

۱۰ روش تضمینی کسب درآمد در منزل



در چندین سال اخیر رشد جمعیت از یک طرف و مشکلات اقتصادی از طرف دیگر گریبان گیر افراد جامعه حتی تحصیل کرده ها شده و متأسفانه بیکاری بین افراد و جوانان بع یکی از بزرگترین چالش ها تبدیل شده است و بحران های زیادی را به همراه دارد، اما امروزه با پیشرفت تکنولوژی زمینه **کسب و کارهای خانگی** و کسب درآمد در منزل فراهم شده است.

به هر نوع فعالیت و کسب و کاری که در خانه و با امکانات و وسایل منزل راه اندازی شود کسب و کار خانگی می گوئیم.

در دنیای دیجیتالی امروز مشاغل خانگی گزینه ای بسیار مناسب و ایده ال برای کسب درآمد می باشند و همچنین این گونه کسب و کارها هیچ گونه محدودیتی ندارند و افراد مختلف همچون دانشجویان، کارمندان، زنان خانه دار و هرکسی که زمانی برای انجام این کارها داشته باشد می تواند مناسب باشد.

۱۰ روش تضمینی کسب درآمد در منزل

ما در این مقاله سعی داریم که به معرفی ۱۰ روش از بهترین های کسب درآمد در منزل بپردازیم پس اگر شما هم دوست داشته باشید یک کسب کار و کار خانگی داشته باشید و در منزل درآمد زایی کنید یا از کار کردن برای افراد و بیرون از خانه خوشتان نمی آید می توانید تا انتهای

این مقاله با ما همراه باشید و با توجه به علاقه و شرایط کسب و کار خانگی خود را انتخاب کنید و از همین حالا شروع به کسب درآمد در منزل کنید!

1 راه اندازی سیستم همکاری در فروش در منزل



در سیستم همکاری در فروش که به آن افیلیت مارکتینگ گفته می شود، هر کس پس از عضویت در سیستم فروش یک شرکت و کمک به فروش محصولات و خدمات آن ها، به ازای خرید هر کاربر پورسانت دریافت می کند.

به بیان دیگر شما بصورت بازاریابی برای آن شرکت کسب درآمد می کنید و خودتان نیز پورسانت فروش خود را دریافت می کنید، به طور کلی نحوه فعالیت در این سیستم ها به این صورت است که شما ابتدا به صورت رایگان در این سیستم ها ثبت نام می کنید و یک کد یا فروشگاه اختصاصی دریافت می کنید در نهایت با قرار دادن لینک فروشگاه یا قرار دادن محصولاتی که می خواهید از آن شرکت بفروشید را در سایت، شبکه ی اجتماعی یا بین اقوام و دوستان خود به جذب مشتری می پردازید و هرچه تعداد فروش محصولات از جانب شما افزایش داشته باشید شما به درآمد بالاتری از این روش دست پیدا می کنید و درواقع پورسانت بیشتری درسافت می کنید و به راحتی به کسب درآمد در منزل از این روش خواهید رسید.

روش های معمول درآمد زایی در سیستم همکاری در فروش

با توجه به برنامه ریزی شرکت ها افرادی که در این سیستم های فروش عضو می شوند می توانند به شکل های مختلفی درآمد کسب کنند.

پرداخت به ازای هر فروش

این استانداردترین روش همکاری در فروش است به این معنی که بعد از هر فروشی که بازاریاب داشته باشد درصد و پورسانت خود را از آن فروش دریافت می کند و هرچه فروشی بیشتری داشته باشد درآمد بیشتری کسب خواهد کرد.

پرداخت به ازای هر فرآیند

برخی مواقع هدف یک شرکت از همکاری با شما در سیستم فروش، فروش یک محصول نیست بلکه آن ها می خواهند که مشتریان را به سایت آن ها هدایت کنید تا به عنوان مثال یک فرم خاص را تکمیل کنند یا عضو خبرنامه ی آن ها شوند و با اینکه یک محصول موجود را تست کنند بنابراین در این روش وظیفه شما به عنوان یک بازاریاب این است که مشتریان را ترغیب به ورود به سایت آن ها کنید و به ازای هرکدام پورسانت خود را دریافت کنید.

پرداخت به ازای هر کلیک

گاهی اوقات نیز هدف شرکت ها افزایش ترافیک سایت است و کار شما تنها این است که هر مشتری را تنها به سایت فروشنده هدایت کنید و پورسانت آن را نیز دریافت کنید.

چرا بازاریاب سیستم همکاری در فروش شویم؟

دلایل زیادی وجود دارد که شما را ترغیب می کند تبدیل به یک بازاریاب برای در شرکت هایی که سیستم همکاری در فروش دارند شوید به چند مورد در ادامه اشاره شده است:

درآمد همیشگی و منفعل

فرض کنید شما عضو یک سیستم فروش شدید و چندین مشتری از طرف شما از آن ها خرید می کنند و حتی ماه ها بعد از بازاریابی که شما انجام داده اید اگر باز هم آن ها از آن محصولات خریده داری کنند شما پورسانت خود را دریافت خواهید کرد حتی می توانید زیر مجموعه های زیادی بگیرید تا آن ها نیز برای شما درآمد زایی کنند.

عدم برخورد و داشتن مشکل با مشتری

اگر در هنگام فروش محصول مشکلی ایجاد شود یا مشکلی در محصول باشد شما هیچ مسئولیتی در قبال آن ها ندارید و فروشنده اصلی و شرکت اصلی باید پاسخگو باشد.

یک روش راحت کسب درآمد در منزل

به راحتی می توانید در خانه بمانید و همکاری در فروش را انجام دهید و الزامی به بیرون رفتن از خانه نیست.

نیاز به هزینه ی ندارد

شما تنها محصولاتی که از قبل تولید شده اند را می فروشید و حتی هزینه ای را برای ارسال آن ها نمی پردازید پس بدون هزینه و تنها با صرف وقت خود می توانید به درآمدهایی خوبی برسید.

درآمد شما به عملکرد شما بستگی دارد

شما اگر برای یک شرکت بصورت کارمندی کار کنید هر اندازه هم که کار کنید بار هم درآمد ثابتی دارید ولی در این سیستم فروش شما با توجه به تخصصی که دارید و زمانی که می گذارید می توانید درآمد خود را بالاتر ببرید.

به عنوان مثال سایت دیجی کالا یکی از شرکت های است که می توانید در آن عضو شوید و به فروش بیشتر آن ها کمک کنید و به راحتی به کسب درآمد در منزل از فروش محصولات آن ها برسید.

در این سایت هنگامی که مشتریان بر روی لینک اختصاصی شما کلیک می کنند تا کالایی را که در سایت دیجی کالا پیشنهاد شده خریداری نمایند، برای هر خریدی که انجام می شود مبلغ مشخصی بر اساس قیمت محصول خریداری شده بصورت پورسانت به شما داده می شود، همچنین دیجی کالا می تواند برای سهولت در انجام تبلیغات کالاهای خود، اطلاعات، تصاویر، متن، فرمت لینک، محتوای بازاریابی و دیگر موارد در این رابطه را برای شما فراهم نماید.

۲ راه اندازی کارخانه در خانه



منظور از راه اندازی کارخانه در خانه این است که شما میتوانید با گذراندن دوره آموزشی کارخانه در خانه، بهترین دوره آموزشی راه اندازی کسب و کار اینترنتی در ایران - یک وب سایت راه اندازی کنید، تولید محتوا انجام دهید یعنی اینکه برای سایت خودتان مقالات آموزشی پادکست های آموزشی ویدئو های آموزشی تولید کنید و بعد محصولی برای بر طرف کردن یک مشکل بسازید و آن را به فروش برسانید...

سایت میلیونر با تولید و ارائه یک راهنمای آموزشی این روش کسب درآمد را به صورت مفصل توضیح داده است که در آن تمام تجربیات موجود برای این روش را در اختیار شما می گذارد با استفاده از این محصول می توانید به فروش های زیادی در ماه از محصول خود برسید و به سرعت به یک میلیونر خانگی تبدیل شوید کافیت امتحان کنید.

۳ کسب درآمد در منزل با تولید محتوا!



این روزها اکثر کسب و کارها نیاز به تولید محتوا برای خدمات خود دارند و تقریباً بازار تولید محتوا امروزه داغ است، اما قبل از هر چیزی باید ابتدا با شغل تولید کننده محتوا آشنا بشیم، شاید برای خیلی از شما سوال باشه که اصلاً محتوا یعنی چی؟ برای تعریف دقیق محتوا گریزی می‌زنیم به جمله‌ی جو پولیزی(بنیان گذار CMI که بنا به تعریف ایشان محتوا اطلاعات ترغیب کننده‌ای است که به مخاطب اطلاع‌رسانی می‌کند، با مخاطب تعامل ایجاد می‌کند و برای مخاطب جذاب است، بنا به این تعریف سه ویژگی جالب برای محتوا وجود دارد اول اینکه از جنس اطلاعات است ولی نه هر اطلاعاتی! اطلاعاتی که با مخاطب حرف می‌زند و با او ارتباط برقرار می‌کند و در عین حال نیز برای خواننده جذاب باشد.

تولید کننده محتوا نیز فردی است که انواع محتوا مانند متن، صوت، ویدیو، تصویر و غیره را به هدف خاصی برای مخاطبان خاصی ایجاد می‌کند و سپس آن‌ها را در جاه‌های خاصی مانند وبسایت‌ها یا شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌کند تا به دست مخاطب برسد.

اما سوال اصلی این است چگونه محتوا تولید کنیم؟

تمامی اطلاعاتی که در تمامی سایت‌ها وجود دارد مانند دیجی کالا و زومیت و غیره توسط محتوا نویس‌ها تولید شده است، در ادامه به برخی از نکات اصلی تولید محتوا می‌پردازیم تا با توجه به آن‌ها و تحقیق بیشتر در ارتباط با هر کدام بتوانید به تولید محتوا بپردازید و توسط آن به کسب درآمد در منزل برسید.

هدف محتوایی که میخواهید بنویسید را بدانید.

باید قبل از تولید محتوا بدانید چرا این کار را انجام می دهید؟ می خواهید مخاطبان به چه چیزی فکر کنند؟ چه احساسی داشته باشند؟ چه کاری را انجام دهند؟ محتوا زمانی بسیار موفق است که شما آن را برای رسیدن به یک هدف خاص طراحی کنید و با تمام منابع خود بر روی آن هدف خاص متمرکز شوید.

از محتوای ساده استفاده کنید.

یکی از مهمترین اصول محتوا سادگی آن است شاید از دید افراد غیر حرفه ای این فقط یک جمله ساده چند کلمه ای باشد ولی ممکن است ماه ها یا شاید سالها از عمر خود را صرف رسیدن یا پرورش همین جمله چند کلمه ای کرده باشید پس از گزافه گویی و پیچیدگی جملات بپرهیزید.

محتوای معتبر ایجاد کنید.

مشخصاً منطقی نیست که در مورد محتواهایی که به صورت روزمره تولید می کنیم، هر روز دنبال یک مرجع صلاحیت دار بگردیم بلکه برای اعتبار بخشیدن به محتوا یا ایده هایمان باید کاری کنیم که مخاطب خودش ایده یا محتوا را بیازماید و به نتیجه مطلوب برسد ، مخاطب را وادار کنید که ایده های شما را اجرا کند و نتایجش را ببیند تا به شما ایمان بیاورد!

در تولید محتوا داستان بگویید!

در تولید محتوا اگر ما داستانی برای مخاطب تعریف میکنیم دقیقاً مانند این است که با شبیه سازی پرواز، او را آماده پرواز اصلی کرده ایم و ذهن او را آماده پذیرش سریع تر و موثر تر کرده ایم . پس تا جایی که می توانید برای مخاطب مثل شهرزاد قصه گو داستان بگویید.

اصول سئو را برای کیفیت محتوا و بهبود جایگاه محتوای خود در نتایج جستجوی گوگل فرا بگیرید.

بازار محتوا این روزها شلوغ است همه برای کسب و کار خود محتوا تولید می کنند اما تنها محتواهای با کیفیت در نتایج جست و جوی کاربران قرار می گیرند بنابراین باید اصول سئو را برای ایجاد یک محتوای مطلوب بیاموزید.

نکات بسیار زیادی در تولید محتوا وجود دارد و اگر بخواهید وارد این رشته شوید باید کمی در ارتباط با آن اطلاعات کسب کنید اما در هر صورت با توجه به کسب و کارهای اینترنتی امروزه و نیاز همه کسب و کارها به تولید محتوا می تواند یک کار مناسب برای کسب درآمد در منزل باشد.

۴ از شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام درآمد کسب کنید.



همانطور که می دانید امروزه اینستاگرام یکی از بهترین و محبوب ترین شبکه های اجتماعی در ایران است و افراد زیادی در این شبکه اجتماعی فعالیت می کنند از این رو به یکی از پردآمد ترین کسب و کارهای اینترنتی تبدیل شده است، اما خیلی ها تصور می کنند که برای کسب درآمد از طریق اینستاگرام حتما باید سرمایه داشته باشید که اینطور نیست برای شروع نه نیاز به سرمایه دارید و نه به محل کار، پس به راحتی می توانید به کسب درآمد در منزل از اینستاگرام بپردازید.

در قدم اول باید بدانید که به کدام روش علاقه دارید چرا که روش های مختلفی برای کسب درآمد از اینستاگرام وجود دارد، به عنوان مثال دوس دارید که یک صفحه اینستاگرامی را اندازه گیری کنید یا از طریق تبلیغات و معرفی کردن پیج ها و محصولات دیگران درآمد کسب کنید یا اینکه پیج ارائه خدمات اینستاگرام مانند لایک و ویو و فالور راه اندازی کنید.

در ادامه به توضیح هرکدام از روش های کسب درآمد در منزل از طریق اینستاگرام می پردازیم.

فروش مستقیم

در این روش افراد از طریق فروش کالا یا خدماتی که از خودشان یا دیگران است ممکن است این محصولات یا خدمات به صورت فیزیکی باشند و یا حتی دیجیتالی باشند و اصلی تفاوتی ندارد چرا که شما قادر هستید هر محصولی را در اینستاگرام به فروش برسانید.

فروش غیر مستقیم

بسیاری از افراد که دارای پیج های با تعداد فالوور زیاد هستند از این روش برای کسب درآمد استفاده می کنند، در این روش شما از طریق تبلیغات به عنوان مثال تبلیغ پیج دیگران، تبلیغ محصول و خدمات دیگران کسب درآمد کنید.

برندسازی در اینستاگرام

در این روش معمولاً کسب و کارها مخاطبان و کاربران شان را از اینستاگرام به داخل سایتشان هدایت می کنند و بعد روی آن ها عملیات بازاریابی اینترنتی را انجام می دهند تا مخاطبان و کاربرانی که وارد سایت شان شده است عاشق کسب و کار و محصولاتشان بشوند.

این روش یکی از روش های مهم کسب درآمد از اینستاگرام است. چون در این روش صاحب کسب و کار میتوانند مانور بیشتری بر روی مخاطبان و کاربرانی که به کسب و کارش علاقه دارند بدهد.

فروش فالوور، لایک و ویو اینستاگرام

این مدل کسب درآمد از اینستاگرام یکی از بهترین و ساده ترین روش های درآمدزایی است. همانطور که می دانید اگر بخواهید از طریق پیج اینستاگرام تان درآمد زایی کسب کنید حتماً باید تعداد فالوور های تان زیاد باشد در غیر این صورت نمی توانید از پیج تان درآمدزای کسب کنید، پس برای کسب درآمد در منزل از طریق راه اندازی خدمات اینستاگرام به یک وب سایت نیاز دارید. البته در شبکه های اجتماعی مثل خود اینستاگرام هم می توانید فالوور، لایک و ویو اینستاگرام بفروشید.

۵ از تخصص خود استفاده کنید و آموزش بدید!



تفاوتی ندارد که شما یک دانشجوی در حال تحصیل باشید یا یک بازنشسته یا حتی یک خانم خانه دار در همه این شرایط می توانید مهارت و تخصص خود را به صورت آموزش ویدیویی ایجاد کنید و آن را به فروش بگذارید، این فعالیت از تدریس در یک آموزشگاه حتی ساده تر و جذاب تر است و می تواند مورد استقبال خوبی قرار بگیرد و درآمد خوبی کسب کنید.

همانطور که می دانید در اکثر خانواده های ایرانی چند نفر تحصیل کرده و متخصص بدون منبع درآمد به زندگی خودشان ادامه می دهند بنابراین تدریس از این طریق می تواند یک روش آسان برای کسب درآمد در منزل برای اینگونه افراد باشد.

شاید برای خیلی ها سوال شود که چه چیزهایی را باید تدریس کنیم و چطور؟

شما می توانید هر چیزی را تدریس کنید به عنوان مثال زبان انگلیسی، موسیقی، نرم افزار، آشپزی و غیره، به سادگی می توانید رو به روی یک دوربین یا کامپیوتر خانگی قرار بگیرید و آموزش خودتان را ارائه دهید حتی می توانید وبینارهای آموزشی ایجاد کنید.

یکی از بهترین ویژگی های این کسب و کار این است که تمامی مهارت ها حتی آن ها که نمی شود به عنوان مهارت تخصصی در نظر گرفته شود را آموزش داد به طور مثال نحوه تعمیر لوازم خانگی ساده در منزل و کارهایی از این قبیل.

"بیش از ۳۰ درصد از کسب و کارهای اینترنتی که در سال های اخیر ایجاد شده اند متمرکز بر آموزش آنلاین هستند"

آیا این روش یک منبع درآمد پایدار برای ما می تواند باشد؟

شما در این روش یک درس هستید و مدرس می تواند برای اداره زندگی خود به منبع درآمد حاصله از تدریس تکیه کنید پس شما هم قادر به این کار هستید در صورتی که آن را با جدیت دنبال کنید، همچنین باید بدانید که در این کسب و کار قرار نیست که فرآیند صفر تا صد جذب شاگرد برای آموزشگاه را انجام دهید بلکه شما تنها از ابزار فناوری اطلاعات کمک می گیرید که آموزش خودتان را گسترش دهید بنابراین اگر خودتان کار را جدی نگیرید نباید انتظار داشته باشید تا دیگران نیز شما را جدی بگیرند.

از چه طریقی می توان آموزش های تولید شده را فروخت؟

یکی از روش های فروش محتواهای آموزشی سایت های تخصصی تدریس و فروش محتوای آموزشی است می توانید بسته به قوانین وبسایت ها یکی از آن ها را انتخاب کنید و محتوای آموزشی خود را برای فروش داخل اینگونه سایت ها قرار دهید، همچنین می توانید از شبکه های اجتماعی برای فروش محتوای خود بهره ببرید یا اینکه وب سایت شخصی خودتان را راه اندازی کنید و محتوای خود را به فروش برسانید اما دو راه اول آسان تر و میسر تر است چرا که راه اندازی یک وب سایت کامل و بهینه نیاز به زمان بیشتر و تلاش مضاعف تری دارد.

۶ فریلنسر شویدا!



فریلنسینگ به معنای آزاد کاری و یا همان دور کاری است و تقریباً شما هر مهارتی که داشته باشید می‌توانید به صورت فریلنسینگ نیز فعالیت داشته باشید و فریلنسر به کسی گفته می‌شود که به صورت پروژه‌ای کار می‌کند و در حقیقت او به عنوان رییس خود کار می‌کند پس یک فریلنسر منوی خدمات، قیمت‌ها و بازار هدفش را خودش تنظیم می‌کند.

فریلنسینگ می‌توانید یک روش برای کسب درآمد در منزل به صورت تمام وقت یا حتی پاره وقت با درآمد بالا باشد و این سبک کار بسیار انعطاف‌پذیر است و شما می‌توانید خودتان ساعت کاریتان را مشخص کنید و به صورت نیمه وقت یا حتی تمام وقت روی پروژه‌ای که به شما محول شده است کار کنید.

چرا فریلنسینگ امروزه به یک حوزه کسب درآمد پایدار بدل شده است؟

فریلنسینگ مزایای بسیاری دارد که در ادامه به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنیم.

زمان کار دست خود شما است.

وقتی به عنوان یک فریلنسر کار کنید تنها کسی که ساعت کاریتان را در روز تعیین می‌کند خودتان هستید شما می‌توانید هر روز با توجه به برنامه زندگی خود ساعت کاری خود را در روز مشخص کنید و حتی شاید تصمیم بگیرید یک روز کار نکنید یا در ساعت دیگری کار کنید پس شما محدودیت زمانی روزانه ندارید و تنها محدودیت زمانی شما زمان اتمام پروژه‌ای است که به

شما تحویل داده شده است و اصلا مهم نیست که تا آن زمان به پایان رسیدن زمان پروژه شما فرآیند انجام پروژه را چگونه زمان بندی کنید.

دور کاری

یکی دیگر از ویژگی های جذاب این حوزه دورکاری است پس شما لازم نیست که در محل کار حاضر شوید و زمان و هزینه ای را برای رفت و آمد تلف کنید.

پس می توانید به راحتی از این روش به کسب درآمد در منزل بپردازید و هیچ دغدغه ای برای رفت و آمد و صرف زمان و هزینه نداشته باشید.

کسب تجربه و ساخت رزومه

شما با انجام انواع پروژه ها در حوزه تخصصی خودتان می توانید تجربه های ارزشمندی کسب کنید که این تجربه ها با اهمیت ترین بخش رزومه ی شما را خواهند ساخت. مخصوصا در زمینه کامپیوتر و گرافیک برای هیچ کارفرمایی اهمیتی ندارد که شما در چه دانشگاهی مدرک گرفته اید و مهم این است که چه چیزهایی بلد هستید و چه کارهایی انجام داده اید.

و مزیت اصلی این کار این است که نسبت به کارهای دیگر شما پس از انجام پروژه هزینه واقعی کار خود را دریافت می کنید.

برخی از زمینه های کاری مناسب برای فریلنسینگ

فریلنسرها تقریبا در هر کاری که بتوان به صورت دورکاری انجام داد حضور دارند اما تعداد شغل هایی که یک فرد بتواند در آن به صورت فریلنسر فعالیت کند زیاد نیست به برخی از آن ها اشاره کوتاهی می کنیم

- طراحی گرافیک
- طراحی ال با استفاده از css ، javascript و HTML
- زبان های برنامه نویسی و فریم ورک های سمت سرور مانند php ، asp...
- مفاهیم سئو
- مفاهیم UX
- تولید کننده محتوا

• ترجمه و تایپ

بنابراین می توانید با کسب مهارت در هر کدام از حوزه ها شروع به فعالیت به صورت فریلنری کنید و به کسب درآمد در منزل در این حوزه برسید.

۷ مدیر وبسایت (وب مستر) شوید!



اگر شما به کارهای کامپیوتری و اینترنت علاقه دارید و توانایی سازماندهی بالایی دارید این شغل می تواند برای شما مناسب باشد، مدیران سایت یا همان وب مسترها مسئولیت نگهداری وب سایت را بر عهده دارند، از اینکه وب سایت های تحت نظارت آن ها به درستی کار می کنند و برای کاربران و مخاطبان سرویس مطلوب ارائه می شود اطمینان حاصل می کنند بنابراین اینها اهداف اصلی شغل وب مستری است، آن ها دائما سرعت دسترسی به سایت و در صورت ایجاد مشکل به سرعت اقدام به برطرف کردن آن می کنند.

بنابراین وب مستر فردی که مسئول طراحی، توسعه، بازاریابی و نگهداری وب سایت است و معمولا یک وب مستر با تمام فوت و فن های طراحی گرافیکی، کدنویسی و اصول مدیریتی آشناست.

جایگاه شغلی وب مستری

هر روز به تعداد کاربران اینترنتی افزوده می‌شود، این کاربران برای رفع نیاز خود در اینترنت به دنبال خدمات و محصولات موردنیازشان می‌گردند و اگر کسب و کاری در اینترنت حضور نداشته باشد به احتمال زیاد مشتریان حاضر در اینترنت که بسیار زیاد هم هستند از دست می‌دهد پس سود کمتری بدست می‌آورد و افراد زیادی از برند او با خبر نمی‌شوند و در دراز مدت از رقابت در بازار حذف خواهد شد ، بنابراین بنا به دلایلی که ذکر شد تقریباً تمامی کسب و کارها امروزه نیاز به حضور در اینترنت و بودن در موتورهای جستجو دارد پس نیاز به یک وب سایت و یک وب مستر دارند بنابراین این حوزه کاری امروزه با تقاضای زیادی همراه است و می‌توانید یک راه بسیار عالی برای کسب درآمد در منزل باشد.

کلید اصلی منبع درآمد از وب مستری

به این فکر کنید که شما تخصص لازم هر یک از شاخه‌ها را به طور صحیح یاد گرفته‌اید و توانای کسب درآمد از هر یک دارید حال تمام این ترفند ها رو می‌توانید روی ایده خود پیاده کنید و سایت خود را طراحی کنید، همین دلیل است باعث می‌شود وبمستری شغلی پولسازی برای شما باشد

دانش و مهارت مورد نیاز شغل مدیر وب سایت

- علاقه به حوزه فناوری اطلاعات و کامپیوتر
- علاقه و توانایی در کارهای گرافیکی، طراحی و برنامه نویسی (در صورتی که خود سایت شخصی داشته و مسئول کلیه کارهای آن می‌باشد)
- دقت و توجه به جزئیات
- آشنایی با فنون بازاریابی و جذب مخاطب در فضای مجازی
- توان سازماندهی و مدیریت مناسب

در نهایت اگر اگر وبمستر آموزش دیده هستید ولی موفق نیستید یک تخصص را به صورت جدی دنبال کنید زیرا هنگامی که در آن حرفه به تخصص برسید مطمئناً کسب درآمد خواهید کرد و کیفیت کارتان رفته رفته پیشرفت خواهد کرد و بعد به دنبال دیگر زیرشاخه‌ها بروید و اگر شما درست آموزش ببیند دیگر لازم نیست نگران شکست باشید زیرا از ابتدا راه، درست به سمت موفقیت قدم برمی‌دارید.

۸ هنرهای خانگی!



اگر به انجام کارهای هنری علاقه مند هستید و در آن استعداد دارید، همچنین به دنبال راهی برای کسب درآمد در منزل هستید، کافی است یکی از ایده های هنری درآمد زا را انتخاب کنید و از همین امروز کسب و کار خود را راه بیندازید.

با توجه به شرایط کنونی کسب و کارها و گسترش روز افزون کسب و کارهای خانگی، افراد را بر آن می‌دارد به جای کار کردن برای کارفرمایی دیگر، کسب و کار خانگی خود را راه اندازی کنند و برای خود کار کنند، بنابراین بدون استرس و بدون نیاز به رفت و آمد در خیابان های پرترافیک و اتلاف وقت، می‌توانند از هنر و سرگرمی خود به عنوان یک منبع درآمد استفاده کنند و همچنین ظرفیت‌های دنیای مجازی برای مدیریت کسب و کار خود به کار ببندند.

متأسفانه خیلی از افراد می‌گویند، که اگر می‌خواهی به درآمد برسی، باید دور هنر را خط بکشی چرا که هنر نون و آب نمی‌شود، این یک تفکر اشتباه است چون انسان در هر زمینه‌ای حرفه‌ای باشد قطعاً افراد زیادی متقاضی او و خدماتش هستند مثل نمونه‌های زیادی که اطرافمان می‌بینیم که از راه هنر به درآمد خوبی رسیده‌اند.

فروش کارهای هنری و محصولات دست ساز در منزل

در گذشته بدون داشتن سرمایه در این نوع کسب و کار به سختی می توانستید موفق شوید اما امروزه با وجود اینترنت شرایط تغییر کرده است و با حداقل سرمایه هم می توانید درآمد داشته باشید و حتی بدون داشتن مغازه و کارگاه می توانید در منزل کار خود را انجام دهید و محصولات و خدمات تولید شده خود را از طریق شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، تلگرام و حتی وب سایت ها به فروش برسانید.

چند ایده کار هنری درآمد زا در خانه

۱. طراحی و ساخت زیورآلات

۲. آشپزی و شیرینی پزی

۳. طراحی لباس

۴. مجسمه سازی

۵. نقاشی

۶. خیاطی

۷. عکاسی

۸. تصویرسازی

این روزها افراد بسیاری به خصوص خانم ها با یادگیری حتی یک هنر می توانند یک کسب و کار خانگی راه بیندازند، چون می توانند در کنار درآمد زایی به امور منزل خود نیز رسیدگی کنند و مجبور نباشند وقت و انرژی خود را در رفت و آمد به محل کار هدر دهند. شما هم اگر تمایل به کسب درآمد در منزل دارید یکی از ایده های درآمد زایی با کار هنری بالا را انتخاب کنید و کسب و کار خود را راه بیندازید.

۹ مدیر و ادمین شبکه های اجتماعی شوید.



در سال های گذشته نقش مدیر رسانه های اجتماعی یک شغل محسوب نمی شد اصلا شغلی با این نام وجود نداشت و همچنین واژه بازاریابی شبکه های اجتماعی نیز به گوش نمی رسید اما در عرض چند سال اوضاع تغییر کرده است، شرکت های تبلیغاتی و شرکت های دیجیتال مارکتینگ بسیاری نیاز به استخدام مدیر یا کارشناس شبکه های اجتماعی پیدا کردند، این روزها هر سازمانی باید مدیر رسانه های اجتماعی را چه به صورت پاره وقت و چه تمام وقت در اختیار داشته باشد، چنین افرادی به مجموعه مهارت هایی نیاز دارند تا بتوانند رسانه های اجتماعی را به درستی هدایت و مدیریت کنند.

معمولا شغل این افراد ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷ روز هفته خواهد بود، این موضوع به معنای نظارت ، مدیریت، به روزرسانی و ترغیب کردن مشتریان برای تعامل با برند است.

مهارت هایی که برای مدیران شبکه های اجتماعی ضروری است کدامند؟

در صورتی که می خواهید شغل مدیر شبکه های اجتماعی را انتخاب کنید باید همیشه آنلاین باشید و با جامعه ارتباط برقرار کنید و باید علم داده ها را بیاموزید در ادامه به برخی از مهارت های لازم برای ورود به این شغل می پردازیم.

+ برنامه ریزی استراتژی ها

باید مهارت جست و جوی محتوا و کنار هم قرار دادن آن ها را داشته باشید همچنین باید بتوانید مخاطبان هدف مربوطه را پیدا کنید.

تاکتیک ها و اجرا

برای موفقیت در این حرفه باید توجه ویژه ای به جزییات داشته باشید و اینکه بدانید چه کسانی را باید برای اجرای این تاکتیک ها به کار بگیرید.

بهینه سازی محتوا

موارد ضروری برای بهینه سازی محتوا و سئو کردن آن را یاد بگیرید.

طرز فکر خلاقانه داشته باشد

بازاریابی رسانه اجتماعی تنها به معنای استفاده از تاکتیک های سرد نیست، اهمیت محتوای بصری خلاقانه را نادیده نگیرید و سعی کنید این نوع از محتوا را نیز تجربه کنید.

یک مدیر شبکه اجتماعی باید دقیقاً بداند که چه اتفاقی برای محتوای تولیدی اش می افتد و این موضوعی است که باید به آن واقف باشد، زیرا در دنیای شبکه های اجتماعی که رقابت بسیار زیاد و تنگاتنگ است باید بدانیم چطور رقابت و محتوای مناسب هر شبکه را تولید کنیم. این دانش و دانستن هم به جز با عمیق شدن در موضوعات مختلف این حوزه و استفاده از ابزارهای مناسب امکان پذیر نخواهد بود.

بنابراین با کسب مهارت در شبکه های اجتماعی و آشنایی با فنون مدیریت این رسانه ها می توانید به کسب درآمد در منزل بپردازید

۱۰ فایل های صوتی و پادکست تولید کنید.



کسب درآمد از پادکست ها و فایل های صوتی یکی از روش های درآمد زایی آنلاین و اتوماتیک است به صورتی که حتی شما وقتی در خواب هم هستید می توانید یک درآمد اتوماتیک داشته باشید.

راه اندازی کسب و کار فروشگاه فروش کتاب صوتی یکی از ایده های خلاقانه و پولساز می باشد. در این قسمت از ایده های ناب کسب و کار می خواهیم درآمدزایی از کتاب های صوتی را خدمات شما توضیح دهیم. این روش که اخیرا در کشور ایران هم رایج شده جزو بهترین شغل ها محسوب می شود.

این ایده جزو ایده های اینترنتی می باشد، از طریق راه اندازی وب سایت و اپلیکیشن می توانید این کسب و کار را اجرا کنید، همچنین لازم است بدانید که کسب و کار فروش کتاب و فایل های صوتی ایده با سرمایه کم می باشد.

کسب و کار از طریق خرید و فروش کتاب صوتی

امروزه بسیاری از مردم کتاب نمی خوانند و اکثرا رو به کتاب های صوتی آورده اند به همین سبب زمینه کاری کتاب های صوتی به سرعت رشد کرد و افراد زیادی وارد این شغل شدند و در حال کسب درآمد از این راه هستند پس شما هم می توانید با تولید فایل های صوتی و پادکست ها یک شغل عالی و پردآمد برای خودتان راه اندازی کنید

چگونه می توان از ساخت پادکست درآمد کسب کرد؟

اگر تازه شروع به تولید پادکست کرده اید، پیشنهاد می کنیم در ابتدا محصولات صوتی یا همان پادکست ها را به صورت رایگان در اختیار کاربران قرار دهید، پس از جذب مخاطبان و جلب اعتماد آن ها نسبت به کیفیت فایل ها و محتوای آن ها، به تدریج پادکست هایی را برای فروش در وب سایت خود قرار دهید.

هر قدر کیفیت این فایل ها بهتر بوده و مطالب و محتوای آن ها ارزشمند باشد، افراد بیشتری برای خرید این محصولات ترغیب می شوند و حتی مخاطبان شما به مشتریان دائمی تبدیل شده و در انتظار پادکست های بعدی شما خواهند بود.

اکثرا افراد مختلف اقدام به ترجمه کتاب های خارجی می کنند. کتاب هایی که طرفداران بسیار زیادی دارند. و سپس فایل صوتی آن را آماده می کنند. اگر شما دانش ترجمه انگلیسی به فایل را نداشته باشید، می توانید از کتاب های آماده که قبلا ترجمه شده اند استفاده کنید.

نحوه ساخت فایل های صوتی

ساخت و به اصطلاح ضبط کردن کتاب های صوتی اصلا کار دشواری نیست، حتما تا به حال برای یکبار هم که شده صدای خودتان را ضبط کرده اید، ممکن است صدای خود را با کامپیوتر از طریق میکروفن، لپ تاپ، گوشی موبایل یا هر دستگاه دیگری ضبط کرده باشید.

برای ساخت کتاب صوتی و فایل های آموزشی شما باید یک دستگاه ضبط صوت و یک کتاب داشته باشید، ابتدا کتاب را باید مرور کرده باشید، سپس در محیطی آرام و مناسب اقدام به خواندن کتاب و ضبط صدای خود کنید.

نیازی نیست یکبار تا انتهای کتاب را ضبط کنید. می توانید کتاب را به صورت فصل به فصل و در چندین فایل مجزا ضبط کنید، البته بهترین روش هم همین می باشد، نباید مدت زمان فایل های صوتی زیاد باشند، زیرا خسته کننده خواهند بود.

بنابراین کسب اطلاعات بیشتر در ارتباط با پادکست ها و کتاب هایی که بیشتر مردم دوست دارند تا به صورتی صوتی گوش دهند می توانید به راحتی یک کار خانگی راه اندازی کنید و به کسب درآمد در منزل دست پیدا کنید.

در نهایت با ۱۰ روش تضمینی کسب درآمد در منزل آشنا شدیم می توانید با انتخاب هر کدام از آن ها و تلاش برای بالا بردن دانش خود در همان زمینه یک کسب و کار خانگی با درآمد خوب را راه اندازی کنید.

Miliy**o**ner