

کار در منزل؛ ایده‌هایی پولساز برای کسب درآمد در خانه



نویسنده: مهران منصوری فر

شاید برای شما هم پیش آمده باشد که با خود فکر کنید کاش می‌شد همین کاری که انجام می‌دهید را در منزل پشت میز اتاق‌تان بنشینید و انجام دهید. اگر از ترافیک و گذراندن ساعات زیادی در خارج از خانه فراری هستید، این نوشته را بخوانید تا ببینید چگونه می‌توانید با کار در منزل، کسب درآمد کنید.

وضعیت کسب و کار و نحوه حرکت آن به سمت تکنولوژی‌های پیشرفته، زمینه حضور و کار در منزل را برای بسیاری از افراد را فراهم کرده است. کارهای خانگی و مشاغل خانگی از جهات مختلفی برای افراد جامعه جذابیت دارند که برخی از آنها نداشتن رئیس و برنامه‌های از پیش تعیین شده را دلیل استفاده از این مورد عنوان می‌کنند و برخی دیگر حقوق و مزایای این نوع مشاغل را. طبیعتاً کار در منزل همانند هر حرفه دیگری از مزایا و معایب خاص خود برخوردار است باعث شده برخی نسبت به آن گرایش داشته باشند و برخی دیگر نه.

شاید انتظار داشته باشید که این مطلب را با معرفی کار در منزل یا مشاغل خانگی شروع کنیم، اما خوشبختانه فراگیری این پدیده به حدی بالاست که نیازی به معرفی این موضوع نیست؛ پس بلافاصله به سراغ نحوه شروع کار در این حوزه خواهیم رفت تا بتوانید سریع‌تر نیاز خود را از این مطلب بگیرید.



۱۰ گام برای شروع کار در منزل

همیشه علایق و عادات رفتاری در شروع یک کسب و کار نقش دارند؛ به طوری که این عادات باعث می‌شوند که مسیر کسب و کار برای افراد مختلف متفاوت باشد. افراد زیادی هستند که بدون داشتن برنامه‌ریزی خاصی وارد حوزه مشاغل خانگی شده و به کار در منزل مشغول هستند. اگر از این افراد بپرسید، مطمئناً جواب آنها هیچ مسیر روشنی به شما نخواهند داد و بیشتر به شما توصیه می‌کنند که همان مسیر دلخواه خود را بروید. اما اگر می‌خواهید در حوزه کسب و کار خانگی موفق باشید، باید ده گام مشخص شده در زیر را طی کنید:

۱. یک هدف برای خودتان تعیین کنید

بسیاری از ما با این طرز فکر و با این شیوه وارد حوزه کسب و کار خانگی می‌شویم که نیازی به هدف گذاری و تعیین هدف نخواهیم داشت و با کمترین زحمت به درآمد خواهیم رسید. اما این طرز فکر بسیار اشتباه است و رسیدن به درآمد به صورت کار در منزل نیاز به برنامه‌ریزی دارد. پس اولین گامی که برمی‌دارید، مشخص کردن یک هدف برای کار خود است. به عنوان مثال، در این مطلب ما کار نویسندگی را مثال خواهیم زد تا به شکل ملموسی آن را درک کنید. فرض می‌گیریم که شما از یکی از دوستان شنیده‌اید که کار نویسندگی در دسر کمتری دارد و درآمد آن خوب است. پس فعالیت در حوزه نویسندگی را به عنوان منبع کسب درآمد خود و هدف اولیه انتخاب می‌کنید.

[بیشتر بدانید: کسب درآمد از اینترنت با ۱۴ راه پولساز و بدون نیاز به سرمایه](#)

۲. وارد یک حوزه سودآور شوید

گام دوم، رفتن به سراغ یک حوزه سودآور و پردرآمد است. وقتی که کار در منزل را به صورت حرفه‌ای و به عنوان شغل اصلی خود انتخاب می‌کنید، باید درآمد آن به شکلی باشد که نبود کار ثابت و دائمی را به کمک آن جبران

کنید. پس اگر مجبور به سرمایه‌گذاری در یک بخش هستید یا از استعداد خود در یک فعالیت خاص استفاده می‌کنید، باید به سمت حوزه‌ای بروید که بالاترین درآمد ممکن را داشته باشد و در کنار آن بتوانید موارد جدید را یاد بگیرید. در حوزه فعالیت نویسندگی، می‌توانید به عنوان یک مؤلف، گردآوری کننده، مترجم، مسئول سایت یا وبلاگ نویس فعالیت کنید.

۳. مشتریان هدف خود را بشناسید

در دو مرحله قبل مشخص شد که هدف گذاری شما به چه صورت است و دقیقاً می‌خواهید در چه حوزه فعالیت داشته باشید. اما در اینجا باید مشخص کنید که چه کسانی مشتری و خریدار محصول و خدمات شما هستند. اگر محصول تولید می‌کنید، ممکن است بخواهید آنها را در یک منطقه کوچک بفروشید یا سعی کنید محصولات خود را در اختیار فروشگاه‌های بزرگ قرار دهید تا از این طریق آمار فروش خود را افزایش دهید. در حوزه کسب و کار اینترنتی نیز باید به همین شیوه عمل کنید و به دنبال مشتریان مرتبط با خدمات و محصولات خود بگردید. در مورد مثال فوق، تهیه محتوا و نویسندگی سایت مشتریان زیادی دارد که برخی از آنها حرفه‌ای و برخی نیز مبتدی هستند. شما می‌توانید تبلیغات خود را به هر دو گروه نشان دهید و استراتژی اولیه خود را بر مبنای همین دو گروه پیاده سازی کنید.



۴. قیمت خدمات و محصولات خود را هوشمندانه مشخص کنید

شاید تبلیغات تلویزیون توجه شما را به خود جلب کرده باشد که اکثر آنها در ابتدا یک قیمت بالا برای محصول خود مشخص می‌کنند و سپس در همان آگهی تخفیف به یک مبلغ هنگفت اعلام می‌کنند. واژه تخفیف و مبلغ آن ناخودآگاه باعث جلب توجه بیننده می‌شود و یک تکنیک تبلیغاتی جذاب است. شما هم اگر قصد فعالیت در حوزه کار در منزل را دارید، باید قیمت خدمات و محصولات خود را به شکل رقابتی و متناسب با زحمات خود انتخاب کنید. اگر تازه کار هستید، در ابتدا قیمت کمتری در نظر بگیرید و پس از پیشرفت به سراغ قیمت‌های بالاتر بروید. در مورد نویسندگی و تهیه محتوا، معمولاً قیمت بر اساس تعداد کلمات یا نوع مطلب مشخص می‌شود. پس در قیمت‌گذاری خود مشخص کنید که کار شما به صورت ترجمه، تألیف یا هر مورد دیگری است تا مشتری بتواند راحت‌تر تصمیم بگیرد.

۵. یک پروفایل یا وب سایت با کیفیت برای خودتان ایجاد کنید

احتمالاً این تصور برای شما به وجود می‌آید که به دلیل کار کردن در منزل و استفاده از مشاغل خانگی نیازی به تبلیغات ندارید. به خاطر داشته باشید که فعالیت در منزل، شما را از دید افراد جامعه پنهان می‌کند و لازم است که خود را به شکل‌های مختلف در معرض دید آنها قرار دهید. توصیه ما در این مورد، ایجاد حساب کاربری در شبکه‌های اجتماعی و در کانال‌های مختلف برای معرفی توانایی‌ها و خدمات خود است و سعی کنید در کنار آن یک وب سایت با کیفیت نیز داشته باشید. هر دو مورد به شما کمک می‌کنند که قابلیت‌ها و توانایی‌های خود را با کمترین واسطه و بهترین حالت در معرض دید مشتریان قرار دهید. خوشبختانه نویسندگی و تهیه محتوای سایت این شانس را به شما می‌دهد که در شبکه‌های اجتماعی و یا در وب سایت شخصی خود مطالبی درج کنید و در آنها مشخص کنید که حوزه فعالیت شما به چه صورت است.

۶. چند نمونه کار حرفه‌ای ارائه دهید

با یک گردش ساده در سطح بازار یا چند جستجوی اینترنتی می‌بینید که فروشگاه‌های واقعی و اینترنتی دارای ویتترین‌های هستند که معمولاً بهترین محصولات و و ارزان‌ترین آنها را در این ویتترین قرار می‌دهند. همین وضعیت برای کار در منزل نیز وجود دارد و شما به عنوان مجری کار باید چند نمونه کار قبلی خود را ارائه دهید تا از آن به عنوان ابزار جذب مشتری استفاده کنید. توجه کنید که نمونه کار شما فقط شامل کارهای ارزان نباشد، زیرا برای مشاغل خانگی مسئله درآمد اهمیت بالایی دارد. اگر پس از فعالیت در حوزه نویسندگی و تهیه محتوا، به این نتیجه رسیدید که کیفیت نمونه کارهای شما برای ارائه به مشتری مناسب است، به سراغ گام دوم بروید و چند مورد از بهترین آنها را به عنوان نمونه کار معرفی کنید.

[بیشتر بخوانید: بازاریابی محتوا چیست؛ راهنمای کامل استفاده از آن در کسب و کارها](#)

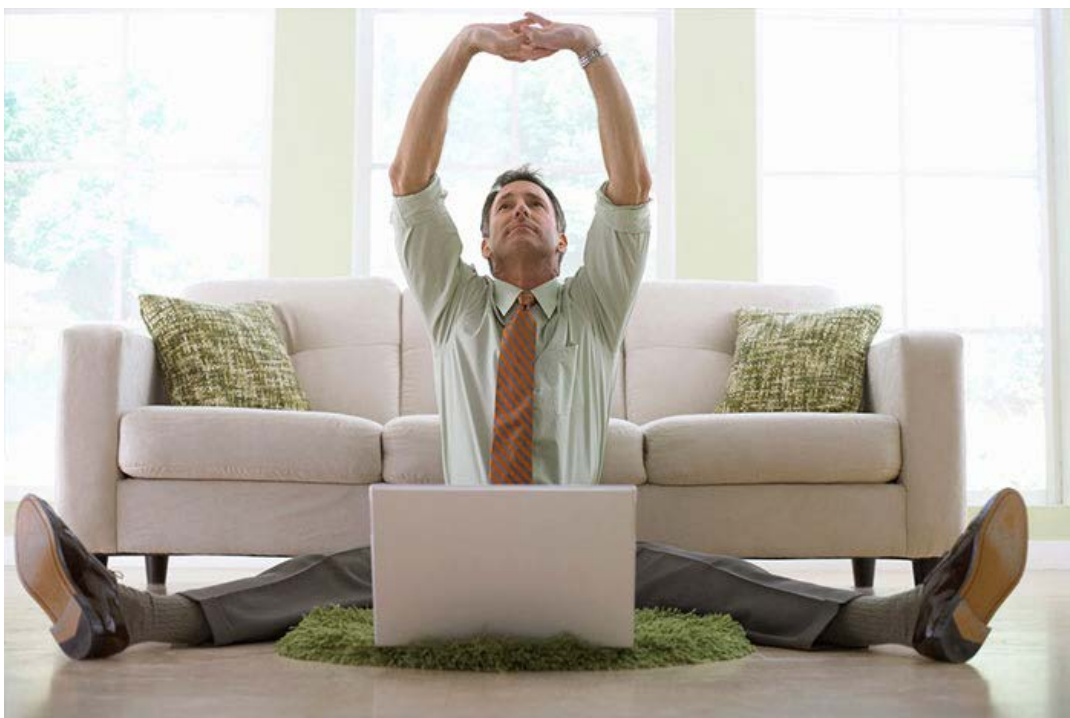
۷. در انتخاب مشتریان اولیه خود حساسیت به خرج دهید

همیشه شروع کار به عنوان سخت‌ترین مرحله شناخته می‌شود و انتخاب مشتری در این مرحله از حساسیت بالایی برخوردار است. احتمالاً بعد از مدتی، افراد زیادی به شما پیشنهاد کار خواهند داد که سفارش برخی از آنها ساده و ارزان، سفارش برخی دیگر پیچیده و خیلی گران، و سفارش برخی نیز حالت معمول و با قیمت رایج دارد. می‌توانید مشتریان اولیه خود را از پروژه‌های ارزان و یا پروژه‌های معمولی انتخاب کنید تا پس از پیشرفت در کار به سراغ گروه سوم بروید. این موضوع باعث می‌شود که سابقه شما برای فعالیت در این زمینه درخشان‌تر باشد. در زمینه نویسندگی و تهیه محتوا برای سایت، برخی سایت‌ها مانند سایت‌های پزشکی و سایت‌های صنعتی نیاز به نویسندگی در مورد دستگاه‌های تخصصی و یا بیماری‌های خاص دارند که مطمئناً در گام اول نمی‌توانید در این زمینه موفق باشید. پس سعی کنید کار خود را با

سایت‌های عمومی آغاز کنید و اصول اولیه را فرا بگیرید و سپس به سراغ مطالب پیچیده‌تر بروید.

۸. سعی کنید به شیوه‌های مختلف مشتریان بالقوه خود را خطاب قرار دهید

فراموش نکنید که همیشه نباید خود را درگیر انجام کار کنید و گاهی باید به فکر جذب مشتریان بالقوه باشید. یکی از ایراداتی که به کار در منزل وارد می‌شود، نداشتن مشتری ثابت و عدم برنامه ریزی بلند مدت است. پس برای موفقیت در این حوزه، مسئله جذب مشتریان بالقوه و راهکارهای مختلف برای کشاندن آنها به سمت کسب و کار خود، اهمیت بالایی دارد. افراد فعال در کسب و کارهای خانگی باید به این موضوع فکر کنند و راهکارهای مختلفی از جمله تبلیغات اینترنتی برای جذب مشتری به کار ببرند. همزمان که در تهیه محتوای سایت‌های مختلف کار می‌کنید، باید منابع مختلف برای به دست آوردن مشتری بالقوه شناسایی کنید و با فعالیت در آنها، به مرور زمان مشتریان خود را جایگزین کنید. هیچ وقت به پروژه دائم یا بلندمدت دل نبندید و مطمئن باشید که یک پروژه بالاخره تمام خواهد شد.



۹. کارهای خود را اولویت بندی کنید

تبریک میگم! اگر به این مرحله رسیده‌اید و گاهی نیاز دارید که چند پروژه را در یک دوره زمانی انجام دهید، یعنی در ورود به کار در منزل موفق عمل کرده‌اید. در صورتی که تعداد پروژه‌های شما به مرور زمان افزایش یافت، باید اولویت بندی را در نظر داشته باشید و سعی کنید پروژه‌ها را با توجه به اهمیت و قیمت آنها انجام دهید. طبیعتاً مشتریانی که پیشنهاد پروژه‌های بلند مدت می‌دهند و قیمت بالاتری به شما پیشنهاد می‌دهند، باید در اولویت اول قرار گیرند. در مورد مثال نویسندگی و تهیه محتوا، سعی کنید یک فهرست از وب سایت‌های مختلف بنویسید و ترتیب انجام کار آنها را با توجه به اهمیت وب سایت‌ها و قیمت آنها مشخص کنید. البته این فهرست دائمی نخواهد بود و شما با توجه به موقعیت فعلی، می‌توانید آنها را تغییر دهید.

۱۰. یادگیری را متوقف نکنید

یکی از بزرگترین مزایای کار در منزل، یادگیری همیشگی و فعالیت در حوزه‌های مختلف است. کسانی که در یک شغل دائمی فعالیت می‌کنند، از قبل به آنها گفته می‌شود که دقیقاً در چه بخشی کار خواهند کرد و نیاز به چه مهارت‌هایی دارند. به مرور زمان این افراد اشباع شده و نیازی به یادگیری نکته جدید نخواهند داشت و به همین دلیل تنبل‌تر خواهند شد. اما مشاغل خانگی نیاز به مهارت‌های زیادی دارد تا فرد بتواند درآمد کسب کند. شما نیز به عنوان یک فعال در این حوزه باید یادگیری خود را به طور ممتد ادامه دهید و با تکنیک‌های مختلف کسب درآمد آشنا شوید. وقتی که شما به عنوان نویسنده یا یک وبلاگ نویس فعالیت می‌کنید، مطمئناً مجبور هستید که در حوزه‌های مختلف صنعتی، پزشکی یا سایر حوزه‌های صنعتی و مواردی از این قبیل فعالیت داشته باشید. پس یادگیری برای شما یک اصل مهم است و به هر اندازه‌ای که درآمد داشته باشید، بازهم یادگیری در اولویت کار شما قرار می‌گیرد.

بیشتر بدانید: [۱۰ ویژگی که یک وب سایت خوب باید داشته باشد](#)

ایده‌هایی برای راه اندازی کار در منزل

همانطور که دیدید، در بند قبلی مسیر شروع کار در منزل را فقط به یک حوزه خاص محدود نکردیم و پیشنهادات مختلفی ارائه دادیم تا شما به عنوان خواننده مطلب بتوانید آن را به حوزه و کسب و کار دلخواه خود ربط دهید. در این میان، افرادی هستند که هیچ ایده‌ای برای شروع کسب و کار ندارند و بیشتر به دنبال این هستند که کار خود را در منزل و در یک محیط صمیمی و به دور از رسمیت خاصی راه‌اندازی کنند. پیشنهاد ما در گروه مدیر وب، فعالیت در سه حوزه زیر است، اما اول بهتر است با دو مفهوم زیر آشنا شوید:

کسب و کار اینترنتی: کسب و کارهای اینترنتی به مشاغلی گفته می‌شود که بر بستر اینترنت قابل اجرا بوده و تمامی داد و ستدهای آن در همین فضا انجام می‌گیرد. در این مشاغل، کارفرما و کارگزار هر دو در اینترنت هستند و حتی کارهای مالی آنها نیز به همین طریق انجام می‌شود.

فریلنسری: فریلنسر به کسانی گفته می‌شود که پروژه‌های مختلف را بدون وابستگی به هیچ شرکت یا گروهی انجام می‌دهند و در فعالیت خود به صورت آزادانه عمل می‌کنند. در واقع فریلنسری می‌تواند یک معنی متفاوت از کار در منزل باشد و شما به عنوان یک فریلنسر می‌توانید مثلاً مترجم، نویسنده، طراح گرافیک، تایپیست، کارشناس تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی و غیره باشید.



کسب و کار تولیدی

در برخی موارد، کار در منزل به تولید یک محصول اینترنتی منتهی می‌شود که می‌توان از طریق فروش این محصولات به کسب درآمد پرداخت. با توجه به اینکه در منازل تجهیزات زیاد و پیچیده‌ای وجود ندارد، می‌توانید از چند پیشنهاد زیر برای کسب درآمد استفاده کنید.

• **طراحی سایت انجام دهید:** طراحی سایت به یک شیوه معمول و رایج کسب درآمد در منزل تبدیل شده است. تقریباً همه کسب و کارها و برخی از افراد جامعه به سایت نیاز دارند این می‌تواند یک جامعه بالقوه به عنوان مشتری برای شما ایجاد کند. البته طراحی سایت نیاز به تخصص دارد و مجبور هستید که چند دوره را بگذرانید.

• **اپلیکیشن گوشی هوشمند بسازید:** اولین محصولی که می‌توانید با کمک کار در منزل و با استفاده از بستر اینترنت می‌توانید بفروشید، اپلیکیشن گوشی هوشمند است. ساخت این محصول نیاز به کسب دانش در طراحی اپلیکیشن برای سیستم عامل اندروید و آی او اس دارد که با گذراندن یک دوره چند روزه می‌توانید در سطوح مقدماتی تا پیشرفته فعالیت کنید.

• **وبلاگ نویسی کنید:** وبلاگ نویسی را به طور کامل در مطالب قبل شرح

دادیم و نحوه فعالیت در این حوزه تعریف کردیم. وبلاگ نویسی به شما کمک می‌کند که یک نویسنده خوب باشید و در کنار آن از راهکارهای مختلف مانند تبلیغات برای کسب درآمد استفاده کنید. در مورد مسائل اجتماعی، اتفاقات ورزشی، رمان نویسی و مواردی از این قبیل می‌توانید فعالیت کنید.

کارهای گرافیکی انجام دهید: همه ما می‌دانیم که لذت بردن از هنر با هنرمند بودن متفاوت است و این حقیقت در جامعه وجود دارد که تعداد افراد هنرمند کم هستند. اگر شما چنین استعدادی دارید و می‌توانید کارهای گرافیکی مختلف را انجام دهید، مطمئن باشید بهترین بستر ممکن را در اختیار دارید. با یک نرم افزار ساده مانند فتوشاپ تصاویر گرافیکی خاصی طراحی کنید و در صفحات اینستاگرام و یا سایر شبکه‌های اجتماعی آنها را بفروشید.



یک مجله اینترنتی ایجاد کنید: اگرچه با ظهور اینترنت و دسترسی به روزنامه‌های اینترنتی، امروز خبری از پرداخت حق اشتراک برای روزنامه‌ها نیست، اما همین ایده می‌تواند منبع کسب درآمد شما در منزل باشد.

در بندهای قبل به ساخت یک وبلاگ اشاره کردیم. اما در اینجا پیشنهاد می‌دهیم که یک مجله اینترنتی خاص و منحصر به فرد بسازید و برای آن اشتراک پولی قرار دهید. مطمئن باشید اگر مطلب جذاب تولید کنید، برای شما خریدار کافی وجود دارد.

• **سایت‌های در حال سقوط را نجات دهید:** حتماً با واژه پنالنتی در فوتبال آشنا هستید که به نوعی یک تیم را به خاطر بی‌مبالاتی تنبیه می‌کند. گوگل نیز پنالنتی را برای وب سایت‌های قرار داده که به دنبال دور زدن سیستم او هستند. برخی از دارندگان وب سایت‌ها به محض سقوط وب سایت آن را رها کرده و شما بهترین فرصت را دارید که آنها را بخرید. خیلی راحت مطالب وب سایت را به روز رسانی کنید و تغییراتی بر آن اعمال کنید تا بتوانید به راحتی آن را به افرادی از همان گروه بفروشید. با توجه به اینکه این روش را امتحان کرده‌ام، حتماً توصیه می‌کنم که شما هم به دنبال چنین گزینه‌هایی بگردید.

• بیشتر بخوانید: ۸ نکته برای تولید محتوا که در جذب مخاطبان وبسایتان معجزه می‌کند

کسب و کار خدماتی

اگر در انجام کسب و کار کارهای تولیدی سابقه چندانی ندارید، می‌توانید به سراغ انجام کارهای خدماتی بروید که گزینه خوبی برای کار در منزل هستند. در این حالت شما وظیفه انجام برخی از وظایف افراد دیگر را برعهده گرفته و در عوض آن پول دریافت می‌کنید:

• **مترجمی و نویسندگی کنید:** مترجمی و نویسندگی را در بندهای قبلی توضیح دادیم، اما اگر در ترجمه زبانهای خارجی تبحر دارید، پیدا کردن مشتری در این زمینه برای شما چندان سخت نیست و به راحتی می‌توانید در این حوزه فعالیت کنید. برای این کار تنها به یک سیستم کامپیوتری معمولی نیاز دارید و مهارت خاص دیگری نیاز نخواهید داشت.

• **در حوزه گرافیک وبسایت خدمات ارائه دهید:** در بند اول اشاره شد که می‌توانید در طراحی سایت فعالیت کنید. اما گاهی یادگیری کدنویسی در

طراحی سایت و زبان‌های مختلف برای شما سخت است و بیشتر ترجیح می‌دهید یک طراح گرافیک باشید. با توجه به اینکه صاحب سایت‌ها به طراحی گرافیکی سایت خود اهمیت ویژه‌ای می‌دهند، این بهترین فرصت برای شما در زمینه کار در منزل به کمک اینترنت است.

فعالیت‌های مربوط به سئو انجام دهید: این می‌تواند بهترین گزینه ممکن برای افراد آشنا با سئو و بهینه‌سازی سایت باشد. با توجه به اینکه شخصاً این مورد را نیز تجربه کرده‌ام، به شما اطمینان می‌دهم که مشتری کافی برای کار خود پیدا می‌کنید و به مرور زمان به سطحی می‌رسید که خود شما نیز می‌توانید به عنوان یک سئوکار حرفه‌ای فعالیت کنید. راستی درآمد این مورد از دو کارمند معمولی هم بیشتر است!



در شبکه‌های اجتماعی تبلیغات کنید: حضور میلیونی کاربران در شبکه‌های اجتماعی باعث شده است که شرکت‌های بزرگ به فکر تبلیغات در این شبکه‌ها باشند. پس اگر به دنبال کار در منزل هستید، در شبکه‌های اجتماعی مختلف یک حساب کاربری ایجاد کنید و سعی کنید از شیوه‌های مختلف به جذب کاربر بپردازید. به مرور زمان که تعداد فالوور و دنبال‌کننده‌های شما زیاد شد، می‌توانید به عنوان بازاریاب اینترنتی مؤسسات مختلف فعالیت کنید.

مقاله مرتبط: [چگونه با استفاده از شبکه های اجتماعی سایت خود را سئو کنیم؟](#)

دستیار اینترنتی شوید: تا حالا برای شما پیش آمده که پدرتان از شما بخواهد که به عنوان یک همراه به او کمک کنید؟ دستیار اینترنتی هم به همین صورت است. در واقع شما بدون اینکه در محل کار حضور داشته باشید، تمامی کارهای مربوط به افراد پر مشغله را انجام می‌دهید و به صورت اینترنتی دستیار او هستید. این مورد هم به اندازه کافی درآمد دارد و هم به شما وقت کافی برای سایر کارهایتان می‌دهد.

برای یک شرکت مدلینگ انجام دهید: شاید شما خیلی سخت می‌گیرید! ولی اگر در اینترنت کمی جستجو کنید و ببینید که مدل‌هایی برای آدمهای چاق و لاغر، زشت و خوشگل وجود دارد، شما نیز امیدوار می‌شوید که وارد این حوزه شوید. در شبکه‌های اجتماعی مانند فیسبوک و اینستاگرام، شرکت‌های فشن شو حضور دارند که به دنبال مدل برای لباس‌های خود می‌گردند. یکی از آنها را پیدا کنید و با پوشیدن لباس آنها، به تبلیغات برای محصولات آن در پیج خود پردازید و از این طریق درآمد کسب کنید.

کسب و کار آموزشی

این گزینه برای افراد دانشجو و کسانی که در یک زمینه خاص تخصص دارند مناسب است و می‌توانند از طریق آموزش به دانش آموزان یا سایر افراد، به کسب درآمد بپردازند. البته کسب و کار آموزشی هم می‌تواند در قالب مشاغل خانگی باشد و هم در قالب کسب و کار گروهی انجام گیرد.

به‌عنوان معلم خصوصی مجازی فعالیت کنید: اگر تاکنون تجربه مواجهه با دانش آموزان ضعیف در درس‌های مختلف مانند ریاضی، فیزیک، زبان انگلیسی و زبان عربی را داشته‌اید، این بهترین فرصت ممکن برای کار در منزل به کمک اینترنت است و می‌توانید به عنوان معلم خصوصی مجازی برای آنها فعالیت کنید. البته این شیوه برای کسانی که در یک زمینه خاص تخصص دارند مناسب است.

• **دوره آموزش مجازی برگزار کنید:** دوره‌های آموزش مجازی می‌تواند شامل آموزش طراحی سایت، طراحی نرم افزار، آموزش از راه دور دروس و دوره‌های آموزشی مختلف باشد که با هزینه کمتری برگزار می‌شود و فرد نیازی به اجاره کردن دفتر یا کلاس نخواهد داشت. معمولاً درآمد این دوره‌های آموزشی پایین است و بازدهی آنها نیز بالاست.



مزایای کار در منزل

با توجه به توضیحاتی که در مورد حوزه‌های مختلف کسب و کار داده شد و مشخص شد که هر فردی می‌تواند در این حوزه فعالیت داشته باشد، لازم است به برخی از مزایای کار در منزل اشاره کنیم که برای هر کسی می‌تواند جذابیت داشته باشد:

- رئیس خودتان هستید

اگر همیشه فکر کرده‌اید که از وجود یک رئیس یا بالاسری ناراحت هستید، با وجود کار در منزل از این مشکل را رها می‌شوید. این می‌تواند بزرگترین مزیت مشاغل خانگی باشد که نیاز به حرف شنوی از یک نفر دیگر نخواهید داشت و تمامی فعالیت‌هایی که انجام می‌دهید، تحت کنترل خود شما و با توجه به فعالیت شماست. این یعنی شما می‌توانید در برخی موارد شدت کار خود را کاهش دهید و در برخی موارد حجم کار خود را بالا ببرید.

- هر که بامش بیش، برفش بیشتر

در مشاغل خانگی، امکان کسب درآمد بیشتر از کارمندی دولتی را خواهید داشت. چرا که در این حالت شما می‌توانید هر چقدر که دلتان خواست کار کنید و به همان اندازه افزایش درآمد داشته باشید. این یکی از مزیت‌هایی است که باعث می‌شود دست شما باز باشد.

- پاگیر قوانین و بخشنامه‌ها نیستید

همانطور که در بالا ذکر شد، کارمندی‌های دائمی و کارمندی‌های دولتی تحت کنترل قوانین و بخشنامه‌های از پیش تعیین شده هستند و باید روزانه یک فعالیت مشخص را انجام دهند. این موضوع به مرور زمان قدرت یادگیری آنها را کاهش داده و خلاقیت آنها را از بین می‌برد. این در حالی است که کار در منزل امکان یادگیری موارد متعددی را به کاربران می‌دهد آنها می‌توانند در شرایط مختلف از خلاقیت و ایده‌های خود استفاده کنند.

- تعادل بهتری در زندگی خودتان دارید

برای افرادی که به برنامه ریزی علاقه دارند و برای تمامی فعالیت‌های خود برنامه مشخص در نظر می‌گیرند، مشاغل خانگی می‌تواند ایده خوبی باشد. در این مشاغل، فرد می‌تواند برنامه کاری خود را با توجه به برنامه زندگی تنظیم کند و در برخی موارد مرخصی‌های اضطراری برای خود در نظر می‌گیرد.

در هر صورت این موارد باعث می‌شود که تعادل بهتری بین زندگی کاری و زندگی عادی فرد وجود داشته باشد.



معایب کار در منزل

همانطور که در مورد مزایای مشاغل خانگی و یا فریلنسری صحبت کردیم، باید بپذیریم که در این مشاغل ایراداتی نیز وجود دارد و شخص فعال در این حوزه با مشکلاتی مواجه خواهد شد که چند مورد زیر در آنها برجسته‌تر است:

- رئیس خودتان هستید

نگران نباشید! اشتباه تاییبی نیست و رئیس خود بودن در مشاغل خانگی می‌تواند تبعات بدی نیز داشته باشد. وقتی که شما رئیس کسب و کار خود هستید، احتمالاً در برخی موارد تنبلی‌هایی به خرج می‌دهید که تعهد کاری شما را زیر سؤال می‌برد. متأسفانه تعداد افرادی که خود را مقید به انجام برنامه‌های کاری کنند، بسیار کم است و همین موضوع باعث می‌شود که درصد بالایی از افراد در مشاغل خانگی با شکست مواجه شوند.

- حسابداری، برنامه ریزی و مدیریت بر عهده خود شماست

بله! داشتن یک بالاسری و یا بودن در یک محیط کار دائمی می‌تواند خلاقیت را از فرد بگیرد، اما این امتیاز را دارد که فرد نیازی به حسابرسی، برنامه‌ریزی کاری و یا مدیریت نخواهد داشت و تمامی آنها توسط افراد دیگر انجام می‌شود. این در حالی است که در یک شغل خانگی تمامی این وظایف بر عهده خود شماست و کوتاهی در هر کدام از این موارد باعث از دست رفتن مشتری و کاهش درآمد روزانه و ماهانه شما می‌شود.

- هر چقدر پول بدهید، آس می‌خورید

این ضرب‌المثل به حدی در مورد کار در منزل درست است که حتی می‌توان ادعا کرد که برای این حوزه ساخته شده است. در مشاغل خانگی خبری از تنبلی‌ها یا فرار کردن از محل کار وجود ندارد و این خود شما هستید که فیش حقوقی خود را می‌نویسید! به هر اندازه که فعالیت روزانه و هفتگی شما بالاتر باشد، درآمد شما بالاتر خواهد بود و این موضوع برای افراد تنبل می‌تواند یک خبر ناگوار باشد.

- نداشتن درآمد پایدار ممکن است شما را نگران کند

برای بسیاری از افراد جامعه مسئله داشتن کار دائمی و جنبه روانی آن اهمیت بسیاری دارد و به همین دلیل حاضرند با مبالغ بسیار پایین‌تر به سراغ مشاغل دائمی یا دولتی بروند. این یکی از بزرگترین معایب کار در منزل است که نمی‌توان در آن درآمدی پایدار و همیشگی در نظر گرفت و فرد باید برای به دست آوردن مشتری بالقوه در گام‌های بعدی بجنگد.

- خبری از بیمه و مزایا نیست

بله! درست فهمیدید! در قوانین بیمه‌ای هنوز بیمه خاصی برای مشاغل خانگی در نظر گرفته نشده است و شرکت‌ها نیز نمی‌توانند چنین مشاغلی را پوشش دهند. البته ایده استفاده از بیمه برای این افراد مطرح شده است که به نتیجه رسیدن آن، می‌تواند یک خبر خوب و امیدوارکننده باشد. در هر

صورت فعلاً بیمه خاصی برای مشاغل خانگی وجود ندارد و این می‌تواند نگران‌کننده باشد.

بیشتر بدانید: افزایش سرعت سایت و ۲۳ راهکاری که باید درباره آن بدانید

رازهای موفقیت در کار در منزل

در این مطلب از بالا به پایین به ذکر نکات مختلفی در رابطه با کار در منزل و مزایا و معایب آن پرداختیم که طبیعتاً با کمی جستجو می‌توانید به ایده‌های بیشتری در این زمینه برسیم. اما در ادامه به چند راز موفقیت در مشاغل خانگی اشاره کرده‌ایم که احتمالاً در هیچ وبسایت یا منبع دیگری نخواهید یافت و بیشتر تجربه تیم کاری مدیر وب است که در اختیار شما قرار می‌گیرد:

۱. با هرکسی که چیزی می‌داند در ارتباط باشید

در بندهای قبلی به این نکته اشاره کردیم که یادگیری و خلاقیت برای کار در منزل حیاتی است. هر چه توانایی فرد در یادگیری مهارت‌های مختلف بالاتر باشد، شانس موفقیت او در کسب درآمد و به دست آوردن موقعیت شغلی، بالاتر خواهد بود. بنابراین، فردی که قصد موفقیت در این حوزه را دارد، باید با افراد مختلف در ارتباط باشد و حتی الامکان از آنها نکات و موارد ریز و درشت را یاد بگیرد. مهم نیست که نقطه مورد نظر تا چه اندازه بزرگ و یا تأثیر گذار باشد، بلکه در هر صورت از این نکات می‌توان برای بخش‌های مختلف کار خود استفاده کنید و این موضوع به شما کمک شایانی خواهد کرد.



۲. به مرور زمان برای خود برند باشید

بدون شک بعد از مدتی فعالیت به صورت مشاغل خانگی، به اندازه کافی شناخته شده خواهید بود و احتمالاً ده‌ها و شاید صدها نفر با شما در ارتباط هستند. این بهترین فرصت برای شما برای تبدیل شدن به یک برند است و می‌توانید از این فرصت استفاده کنید. به عنوان مثال، اگر در حوزه مترجمی و نویسندگی سایت فعالیت می‌کنید، باید سعی کنید که از طرق مختلف مانند شبکه‌های اجتماعی، کانال‌های ارتباطی مختلف، وبسایت‌ها و سایر شیوه‌های تبلیغاتی، خود را به افراد دیگر معرفی کنید و از این طریق یک برند معتبر برای کسب و کار خود ایجاد کنید.

۳. برای تمامی فعالیت‌های خود برنامه‌ریزی کنید

خوبی کار در منزل این است که شما تنها به یک حوزه خاص محدود نیستید و با یادگیری در هر بخشی می‌توانید برای خود یک فعالیت ایجاد کنید. این موضوع باعث می‌شود که در بلندمدت تنوع فعالیتی شما بالا رود و مشتریان

شما در گروه‌های مختلفی قرار گیرند که سفارش هر کدام از آن‌ها می‌تواند متفاوت باشد. این وضعیت هم می‌تواند یک خبر خوب و هم یک خبر بد باشد. خوب از این لحاظ که شما در کار خود موفق بوده‌اید و از این به بعد می‌توانید درآمد خود را افزایش دهید. اما بد از این لحاظ که نیاز به برنامه‌ریزی به صورت بلندمدت و کوتاه‌مدت خواهید داشت تا بتوانید سفارشات مختلف را انجام دهید و در مسیر خود موفق عمل کنید.

۴. تحقیق کنید و بجنگید

اگر کمی غر بزنیید و اشباع بودن بازار کار را سرزنش کنید، ما هم به شما حق می‌دهیم. اما اگر صرفاً بنشینید و تمام وقت خود را به غر زدن و گلایه کردن بگذرانید، مطمئناً با شما مخالف هستیم. مهم‌ترین و اصلی‌ترین اصل در موفقیت، تلاش و رقابت است. اگرچه بازار کار اشباع است، اما مطمئن باشید که یک کارفرما هیچ وقت از نیروی کار با استعداد و قوی چشم پوشی نمی‌کند و به مرور زمان برای خود کار پیدا خواهید کرد. گاهی لازم است در مورد فعالیت خود و نحوه کسب درآمد تحقیق کنید و به کسب اطلاع در مورد رقبای خود بپردازید. گاهی شناخت رقبای قوی‌تر و نحوه فعالیت آن‌ها می‌تواند یک راهنمای خوب برای موفقیت در کار در منزل باشد.

۵. زنجیر مشتریان بسازید

در مشاغل خانگی ارتباط با مشتریان بسیار کمتر است و شما با افراد کمتری سرو کار دارید. اگر چه از لحاظ روحی و روانی این موضوع به سود شماست، اما از لحاظ بازاریابی و تبلیغات نمی‌تواند کمک چندانی به شما بکند. در اینجا، علاوه بر داشتن یک پروفایل مناسب و فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، استفاده از مشتریان برای بازاریابی غیر مستقیم بهترین راهکار است. در این شیوه باید از مشتریان خود بخواهید که شما را به افراد دیگر معرفی کنند تا از این طریق بتوانید مشتریان بیشتری در هر حوزه جذب کنید.

[بیشتر بخوانید: افزایش فروش آنلاین با ۲۰ راهکار فوق‌العاده اثربخش](#)

چند نکته ساده و حیاتی برای کار در منزل

- با کارفرمای خود صمیمی باشید و سعی کنید راه‌های ارتباطی مختلفی با آنها ایجاد کنید؛
- ممکن است در برخی موارد برای پرداخت هزینه پروژه به مشکل بخورید که بهتر است دوستانه این موضوع را حل کنید؛
- همیشه در مورد پرداختی‌ها با کارفرمای خود توافق کنید و یک تاریخ مشخص در نظر بگیرید؛
- قبل از شروع کار از آنها بخواهید که هدف خود از انجام پروژه را به طور کامل به شما اعلام کنند؛
- در صورت وجود ایراد و مشکل، سعی کنید در کمال آرامش آنها را برطرف کنید و زمان کافی به انجام پروژه اختصاص دهید؛
- هیچ وقت سرعت در انجام کار را بر کیفیت آن ترجیح ندهید و سعی کنید که درآمد در اولویت دوم شما باشد؛
- همیشه به تنوع کاری خود فکر کنید تا از محیط منزل و شرایط کار در آن دل زده نشوید؛
- اگر مسائل مختلف میزان کار شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، اتاق کار خود را همانند یک دفتر درست کنید؛
- زمان فعالیت خود در مشاغل خانگی را همانند کارهای دولتی و دائمی تنظیم کنید؛
- استراحت کنید و سعی کنید از کار خود لذت ببرید.