

کتاب

کسب و کار در ایران

تجربه های من در بازار

تألیف:

علی مهربانی



به نام حق

تقدیم به همراه زندگی ام

بدترین آسیب: از آنجا که در هر کسب و کاری اطلاعات دقیق و پیوسته است که باعث موفقیت شما می شود از قرار دادن فهرست خودداری کرده ام و از شما می خواهم به صورت پیوسته و با دقت مطالب کتاب را مطالعه نماید .

مقدمه

یکی از بزرگترین مشکلات افرادی که به دنبال درآمد هستند این است که نمی دانند از کجا باید شروع کنند. اغلب افراد با یک دیدگاه ساده و بدون تجربه وارد بازار می شوند و خیلی زود شکست می خورند و از همه چیز نا امید می شوند. من هم همین اوضاع را داشتم تا اینکه تصمیم گرفتم بسیار دقیق به این موضوع نگاه کنم. مطالبی را که در این کتاب می خوانید حاصل چندین سال تجربه، چندین سال خرید و فروش و قرار گرفتن در مشاغل مختلف است. و توانسته ام نقاط قوت و ضعف بازار را بخوبی شناسایی کنم .

شاید از خودتان بپرسید از این نوع کتاب ها بسیار زیاد چاپ شده است، اما نکته مهم این است که در این کتاب بازار کشور خودمان ایران مورد بررسی قرار گرفته است. آن نویسندگان غربی که کتاب های با عنوان چگونه در آمد بیشتری داشته باشیم، کسب درآمد، راه ثروت و ... را نوشته اند همه در کشور های زندگی می کنند که نوع اقتصاد آنان و نوع نیاز ها و بسیاری مسائل دیگر آنان با کشور ما متفاوت است. ناراحت نشوید مانند این است که برای خرید داروی سرما خوردگی به داروخانه ای که دارو های دام و طیور را دارند مراجعه کنید .

مسلم است که روان شناسی در بازار ایران، نوع برخورد افراد جامعه و تعاملات اجتماعی بسیار متفاوت است. این تفاوت هر جامعه و بازاری است

که در کل دنیا وجود دارد هر بازار و جامعه مسائل و نکات مربوط به خود را دارند.

مزیت این کتاب این است که تجربیات قابل استفاده و قابل استناد در بازار ایران را برای شما ارایه میکند و به شما این دیدگاه اقتصادی را می دهد تا بتوانید کار مناسب خود را ایجاد کنید .

واژه های مهم

قبل از هر چیزی باید چند واژه مهم را برای شما تعریف کنم :

روانشناسی بازار : به صورت بسیار ساده یعنی اوضاع بازار و خرید و فروش مناسب است یا نه . بعبارت دیگر کجا مکان مناسب برای خرید و فروش است .

نوسان در بازار : اختلاف قیمت دیروز با امروز یک کالا و یا اختلاف قیمت یک کالا در یک فصل تا فصل دیگر .

کشش بازار : به راحتی خرید و فروش یک کالا در جامعه گویند اگر خرید و فروش پر رونق باشد می گویند که بازار کشش دارد و مشتری حاضر است برای آن پول پرداخت کند.

مرکز کالا : کالایی که در یک شهر یا در یک منطقه به وفور پیدا می شود و شهرت کشوری یا استانی دارد. به عنوان مثال شهر سبزوار مرکز تخم هندوانه (آجیل) در کشور است.

کسب و کار : هر کاری که منجر به درآمد بشود و فقط خلاف قانون و عرف نباشد.

چه کاری را می خواهید انجام دهید ؟

آیا تا به حال از خودتان پرسیده اید که واقعا چه کاری را می خواهید انجام دهید ؟

من خودم چندین سال پیش این سوالات را از خودم می پرسیدم و جواب های را که به دست می آوردم بسیار گیج کننده بود.

واقعا چه کاری خوب است ؟ در نگاه اول این موارد به نظر می رسد :

- استخدام در کارهای دولتی : مانند نیروی انتظامی، ارتش، شهرداری، بانک و ...
- استخدام در شرکت های خصوصی : مانند کارگری، سرپرستی، راننده، حسابدار و ...
- ادامه راه خانوادگی : مانند ادامه راه پدر که لباس فروشی دارد یا کارخانه ای دارد و ...
- راه اندازی کسب و کار برای خودتان.

بگذارید کمی موضوع را برای شما بیشتر باز کنم. کسی که در یک شغل دولتی استخدام شده است تلاش بسیاری کرده است. کلی درس خوانده است و مراحل بسیار سخت گزینش را با موفقیت گذرانده است. درست است که از مزایای شغل دولتی می توان به بیمه، آرامش خاطر و شان

اجتماعی اشاره کرد اما ممکن است یک نفر باشد که نتوانسته باشد درس بخواند و مجبور است برای تامین مخارج زندگی کار کند و آن شخص هیچ وقت نمی تواند در جای بدون تحصیلات استخدام شود.

نکته مهمی که می خواهیم به شما بگویم این است که با توجه به هزینه های بالای زندگی و درآمد ثابت از مشاغل دولتی، گذراندن زندگی بسیار سخت است. بگذارید روند زندگی کسی که در یک شغل دولتی است را برایتان بنویسم :

چند سال کار می کند و ماشین می خرد، بچه دار می شود، بعد از 20 سال خانه می خرد، چند سال بعد باز نشسته می شود، چند روزی با نوه اش زندگی می کند و در آخر عمرش به پایان می رسد.

می بینید هیچ گونه نکته خاصی در این نوع زندگی وجود ندارد دقیقا مانند عقربه ساعتی است که همیشه با یک سرعت ثابت می چرخد.

پس اگر شغل دولتی ندارید نگران نباشید. همه چیز در شغل دولتی خلاصه نمی شود.

استخدام در شرکت های خصوصی یعنی مبارزه با مرگ. من در شرکتی که تولید کننده قطعات خودرو بود به عنوان کارشناس طراحی مشغول به کار شدم. شاید باورتان نشود اما شغلم را بسیار دوست داشتم چون در زمینه تخصص و توانایی های علمی من بود و از نظر جایگاه فنی اسم و رسم خوبی را برای خود دست و پا کرده بودم. اما حقوق را بسیار بد

پرداخت می کردند بعضی اوقات می شد که تا هفتاد روز حقوقی دریافت نمی کردم و بعد از هفتاد روز هم کل پول را یک جا نمی دادند . 200 هزار تومان را به حسابم می ریختند و می گفتند بقیه اش را تا دو سه هفته آینده واریز می کنند که این دو یا سه هفته به پنج و یا شش هفته هم می رسید و در آخر با واژه مهندس هندوانه زیر بغلم می گذاشتند (البته آن زمان اوضاع صنعت بسیار بد بود).

در مشاغل خصوصی پرداخت حقوق مانند قطره چکان است و همیشه جیبتان خالی است.

باز هم می گویم اگر شغلی در یک کارخانه یا یک شرکت خصوصی ندارید اصلا نگران نباشید.

مورد بعد ادامه راه خانوادگی است این مسیر بسیار مسیری خوبی است، به شرطی که وجود داشته باشد. یعنی پدرتان یا یکی از اعضای خانواده شما داری شغلی باشد که می توانید در آن کار کنید. اما یک نکته مهم وجود دارد و آن این است که مسایل مالی بین شما و خانواده تان اختلاف نیندازد که متاسفانه بسیاری در این مورد مشکل پیدا کرده اند و خیلی از افراد جامعه هستند که شغل خانوادگی ندارند .

پس اگر دارای شغل خانوادگی نیستید اصلا نگران نباشید.

و اما در آخر راه اندازی یک کسب و کار است. این مسیری است که همه می توانند آن را انجام دهند حتی اگر فرد کند ذهن باشد. فقط باید یک

مسیر و یک راهنمای درست داشته باشید؛ که با مطالعه این کتاب می توانید مسیر درست از نادرست را بشناسید و کسب و کار مناسب را راه اندازی کنید. این که می گویم کسب و کار این نیست که یک دفعه شرکت و کارخانه بزنید نه حرف من این است که کاری را انجام دهید که بتوانید درآمد مناسبی داشته باشید و به راحتی آن کار را شروع کنید.

واقعا چقدر درآمد نیاز دارید؟

برای آن که بدانید چه کاری را باید انجام دهید باید بزرگترین سوال را پاسخ دهید. آن سوال این است که واقعا چقدر درآمد نیاز دارید؟

ممکن است شما که این کتاب را می خوانید جزء دو دسته زیر باشید :

- دسته اول هیچ گونه شغلی ندارند.
- دسته دوم شغلی دارند اما نیاز دارند که شغل دیگری را ایجاد کنند یا در کنار شغل فعلیشان کار دومی را انجام دهند .

خوب اگر جزء دسته اول هستید صادقانه بگویم باید کمی سطح توقعتان را پایین بیاورید چون نمی شود زیاد ریسک کرد. شما باید اول شغلی را ایجاد کنید تا امورات زندگی تان بگذرد و در ادامه آن را گسترش دهید یا شغل بهتری ایجاد کنید و به موازات این شغل آن را تکمیل کنید تا مشکلی در روند زندگی شما به وجود نیاید .

شاید برای شما سوال بوجود آید و با خود بگویید چرا از همان اول نمی شود یک شغل پر درآمد را ایجاد کرد؟ جواب این است شما باید مانند یک درخت ریشه دار شوید، اگر تنه شما بیشتر از ریشه شما باشد با کوچکترین بادی شما به فنا رفته اید و بدبخت می شوید ولی اگر ریشه محکمی داشته باشید طوفان هم به شما نمی تواند لطمه بزند.

مسئله دیگر این است که ممکن است شما به هر دلیلی در ابتدا کاری را که در نظر گرفته اید کار مناسبی نباشد و اگر برای آن سرمایه گذاری وسیعی را انجام دهید و با شکست رو به رو شوید ادامه کار بسیار سخت می شود.

پس اگر جزء دسته اول هستید تمع نکنید افراد دسته اول چه کسانی هستند؟ کسانی مانند دانشجویان، افرادی که تازه از سربازی برگشته اند، فارغ التحصیلان، خانم های خانه دار، شخصی که تا کنون کاری را انجام نداده و ...

و اما دسته دوم، اگر جزء این دسته هستید در انتخاب نوع کار عجله نکنید زیرا شما سعی دارید که اوضاع زندگیتان را بهبود بخشید و این انتخاب باید با تمام ظرافت و دقت انجام شود تا بهترین انتخاب شما باشد. شما باید تمام شرایط را بسنجید و فرصت های مناسب را شکار کنید.

چه مواردی در کسب و کار اهمیت دارند؟

موارد بسیاری هستند که در کسب و کار اهمیت دارند از بین آن ها می توان به موارد زیر اشاره کرد :

مهمترین عامل در راه اندازی کسب و کار این است که بدانید چه کالایی یا چه خدماتی را باید عرضه کنید. بسیاری از افراد نمی دانند دلیل شکست آنها در انتخاب اشتباه کسب و کارشان است .

خیلی از افراد کالا و یا خدماتی را ارائه می دهند که مناسب و مطابق با میل مشتریان نیست. مشتری کالا و خدماتی را می خواهد که مناسب باشند و نیاز های او را بر طرف کند. اگر بتوانیم خواسته مشتری را به گونه مناسب برآورده کنیم و مشتری راضی باشد ، می توان گفت که کالا و خدماتی را که ارائه می دهیم مناسب است.

اهمیت تعیین نوع کسب و کار در این است که شما برای کسب و کاری که منجر به شکست می شود و برای کسب و کاری که منجر به موفقیت می شود به یک میزان انرژی و زمان را استفاده می کنید.

پس به این نتیجه می رسیم که فعالیت صحیح و انتخاب حساب شده کالا یا خدمات باعث می شود در وقت و سرمایه و انرژی صرفه جویی شود و بهترین بازده را داشته باشیم .

شرایط مهم

برای انتخاب یک کالا یا یک خدمت می بایست شرایطی را در نظر گرفت
آن شرایط عبارتند از :

- میزان سرمایه
- علم و دانش مرتبط با انجام کار
- توانایی برقراری روابط عمومی با افراد جامعه
- نیروی فیزیکی و توان جسمی
- تعداد نیروهای کارگری و متخصصی که می توان در اختیار داشت.
- آب و هوای منطقه فعالیت
- حُسن شهرت
- داشتن پشتوانه مالی
- تجربه افراد نزدیک به شما
- مسافت منطقه شما با دیگر مناطق
- زمان انجام کار
- داشتن مکان انبارش کالا
- توانایی خروج از کشور
- روحیه انجام کارهای متفاوت
- روحیه انجام کارهای گروهی
- داشتن خانواده و احساس تعلق

- داشتن همسر
- داشتن فرزند
- عدم سوء پیشینه
- توانایی زندگی در منطق و شهر های دیگر
- آشنایی با زبان های دیگر
- زمان شناس بودن
- داشتن شریک قابل اعتماد و همراه
- داشتن مشتری بالفعل
- آشنایی به قوانین مالی و مالیاتی
- داشتن کسی در خارج از کشور

جدول شرایط و ویژگی ها

از شما می خواهیم که جدول زیر را با دقت کامل نمایید :

| | |
|--|--|
| | میزان سرمایه |
| | علم و دانش مرتبط با انجام کار |
| | توانایی برقراری روابط عمومی با افراد جامعه |
| | نیروی فیزیکی و توان جسمی |

| | |
|--|--|
| | تعداد نیرو های کارگری و متخصصی که می توان در اختیار داشت |
| | آب و هوای منطقه فعالیت |
| | حُسن شهرت |
| | داشتن پشتوانه مالی |
| | تجربه افراد نزدیک به شما آشنایان شما چه شغل های دارند؟ |
| | مسافت منطقه شما با دیگر مناطق |
| | زمان انجام کار |
| | داشتن مکان انبار کردن کالا |
| | توانایی خروج از کشور |
| | روحیه انجام کار های گروهی |
| | داشتن خانواده و احساس تعلق (خانواده شما در چه کار های شما را حمایت میکنند) |
| | داشتن همسر (نظر همسر شما در موارد کاری چیست ؟) |
| | داشتن فرزند (چقدر می توانید از همسر و فرزندان دور باشید ؟ چقدر می خواهید برای تربیت فرزندتان وقت بگذارید؟ آیا کاری را که |

| | |
|--|---|
| | انتخاب می کنید مانع رابطه شما با فرزندان می شود؟) |
| | عدم سوء پیشینه |
| | توانایی زندگی در منطق و شهر های دیگر |
| | آشنایی با زبان های دیگر (حتی لهجه خاص یک منطقه) |
| | زمان شناس بودن |
| | داشتن شریک قابل اعتماد و همراه (نامش را بنویسید) |
| | داشتن مشتری بالفعل (کسی از نزدیکان یا دوستان شما که بتواند کالای را بفروشد) |
| | آشنایی به قوانین مالی و مالیاتی |
| | داشتن کسی در خارج از کشور |

اگر جدول را دقیق کامل کرده باشید متوجه می شوید چقدر نقاط قوت داشته اید و خودتان از آن بی خبر بوده اید.

در هنگام تکمیل جدول حتما متوجه شده اید که پول به تنهایی هرگز گزینه کافی برای شروع یک کسب و کار نیست و عوامل زیادی روی شروع تاثیر گذارند .

اگر دقت کرده باشید یکی از عواملی که در سال های اخیر صندوق های سرمایه گذاری زیاد شده اند این است که مردم نمی دانند با پول خود چه کاری را می توانند انجام دهند و نمی دانند این مقدار پولشان مناسب چه کاری است .

چه نوع کاری را باید انجام داد؟

تا این جا یک سری عوامل مهم را بررسی کردیم. کسب و کار به سه دسته کلی تقسیم می شود:

- کارهای تولیدی
- کارهای خرید و فروش
- کارهای خدماتی

رابطه سود و فعالیت

یک نکته بسیار مهم وجود دارد آنست که یک کسب و کار چه خدماتی باشد چه تولیدی و چه خرید و فروش، اگر درست انجام شود دارای سود است و در آن زیان وجود ندارد اما سود برخی از کارها کم است و سود برخی از کارها بیشتر و این خصلت بازار است. ممکن است شخصی روی سود کم و فروش زیاد تمرکز کند و شخصی روی سود زیاد و فروش کم.

دقت کنید کاری را که انجام می دهید کاملاً به علاقه خودتان بستگی دارد (علاقه معقول). چون هر کاری با علاقه انجام شود (علاقه معقول) مطمئناً با موفقیت همراه خواهد شد .

کارهای تولیدی

نظر شخصی من این است که تولید را کنار بگذارید مگر آن که در آن تبحر داشته باشید و یا راه اندازی آن ساده باشد.

اگر شما علاقمند هستید در تولید قدم بگذارید باید موارد زیر را در نظر بگیرید:

- داشتن ایده و کالای مناسب برای تولید.
- کالایی که کمترین فرآیند تولید را داشته باشد.
- کالای که خرید و فروش آن تا حد زیادی نقدی انجام شود.
- حد المقذور کالای محصول میانی باشد.
- کالایی که کمترین مجوز را نیاز داشته باشد.
- کالایی که کمترین کارگر را نیاز داشته باشد.
- کالایی که کمترین تجهیزات تولیدی را نیاز داشته باشد.
- کالایی که کمترین سرمایه را نیاز داشته باشد.
- کالایی که بیشترین مصرف را در جامعه داشته باشد.
- کالایی که کمترین فضا را برای تولید نیاز داشته باشد.
- کالایی که سریع تولید شود.

من خودم کالاهای صنایع غذایی را بسیار دوست دارم اما نکته مهم این است که نیاز به مجوز دارد.

تعجب نکنید فکر نکنید منظور من کارخانه تولید ماکارونی و یا کنسرو است نه، منظور من این است که کارگاه های کوچک و زود بازده ایجاد کنیم مانند:

- کارگاه نبات پزی
- کارگاه شربنی خانگی
- آشپزخانه غذاهای مانند کوکو و کتلت
- کارگاه تولید لواشک و قرقرت
- کارگاه ماست چکیده در طعم های مختلف (نعناع، موسیر، کنجدی و...)
- کارگاه تولید خیار شور
- نان تنوری
- کارگاه عرقچات
- مغازه فرنی
- مغازه ای که فقط سوپ عرضه کند
- و ...

اگر دقت کرده باشید بسیاری از مواردی را که نام بردم نیازی به مکان و فضایی کارگاهی ندارند و در منزل قابل انجام است.

وقتی کمی دقیق تر اطراف خودتان را نگاه می کنید می بینیم که چه کارهای ساده و درآمد زایی وجود دارند که می توان آن ها را شروع کرد و مزیت آن ها این است که در کمتر از سه ماه شاگردی کردن و

کمی آزمایش و خطا بر روی نمونه های کوچک قابل یاد گرفتن است و چیز خاصی و نکته محرمانه ای در آن وجود ندارد .

هنگامی که دانشجو بودم با شخصی یک کارگاه نبات پزی را ایجاد کردیم یک سال و نیم فعالیت کردیم و بسیار کار خوبی بود و درآمد مناسبی داشتیم تازه داشتیم روی غلطک می افتادیم که برای هر دوی ما زمان خدمت سربازی فرا رسید .

بعد از پایان سربازی خیلی دیدگاهم نسبت به بازار تغییر کرد و به دنبال شاخه های جدیدی از کسب و کار رفتم .

یکی دیگر از فعالیت های که در زمینه تولید می توان انجام داد، فعالیت در زمینه بسته بندی است، مانند بسته بندی:

- حبوبات
- قند و شکر
- سبزیجات خشک
- آجیل
-
- و

خوب ممکن است این سوال برایش شما پیش بیاد که چگونه می شود یک صنعت بسته بندی راه انداخت. یک پیشنهاد و اینکه بهتر است به جای مجوز گرفتن اشخاصی را پیدا کنید که مجوز داشته باشند و فعالیت آن ها در یک حیطه خاص تمرکز یافته است .

چند وقت پیش با خودم تصمیم گرفتم مقدار عدس را به صورت بسته بندی به بازار عرضه کنم. به دنبال شخصی می گشتم تا بتوانم با او به توافق برسم بعد مدتی با شخصی آشنا شدم که بسته بندی زعفران را انجام می داد او مجوز بسته بندی خشکبار را هم داشت. قرار شد که من محصولاتم را بسته بندی و با برچسب شرکت ایشان به بازار عرضه کنم. اول کار واقعا افتضاح بود چون برآورد مناسبی از قیمت انجام نداده بودم بعدها متوجه شدم برای داشتن سود مناسب، در بسته بندی باید کار دیگری را انجام دهم .

در صنعت بسته بندی جنسی خیلی خوب به فروش می رسد که دو حالت داشته باشد :

- یا درجه یک باشد
- یا شبه درجه یک باشد

در کالاهای بسته بندی شما یا باید آن قدر جنستان کیفیت داشته باشد مشتری برای آن سرو دست بشکند، که در این صورت باید از جنس درجه یک استفاده کنید که به این صورت قیمت محصول بسته بندی شما زیاد می شود. یا اینکه به جای جنس درجه یک از جنس شبه درجه یک که بسختی تفاوت آن با جنس درجه یک برای عموم قابل تشخیص است استفاده کنید.

در این صورت جنس شما قیمت بسیار مناسبی را خواهد داشت و مشتری به سختی تفاوت آن را با جنس درجه یک متوجه می شود. از بین شرکت های داخلی شرکت گلستان در زمینه بسته بندی واقعا خوب عمل کرده است.

یکی دیگر از کارهای که برای شکستن قیمت کالای بسته بندی انجام می شود ترکیب دو جنس درجه دوم و درجه سوم می باشد. به نظر شما چرا جنس درجه یک و دو را با هم ترکیب نمی کنند؟ زیرا در جنس درجه یک خیلی راحت تر و واضح تر ترکیب دو جنس مشخص می شود ولی در جنس درجه دو و سه به راحتی قابل تشخیص نیست.

البته این کار را غش می گویند و کاری بسیار ناپسند است مگر آن که مشتری از این موضوع مطلع بود و قیمت معقول باشد. در غیر این صورت این کار باعث از بین رفتن خیر و برکت می شود. (ولی متاسفانه خیلی ها این کار را انجام میدهند توصیه من به شما این است در کارتان صادق باشید)

صنعت بسته بندی دارای طیف بسیار وسیعی است، و در هر زمینه نکات بسیاری وجود دارد. شاید شما بخواهید زعفران را به صورت کلی خریداری کنید و آن را در بسته های کوچک به بازار عرضه کنید. شما باید قبل از خرید در بازار تحقیق کنید و ببینید چه نوع زعفران های وجود دارد و از کدام نوع برای بسته بندی استفاده میکنند؟ تفاوت قیمت انواع مختلف زعفران چقدر است؟ افراد دیگر از چه نوع زعفرانی برای بسته

بندی استفاده می کنند؟ و از افراد فعال در این زمینه پرس و جو کنید
شاید خیلی ها جواب سوالتان را ندهد اما مطمئن باشید جواب را خواهید
یافت.

خرید و فروش

شاید شما بخواهید خرید و فروش کالایی را انجام دهید یا به عبارت دیگر نقش واسطه گر را انجام دهید

واسطه گر کالا را از تولید کننده می خرد و به مصرف کننده عرضه می کند و می فروشد. شاید باورتان نشود اما در بسیاری از نقاط کشور ما واسطه گران تعدادشان از تولید کننده گان بیشتر است.

در بعضی از کالاها تعداد واسطه ها آنقدر افزایش پیدا می کند که قیمت کالا بسیار بالا می رود. برای موفق بودن در واسطه گری شما باید جنس را دست اول و به قیمت مناسب خرید کنید. این یعنی شما باید مستقیماً جنس را از تولید کننده خرید کنید یا اگر تعدد واسطه وجود دارد باید از واسطه ای که در راس هرم قرار دارد خرید کنید .

زمانی بود که من عسل خرید و فروش می کردم و برای خرید عسل به روستاهای کوهستانی می رفتم. در آنجا با افرادی آشنا شدم و توانستم به صورت انحصاری از آنها خرید کنم و بعد عسل ها را به تهران برای یکی از دوستانم که در بازار مولوی بود می فرستادم .

مهمترین اصل در خرید این است که بتوان کالا را به قیمت مناسب پیدا کرد .

انواع خرید

چند نوع خرید وجود دارد :

- کاملاً نقدی
- مقداری نقد و مقداری به صورت نسیه یا با پرداخت چک مدت دار
- تمام کالا به صورت چکی و مدت دار
- پیش خرید (یا با بیعانه یا با پرداخت کامل پول)

دقت کنید هنگامی که کالایی نظر شما را گرفت و قیمت آن مناسب بود باید سعی کنید تا جایی که می توانید قیمت را کم کنید تا برایتان در هنگام فروش سود بیشتری داشته باشد. هنگامی که کالا نظر شما را جلب کرده است ولی قیمت آن بالا است و فروشنده تخفیفی نمیدهد بر روی مدت زمان پرداخت پول با فروشنده به توافق برسید تا بتوانید با پول کمتری کالا را خریداری کنید (چون مقداری از پول را پرداخت می کنید و مابقی را بعداً به او می دهید) و با پول مانده بیشتر کار کنید.

اگر درست کار کنید در این روش سودتان فرقی با خرید نقدی ندارد .

نکته مهم : هیچگاه کالای را که پسند نکرده اید به فروشنده نگویند که منصرف شدم و یا به اصطلاح بگویید یک دوری بزنم و برمیگردم ؛ چون ممکن است همان کالا بهترین کالا باشد، و بعد از گشت و گذار دوباره به

همان فروشنده مراجعه کنید. ولی این با فروشنده به راحتی با شما کنار نمی آید چون می فهمد که شما در جاهای دیگر نتیجه نگرفته اید .

در این گونه مواقع که کالا را پسند نکرده اید بگویند مقداری پول کم دارم اجازه دهید تا پول تهیه کنم و بر می گردم. هیچ وقت نگویند که کالا را پسند نکرده ام .

اصل مرکزیت

در خرید اجناس باید به اصل مرکزیت توجه کرد. اصل مرکزیت یعنی یک کالا در کجا راحت تر پیدا میشود و یا مرکز تولید آن کجاست به عنوان مثال بهترین نوع سنگ فیروزه جهان در نیشابور موجود است و تاجران خریدار سنگ فیروزه در نیشابور و مشهد مستقر هستند.

شاید با خودتان فکر کنید قیمت کالا در مرکز آن ارزان است اما این طور نیست و بعضی از کالاها در مرکز گرانتر است. دلیل آن این است که فروشندگان با هم هماهنگ می کنند که قیمت را نااعدلانه افزایش دهند اما برخی از فروشندگان هستند که کالایشان را به جای دیگری می برند و قیمت آن ها به مراتب از قیمت کالا های که در مرکز وجود دارد کمتر است .

بگذارید یک تجربه را برای شما بگویم زمانی بود که 4 تن گردو را در مرکز آن همدان کیلویی 7200 تومان خریدم جالب است که همان گردو در بجنورد 7100 به فروش میرسید. دلیل این تفاوت قیمت این بود که شخصی از همدان کالای خود را برای فروش به یک فروشنده در مشهد سپرده بود و هنگامی که از آن کالا استقبال نشده بود برای جلوگیری از برگشت کالا قیمت آن را بسیار پایین آورد تا جنسش دوباره به همدان باز نگردد و متحمل هزینه های کامیون و کارگری نشود. جالب است بدانید اگر آن شخص در خود همدان گردویش را به فروش میرساند هرگز از نظر روانی نمی توانست قبول کند که کالای خود را ارزان تر بفروشد و من مطمئن هستم او از این که کالایش را بدون برگشت به فروش رسانده است بسیار خوشحال بوده است .

نکته دیگر که در خرید باید رعایت کرد زمان مناسب خرید است. یک اصل وجود دارد که در هفتاد درصد موارد جواب می دهد. این اصل را با یک مثال توضیح میدهم : اگر هدف شما از خرید ، خریدن محصولات کشاورزی باشد باید ببینید که در اول برداشت محصول باید خرید کنید یا در انتهای فصل برداشت؟ شما باید دقت کنید که میزان تولید محصول چقدر است. اگر تولید محصول زیاد باشد قیمت در انتهای برداشت کمتر است ولی اگر محصول کم باشد قیمت آن در اوایل برداشت کمتر است .

می خواهم تجربه یکی از دوستانم در این زمینه را برای شما بگویم. دوست من در زمینه خرید و فروش گل زعفران و تمیز کردن آن

فعالیت می کند. او می گوید هنگامی باید گل زعفران را خرید که هوا رو به گرم شدن باشد وقتی هوا در حال گرم شدن باشد مقدار گل در بازار بسیار زیاد می شود و قیمت آن پایین می آید. دوست من با خرید زعفران در زمان مناسب و تمیز کردن و خشک کردن زعفران و فروش آن ها سود بسیار خوبی می کرد به این صورت که با 4 میلیون تومان سرمایه در فصل برداشت گل زعفران روزانه تا 200 هزار تومان کاسی می کرد ؛ اما واقعا زحمت هم می کشید .

پیدا کردن افراد اول بازار

تا به حال با خود فکر کرده اید چه طور می شود در یک شهر که مرکز یک کالا یا یک خدمات است یک آدم مطمئن و قابل اعتماد را پیدا کرد؟ یا کسی را پیدا کرد که خوش حساب باشد و پول شما را نخورد؟ یا کسی که در آن کار یا خرید و فروش خبره است ؟

حال به شما یک روش خیلی ساده می گویم کافی است در راستای همان بازار به دو سه تا بانک دولتی مراجعه کنید. با توجه به اینکه افراد معتبر در بانک حساب های مختلفی دارند معمولا رئیس بانک و کارمندان بانک افراد معتبر بازار را بسیار خوب می شناسند و به شما معرفی می کنند. این همان کاری است که من همیشه انجام می دهم ؛ یا اینکه برای شناخت افراد معتبر در روستایی که برای خرید کالا وارد شده اید و نمی دانید چه

کسی از کالای مورد نظر شما به اندازه کافی محصول موجود دارد کافی است وقت نماز به مسجد آن روستا بروید. افراد ریشه دار و با انصاف را خیلی راحت می‌توانید آن‌جا پیدا کنید.

صادرات

شاید کلمه صادرات برای بعضی از شما بسیار سنگین باشد. من می‌خواهم یک تعریف بسیار ساده از آن را برای شما بیاورم صادرات یعنی خرید کالا از یک منطقه که در آن‌جا زیاد است یا قیمت آن مناسب است و فروش آن در منطقه دیگر که این کالا در آن‌جا نیست و یا با این قیمت وجود ندارد.

پس صادرات می‌تواند بین دو شهر که در یک کشور هستند نیز انجام شود و حتماً لازم نیست به خارج از کشور بروید.

به دلیل ساختار آب و هوای که در کشورمان داریم بسیار از مناطق محل مناسبی برای رشد و تولید یک محصول است و ولی مناطق دیگر قابلیت تولید آن محصول را ندارند. مثال بارز آن این است که کشت برنج فقط در منطقه شمال کشور انجام می‌شود و کشت خرما در مناطق گرمسیر انجام می‌شود، ولی این دو محصول در همه‌جا کشور مصرف می‌شوند.

یک نکته جالب اینکه افرادی که در شهرهای بزرگ مانند تهران، مشهد، اصفهان و ... زندگی می کنند از محصولات محلی بسیار خوششان می آید. من دوستی دارم که ساکن یکی از روستاهای اطراف زنجان است.

ایشان در روستایی که زندگی می کند بسیار محترم و مورد اعتماد است. ایشان تمامی کشک محلی را که در روستا تولید می شود را از اهالی روستا خریداری می کند و بعد آن را به تهران می برد و با قیمت بسیار مناسب می فروشد. دقت کنید اکثر روستاییان کالا هایشان را به غریبه ها نمی فروشند زیرا از برگشت پول آن مطمئن نیستند مگر آن که به صورت نقد و یا با قیمت بسیار مناسب و بالا از آن ها خریداری کنید.

این کار یک مزیت بسیار بزرگ دارد و آن این است که هنگامی که دوستم کل کشک روستا را جمع آوری می کند دیگر کشکی به صورت کلی وجود ندارد و اگر کسی بخواهد کشک را به صورت کلی بخرد، باید با ایشان مذاکره کند و به توافق برسد و نفر دومی هم در این جا نیست که بتواند از او خرید کند .

تمرین های بسیار مهم

اگر قدرت تصمیم گیری و روابط اجتماعی شما ضعیف است و تمایل دارید آن را افزایش دهید کافی است که تمرین های زیر را انجام دهید. این تمرین ها باعث می شود تا دیدگاه شما نسبت به بازار دگرگون شود.

تمرین اول: در این تمرین ما به دنبال هیچ گونه سودی نیستیم آن چیزی که مد نظر ما است، رسیدن به به توانایی برقراری ارتباط با جامعه است و این که بدانید چگونه و از کجا باید شروع کنید.

تعداد 100 عدد سیم ظرف شویی (اسکاج) را از بازار کلی که در شهر یا منطقه شما است تهیه کنید. بعد از تهیه به یکی از محل های مسکونی بروید و درب هر خانه را زنگ بزنید و بگویید سیم ظرف شوی دارید در صحبت های اول حرفی از قیمت نزنید. معمولا خانم ها از این محصول حتی اگر در خانه هم داشته باشند استقبال می کنند. ممکن است با خودتان بگویید این کار خیلی ساده است. اما حتما آن را انجام دهید. باورتان نمی شود بعد از انجام این تمرین آن قدر تجربه کسب می کنید که اگر بخواهم همه آن ها را بنویسم یک کتاب 500 صفحه ای می شود.

دقت کنید ممکن است در پشت آیفون شخصی بگوید سیم ظرف شوی نمی خواهد این جا است که باید او را با قیمت مناسب به چالش بیاندازید و بگویید قیمت کالای شما چقدر مناسب است. در صورتی که مشتری تمایل به خرید نداشت وقت را تلف نکنید و به سراغ خانه بعدی بروید. چنانچه این تمرین را در کمتر از شش ساعت بتوانید انجام دهید در این کار بسیار موفق بوده اید.

برای آنکه احتیاطا حتی یک عدد از کالای شما روی دستتان نماند در هنگام خرید سیم ظرف شویی به فروشنده بگویید ممکن است تعدادی را پس بفرستید .

خیلی ها این تمرین را انجام نمی دهند چون خجالت می کشند. باید بگویم خجالت کشیدن در بازار کسب و کار یعنی عدم موفقیت. حتی اگر فرد خجالتی هستید و احتمال می دهید کسی شما را بشناسد به یکی از شهر های نزدیک خود بروید و این کار را انجام دهید بعد از تمرین آنقدر پخته می شوید که باورتان نمی شود و اگر بخواهید تجربه های بیشتری از برخورد با افراد مختلف بدست آورید کافی است همین کار را در جایی دیگر انجام دهید که فرهنگ متفاوتی دارد .

یک نکته بگویم و بس برقراری ارتباط و عدم خجالت کشیدن 80 درصد کل هر کار را تشکیل می دهد.

تمرین دوم : یک آستر تمیز و یک شیشه پاکن تهیه کنید و در یکی از چهار راه های شهرتان شیشه اتومبیل ها را در هنگامی که پشت چراغ قرمز هستند تمیز کنید. در هنگام انجام کار ممکن است بسیار بد و بیراه بشنوید اما شما باید با صبر و شکیبایی و لبخند به تمام آن ها پاسخ دهید . در این تمرین شما می فهمید که در شرایط مختلف، مشتری چه عکس العملی را از خودش نشان می دهد و شما در آن موقعیت باید چه کار کنید .

دقت کنید اگر مشتری خیلی عصبانی بود بگویند این کار را دارید رایگان انجام می دهید، چون شما اشخاص را در عمل انجام نشده قرار می دهید برخورد های آن ها خیلی متفاوت است. ثانیاً هدف ما از این تمرین کسب درآمد نیست.

فقط مواظب باشید با کسی درگیر نشوید شما در این تمرین یاد می گیرید که چگونه کالایی را که مشتری تمایل به خرید آن ندارد به او بفروشید. حتی اگر پدر شما طلا فروشی هم دارد این کار را انجام دهید تا خود را برای ورود به بازار کار آماده کنید .

تمرین سوم : اگر در روستا زندگی میکنید و یا به جای دسترسی دارد 50 عدد نان (خانگی) را بخرید و یک نوشته خیلی ساده مانند زیر چاپ کنید :

پخش نان خانگی

حداقل سفارش 50 عدد - قیمت هر عدد 450

تومان

حال نان ها را به صورت مرتب تا کرده و هر کدام را در یک پلاستیک فریزر قرار دهید و کارتی را که چاپ کرده اید درون پلاستیک قرار دهید و پلاستیک را گره بزنید تا نان ها خشک نشود. به مکانی بروید که مردم پول داری دارد. درب هر خانه یک عدد از بسته ها بدهید منتظر شوید و نتیجه را مشاهده کنید. شاید باورتان نشود اما بعد از دو تا پنج روز سفارش ها پشت سر هم می آید. در این تمرین شما متوجه می شود که کار کردن و بازاریابی کردن چقدر کار ساده است .

صحبتی با تحصیل کرده ها

شاید شما جزء دسته کسانی باشید که تحصیلات عالی دارید متاسفانه چیزی که باید در دانشگاه ها آموزش بدهند را هرگز آموزش نمی دهند .

در دانشگاه به شما می گویند که فقط در زمینه رشته تحصیلتان باید کار کنید و هیچ وقت به شما یاد نمی دهند که چه مهارت های برای کار مناسب است. میدانید چرا ؟ چون خودشان بلد نیستند. به نظر من یک معلم و یک استاد قبل از آموزش دروس مانند هوش مصنوعی ، روش های تولید مخصوص ، زبان عربی ، ریاضی ، رسم فنی ، شیمی عمومی و ... باید بتواند به شاگردانش معرفت ، شیوه زندگی سالم ، شیوه ورود به بازار کار را آموزش دهد. آموزش دادن بدون پرورش قدرت روابط اجتماعی یعنی ساختن یک انسان که مانند روبات است .

اگر در حال حاضر در رشته ای تحصیل می کنید سعی کنید جاهای را که می توان در آن مشغول به کار شد پیدا کنید و به عنوان کارآموز یا هر چیز دیگر در آن مشغول به کار شوید، تا بتوانید نسبت به رشته تحصیلتان دیدگاه کامل تری را پیدا کنید.

خیلی ها ممکن است هنگام انتخاب رشته دانشگاهی مطالعه دقیقی نسبت به این رشته نداشته و حالا بعد از گذشت چندین سال فقط به امید گرفتن مدرک در تکیا هستند. اگر جزء این دسته هستید اصلا نگران نباشید و

اگر در رشته ای تحصیل می کنید که به آن علاقه ندارید اصلا نگران نباشید.

به نظر من فلسفه تحصیلات رشد شعور و کمال انسان است تا بتواند در شرایط گوناگون بهترین تصمیم را بگیرد. اگر کسی به این مرحله برسد مهم نیست که مهندسی برق خوانده باشد یا حقوق و یا دکتری ریاضی داشته باشد. باید قبول کنیم که بیشتر رشته های دانشگاهی اشباع شده اند اما کسانی که در همان رشته اشباع شده خوب عمل کرده اند و مهارت ها را به خوبی یاد گرفته اند بسیار موفق هستند .

این موضوع باعث می شود عده ای نتواند در زمینه تحصیلی خود کاری را پیدا کنند. واقعا باید چه کار کرد؟

من یک مثال می زنم آیا یک مهندس برق حتما باید در نیروگاه یا اداره برق کار کند؟

آیا یک مهندس برق در زمینه های زیر نمی تواند کار کند:

- نصب سیستم های مدار بسته
- نصب سیستم های روشنایی هوشمند
- نصب درب های اتوماتیک
- نصب شبکه های صنعتی
- نصب و سیم کشی ساختمان

شاید بخندید و بگویید همه این ها را که اشخاص تحصیل نکرده هم می توانند انجام دهند اما من و حدود 90 درصد دیگر در جامعه اعتقاد داریم این کارها را یک مهندس برق بسیار حرفه ای تر و دقیق تر از یک فرد معمولی انجام می دهد. دوستی دارم که مهندس برق (فوق لیسانس) است شاید باورتان نشود اما کاری را که انجام می دهد سیم کشی ساختمان است ایشان مدرک نظام مهندسی را گرفته است و چند اکیپ را مدیریت می کند و هر موقع هم که از اوضاع کاری و وضع درآمد او می پرسم کاملاً راضی است.

بیاید با هم صادق باشیم کارهای پشت میز نشینی شاید راحت باشد اما درآمدش ثابت است یعنی شما چه 40 ساعت کار کنید چه 100 ساعت کار کنید در آمدتان فرق چندانی ندارد.

نکته دیگر این است که شما فقط در زمان دانشجویی فرصت آموختن علم را دارید بعد از آن بسیار کم پیش می آید که به علم تئوری شما افزوده می شود پس تا جایی که می توانید در همه زمینه های مرتبط به رشته تحصیلیتان مطالعه کنید.

هیچ وقت یادم نمی رود استادی داشتیم که می گفت: "برای این که در بازار کار موفق شوید باید کاری انجام دهید که دیگران توانایی انجامش را ندارند یا کمتر کسی است که توانایی انجامش را دارد. و اگر کاری را هم انجام می دهد تو باید آنقدر آن را خوب انجام دهی که دیگران نتوانند به خوبی تو انجام دهند."

بعضی ها هم هستند که به رشته ای که در آن درس میخوانند علاقه دارند و میخواهد در همان زمینه کار کنند این افراد باید در مورد رشته خود تحقیقات زیادی را انجام دهند. اگر جدول زیر را کامل کنید خودتان بهترین نتیجه را می گیرید.

کارهای خدماتی

شاید شما علاقه داشته باشید به کارهای خدماتی روی بیاورید کارهای خدماتی کارهایی هستند که شما در آن یک خدمت را به مشتری عرضه میکنید، به عنوان مثال کار خشکشویی لباس در کارهای خدماتی شما باید بتوانید یک مهارت نسبی را فرا بگیرید. معمولا بیشتر کارهای خدماتی روی نصب و تعمیر متمرکز هستند.

اگر سری به بازار بزنید می بینید که کارهای خدماتی بخشی بسیار زیادی از کسب و کارها را به خود اختصاص داده است. در مشاغل خدماتی آن چیزی که اهمیت دارند نوع خدمت است و منطقه ای که آن خدمت را می خواهید در آن ایجاد کنید.

به عنوان مثال اگر بخواهید یک کارواش را ایجاد کنید باید در منطقه ای باشد که مردم آن منطقه، مکانی برای شستشوی اتومبیل نداشته باشد یا حداقل درآمد شان آنقدر باشد که تمایل به شستشوی اتومبیل خود نداشته باشند و آن را به کارواش بسپارند.

شاید شما از خود بپرسید مهارت را باید از کجا آموخت؟ باید به شما بگویم در مراکز آموزشی فنی و حرفه ای به راحتی میتوانید آموزش ببینید اکثر این دوره ها رایگان است. خودم دوره هایی در سازمان فنی و حرفه ای گذارنده ام. این دوره ها زمان بسیار کمی می خواهد و معمولا

دوره‌های این سازمان بین 1.5 ما تا 6 ماه متغیر است. در رشته‌های خاص هم مدت دوره می‌تواند کمتر یا بیشتر شود.

در این سازمان دوره‌های زیادی برگزار میشود از قبیل: تراشکاری، نجاری، CNC، نقاشی ساختمان، برق خودرو، تاسیسات، تعمیر موبایل، جوشکاری، جواهر سازی، ریخته‌گری و ...

باز هم می‌گویم بسیاری از رشته‌های موجود به صورت رایگان برگزار می‌شوند مگر این که آن رشته به بخش خصوصی واگذار شده باشد و ظرفیت تقاضای جامعه کم باشد.

مشاغل خدماتی مهارت نسبی نیاز دارند که به راحتی قابل آموختن است. حتی اگر درسازمان فنی و حرفه ای نتوانستید آموزش ببینید باید با شاگردی آن را بیاموزید. در این جا شما باید ببینید در چه زمینه ای استعداد دارید .

من هم‌کلاسی دارم به اسم محسن (دارای تحصیلات سیکل ناقص)، بعد از سربازی واقعا بلا تکلیف بود تا این که به صورت اتفاقی از کنار یک مغازه جلوبندی خودرو عبور می‌کند.

وقتی بادقت به کارهای که انجام می‌شد نگاه کرد احساس کرد که کار خیلی راحتی است و می‌تواند به سادگی آن را یاد بگیرد و چون بیکار بود به عنوان شاگرد در آنجا مشغول به کار شد. شاید باورتان نشود اما در مدت شش ماه تمامی ریزه کاری جلوبندی را آموخت و توانست ماشین

های پر کاربرد در جامعه را به راحتی تعمیر کند و با جرات فراوان بعد از شش ماه به سراغ شخصی رفت و به صورت درصدی شروع به کار کرد و بابت هر اتومبیلی که تعمیر می کرد 40 درصد را به عنوان اجرت کار دریافت می کرد. الان هم که این کتاب را برای شما می نویسم همکلاسیم برای خودش یک مغازه راه اندازی کرده است و به راحتی روزانه 70 تا 100 هزار تومان کار می کند. ببینید جوانی که آینده نامعلومی داشت به کجا رسیده است. شما باید بتوانید به دنبال علاقه خود بروید، زیرا اگر به کاری علاقه داشته باشید (علاقه معقول) به زودی پیشرفت می کنید.

همکلاسیم می گفت در مغازه ای که شاگردی می کرد افرادی بودند که دو تا چهار سال شاگردی می کردند اما چون علاقه نداشتند، هرگز نتوانستند به خودشان اعتماد پیدا کنند. شاید با خودتان بگویید پسرعموی من پول اجاره مغازه را داشته است یا کسی بوده که به او کمک کرده است، اما بدانید زمانی که برای خودش مغازه باز کرد در منطقه ای که مغازه را اجاره کرد، اجاره مغازه 150 هزار تومان بود نزدیک به 600 هزار تومان هم وسایل خرید و بعد به سراغ تاکسی دارها رفت و به آن ها گفت به صورت قسطی حاضر است اتومبیل های آن ها را تعمیر کند و به این صورت توانست برای خود اسم و آوازه ای ایجاد کند.

چگونه در کسب و کارمان معروف شویم؟

نکته مهم در ارایه خدمات این است که شما باید معروف شوید. اما چگونه؟

بسیار ساده است شما باید کاری را انجام دهید که دیگران انجام نمی دهند و قیمتی را ارائه کنید که دیگران حاضر به انجام کار با آن قیمت نیستند و یا کالای را عرضه کنید که از نظر کیفیت در جایی پیدا نشود.

به عنوان مثال اگر شما یک تایپ و تکثیر دارید به ازای چاپ هر 200 برگه یک عدد خودکار را به مشتری هدیه دهید. شاید پرسید چرا خودکار؟ اگر بخواهیم به ازای 200 برگ چاپ کردن به مشتری تخفیف بدهیم همین که از شما خداحافظی کرد به راحتی شما را فراموش می کند ولی اگر یک خودکار هدیه بگیرد تا مدت ها این خودکار در دست او می ماند و حتی می توان نام تایپ و تکثیرتان را روی خودکار به سادگی و با هزینه کم حک کنید (مانند دوران راهنمایی که اسم تان را روی کاعدی مینوشتید و درون بدنه خودکار می کردید).

شاید با خود بگویید خودکار گران است، اما اگر شما به صورت کلی خودکار را خریداری کنید قیمت آن بسیار ارزان میشود حتی می توانید از خودکارهای چینی استفاده کنید به شکل زیر دقت کنید.

از این قبیل مثال ها بسیار زیاد است مانند کاری که پسرعمویم انجام داد او با اقساطی کردن هزینه تعمیرات برای تاکسیرانان باعث شد مشتری

زیادی را جلب کند. چون معمولا تعمیرات ناگهانی پیش می آید شاید کسی در آن مقطع پول نداشته باشد. پس تعمیرات اقساطی گزینه بسیار مناسبی است، جالب این است که پسرعمویم هیچ مدرکی هم بابت تضمین دریافت نمی کند و چون کارش بسیار خوب است همه برای این که بتوانند دفعه بعد هم مراجعه کنند سعی می کنند خوش حساب باشند.

بگذارید مثال جالبی را بزنم که شاید خیلی از شما آن را دیده باشید، چند وقت پیش برای عیادت دوستم به بیمارستان می رفتم در مسیر به اولین گل فروشی مراجعه کردم، تا دسته گلی را تهیه کنم در هنگامی که گل فروش، گل را برای من آماده می کرد، به من گفت: اگر می خواهید می توانم اسم و تلفن شما را در دفترم یادداشت کنم تا تاریخ تولد همسرتان را و روز ازدواجتان را یادآوری کنم و یک روز قبل با شما تماس بگیرم. من هم موافقت کردم شاید باورتان نشود اما یک دفتر سررسید که مخصوص کنار گذاشته بود کاملا پر شده بود.

از او پرسیدم سود این کار برای او چیست؟ ایشان گفت: من هنگامی که با کسی تماس می گیرم و می گویم فردا روز تولد همسرتان است اگر دوست دارید یک ساعت به من اعلام کنید تا من دسته گلی را برای شما آماده کنم تا معطل نشوید، بسیاری از افرادی که با آن ها تماس می گیرم موافقت می کنند. او به من گفت: من بابت یک تماس ممکن است 100 تومان هزینه کنم اما از هر سه تماس حداقل 20 هزار تومان درآمد زایی می کنم و گل می فروشم.

فقط کافی است کمی تمرکز کنید و ببینید چه کاری را می توانید انجام دهید که مشتری را طلسم کنید .

اگر آرایشگری دارید به ازای هر سه مرتبه اصلاح یک شانه جیبی رایگان بدهد. یا اگر نقاشی ساختمان انجام می‌دهید به ازای نقاشی کل ساختمان برای اتاق بچه ها یک رنگین کمان ساده را نقاشی کنید. اگر تعویض روغن دارید به ازای هر بار تعویض روغن ، تنظیم باد رایگان انجام دهید ، یا یک خوشبو کننده ساده به ازای هر دو مرتبه تعویض روغن هدیه بدهید .

مطمئناً الان متوجه شدید چگونه خودتان را مطرح کنید این مطرح شدن ممکن است بین 4 ماه تا یک سال طول بکشد اما بعد از آن نتیجه باور نکردنی است .

کارهای آموزشی

ممکن است شما دارای دانش زیادی داشته باشید اگر علاقه داشته باشید و توانایی آن را داشته باشید که تدریس کنید، این نوع آموزش‌ها بسیار درآمدزا هستند و محل تبلیغ شما می‌تواند دانشگاه و مراکز علمی و صنعتی باشد.

بگذارید تجربه خودم را در این زمینه بگویم: رشته‌ای که من در آن تحصیل کرده‌ام ساخت و تولید است. من در این مدت کلاس‌های زیادی را برای صنعتگران برگزار کرده‌ام. آخرین جای که برای آموزش رفته بودم در مغازه تراش کاری بود که صاحب مغازه دستگاه فرز خریداری کرده بود کارهای ساده را با دستگاه فرز یاد داشت اما نمیدانست چگونه باید یک چرخنده را بتراشد و محاسبات مربوط به آن را انجام دهد.

این قبیل کلاس‌ها باعث شده است که من به عنوان یک متخصص فنی برجسته شهرت خوبی کسب کنم.

در حیطه کار من افراد صنعتی بودند که از نظر پایه علمی و نظری ضعیف بودند. به عنوان مثال جایی برای آموزش رفتم تا شخص بتواند نقشه‌های صنعتی را بخواند. این نوع کلاس‌ها معمولاً تعداد جلساته‌اش بین 1 تا 5 جلسه است و مبلغ مناسبی را هم بابت آن پرداخت می‌کنند.

اگر تصمیم دارید شغل خدماتی را ایجاد کنید جدول زیر را کامل کنید به این صورت بسیار بهتر می توان تصمیم گرفت .

| | |
|--|--|
| | به چه نوع کار های علاقه دارید؟ |
| | این کار را در مدت چند ماه می توان آموخت؟ |
| | متوسط درآمد این کار چقدر است؟ |
| | برای این کار چه امکاناتی نیاز است؟ |
| | در کجا می توان این مهارت را آموخت؟ |
| | چه کسانی از دوستان یا نزدیکان شما هستند که این کار را انجام داده باشند تا بتوانند به شما آموزش دهند؟ |
| | بعد از آموختن مهارت برای راه اندازی یک مغازه یا یک دفتر چه کار باید کرد؟ |
| | چگونه این کار را بهتر از دیگران که در بازار هستند انجام دهم؟ |
| | چه مجوزهای برای این کار نیاز است؟ |
| | تر انجام داد؟ (در کدام منطقه) |
| | افراد بزرگی که در این کار سر رشته دارند چه کسانی هستند؟ |
| | چه چیز های را یاد دارید ؟ |

سخن آخر (مهم)

از شما می‌خواهم برای دلگرمی ما اگر از مطالب یاد شده خوشتان آمد یک خسته نباشید برای من ایمیل کنید تا به این وسیله بتوانم در مورد نگارش‌های بعدی به شما اطلاع‌رسانی کنم و همچنین در صورت به دست آوردن تجارب کاری دیگران را بی‌نصیب نگذارید ، با ایمیل:

ramzekar@gmail.com

مکاتبه کنید تا بتوانم در ویرایش‌های بعدی دیگران را در جریان تجربه‌های شما (با ذکر نام) بگذارم.

- هیچ کشوری و هیچ ملتی با بیکاری و تن‌پروری و بی‌اعتنائی به کار به جایی نخواهد رسید. (مقام معظم رهبری امام خامنه‌ای)
- پیامبر (ص) فرمود: عبادت، هفتاد بخش است که فضیلت مندترین آن، کسب حلال است.

(ثواب الاعمال و عقاب الاعمال - ح 692)



با تشکر فراوان از شما