمایه بالا کسب و کارتتان را راه اندازی کنید. فقط می خواهیم به شما بگوییم که اصلاً نباید نگران سرمایه باشید.

بدون نیاز به مهارت و تخصص بالا

کارهای زیادی هستند که شما بدون هیچ مهارت و تخصصی می توانید در منزل آنها را راه اندازی کنید و به درآمد برسید. البته اگر هم نیاز به تخصص و مهارت باشد باز هم میتوانید در کوتاهترین زمان ممکن مهارت لازم را یاد بگیرید. البته یک سری از ایده هایی که به شما معرفی کردیم نیاز به هیچ مهارت و تخصص بالایی ندارند و شما می توانید در کوتاهترین زمان ممکن هر مهارت و تخصصی که می خواهید یاد بگیرید.

البته یک سری از ایده هایی که به شما معرفی کردیم نیاز به یکسری مهارت ها دارد. باز هم باید به شما بگم که اصلاً جای نگرانی نیست! به عنوان مثال در زمینه سیستم همکاری در فروش شما به یک سایت برای فروش محصولات خودتان در اینترنت نیاز دارید. برای راه اندازی و ساخت سایت نه نیازی به علم برنامه نویسی دارید و نه نیازی به سرمایه و هزینه های بالایی دارید.

وقتی کار با سایت سازها و سیستم های مدیریت محتوا را یاد بگیرید میتوانید در کمتر از 1 ساعت یک فروش گاه اینترنتی را بسازید. حالا شما اگر بخواهید یک کسب و کار خانگی راه بیندازید و محصولات دیگران را در اینترنت بفروشید باید مهارت راه اندازی سایت را یاد بگیرید.

به هیچ مجوزی نیاز نیست

وقت کسب و کار خانگی تان را راه اندازی میکنید به هیچ مجوز خاصی نیازی نیست. علاوه بر اینکه به هیچ مجوزی نیاز ندارید اصلاً نیازی به پرداخت مالیات هم ندارید. شما اگر فریلنسر باشید، اگر بخواهید یک سایت فروشگاهی راه اندازی کنید، اگر گرافیکست باشید و یا بخواهید محصولات تان را در اینترنت بفروشی اصلاً نیازی به هیچ مجوز خاصی نیست. پس یکی از بزرگترین مزیت های راه اندازی کسب و کار خانگی این است که نیازی به هیچ مجوزی ندارید.

کسب درآمد و درآمدزایی بسیار بالا

درآمد کسب و کارهای خانگی نسبت به کسب و کارهای سنتی و فیزیکی بسیار بیشتر است. شما وقتی برای کسی کار کنید نهایتاً 2 الی 3 میلیون حقوق میگیرید، در صورتی که اگر کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید بعد از یک مدتی به درآمد بسیار بلایی خواهید رسید. مخصوصاً اگر کسب و کارتتان اینترنتی باشد. پس فقط با راه اندازی یک کسب و کار آنلاین می توانید چندین و چند برابر یک کسب و کار سنتی درآمدزایی داشته باشید.

بدون نیاز به هیچ ریسکی

راه اندازی کسب و کار خانگی هیچ ریسکی برای شما نخواهد داشت. وقتی شما بدون سرمایه یک کسب و کار راه اندازی کنید ریسک شما به صفر میرسد و هیچ ریسکی نمیکند. زمانی که شما سرمایه ای برای شروع نکنید پس هیچ ریسکی هم شما را تهدید نخواهد کرد. البته اگر کسب و کارتتان اینترنتی باش هیچ ریسکی نخواهد داشت.

داشتن کار همیشگی

کسب و کار خانگی که راه اندازی میکنید میتواند به عنوان شغل اصلی شما باشد. اگر شاغل هستید و کارمند شرکتی هستید شما میتوانید در کنار کار کارمندی خود کسب و کار آنلاین تان را در خانه راه اندازی کنید. اگر مهارت و تخصص خاصی داشته باشید میتوانید از طریق مهارت و تخصصتان درآمدزایی کنید. اگر هم هیچ مهارتی نداشته باشید باز هم میتوانید یک مهارت و تخصص یاد بگیرید و از طریق آن کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید.

مزایا راه اندازی کسب و کار خانگی



در این قسمت قصد داریم شما را با مزایا کسب و کار های خانگی آشنا کنیم. و به شما بگوییم که اگر کسب و کارتتان را در منزل شروع کنید چه مزایایی خواهد داشت.

1- یکی از بزرگترین مزایای راه اندازی کسب و کار خانگی این است که شما بدون سرمایه و یا حتی با کمترین سرمایه ممکن کار خانگی تان را راه اندازی و شروع می کنید. برای اینکه کسب و کارتتان را در منزل راه اندازی کنید به هیچ سرمایه اضافی نیاز ندارید و با کمترین سرمایه ممکن میتوانید کسب و کارتتان را شروع کنید.

۲- پتانسیل درآمدزایی در کسب و کارهای خانگی بسیار زیاد است. درآمد که از این کسب و کارها کسب می کنید نسبت به درآمد که از شغل‌های دولتی دارید بسیار بیشتر است و خیلی ساده و راحت می توانید به درآمدهای بسیار زیادی در ماه برسید. ایده هایی که در ادامه به شما معرفی خواهیم کرد جز پولسازترین کسب و کارهای خانگی حساب میشوند. اگر این ایده‌ها را راه اندازی کنید به درآمد های زیادی در ماه خواهید رسید. البته این را هم بگویم که همه چیز به خودتان بستگی دارد.

۳- در راه اندازی کسب و کارهای خانگی هیچ ریسکی نخواهید کرد. چون برای راه اندازی کسب و کارتان هزینه زیادی را خرج نمی کنید. و نهایتاً با چند صد هزار تومان (200 تا 300 هزار تومان) یک کسب و کار پولساز و پردرآمد در منزل راه اندازی میکنید.

شاید فکر کنید که برای اینکه بخواهید یک کسب و کار پولسازی را راه اندازی کنید حتما باید چند ده میلیون تومان تا چند صد میلیون تومان سرمایه اولیه داشته باشید. ولی اصلاً اینطور نیست. همانطور که گفتیم برای اینکه بتوانید کسب و کار خانگی پر درآمد و پولسازی را راه اندازی کنید اصلاً به سرمایه زیاد نیاز ندارید و نهایتاً با چند صد هزار تومان میتوانید کسب و کارتان را شروع کنید. افراد زیادی هستند که با راه اندازی کسب و کار خانگی شان به درآمدهای چند ده میلیونی و یا چند صد میلیونی رسیده‌اند.

۴- در یک سری از ایده ها راه اندازی کسب و کار خانگی قابلیت درآمدزایی خودکار وجود دارد. یعنی در یک سری از ایده ها این امکان وجود دارد که شما بدون اینکه پشت سیستم حضور داشته باشید و با مخاطب در ارتباط باشید به صورت کاملاً اتوماتیک درآمدزای خواهید داشت. یعنی شما در خواب، مسافرت، مهمانی و... هم درآمدزایی می‌کنید.

۵- خودتان رئیس خودتان هستید. شاید در ابتدای مقاله فکر کرده باشید قصد دارم ایده هایی را به شما معرفی کنم که شما با کار کردن برای دیگران درآمدزایی می‌کنید. ولی اصلاً اینطور نیست و اصلاً فرار نیست برای کسی کار کنید. چون خودتان رئیس خودتان هستید و برای خودتان کار می‌کنید.

۶- برای این که بتوانید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید به هیچ مهارت و تخصص خاصی نیاز ندارید. یعنی اصلاً قرار نیست کار خاصی را بلد باشید و انجام بدهید. هر چیزی که لازم باشد را ما در این مقاله به شما خواهیم گفت و منابع را جهت یادگیری به شما معرفی خواهیم کرد.

۷- با این ایده هایی که به شما معرفی خواهیم کرد درآمد پایدار خواهید داشت. یعنی درآمدتان به صورت نزولی افزایش پیدا میکند و به هیچ عنوان درآمدتان ثابت نیست. به عنوان مثال: ممکن است وقتی کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کردید درآمدتان ۵ میلیون تومان در ماه باشد. با توسعه کسب و کارتان درآمدتان افزایش پیدا خواهد کرد و ممکن است با انجام چند تا کار ساده درآمدتان خیلی سریع چند برابر شود.

۸- می تواند به عنوان شغل دوم کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید. ممکن است کارمند باشید و فکر کنید که من کارمند هستم و نمی توانم کسب و کار خانگی راه اندازی کنم، اما اگر کارمند هستید میتوانید به عنوان شغل دوم تان کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید و در کنار کارمندی از این راه کسب درآمد کنید. و بعد از اینکه درآمد تان افزایش پیدا کرد می توانید از شغل کارمندی خود استعفا بدهید.

...و

معایب راه اندازی کسب و کار خانگی



در قسمت قصد دارم شما را با معایب کسب و کارهای خانگی آشنا کنم. هر کسب و کاری نسبت به مزایایی که دارد یکسری معایبی هم دارد. اما معایب کسب و کارهای خانگی نسبت به مزایای آنها بسیار کمتر است که در ادامه شما را با معایب کسب و

۱- یکی از معایب های راه اندازی کسب و کار خانگی نیاز داشتن به اینترنت و کامپیوتر است. شما برای اینکه بتوانید کسب و کار خانگی راه اندازی کنید باید حتماً خط اینترنت و کامپیوتر داشته باشید. چون ایده هایی که به شما معرفی خواهیم کرد به اینترنت و به کامپیوتر نیاز دارند. و کسب و کار خانگی که راه اندازی میکنید در بستر اینترنت قرار دارد.

۲- نیاز به زمان است، برای این که بتوانید کسب و کار خانگی موفق را راه اندازی کنید نیاز به زمان دارید. یعنی نمی توانید یک شبه به درآمدهای بسیار زیادی در ماه برسید. ایده هایی را به شما معرفی میکنیم که برای درآمد زایی کسب و کارتان حتماً باید زمان بگذارید. اگر فکر می کنید که بدون گذاشتن زمان موفق خواهید شد سخت در اشتباه هستید و هرگز این اتفاق نخواهد افتاد.

۳- بعد از این که کسب و کار خانگی تان را راه اندازی گردید باید به فکر توسعه آن باشید و آن را توسعه بدهید. تا وقتی کسب و کارتان را توسعه ندهید درآمدها افزایش پیدا نخواهد کرد (شما بدون هیچ هزینه ای میتوان کسب و کارتان را توسعه بدهید).

و...

بزرگترین معایب راه اندازی کسب و کار خانگی این معایبی بود که به شما گفتیم و همان طور که می بینید مزایای کسب و کارهای خانگی نسبت به معایب شان چندین و چند برابر است.

در ادامه می خواهیم شما را با ایده های راه اندازی کسب و کار خانگی بیشتر آشنا کنیم.

پیشنهاد میکنم از مقاله آموزش راه اندازی کسب و کار اینترنتی دیدن کنید

کسب و کار خانگی با 11 ایده پردرآمد و پولساز

در این قسمت قصد داریم ایده هایی را به شما معرفی کنیم که با راه اندازی آنها میتونید به درآمدهای زیادی در ماه دست پیدا کنید. همانطور که گفتیم برای راه اندازی این ایده ها شما به هیچ سرمایه خاصی نیاز ندارید و با کمترین سرمایه ممکن می توانید این ایده ها را در منزل راه اندازی کنید. پس همراه ما باشید تا شما را با پولسازترین ایده های کسب و کارهای خانگی آشنا کنیم.

۱۱ راه اندازی کسب و کار آموزشی:



یکی از پر درآمد ترین و پولسازترین ایده های کسب و کار خانگی که هر کس می تواند با راه اندازی آن به درآمد های بسیار زیادی در ماه برسد راه اندازی سیستم آموزشی است. این مدل کسب و کار خانگی مناسب افرادی است که در زمینه خاصی تخصص دارند و می توانند از طریق آموزش دادن کسب درآمد کنند.

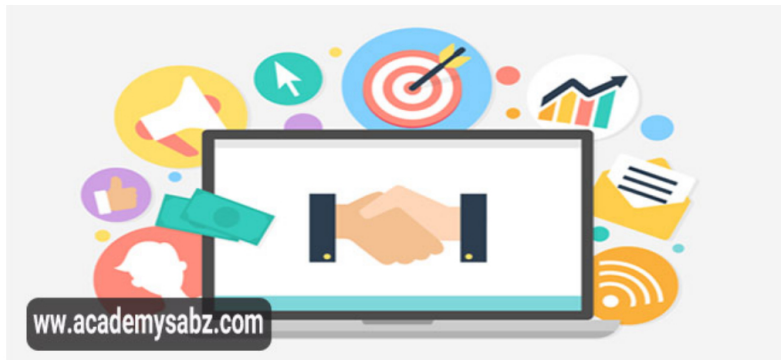
اگر در هر زمینه خاصی مهارت دارید می توانید با راه اندازی کسب و کار اینترنتی تان تخصص و مهارت آن را به دوره های آموزشی تبدیل کنید و به مخاطبان و کاربرانی که به محصول شما نیاز دارند بفروشید. این مدل یکی از پردرآمدترین و پولساز ترین مدل های کسب و کار خانگی است. دقیقاً ایده آکادمی سبز از این مدل راه اندازی شده است. مثلاً ما در زمینه دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی اینترنتی تخصص و مهارت داریم. و این تخصص و مهارت ما را در قالب دوره های آموزشی مثل: فیلم های آموزشی، دوره های آنلاین، کتاب های الکترونیکی، فایل های صوتی می فروشیم.

اگر شما هم فکر می کنید که در زمینه خاصی تخصص دارید می توانید این مدل کسب و کار خانگی را انتخاب کنید و همین حالا راه اندازی کنید. شما از هر مهارت و تخصصی که دارید می توانید کسب درآمد کنید مثلاً اگر کتاب های زیادی در زمینه قانون جذب و موفقیت خوانده اید این یک مهارت و تخصص عالی حساب می شود و شما با راه اندازی این مدل کسب و کار خانگی خیلی ساده می توانید قانون جذب و موفقیت را به بسیاری از افراد آموزش بدهید. یا ممکن است شما در زمینه کار با نرم افزارهای گرافیکی مثل فتوشاپ، افتر افکت و... تخصص داشته باشید، این یک توانایی و مهارت عالی برای حساب میشود تا بتوانید کسب و کارتان را در این زمینه راه اندازی کنید.

هرگز مهارت و تخصصتان را دست کم نگیرید. مطمئن باشید افراد زیادی هستند که قصد دارند در جایگاهی که شما هستید قرار بگیرند.

درآمدزایی از این ایده اصلا کار سخت و دشواری نیست. اگر قصد دارید این مدل کسب و کار خانگی را راه اندازی کنید مطمئنم ما می توانیم به شما کمک کنیم. ما راه اندازی این مدل کسب و کار خانگی را از صفر تا صد به شما آموزش داده ایم. اگر قصد دارید این مدل را راه اندازی کنید بر روی بنر و تصویر زیر کلیک کنید. مطمئنم ما بهترین گزینه برای شما هستیم.

۱۲ راه اندازی سیستم همکاری در فروش (Affiliate Marketing)



یکی دیگر از روش های راه اندازی کسب و کار خانگی، سیستم همکاری در فروش است. در این مدل شما از طریق سیستم همکاری در فروش کسب درآمد میکنید. اگر فکر می کنید که تخصص و مهارت خاصی ندارید می توانید از این روش درآمدزایی کنید. اما شاید این سوال برایتان پیش بیاید که اصلا سیستم همکاری در فروش چیست؟

در سیستم همکاری در فروش شما با فروش محصولات دیگران کسب درآمد می کنید. در این روش شما به ازای فروش محصولات دیگران مبلغی را به عنوان پورسانت دریافت می کنید. شاید تصور کنید که کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش بسیار پایین است، اما پر درآمد ترین مشاغل دنیا با استفاده از این سیستم ثروتمند شدند.

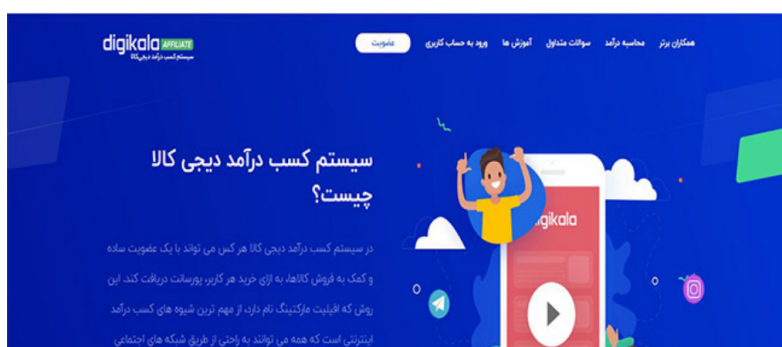
بزرگترین فروشگاه اینترنتی در ایران دیجی کالا نام دارد با فروش محصولات دیگران (از طریق سیستم همکاری در فروش) و فروش محصولات خودش توانسته است به درآمدهای میلیاردی در ماه برسد. بزرگترین فروشگاه اینترنتی در جهان **آمازون** نام دارد توانسته است با این مدل به ثروت عظیمی برسد.

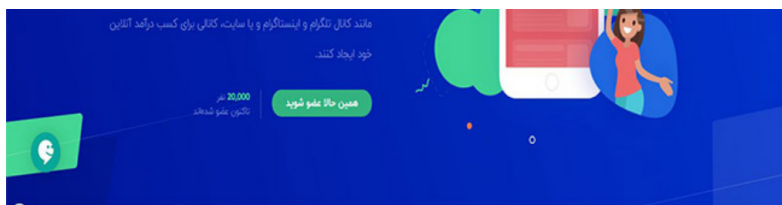
برای راه اندازی سیستم همکاری در فروش اصلا به سرمایه بالایی نیاز ندارید و اصلا قرار نیست در ابتدا راه مثل دیجی کالا و آمازون باشید. شما در دو صورت می توانید با راه اندازی سیستم همکاری در فروش درآمد زایی کنید. اول اینکه به صورت مستقیم از طریق سایت هایی که سیستم همکاری در فروش دارند اقدام کنید که در این صورت لینک همکاری در فروش به شما تعلق می گیرد. یعنی زمانی که هر فردی از طریق آن لینک محصول و کالای را سفارش داد و خرید به نام شما ثبت می شود و مبلغی را دریافت خواهید کرد.

راه دیگر این است که شما به سراغ فروشندگان بروید و محصولات آنها را به صورت اینترنتی بفروشید. در این روش اصلا نیاز نیست شما محصولات دیگران را بخرید. در این روش شما محصولات و کالاهای آنها را تبلیغ می کنید و به محض اینکه مشتریان محصول را سفارش داد، سفارش مورد نظر را به فروشنده اصلی ارجاع میدهید. و فروشنده اصلی وظیفه دارد سفارش را به دست مشتری برساند.

البته به یکی از دوستانی که مشاوره دادم توانست با راه اندازی سیستم همکاری در فروش بعد از ۴ ماه به درآمد 30 میلیون تومانی در ماه برسد. ایشان یک وب سایت راه اندازی کرد و محصولاتی مثل گوشی موبایل، لوازم جانبی موبایل، ساعت های مچی را از چند فروشنده را داخل سایت اش می فروشد. شما می توانید با استفاده از این ایده کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید.

کسب درآمد خانگی از سیستم همکاری در فروش دیجی کالا



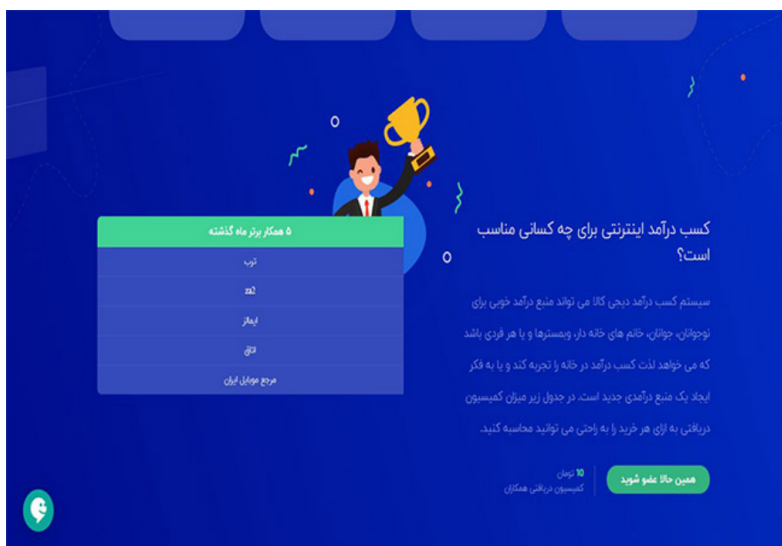


همان طور که گفتیم یکی از ایده های پولساز و پردرآمد کسب و کار خانگی راه اندازی سیستم همکاری در فروش است. اما برای راه اندازی سیستم همکاری در فروش ممکن است این سوال برایتان پیش بیاید که اصلاً محصولات چه کسانی را بفروشیم؟ با توجه به اینکه ممکن است شما قصد راه اندازی این مدل کسب و کار خانگی را داشته باشید، ما به شما توصیه می کنیم که برای راه اندازی سیستم همکاری در فروش و کسب درآمد از این مدل می توانید از سیستم همکاری در فروش دیجی کالا استفاده کنید.

همانطور که می دانید دیجی کالا یکی از بزرگترین فروشگاه های اینترنتی در ایران است که در هر زمینه ای هر محصولاتی می فروشد. از محصولات لوازم آرایش گرفته تا لباس، پوشاک، محصولات دیجیتالی و...

به تازگی فروشگاه اینترنتی دیجی کالا سیستم همکاری در فروشش را راه اندازی کرده است. یعنی اگر شما قصد کسب درآمد از این مدل را دارید اصلاً جای نگرانی نیست! شما می توانید با فروش محصولات دیجی کالا از کسب درآمد کنید. اما ممکن است این سوال برایتان پیش بیاید که چطور می توانیم در خانه راه اندازی سیستم همکاری در فروش کسب درآمد کنید؟

شاید فکر کنید که کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش دیجی کالا ممکن است کار بسیار سخت و زمان گیری باشد. در صورتی که اصلاً اینطور نیست! شما مثل آب خوردن در منزل می توانید با فروش محصولات دیگران کسب درآمد کنید. برای اینکه قدم به قدم با کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش دیجی کالا شوید من سعی می کنم این مبحث را به صورت مرحله به مرحله به شما آموزش بدهم.



1- اولین قدم برای کسب درآمد خانگی از دیجی کالا این است که شما باید در سیستم کسب درآمد دیجی کالا ثبت نام کنید. برای ثبت نام در بخش سیستم همکاری در فروش دیجی کالا وارد این لینک بشوید <https://affiliate.digikala.com>. شما با هر شرایطی می توانید در این سیستم در کمتر از چند دقیقه ثبت نام کنید. بعد از این که احراز هویت کردید و اکانتتان تایید شد کار دیگر تقریباً تمام شده است.

2- بعد از اینکه در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا ثبت نام کردید و حسابتان تایید شد حالا نوبت به فروش محصولات دیجی کالا می رسد. راه و روش های زیادی برای فروش محصولات دیجی کالا وجود دارد. برای اینکه بتوانید از دیجی کالا کسب درآمد کنید شما باید محصولات دیجی کالا را با توجه به لینک اختصاصی که دیجی کالا در اختیار شما قرار داده است بفروشید. کسی که از طریق لینک اختصاصی که دیجی کالا در اختیار شما قرار داده است محصولی را تهیه کند پورسانتی را دریافت خواهید کرد.

3. برای فروش محصولات دیجی کالا راه و روش های زیادی وجود دارد. اگر هیچ سرمایه ای برای راه اندازی کسب و کار خانگی ندارید ما به شما توصیه می کنیم که برای فروش محصولات دیجی کالا یک سایت معمولی راه اندازی کنید. همانطور که در مطالب بالا گفتیم اگر بخواهید یک وبسایت کاملاً حرفه ای راه اندازی کنید اصلاً نیازی نیست که علم برنامه نویسی و کد نویسی را یاد بگیرید. شما مثل آب خوردن در کمتر از یک ساعت می توانید یک وب سایت کاملاً حرفه ای با تمام امکانات راه اندازی کنید و محصولات دیجی کالا را بفروشید.

4. پس، اگر بخواهید از طریق سیستم همکاری در فروش، دیجی کالا کسب درآمد کنید شما به یک فروشگاه اینترنتی، نیاز دارید.

پس همین حالا دست به کار شوید و خودتان یک فروشگاه اینترنتی راه اندازی کنید.

5- بعد از اینکه فروشگاه اینترنتی راه اندازی کردید، باید کامل مشخص کنید و ببینید که میخواهید چه محصولات و خدماتی را بفروشید. به نظر من بهتر است در یک زمینه تخصصی یک فروشگاه اینترنتی حرفه ای راه اندازی کنید. مثلاً به جای اینکه یک فروشگاه اینترنتی راه اندازی کنید که تمام محصولات دیجی کالا را بفروشید، یک فروشگاه تخصصی فروش لباس راه اندازی کنید و سعی کنید لباس های دیجی کالا را بفروشید. اگر یک فروشگاه تخصصی راه اندازی کنید شانس بیشتری برای موفق شدن دارید. برای اینکه بتوانید بهترین گزینه را برای فروش محصولات دیجی کالا انتخاب کنید بهتر است بخش پر فروشترین ها بروید و ببینید که محصولات پر فروش ترین دیجی کالا چه چیزهایی هستند و در آن زمینه وب سایت فروشگاهی راه اندازی کنید.

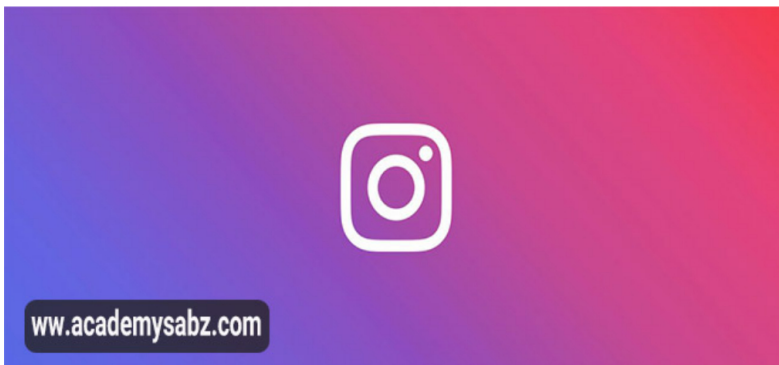
6- بعد از اینکه سایت تان را راه اندازی کردید باید به فکر جذب مخاطب و کاربر باشید. اگر سایت را راه اندازی کنید اصلاً نیازی به هزینه های اضافی مثل تبلیغات ندارید. شما با تولید محتوا در زمینه ای که انتخاب کردید می توانید کاری کنید که به صورت کاملاً رایگان مخاطبان و کاربرانی که به محصولات و خدمات شما نیاز دارند شما را پیدا کنند و وقتی وارد سایتتان شدند و سایت شما خرید کردند به صورت اتوماتیک به سایت دیجی کالا منتقل می شوند و بعد از این که محصولی را تهیه کردند به صورت اتوماتیک پورسانت را دریافت خواهید کرد.

نکات مهم قبل از کسب درآمد از فروش دیجیکالا

قبل از اینکه به فکر راه اندازی این مدل کسب و کار خانگی باشید بهتر است به چند نکته اشاره کنم.

1. اولین نکته این است که وقتی در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا ثبت نام می کنید، وظیفه شما فقط فروش محصولات دیجی کالا است. وقتی محصولی را در دیجیکالا میفروشید اصلاً نیازی نیست که محصول را خودتان به دست خریدار برسانید. وظیفه دیجی کالا است که محصولات را برای خریدارها بفرستد.
2. در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا اصلاً نیازی نیست خودتان محصولات دیجی کالا را تهیه کنید و بعد از این که تهیه کردید بفروشید. در روش های جدید سیستم همکاری در فروش شما خریدارها را به فروشگاه اینترنتی دیجی کالا هدایت می کنید. پس اصلاً نیازی نیست که محصولات دیجی کالا را تهیه کنید و مجدد بفروشید.
3. میزان درآمد تان به این بستگی دارد که چقدر روی سایتتان کار کنید. اگر خیلی اصولی این مدل کسب و کار خانگی را راه اندازی کنید خیلی راحت می توانید به درآمدهای چند ده میلیونی در ماه برسید. فقط باید در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا ثبت نام کنید و یک وب سایت فروشگاهی راه اندازی کنید.
4. شما در هر شرایطی و در هر سنی می توانید بدون این که تخصص و مهارت بالایی داشته باشید از این روش استفاده کنید و محصولات دیجی کالا را بفروشید. مطمئن باشید با راه اندازی این مدل کسب و کار خانگی می توانید به درآمد های بسیار زیادی در ماه و یا حتی در روز برسید.

3/ کسب درآمد از راه اندازی خدمات اینستاگرام



یکی دیگر از ایده ها برای راه اندازی کسب و کار خانگی، راه اندازی خدمات اینستاگرام مثل فروش فالوور، لایک و ویو اینستاگرام است. در این مدل کسب و کار خانگی شما از طریق راه اندازی خدمات اینستاگرام کسب درآمد میکنید. اگر قصد دارید که در کوتاه ترین زمان ممکن به درآمد برسید پیشنهاد می کنم این ایده را انتخاب کنید.

همانطور که میدانید اینستاگرام یکی از پر مخاطب ترین و حتی بهترین شبکه اجتماعی در ایران است که چندین میلیون کاربر دارد. روزانه افراد زیادی در اینستاگرام ثبت نام می کنند و از آن استفاده می کنند. و این مورد یک فرصت عالی است برای شما که بتوانید از این مدل کسب و کار درآمد زایی کنید. در این مدل کسب و کار خانگی شما خیلی سریع به درآمد می رسید و اصلاً به هیچ مهارت و تخصص خاصی نیاز ندارید. ممکن است فکر کنید که آیا برای فروش فالوور، لایک و ویو اینستاگرام باید از اپلیکیشن های جمع آوری استفاده کنیم؟

خیر اصلاً این طور نیست. اصلاً قرار نیست شما با این اپلیکیشن ها کار کنید. در این مدل کسب و کار شما با سرورهای اصلی اینستاگرام کار می کنید. و با استفاده از این سرور ها می توانید در کمتر از ۵ دقیقه هزاران فالوور، لایک و ویو اینستاگرام دریافت کنید. مطمئنم این مدل کسب و کار اینترنتی را تا به حال کسی درون وب فارسی نگفته باشد که برای اولین بار توسط سایت آکادمی سبز این مدل کسب و کار آموزش داده شده است. پیشنهاد می کنم اگر قصد دارید که کسب و کار خانگی بدون دردسر و بدون نیاز به سرمایه راه اندازی کنید و خیلی زود به درآمد برسید این مدل کسب و کار را انتخاب کنید. برای اطلاعات بیشتر بر روی بنر زیر کلیک کنید.

فیلم آموزش کسب درآمد میلیونی

از فروش فالور و لایک اینستاگرام

برای اطلاعات بیشتر اینجا
کلیک کنید

آموزش از ۰ تا ۱۰۰ و گام به گام

4/ کسب و کار خانگی با تولید محتوا



یکی دیگر از کارهایی که به درد راه اندازی کسب و کار خانگی میخورد، تولید محتوا است. تولید محتوا یکی از پردرآمدترین و پولسازترین مشاغل خانگی در آینده است. و اگر شما اصول تولید محتوا را یاد بگیرید مطمئن باشید خیلی ساده به درآمدهای زیادی دست پیدا خواهید کرد.

شاید فکر کنید که چرا تولید محتوا یکی از پولسازترین کسب و کارها در آینده است؟

اکثر کسب و کارهای فیزیکی و سنتی به سمت کسب و کارهای اینترنتی کشیده میشوند. برای این که هر کار آنلاین و اینترنتی حرفی برای گفتن داشته باشد باید داخل سایت و شبکه های اجتماعی اش تولید محتوا کند. چون اکثر افرادی که کسب و کارشان اینترنتی راه اندازی میکنند نمی توانند محتواهای با کیفیت تولید کنند و شما با راه اندازی خدمات تولید محتوا میتوانید برای این کسب و کارها محتوا تولید کنید و به ازای هر محتوایی که تولید می کنید مبلغی را دریافت کنید.

شاید فکر کنید که تولید محتوا کار سخت و دشواری است، خیلی از افرادی که اسم تولید محتوا می آید فکر می کنند حتما باید محتواهایی را تولید کنند که تا به حال توسط کسی تولید نشده باشد. برای اینکه شما به کارشناس تولید محتوا حرفه ای تبدیل شوید نیاز به هیچ مهارت و تخصصی ندارید فقط باید اصول تولید محتوای حرفه ای را یاد بگیرید.

تولید محتوا در وب اصلا کار سخت و دشواری نیست. یعنی برای تولید محتوا و اصل نیاز ندارید محتواهای ناب و جدید تولید کنید. شما با جمع آوری اطلاعات هم می توانید محتوای حرفه ای تولید کنید.

منظور از جمع آوری اطلاعات یعنی چند این مقاله را بخوانید و آنها را به یک مقاله جدید تبدیل کنید یا اینکه محتواهای ویدیویی را به محتوای متنی تبدیل کنید. یا اگر کتابی را مطالعه کردید آن را به محتوای الکترونیکی تبدیل کنید، به همین سادگی.

اگر در حوزه تولید محتوا به یک متخصص حرفه ای تبدیل شوید و نمونه کارهای قوی داشته باشید مطمئن باشید به درآمدهای بسیار زیادی در ماه خواهید رسید. به درآمدهایی که حتی فکرش را هم نمیکند. یکی از کاربران سایت با شرکت کردن در دوره نخبگان تولید محتوا توانست به یک متخصص حرفه ای تولید محتوا تبدیل شود و کسب و کار خانگی اش را در این زمینه راه اندازی کرد. و الان همزمان برای چندین شرکت در منزل در حال تولید محتوا است و بابت هر محتوای حرفه ای که تولید می کند هزینه زیادی را می گیرد. اگر شما قصد راه اندازی کسب و کار خانگی را دارید میتوانید این ایده را انتخاب کنید.

5/ کسب و کار خانگی با مدیریت سایت دیگران



شرکت های زیادی هستند که به دنبال افرادی میگردند که بتوانند سایت شان را مدیریت کنند. منظور از مدیریت سایت یعنی هر کاری که مربوط به سایت میشود. مثلاً ارسال مقالات، ارسال خبرنامه، تغییر قسمت های سایت، بررسی ورودی و ترافیک سایت و... است. در این مدل اصلاً نیاز نیست برنامه نویسی و کد نویسی بلد باشید. فقط باید کارهایی که یک وبمستر انجام می دهد را یاد بگیرید. اصلاً وبمستر را با برنامه نویسان اشتباه نگیرید.

وقتی اسم وبمستر می آید خیلی از افراد فکر می کنند که باید برنامه نویسی و کد نویسی بلد باشند. یک وبمستر فقط باید مدیریت یک سایت را بلد باشد. که برای مدیریت سایت هم نیاز به یادگیری برنامه نویسی و کد نویسی نیست. چون قرار نیست شما برنامه نویس بشوید.

این مدل اصلاً کار سخت و دشواری نیست، فقط کفایت از طریق آموزش های رایگانی که در اینترنت وجود دارد کار با سیستم های سایت ساز مثل وردپرس و جوملا را یاد بگیرید. علاوه بر این باید کار با یک سری ابزار های سایت مثل گوگل وبمستر تولز و گوگل آنالیتیکس را هم یاد بگیرید.

در واقع در این مدل کسب و کار خانگی شما باید به یک وبمستر کامل تبدیل شوید. بسیاری از شرکت ها هستند که به چنین افرادی برای مدیریت سایت شان از راه دور نیاز دارند و این کار قطعاً یک کسب و کار خانگی برای شما حساب میشود.

6/ ساخت محصولات دست ساز



یکی دیگر از بهترین کارهایی که می توانید به عنوان کسب و کار خانگی انتخاب کنید ساخت و تولید محصولات دست ساز است. محصولات دست ساز شامل زیورآلات، کیف های دستی، جاسوئیچی، لیف های حمام، جعبه و پاکت هدیه، بسته بندی حبوبات، شمع سازی، ساخت ست های حمام، قلاب بافی و گل سازی و... می باشد.

توجه داشته باشید که یادگیری محصولات دست ساز اصلاً کار سخت و دشواری نیست و فقط به خلاقیت نیاز دارد. البته می توانید از آموزش های رایگان و پولی که در اینترنت وجود دارد استفاده کنید.

برای اینکه چنین محصولات را بفروشید می توانید یک سایت راه اندازی کنید و محصولاتتان را در آن قرار بدهید و بفروشید. یا اینکه می توانید از سایتهای اینترنتی آگهی رایگان مثل دیوار، شیپور استفاده کنید. همچنین می توانید از شبکه های اجتماعی مثل اینستاگرام و تلگرام هم استفاده کنید.

اگر هم تمایلی به فروش محصولاتتان به صورت اینترنتی ندارید پیشنهاد می کنم به سراغ مغازه هایی بروید که محصولات مرتبط با شما را می فروشند. اگر بتوانید آنها را متقاعد کنید میتواند همکاری دائمی با آنها داشته باشید

7/ ادمین شبکه های اجتماعی



یکی از ساده ترین کارهایی که می توانید به عنوان کسب و کار خانگی انجام بدهید و پول خوبی هم در بیایید مدیریت پیج های اینستاگرامی و کانال تلگرامی است. این روزها پیج های اینستاگرام و کانال های تلگرام درآمد فوق العاده بالایی دارند. برای بقا در عرضه رقابت باید محتوا های جذاب و مفیدی داخل پیج و کانال های شان قرار بدهند.

به همین دلیل بسیاری از این افراد به نویسنده و تولید کننده محتوا نیاز دارند. اکثر پیج های بزرگ اینستاگرام چندین ادمین

برای تولید محتوای جذاب و حرفه‌ای دارند. شما هم می‌توانید مهارت و تخصص تان را در این زمینه بالا ببرید و از این مدل کسب و کار را راه اندازی کنید.

تولید محتوا در شبکه های اجتماعی مثل تلگرام و اینستاگرام اصلا کار سخت و دشواری نیست. بر تولید محتوا در شبکه های اجتماعی فقط کفایت به کانال ها و پیج های دیگران سر بزنید و کلی ایده های جالب برای تولید محتوا به دست بیاورید.

پیشنهاد میکنم مقاله کسب درآمد از اینستاگرام را مطالعه کنید

8/ کسب درآمد از طریق تبلیغات



یکی از روشهایی که بسیاری از افراد دنبالش هستند و قصد دارند از این مدل درآمدزایی کنند، کسب درآمد از تبلیغات است. بسیاری از دوستان را می‌شناسم که به دنبال این هستند که یک وب سایت راه اندازی کنند و از طریق آن سفارش تبلیغات بگیرند و درآمدزایی کنند. البته این روش اصلا روش بدی نیست. ولی روشهای بسیار بهتر و مناسب تری برای درآمدزایی و کسب درآمد در منزل وجود دارد.

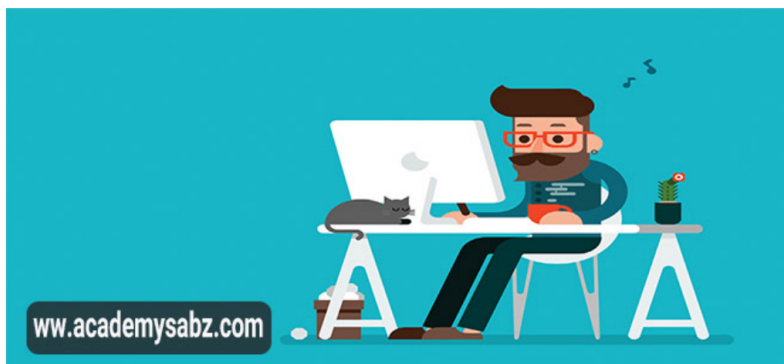
برای درآمدزایی از این روش شما باید یک وب سایت راه اندازی کنید و مقالات و محتوا های زیادی را تولید کنید. در کل باید کاری کنید که ترافیک و ورودی سایت تان افزایش پیدا کند. البته این روش کار راحتی نیست و ممکن است نیاز به سرمایه و زمان زیادی داشته باشد. ولی با این حال بسیاری از افرادی که با من مشاوره می گیرند می گویند که دوست دارند از این طریق درآمدزایی کنند.

همانطور که گفتیم در این روش شما باید یک سایت راه اندازی کنید. اصلاً راه اندازی سایت کار سخت و دشواری نیست و بدون برنامه نویسی و کدنویسی هم می توانید یک سایت کاملاً حرفه ای با تمام امکانات راه اندازی کنید. بعد از اینکه سایت تان را راه اندازی کردید باید به فکر جذب ترافیک و افزایش بازدید کننده باشید. راه و روش های زیادی برای افزایش بازدید کننده سایت وجود دارد که می توانید از آنها استفاده کنید.

بهترین و اصلی ترین راه برای افزایش بازدید کننده سایت تولید محتوا و بهینه سازی سایت است. این دو روش کاملاً رایگان است و بدون هیچ هزینه اضافی هم می توانید مخاطبان زیادی را وارد سایتتان کنید. البته روش های دیگری هم وجود دارد مثل فعالیت در شبکه های اجتماعی، قرار دادن ویدیو در شبکه های اشتراک ویدیو و... که می توانید از این راه ها هم مخاطبان و کاربران زیادی را وارد سایت تان کنید.

بعد از این که ترافیک سایت و افزایش پیدا کرد می توانید از طریق بنر های تبلیغاتی، ریبورتاژ آگهی کسب درآمد کنید. وب سایت های زیادی هستند که از طریق تبلیغات و ریبورتاژ آگهی به درآمد های چند صد میلیونی در ماه رسیده اند. اگر به این مدل کسب و کار خانگی علاقه دارید می توانید در خانه این ایده را عملی کنید.

9/ کسب و کار خانگی با آزادکاری



یکی دیگر از بهترین و کم دردسر ترین ایده ها برای کسب و کار خانگی آزادکار و فریلنسری است که به هیچ سرمایه نیاز ندارد. اگر مهارت و تخصصی دارید و می توانید از طریق کار کردن برای دیگران از راه دور درآمدزایی کنید. شما هر تخصص و مهارت داشته باشید می توانید برای رفع نیازهای دیگران استفاده کنید و از طریق اینترنت درآمدزایی کنید.

مثلاً اگر شما در زمینه گرافیک تخصص دارید و یک گرافیک حرفه ای هستید می توانید کارهای گرافیک دیگران را انجام بدهید. یا اگر در زمینه سئو و بهینه سازی سایت متخصص هستید می توانید در خانه پروژه های دیگران را انجام بدهید.

در این مدل کسب و کار خانگی شما به وب سایت نیاز ندارید و فقط باید در زمینه مهارت و تخصص داشته باشید. یکسری وب سایت ها هستند که با عضویت در آنها می توانید رزومه خودتان را معرفی کنید. مثلاً می توانید بگویید که من توانایی ترجمه مقالات خارجی به فارسی را دارم و برای هر صفحه فلان مبلغ را دریافت می کنم. به همین راحتی. مطمئن باشید با عضویت در این سایت ها افراد زیادی از شما استقبال خواهند کرد.

10/ کسب درآمد از طراحی سایت



یکی دیگر از ایده هایی که می توانید در منزل راه اندازی کنید. کسب درآمد از طراحی سایت است. شما باید اصول طراحی سایت را بدانید و یاد بگیرید و پروژه طراحی سایت دیگران را در منزل انجام بدهید.

شاید در ابتدا فکر کنید که برای کسب درآمد از طریق طراحی سایت حتماً باید برنامه نویسی و یا حتی کد نویسی بلد باشید اما اصلاً اینطور نیست. شما بدو، برنامه نویسی، ه که نویسی، هم می توانید، دنگار، سات طراحی، کنید.

طراحی سایت اصلا کار سخت و دشواری نیست و شما باید کار با سایت ساز وردپرس را یاد بگیرید. وردپرس یک سایت ساز کاملا حرفه‌ای است که این امکان را به شما می‌دهد بدون حتی یک خط کدنویسی و برنامه نویسی سایت طراحی کنید.

منابع زیادی برای یادگیری وردپرس وجود دارد که می‌توانید از آنها استفاده کنید. شاید فکر کنید که هزینه طراحی سایت چقدر است؟

اگر شما وردپرس و کار با ابزارهای آن را کامل یاد بگیرید خیلی ساده و راحت می‌توانید در کمتر از چند ساعت وب سایت های حرفه ای فروشگاه، خبری و شرکتی طراحی کنید. و بابت هر پروژه چندین میلیون تومان پول بگیرید.

شاید این سوال درون ذهنتان ایجاد شود که هزینه طراحی سایت چقدر است؟ و برای طراحی یک سایت حرفه ای چقدر زمان نیاز داریم؟

هزینه طراحی سایت با وردپرس از 1 میلیون تومان تا 6 میلیون تومان و یا حتی بیشتر است. البته قیمت طراحی سایت به خودتان بستگی دارد که بابت هر پروژه چقدر دریافت کنید. اما برای اینکه بتوانید یک سایت حرفه ای را راه اندازی کنید با روزانه دو تا سه ساعت کار کردن میتوانید نهایتاً 4 روزه یک سایت حرفه ای را با تمام امکانات به مشتریان تحویل بدهید.

یعنی شما اگر 6 ساعت در روز کار کنید دو روزه پروژه طراحی سایت تان را تحویل می‌دهید. البته باز هم همه چیز به خود شما بستگی دارد که چقدر روزانه زمان بگذارید. اما برای یک پروژه معمولی نهایتاً با روزی 2 الی 3 ساعت کار کردن می‌توانید پروژه را یک هفته ای تحویل بدهید و بابت همان پروژه چندین میلیون تومان پول را دریافت کنید. اگر از این مدل کسب و کار خانگی خوشتان می‌آید پیشنهاد میکنم حتما این مدل را راه اندازی کنید. اگر قصد دارید که طراحی سایت را بدون برنامه نویسی و کد نویسی به صورت کامل و جامع یاد بگیرید می‌توانید در دوره آموزش طراحی سایت ما شرکت کنید چون به صورت کامل به شما یاد خواهیم داد که چطور وب سایت های فروشگاه، خبری و حتی شرکتی طراحی کنید.

پیشنهاد میکنم از مقاله چگونه سایت بسازیم دیدن کنید

11/ کسب درآمد دلاری از باینری آپشن



یکی دیگر از ایده های پولساز کسب و کار خانگی کسب درآمد از باینری آپشن است. در این مدل کسب و کار خانگی شما از طریق پیش بینی معاملات باینری آپشن کسب درآمد می‌کنید. شاید فکر کنید که کسب درآمد از سیستم های باینری آپشن کار سخت و دشواری است. ولی اینطور نیست! باینری آپشن یک سیستم شبیه بورس است با این تفاوت که شما در این سیستم با پیش بینی روند معاملات مثل ارزها (بیت کوین، اتریوم، یورو به دلار و...) کسب درآمد میکنید و همان موقع سودتان را دریافت میکنید.

روش کسب درآمد از باینری آپشن به این صورت است که شما با پیش بینی معاملات کسب درآمد می‌کنید. افراد زیادی از جمله خود من هم توانسته ام با استفاده از این روش سود بسیار بالایی را در روز کسب کنم.

پیش بینی معاملات باینری آپشن از طریق بروکرها صورت میگیرد. یعنی اگر قصد دارید که از این مدل کسب و کار خانگی درآمدزایی کنید باید داخل بروکرها ثبت نام کنید. بروکرهای زیادی مثل الیمپ ترید، آپاری و... هستند که میتوانید در آنها ثبت نام کنید و کارتان را شروع کنید.

اگر هیچ مهارت و تخصص خاصی ندارید پیشنهاد میکنم این روش را انتخاب کنید و در خانه خودتان کسب درآمد دلاری را تجربه کنید. در این روش کسب و کار خانگی اصلا به مهارت خاصی مثل راه اندازی و ساخت سایت نیازی نیست. برای اینکه از این روش کسب درآمد استفاده کنید باید یک کامپیوتر شخصی و اینترنت داشته باشید. این مدل یکی از ساده ترین و پولسازترین روش های کسب و کار خانگی است.

بسیاری از افراد فکر میکنند که کسب درآمد از باینری آپشن مثل سایت های شرط بندی است ولی واقعاً اینطور نیست! در معاملات باینری آپشن شما با استفاده از ابزارها و امکاناتی که بروکرها در اختیار شما قرار میدهند معاملات را پیش بینی میکنید و اگر پیش بینی تان درست باشد سود خواهید کرد اما اگر پیش بینی تان اشتباه باشد مبلغی را که بابت پیش بینی قرار دادید را از دست خواهید داد دقیقاً مشابه بورس!

اگر هیچ ایده و مهارت خاصی ندارید پیشنهاد میکنم این روش را برای راه اندازی کسب و کار خانگی خود انتخاب کنید. چون

این روش یکی از پولساز ترین روش های کسب درآمد از اینترنت است. و بزرگترین مزیت کسب درآمد از این روش این است که شما در منزل کسب درآمد دلاری خواهید داشت. با توجه به قیمت بالای دلار این یک موقعیت عالی و پولساز برای افرادی است که قصد راه اندازی کسب و کار خانگی را دارند. شما با این روش میتوانید خیلی ساده و راحت در منزل کسب درآمد به دلار داشته باشید.

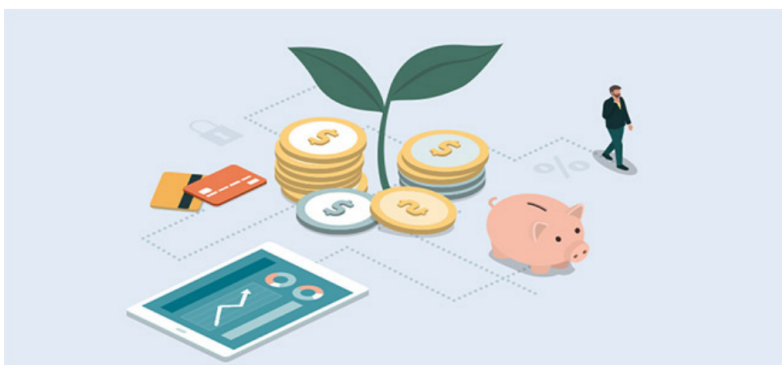
شاید این سوال برایتان پیش بیاید که میزان درآمدی که میتوانید در روز کسب کنیم چقدر است؟

شما اگر کار با سیستم های باینری آپشن را یاد بگیرید و استراتژی قوی داشته باشید درآمد شما ممکن است چند ده دلار تا چندصد دلار و شاید هم خیلی بیشتر باشد! البته همه چیز به خودتان بستگی دارد که چقدر برای این روش کسب و کار خانگی زمان بگذارید.

اگر میخواهید بیشتر با سیستم های باینری آپشن آشنا شوید پیشنهاد میکنم مقاله زیر را مطالعه کنید.

پیشنهاد میکنم از مقاله آموزش باینری آپشن دیدن کنید

سرمایه راه اندازی کسب و کار خانگی

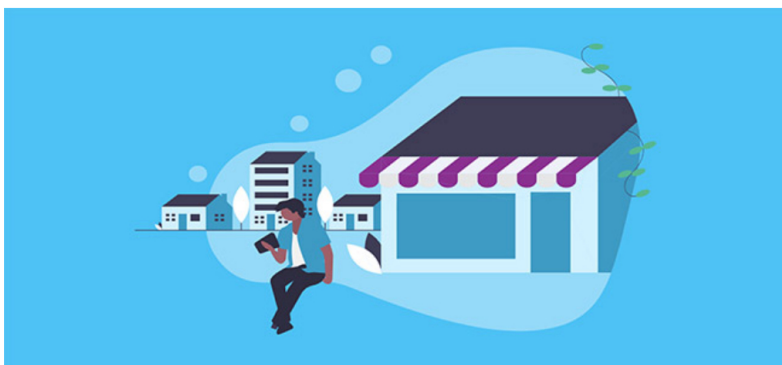


بسیار از افراد که قصد راه اندازی کسب و کار خانگی دارند فکر میکنند باید برای اینکه کسب و کار خانگی شان را راه اندازی کنند سرمایه زیادی داشته باشند. البته سرمایه لازم برای راه اندازی کسب و کار خانگی متفاوت است و بستگی به ایده ای که انتخاب میکنید دارد. اما چون ایده هایی که به شما معرفی کردیم اغلب ایده های کسب و کار اینترنتی هستند شما با نهایتاً 200 الی 300 هزار تومان میتوانی کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید.

تنها سرمایه ای هم که لازم دارید هزینه راه اندازی و **ساخت فروشگاه اینترنتی** و سایت است. اگر خودتان دست به کار شوید و سایتتان را راه اندازی کنید نیازی به سرمایه زیاد و هزینه زیادی ندارید. اما اگر بخواهید راه اندازی و ساخت سایتتان را به شرکت های طراحی سایت بسپارید باید از 1 میلیون تومان تا 10 ها میلیون تومان بابت طراحی سایتتان هزینه کنید. ولی چون هزینه راه اندازی و **ساخت سایت** زیاد است پیشنهاد میکنم خودتان دستکار شوید.

راه اندازی و ساخت سایت اصلاً کار سخت و دشواری نیست و بدون اینکه زبان های برنامه نویسی را بلد باشید میتوانید سایتتان را خودتان راه اندازی کنید. برای طراحی سایت میتوانید از سایت سازهای رایگان مثل وردپرس استفاده کنید. **طراحی سایت با وردپرس** کار چندان سختی نیست و کمتر از 2 الی 3 ساعت میتوانید یک سایت حرفه ای با تمام امکانات برای کسب و کارتان راه اندازی کنید.

چرا باید به فکر راه اندازی کسب و کار خانگی باشیم؟



با توجه به شرایط اقتصادی کشور بهترین راه برای کسب درآمد، راه اندازی کسب و کار خانگی است. همان طور که قبلاً هم گفتیم راه اندازی کسب و کار خانگی کار سخت و دشواری نیست و میتوانید با کمترین سرمایه ممکن کسب و کار خانگی یتان را راه اندازی کنید. اگر ایده ای برای راه اندازی کسب و کار خانگی ندارید میتوانید یکی از ایده های بالا را انتخاب کنید و کسب و کار خانگی تان را شروع کنید. اگر متعهد شوید و همین حالا کسب و کار تان را راه اندازی کنید مطمئن باشید در مدت بسیار کوتاهی به نتایج بزرگی خواهید رسید.

سوالات متداول در مورد کسب و کار خانگی

در این بخش قصد داریم پرتکرار ترین سوالات راجع کسب و کار خانگی که بسیاری از افراد از من میپرسند را جواب بدهم.

1- آیا هر کس میتواند کسب و کار خانگی راه اندازی کند؟

راه اندازی کسب و کار خانگی به جنسیت، سن و شرایط زندگی بستگی ندارد. شما در هر شرایطی که هستید میتوانید کسب و کار خانگی خود را راه اندازی کنید. اگر میخواهید در خانه درآمدزایی کنید باید به فکر راه اندازی کسب و کار خانگی خود باشید. بسیاری از افراد فکر میکنند که راه اندازی کسب و کار خانگی نیاز به یکسری شرایط خاصی مثل مهارت خاص، سن و سال خاص و... دارد که اصلا اینطور نیست. شما همین الان که در حال خواندن این مقاله هستید میتوانید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید.

2- آیا راه اندازی کسب و کار خانگی کار آسانی است؟

بله راه اندازی کسب و کار خانگی و کسب درآمد در خانه کار ساده است. امروزه بسیاری از افراد توانسته اند در خانه کسب درآمد بالایی داشته باشند. اگر دیگران توانسته اند شما هم میتوانید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید و در منزل کسب درآمد کنید.

3- آیا بدون سرمایه هم میتوانیم کسب و کار خانگی راه اندازی کنیم؟

همان طور که گفتیم سرمایه لازم برای کسب و کار خانگی به نوع ایده شما بستگی دارد. اکثر ایده هایی که معرفی کردم به سرمایه بالایی نیاز ندارند. در نهایت شما میتوانید با کمترین سرمایه ممکن کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید. پس سرمایه لازم ه نوع ایده شما بستگی دارد. البته به لطف شبکه های اجتماعی تقریباً بدون سرمایه هم میتوانید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید.

4- بهترین ایده برای راه اندازی کسب و کار خانگی چیست؟

تمام ایده هایی که برای راه اندازی کسب و کار خانگی به شما معرفی کردیم پولساز هستند اما اگر بخواهیم به شما توصیه کنیم کدام ایده را راه اندازی کنید پیشنهاد من راه اندازی کسب و کار اینترنتی است. بهترین ایده برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی فروش اطلاعات است. اگر در هر زمینه ای مهارت و تخصص دارید میتوانید با فروش آن در فضای اینترنت کسب درآمد کنید. شاید فکر کنید که هیچ کسی به مهارتتان نیاز ندارد ولی اصلاً اینطور نیست!

شما هر مهارت و تخصصی را که داشته باشید میتوانید در فضای اینترنت به افرادی که میخواهند در جایگاه الان شما باشند بفروشید. به عنوان مثال اگر در زمینه طراحی و راه اندازی سایت مهارت و تخصص دارید میتوانید با برگزاری دوره های آموزش طراحی سایت کسب درآمد کنید. اگر در زمینه موفقیت کتاب های زیادی را مطالعه کردید میتوانید با برگزاری دوره های آموزشی کسب درآمد کنید. اصلاً فرقی نمیکند که چه مهارت و تخصصی دارید. از مهارت و تخصصتان پول در بیاورید.

همان طور که گفتیم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی شما به وب سایت نیاز دارید. اگر میخواهید اطلاعاتتان را در اینترنت بفروشید بایت برای خودتان سایت راه اندازی کنید. راه اندازی سایت هم اصلاً کار سخت و دشواری نیست. بدون نیاز به هزینه اضافی و برنامه نویسی میتوانید وب سایت حرفه ای مثل دیجی کالا برای خودتان راه اندازی کنید.

شاید در زمینه راه اندازی و طراحی سایت مهارت خاصی نداشته باشید اصلاً جای نگرانی نیست. راه اندازی سایت بسیار ساده و شیرینی است که در کمتر از 1 ساعت بدون نیاز به مهارت خاصی میتوانید سایتتان را راه اندازی کنید. بعد از اینکه سایتتان را راه اندازی کردید برای اینکه مخاطبان تان شما را پیدا کنند باید سایتتان را در نتایج اول گوگل بالا بیاورید که به این کار سئو (SEO) یا بهینه سازی سایت گفته میشود.

برای اینکه مخاطبان تان راحت شما را پیدا کنند باید برای سایتتان تولید محتوا کنید. دقیقاً همین مقاله ایده های راه اندازی کسب و کار خانگی که در حال مطالعه کردن هستید یک نمونه تولید محتواست. این محتوا را برای افرادی نوشتم که قصد راه اندازی کسب و کار خانگی دارند اما هیچ ایده ای ندارند. شما هم در هر زمینه ای که میخواهید فعالیت کنید باید با تولید محتوا جذاب برای سایتتان مخاطبان هدفتان را جذب کنید. مخاطبان هدف شما همان افرادی هستند که حاضرند بابت محصولات و خدماتتان به شما پول بدهند.

البته راه اندازی کسب و کار اینترنتی فقط فروش محصولات و خدمات نیست. ممکن است شما محصولات فیزیکی داشته باشید میتوانید با فروش آنها در اینترنت کسب درآمد کنید. به عنوان مثال اگر شما صاحب یک فروشگاه فیزیکی لباس هستید میتوانید یک فروشگاه اینترنتی فروش لباس راه اندازی کنید و با فروش لباسی در اینترنت کسب درآمد کنید. داشتن فروشگاه اینترنتی نسبت به فروشگاه فیزیکی بسیار بهتر است. چون فروشگاه اینترنتی شما 24 ساعته شبانه روز باز است و افرادی که قصد خرید اینترنتی لباس دارند در هر زمان میتوانند وارد فروشگاه اینترنتی شما بشوند و محصولی که نیاز دارند را تهیه کنند. البته ایده فروش اطلاعات مناسب افرادیست که محصولات فیزیکی ندارند و میخواهند کسب و کار اینترنتی شان را راه اندازی کنند.

البته اگر از بین ایده هایی که به شما معرفی کردیم قصد راه اندازی کسب و کار اینترنتی را در منزل دارید پیشنهاد میکنم حتماً در دوره کاملاً رایگان آموزش راه اندازی کسب و کار اینترنتی شرکت کنید در این دوره از 0 تا 100 شما را مرحله به مرحله با راه اندازی کسب و کار اینترنتی آشنا کردیم.

جمع بندی:

اگر قصد دارید که کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید پیشنهاد می کنم حتما از این ایده ها و راهکارهایی که به شما معرفی کردم استفاده کنید. مطمئن باشید اگر تلاش کنید و اشتیاق داشته باشید می توانید در هر زمینه ای که می خواهید کسب و کار خانگی تان را راه اندازی کنید و موفق شوید.

نکته بسیار مهم اینجاست که در اکثر ایده هایی که به شما معرفی کردم برای کسب و کار خانگی نیاز به وب سایت اینترنتی دارید. همانطور هم که در چند جای این مقاله تاکید کردم اصلا فکر نکنید که برای طراحی سایت به هزینه های سنگینی نیاز دارید. اصلاً این طور نیست.

شما با استفاده از سایت ساز وردپرس که کاملاً رایگان هم هست و زبان فارسی را پشتیبانی می کند می توانید یک سایت حرفه ای برای کسب و کارتان را راه اندازی کنید. شاید تنها سرمایه ای که برای راه اندازی کسب و کار خانگی تان نیاز دارید همین طراحی سایت است که نهایتاً با ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان می توانید خودتان سایتتان را راه اندازی کنید.

برای بازاریابی و فروش محصولاتتان می توانید از سایت های اینترنتی مثل دیوار و شیپور استفاده کنید.

یک نکته بسیار مهم تر این است که اگر فکر می کنید مهارت و تخصصی ندارید اصلا ناامید نشوید. اصلا مهم نیست که شما تخصصی نداشته باشید. شما با کمی تمرین و مطالعه کردن میتوانید مهارت و تخصص تان را در زمینه ای که می خواهید افزایش بدهید. هیچکس ذاتی در زمینه متخصص نبوده است. پس به جای نگرانی و ناامیدی همین الان کسب و کار خانگی تان را شروع کنید.

امیدوارم از این مقاله لذت برده باشید و نهایت استفاده را ببرید. هر گونه سوال و نظری دارید می توانید در انتهای این صفحه پرسید در کوتاه ترین زمان ممکن جواب سوال هایتان را خواهیم داد. منتظر نظرات و پیشنهادهای شما هستیم.

می 28, 2020 / BY 17 / COMMENTS آکادمی سبز

Share this entry



17

REPLIES

راز الوند

دسامبر 15, 2019 01:08 at



با سلام بنده 12 سال در آزمایشگاه شیمی به صورت پاره وقت فعالیت دارم و تخصص خوبی در زمینه انجام آزمایشگاه در سطح دبیرستان و حتی دانشگاهی را دارم چگونه می توانم از این تخصص خود کسب در آمد خانگی داشته باشم با سپاس

[پاسخ](#)

آکادمی سبز

دسامبر 15, 2019 10:24 at



سلام و خسته نباشید دوست عزیز. شما هر مهارت و تخصصی داشته باشید میتونید در منزل ازش استفاده کنید. میتونید کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنید یعنی مهارت و تخصصتونو به فایل های آموزشی مثل ویدیو، صوت و یا کتاب های الکترونیکی تبدیل کنید و در اینترنت به وسیله سایتی که راه اندازی میکنید بفروشید. این راحتترین مدل کسب و کار خانگی برای شماست.

موفق باشید

[پاسخ](#)

علی محمدی

دسامبر 29, 2019 19:52 at



سلام اقا سلام جراحی ممنونم از مطلبتون واقعا عالی بود. با خودن مقالاتون منم تصمیم گرفتم کسب و کار خانگی مو راه اندازی کنم ولی باز در انتخاب ایده شک و تردید دارم نمیدونم چطوری بهترین ایده رو انتخاب کنم. بنده 25 سالمه و کتاب های زیادی در زمینه موفقیت و روانشناسی خوندم ایا با استفاده از این اطلاعاتی که در این زمینه دارم میتونم کسب و کار خانگیمو راه اندازی کنم ؟ ممنون میشم راهنماییم کنید منتظر پاسختون هستم

[پاسخ](#)

آکادمی سبز

دسامبر 30, 2019 11:23 at



سلام دوست عزیز. اگر کتاب های زیادی در این زمینه مطالعه کردید پیشنهاد میکنم در همین حوزه موفقیت و روانشناسی کسب و کار خانگی خودتونو راه اندازی کنید. حوزه موفقیت یکی از پولسازترین حوزه ها در اینترنت است که میتونید به درآمد های بالایی در این حوزه برسید