



درباره نقاط ضعف و قوت رایج ترین کسب و کارهای جوانانه

الان نون تو چه کاریه؟

آذر صدارت - اگر می دانستید امسال و امروز، آخرین سال و آخرین روز زندگی تان است، باز هم کاری را که الان به آن مشغول هستید انجام و ادامه می دادید؟ استیو جابز، موسس موفق شرکت شناخته شده اپل، معتقد است اگر پاسخ شما به این سوال «نه» است، باید کارتان را تغییر دهید یا حداقل در مسیر تحول قرار بگیرید. جوانان زیادی هستند که پس از فارغ التحصیلی، اگر زمینه کار مرتبط با تحصیلاتشان فراهم نباشد، یا بیکار می مانند یا برای فرار از بیکاری و کسب درآمد، به ناچار تن به مشاغل می دهند که هیچ سازگاری با علایق و استعدادهایشان ندارد. کسانی هم هستند که با جمع و جور کردن سرمایه، به فکر ایجاد یک کسب و کار شخصی بر می آیند اما ایده هایشان آن قدر تکراری و کسل کننده است که مخاطب پس می زند و استقبالی از آن نمی شود و در کوتاه مدت، کمرشان زیر بار قرض و چک برگشتی و ضررهای بیایی، خم می شود. خودمانیم! مگر یک شهر به چند کافی شاپ و فست فود و باشگاه بدنسازی و موبایل فروشی و هایپرمارکت نیاز دارد؟ و این مشاغل، به توجیه به این که سال ها از ایده اولیه شکل گیری شان گذشته، چقدر دست شما را برای تنوع و نوآوری در ارائه خدمات و محصول، باز می گذارد؟ تا کی می توانید خمود و افسرده، به شغل غیر دلخواهتان ادامه دهید یا شاکي و ناراضی، از زیاد شدن دست و رکود بازار گله کنید؟ آیا وقتش نرسیده است با ایجاد یک تغییر در یک شغل قدیمی یا یک انتخاب خلاقانه و مناسب، به کار موردعلاقه تان بپردازید و از کار و زندگی لذت ببرید؟ اگر علاقه دارید گام های ایجاد یک کسب و کار موفق را بدانید یا با ایده های ساده اما کمتر استفاده شده برای اشتغال آشنا شوید، با پرورنده امروز «زندگی سلام» همراه باشید تا از نکات مثبت و منفی رایج ترین کسب و کارهای جوانانه بگوییم و شما را با چند گزینه جدید آشنا کنیم.



طراح: آرون تلسی

نگاهی به دو نمونه شغل غیر کلیشه ای برای جوانان

تکراری اما موفق

در کنار افرادی که به کارآفرینی و کسب و کارهای تازه و خلاقانه رو می آورند، کسانی هم هستند که به خاطر علاقه و روحیه محتاط و محافظه کار یا شرایط و محدودیت هایشان، به مشاغل کلیشه ای و پرطرفدار مشغول می شوند اما به شکل شایسته ای از پس انجام همین کارهای تکراری برمی آیند، به نحوی که کم کم با موفقیت و اعتبار کاری، درآمد مناسب و رضایتمندی از زندگی رو به رو می شوند. مطالعه تجربیات دو نفر از آدم هایی که به واسطه نگاه متفاوت و تر و تازه شان، به مشاغل تکراری، رنگ و بوی غیرتکراری بخشیده اند، خالی از لطف نیست.

❖ یک فروشنده موفق!

❖ چه کسی؟ چه کاری؟

مرجان، ۳۲ ساله، متاهل و دانش آموخته مقطع کاردانی عکاسی، از حدود دو سال قبل، با وارد کردن پوشاک زنانه و عرضه و فروش در خانه، یک کسب و کار خانگی موفق راه انداخته است و درآمد معقول و مناسبی دارد. او درباره نحوه شروع و ادامه کارش می گوید: «دو سه سال قبل، همسرم درآمد مناسبی نداشت و زندگی مان به سختی می گذشت. از طرفی، به این دلیل که مادر دو فرزند کوچک هستم، امکان کار بیرون از منزل را نداشتم. یک روز به شکل اتفاقی، در یکی از شبکه های اجتماعی با تبلیغ یک مزون خانگی مواجه شدم و از روی کنجکاوی تماس گرفتم و متوجه شدم کسانی هستند که با خودشان و به شکلی مستقیم یا با واسطه و به شکل غیر مستقیم، از کشورهای مختلف، پوشاک وارد می کنند و در خانه، به خانواده، دوست، فامیل و افراد مورد اعتماد عرضه می کنند و می فروشند. این درست همان کاری بود که من به دلیل ظاهر مناسب و آید مشتری یا با واسطه و به شکل سطحی، بلکه اصولی، قدم های اول را برداشتم.»

❖ با چه میزان سرمایه؟

من روز اول هیچ سرمایه ای نداشتم. منتها با همراهی همسرم، به یک وارد کننده خوشنام و درستکار مراجعه کردم و شرایط را توضیح دادم. آن بنده خدا هم که خانم محترم، دست به خیر و با تجربه ای بود، آمد و محل زندگی مرا دید و در نهایت بدون دریافت حتی یک برگ چک ضمانت، اعتماد کرد و مقدار محدودی پوشاک در اختیارم گذاشت تا بفروشم. کم کم و با گذشت زمان، قلق کار دستم آمد، مشتری های خاص و دائمی پیدا کردم و توانستم مبلغی به عنوان سرمایه خرید پس انداز کنم و در قدم بعد، با مشورت با صاحبکارم، اقدام به وارد کردن پوشاک با توجه به سلیقه و ذائقه مخاطبیم کردم.

❖ چگونه موفق شوم؟

■ در این کار تبلیغات مناسب، حرف اول را می زند. این روزها، شبکه های اجتماعی با مخاطبان انبوهشان، محل بسیار مناسبی برای تبلیغات رایگان خدمات و محصولات شماست. من معمولاً تبلیغ محصولاتم را که شامل شلوار جین، لباس های اسپرت، پیراهن و کفش های بچگانه، لباس شب و مجلسی است در اپلیکیشن دیوار می گذارم و همیشه با استقبال خوبی مواجهم. از طرفی تبلیغات دهان به دهان بین خانواده و دوست و فامیل هم همیشه موثر است و یک عامله مشتری برایتان جور می کند.

■ قدم دوم موفقیت، صداقت و قناعت است. شما باید جنس با کیفیت با قیمت مناسب به مشتری بدهید تا دوباره مراجعه کند. در صورتی که جنس بنجل بفروشد یا طمع کنید و قیمت را بالا ببرید، محصول روی دستان می ماند و شکست می خورید.

■ در این کار، چون وابسته به وارد کردن محصولات جدید و به روز از کشورهای مختلف هستید و گاهی به دلیل بررسی های گمرکی یا تأخیر همراه است، بدقولی، موضوع رایجی است. یکی دو بار بدقولی وارد کننده و در نتیجه، بدقولی شما به مشتری که روی حرف شما حساب کرده است، بی اعتبارتان می کند. مراقب زمانبندی و قول هایتان باشید.

❖ چه کنیم شکست نخوریم؟

خیلی مهم است که هر کسی را به حريم خانه راه ندهید و به بهانه ارتباط با وارد کنندگان یا جذب مشتری، به هر فردی معاشرت نکنید. این کار، پتانسیل زیادی دارد که شما را به ورطه خاله زنک بازی بکشاند؛ مهم است که جدیت، خوشنامی و اعتبار و کلاس کاری خود را حفظ کنید تا محیط سالم بماند و اعتماد مشتری و خانواده اش جلب شود. ضمن اینکه کسب و کارهای خانگی، به راحتی می تواند آفتدر شما را سرگرم و مشغول کند که از مسئولیت تان در برابر خانواده غافل شوید. حواستان باشد همواره مرز شخصی برای کار و زندگی داشته باشید.

❖ یک بورس باز موفق!

❖ چه کسی؟ چه کاری؟

امیر، ۳۵ ساله، مجرد و دانش آموخته رشته مهندسی الکترونیک، برخلاف بیشتر همکلاسان و همدوره ای هایش، به جای پرداختن به کاری مرتبط با رشته تحصیلی اش، ده سال قبل ترجیح داد با سرمایه ای اندک، وارد بازار بورس شود و با هوش، دقت، صبر، تلاش مداوم و انجام معاملات و خرید و فروش های سودآور، سرمایه اش را به شکل چشمگیری افزایش دهد. او درباره کار در بازار بورس می گوید: «سال ها قبل، بورس و بورس بازی، یک کسب و کار شیک و اعیانی به حساب می آمد که معمولاً سرمایه داران ثروتمند به سراغش می رفتند. اما اکنون، هر جوانِ خلاق و باهوشی می تواند وارد بازار پر فراز و نشیب بورس شود.»

❖ با چه میزان سرمایه؟

حداقل سرمایه ورود به بازار بورس، ۱۰۰ هزار تومان است. شما با ۱۰۰ هزار تومان می توانید کار در بورس را شروع و اقدام به خرید سهام های گوناگون کنید. منتها غرر بازار این است که کسی با کمتر از ۵ میلیون تومان وارد نمی شود. ۱۰ میلیون تومان، یک رقم معقول و منطقی برای سرمایه گذاری به حساب می آید که در بدبینانه ترین حالت، حتی اگر ماهانه ۱۰ درصد سود ببرید، یک میلیون تومان درآمد خواهید داشت.

❖ چگونه موفق شوم؟

■ آموزش، آموزش! آموزش! اولین و مهم ترین گام موفقیت در بازار بورس، آموزش است. شما باید قبل از هر گونه سرمایه گذاری، تحت آموزش های حضوری و آنلاین افراد یا سایت های معتبر قرار بگیرید و اصطلاحات و مفاهیم بورس مثل حق تقدم، افزایش سرمایه، P/E، اندیکاتور، نمودار و... را نه به شکل سطحی، بلکه اصولی و عمیق بفهمید. سایت اینترنتی «سهام یاب» که توسط گروهی از دانشجویان دانشگاه شریف مدیریت می شود، یکی از بهترین منابع آموزش بورس است.

■ قدم بعد، ثبت نام در یک کارگزاری فعال و خوشنام بورس است. کارگزاری های متعددی در بازار بورس فعالند اما «کارگزاری مفید» از بقیه شناخته شده تر است. وقتی مدارک لازم را ارائه دادید و فرم های قانونی پر شد، از شما یک امتحان کتبی درباره مفاهیم بورس گرفته می شود تا مطمئن شوند شما آموزش های لازم را پشت سر گذاشته اید و سرتاجم پس از پنج مرتبه خرید و فروش حضوری سهام، کد آنلاین بورس و حساب کاربری شما ایجاد می شود و قادرید به شکل اینترنتی به معامله بپردازید.

■ با شروع فعالیت و دقت به نمودار سهام های موجود در بازار، کم کم دستتان می آید که کدام سهم در حال رشد است و به اصطلاح ارزنده است و ارزش خرید دارد یا کدام سهم در حال سقوط است و ارزش خرید ندارد و اگر قبلاً خریده اید، باید سریع بفروشید تا ضرر نکنید.

■ از تجربیات بورس بازهای حرفه ای استفاده کنید اما صد در صد از آن ها الگوبرداری نکنید. سعی کنید با خلاقیت و دقت به جزئیات، روش مخصوص به خودتان را پیدا کنید و پیش بگیرید.

■ فهم روانشناسی بازار از نکات مهم بورس است. روانشناسی بازار یعنی جوی که به اثر اخبار، اطلاعات یا شایعات در بازار بورس به راه می افتد.

■ گاهی برخی صنایع که «عرضه اول» دارند، یعنی دفعه اول است که سهامشان را برای فروش می گذارند، حراج می کنند. سرعت عمل در این جور وقت ها خیلی مهم است.

❖ چه کنیم شکست نخوریم؟

بورس بازها با اصطلاح «سفته بازی» آشنا هستند. کسانی با سرمایه های هنگفت، سهام های شناور صنایع بزرگ را می خرند و جمع می کنند و وقتی سهام آن واحد صنعتی کمیاب و بازار تشنه شد و همه برای خریدش صف کشیدند، به چند برابر قیمت می فروشند. باید حواسمان باشد که در سفته بازی ها، بازی نخوریم. به شکل کلی هم در این کار باید صبور بود، مدمی مزاج و هیجان زده نبود و بی دلیل و بی تحلیل، اقدام به معامله نکرد.

❖ یک فرهنگی موفق!

❖ چه کسی؟ چه کاری؟

سید مهدی، ۳۰ ساله، متاهل و دانش آموخته فلسفه، حدود ده سال است که به واسطه علاقه و دغدغه شخصی، با راه اندازی یک فروشگاه کتاب و محصولات فرهنگی، کسب و کاری تمام وقت و پربازده برای خودش و چندین نفر از دوستان و دور و بری هایش ایجاد کرده است. شاید کتابفروشی در نگاه اول خلاقانه نباشد اما این که با احیای یک شغل قدیمی بتوان روی پای خود ایستاد، قوت و فن هایی دارد.

❖ با چه میزان سرمایه؟

شما می توانید این کسب و کار را با حدود ۲۰ میلیون تومان شروع کنید و با خرید اعتباری، جدیت، تلاش و استفاده از تکنیک های به روز جذب مشتری، سرمایه و سود و محصولات را افزایش دهید.

❖ چگونه موفق شوم؟

■ در قدم اول باید به سراغ تدارک زیرساخت های اولیه برویم. مهم ترین نکته، مکان فروشگاه است که باید به اصطلاح پاخور داشته باشد و سر راه و جلوی چشم باشد.

■ میزان نور فروشگاه، و بهترین، جدیدمان، رنگ آمیزی و رنگ بندی هم که می تواند خودمانی و راحت یا شیک و لوکس باشد، در جذب مخاطب بسیار مهم است.

■ مهم ترین نکته، وجود یک نرم افزار حرفه ای فروش و حسابداری است. مهم نیست فروشگاه کوچک است یا بزرگ، مهم نیست کار گسترده است یا جمع و جور، مهم این است که در این کار، گردش مالی بالااست و سود، مختصر است و اگر حساب و کتاب دقیقی وجود نداشته باشد، بعد از یکی دو سال، باید منتظر ضرر و ورشکستگی بود.

■ ظاهر، برخورد، نگاه، کلام و زبان بدن فروشنده هم از نکات تعیین کننده است.

■ وقتی این موارد تامین شد، باید به فکر یک ارتباط خوب، عمیق و مداوم با تولید کنندگان محصول مورد نظر تان باشید و بی واسطه به سراغشان بروید.

■ وقتی این ها تامین شد و کتاب ها و محصولات، به طوری که در دسترس باشد، در قفسه ها چیده شد، چرخه فروش راه می افتد. چرخه فروش، شامل شناخت محصول از یک طرف و شناخت مشتری از سوی دیگر است و در نظر گرفتن آنچه به این چرخه کمک می کند.

❖ چه کنیم شکست نخوریم؟

دقت کنید که تمام این موارد را با هم پیش ببرید؛ چنانچه یکی از این ابعاد نقص داشته باشد، متأسفانه زمین می خورید و زمین خوردن در حوزه کار فرهنگی، خواه ناخواه به کل فرهنگی لطمه می زند.

چند گام ساده تاراه اندازی یک کسب و کار موفق

- ❖ **گام دوم: خودارزایی**
بررسی کنم که ویژگی های شخصیتی یک کارآفرین موفق مثل خطر پذیری، تفکر خلاق، عملگرایی و هنر کار گروهی را دارم یا خیر. اگر پاسخ مثبت بود؛
- ❖ **گام سوم: انتخاب حوزه کسب و کار**
که براساس سرمایه های انسانی و اجتماعی شکل می گیرد. سرمایه متشکل از سر+ مایه به معنی فکر و پول است. چقدر پول دارم؟ چه تخصصی دارم؟ چه تجربیاتی دارم؟ و از طرفی دایره ارتباطاتم شامل خانواده و فامیل و دوستان چقدر عمیق و گسترده است.
- ❖ **گام چهارم: تشخیص فرصت در حوزه فعالیت**
فرصت یعنی هرگونه نیاز بی پاسخ یا ناقص پاسخ داده شده جامعه. باید مخاطبان را براساس سن، جنس، تحصیلات و شغل دسته بندی کنم و ببینم برای این قشر چه کار انجام شده ای وجود دارد.
- ❖ **گام پنجم: بارش افکار و غربال ایده ها**
بسنجم که کدام یک از فرصت ها، بازار بهتری دارد.
- ❖ **گام آخر: تنظیم برنامه تولید**
چقدر و چگونه تولید کنم؟ چگونه تبلیغ و چگونه توزیع کنم؟

❖ یک هنرمند موفق!

❖ چه کسی؟ چه کاری؟

سحر، ۲۵ ساله، مجرد و دانش آموخته گرافیک که یکی دو سال است با تولید دست سازه های سرمایکی و عرضه از طریق اینستاگرام، یک کسب و کار تازه، جذاب و پر درآمد برای خودش ایجاد کرده است، درباره شکل گرفتن کارش می گوید: «به واسطه استعداد شخصی و رشته تحصیلی ام، همیشه ایده های زیادی برای زیورآلات دخترانه در سر داشتم ولی جرقه کارم از تشویق هم اتاقی هایم در خوابگاه دانشکده هنر زده شد. اولین مشتری هایم هم بچه های خوابگاه بودند. کار من، یک کار بسیار جدید است: «تصویرسازی روی سرمایک های دست ساز». هنری که اسم خاصی ندارد تا جست وجوش کنید و نمونه هایش را ببینید و پیدا کنید. این کار، تلفیقی از مهارت های مختلف هنری است: مجسمه سازی، تصویرسازی، کار با رزین و در نهایت هم تبدیل یک اثر هنری به یک وسیله کاربردی. دست سازه های من به شما این امکان را می دهد که جمله، شعر یا تصویر مورد علاقه تان را در قالب دستبند و گردنبند و... به همراه داشته باشید یا هدیه بدهید.»

❖ با چه میزان سرمایه؟

راستش من مواد اولیه کارم را با هزینه ای بسیار ناچیز تهیه کردم و مشغول شدم. سرمایه اصلی من، خلاقیت، امید و پشتکار بود.

❖ چگونه موفق شوم؟

■ در کسب و کارهای خانگی، خلاقیت و غیرتکراری بودن ایده، حرف اول را می زند. این لازم است اما کافی نیست؛ شما باید به طور مداوم به فکر ارتقا و نوآوری باشید تا از بازار رنگارنگ ایده ها و محصولات جذاب، عقب نمانید.

■ تبلیغات مجازی و تبلیغات دهان به دهان و ایجاد یک ارتباط پایدار با مشتری یا مراکز عرضه محصولات تولیدی شما هم، نکته بسیار مهمی برای موفقیت شماست.

■ توجه به سلیقه و ذائقه مخاطب، تقلید نکردن از آدم ها و ایده ها، قیمت معقول، کیفیت پایدار و حتی فصل مناسب برای ارائه محصول، از دیگر نکات موفقیت در کسب و کارهای ذوقی و هنری است.

❖ چه کنیم شکست نخوریم؟

مهم ترین نکته، تسلیم نشدن در برابر تلقین های منفی دور و بری هاست. اینکه ابتدای کار، وقتی هنوز شما و محصولاتان، مطرح و محبوب نشده اید، مایوس و ناامید نشوید و اگر به مسیرتان ایمان دارید، به تلاشتان ادامه دهید.

- ❖ **گام اول: ارزایی هدف**
بدانم هدفم از ایجاد کسب و کار چیست؟ سرگرمی، تولید ثروت یا خودشکوفایی؟ اگر هدفم درآمدزایی بود؛
- ❖ **گام دوم: خودارزایی**
خیلی از جوان ها از کارهای اداری و محدود شدن زمان و خلاقیت شان گریزان هستند و ترجیح می دهند به جای درآمد ثابت و مطمئن کارهای اداری، به سمت درآمد بیشتر اما با ریسک بالاتر مشاغل خصوصی بیایند و ماجراجویانه به سمت سرنوشت بروند و دچار روزمرگی و رکود نشوند؛ اما این انگیزه مثبت گاهی در مسیر نادرستی قرار می گیرد و باز هم ختم به یک کار تکراری می شود.
- ❖ **گام اول: ارزایی هدف**
یعنی از آن همه ایده بلند پروازانه نزول می کنند و به نسبت زندگی کارمندی با همه انتقاداتی که به آن داشتند، ققط وقتشان مال خودشان می شود. هر چند هر شغل قدیمی یا حتی کارمندی را هم می توان با خلاقیت هایی، شیرین و بدیع و دوست داشتنی کرد اما برای یک کسب و کار موفق و تازه باید مسیر دقیقی را پیمود چون هر کاری، راه و روش و باید و نبایدی دارد. اگر به دنبال راه اندازی یک کسب و کار شخصی هستید، برای اینکه وقت و انرژی و سرمایه تان به هدر نرود، با راهنمای گام به گام ما همراه باشید.
- ❖ **گام اول: ارزایی هدف**
بدانم هدفم از ایجاد کسب و کار چیست؟ سرگرمی، تولید ثروت یا خودشکوفایی؟ اگر هدفم درآمدزایی بود؛