

راه اندازی کسب و کارهای کوچک پرسود - راهنمای کامل از ایده تا درآمدزایی

خلاصه مقاله: معرفی پرسودترین کسب و کارهای کوچک در ایران ۱. تولید محتوا با توجه به نیاز روزافزون کسب و کارها به محتوای با کیفیت برای بازاریابی، راه اندازی یک کسب و کار BYB در زمینه تولید محتوا متنی می تواند بسیار پر سود باشد. تولید محتوای متنی می تواند در حوزه های زیر مشتریان زیادی داشته باشد: نوشتن...



صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۱۴۰۴/۰۹/۱۶
آخرین بروز رسانی

۵ دقیقه
زمان مطالعه

جستجو

فهرست مطالب

معرفی پرسودترین کسب و کارهای کوچک در ایران

اشتراک گذاری

د، خنامه ها عضو شهید

معرفی پرسودترین کسب و کارهای کوچک در ایران

۱. تولید محتوا

با توجه به نیاز روزافزون کسب و کارها به محتوای با کیفیت برای بازاریابی، راه اندازی یک کسب و کار BYB در زمینه تولید محتوا متنی می تواند بسیار پر سود باشد. تولید محتوای متنی می تواند در حوزه های زیر مشتریان زیادی داشته باشد:

- نوشتن وبلاگ
- کپی رایتینگ و وبسایت
- نوشتن برای شبکه های اجتماعی
- کپی رایتینگ تبلیغاتی
- نویسندگی رابط کاربری (UX writing)

بعد از انتخاب حوزه هایی که می خواهید در آن ها فعالیت کنید، اصول و جزئیات کار را فرا بگیرید و پلتفرم های لازم را تهیه کنید. حالا وقت تیم سازی شماست. می توانید در ابتدا کار را به چند نفر آموزش دهید و با هزینه کمتر آنان را استخدام کنید.

خدمات خود را تا حد امکان گسترش دهید و پس از آن وبسایتی سئو شده که شما را به خوبی معرفی کند بسازید. نمونه کارها را نمایش دهد و راه های تماس را نشان دهید.

در شبکه های اجتماعی و رویدادهای حضوری کسب و کار خود را معرفی کنید و برنامه های وفاداری برای مشتریان ثابت طراحی کنید.

۲. برنامه ریزی مناسب ها

یک مجموعه ی فعال در زمینه برنامه ریزی رویداد، شرکتی است که افراد یا سازمان ها را در اجرای رویدادها پشتیبانی می کند. این رویدادها می توانند شخصی مانند عروسی یا حرفه ای مانند کنفرانس های صنعتی باشد.

برخی از مسئولیت های یک کسب و کار برنامه ریزی:

- ارائه گزینه برای محل برگزاری و خدمات با جزئیات قیمت و ویژگی ها
- تعیین و رعایت بودجه در هر قسمت
- کنترل رعایت قوانین و الزامات
- دعوت از مهمانان، تنظیم منوی غذا، حمل و نقل و مدیریت برنامه های اجرایی
- ماههنگی با کلیه فروشندگان از جمله رستوران، دکوراتورها، عکاسان و ...
- ارائه پشتیبانی و رفع هرگونه مشکل قبل یا در طول رویداد

همان طور که گفته شد وظایف این شرکت ها تجربه محور است و گذراندن مدتی به عنوان کارآموز در این صنعت می تواند به شبکه سازی و توسعه ی مهارت های شما کمک زیادی کند. بعد از آن می توانید تیم سازی کنید و در قالب یک گروه حرفه ای در این زمینه شروع به تبلیغات در پلتفرم ها مختلف کنید.

۳. طراحی سایت

تقریباً هر کسب و کاری نیاز به حضور آنلاین در پلتفرم های دیجیتال دارد و وبسایت به عنوان مهم ترین و قابل اعتمادترین این پلتفرم ها شناخته می شود. بنابراین راه اندازی یک کسب و کار کوچک در زمینه ی ارائه خدمات طراحی و توسعه وبسایت می تواند بسیار پر سود باشد.

خدمات طراحی وبسایت شامل موارد زیر است:

- اصول طراحی و توسعه: HTML، CSS، JAVA SCRIPT و ...
- مدیریت سیستم های مدیریت محتوا مثل WORDPRESS
- طراحی تجربه کاربری و رابط کاربری UX/UI
- SEO یا بهینه سازی موتورهای جست و جو

مشخص کنید چه خدماتی ارائه می دهید؛ آیا فقط طراحی بصری انجام می دهید یا خدمات شما شامل توسعه، بهینه سازی برای موتورهای جستجو (SEO) و نگهداری هم می شود؟

تیم خود را تشکیل دهید و نحوه اداره کسب و کار، نحوه ارتباط با مشتریان، مدیریت پروژه ها و ... را مشخص کنید.

علاوه بر وبسایت، در لینکدین، اینستاگرام، و پلتفرم های مرتبط حضور فعال داشته باشید و نمونه کارهایتان را به اشتراک بگذارید. می توانید برای جذب مشتری در رویدادها، کنفرانس ها و وبینارهای مرتبط با کسب و کار و فناوری شرکت کنید.

بیشتر بخوانید

بهترین CRM برای کسب و کارهای کوچک در ۲۰۲۵ | راهنمای انتخاب + چک لیست کامل - اوج ایز

۴. آنلاین شاپ

راه اندازی یک فروشگاه آنلاین معمولاً به سرمایه گذاری کمتری نسبت به یک فروشگاه فیزیکی نیاز دارد اما در عین حال می تواند به یک شغل بسیار پردرآمد تبدیل شود. اگر همین حالا به خریدهایی که در طی یک ماه گذشته انجام داده اید نگاهی بیاندازید به احتمال زیاد حداقل چند مورد از آن ها از طریق اینترنت انجام شده است. برای راه اندازی آنلاین شاپ خود به ترتیب مراحل زیر را انجام دهید:

- بعد از انجام تحقیقات، محصول مورد نظر برای فروش را انتخاب کنید.
- منبع تامین کالا را انتخاب کنید و هماهنگی‌های لازم را انجام دهید
- پلتفرم یا پلتفرم‌های فروش خود را تعیین کنید (وبسایت، شبکه‌های اجتماعی و...)
- روش ارسال کالا را تعیین و برای آن برنامه‌ریزی کنید.
- مخاطب خود را انتخاب و تعریف کنید.
- هویت برند خود را طراحی کنید. (نام، رنگ برند، شعار و...)
- یک تقویم محتوایی تهیه کنید و بر طبق آن شروع به انتشار محتوا کنید.
- تنظیمات شبکه‌های اجتماعی یا تنظیمات سئو برای وبسایت را اعمال کنید.
- می‌توانید شروع به همکاری با برندهای دیگر یا سفارش تبلیغات به دیگران کنید.

۵. صنایع دستی

اگر استعدادی در زمینه‌ی تولید محصولات هنری یا خوراکی‌های خانگی دارید می‌توانید مستقیماً از آن یک کسب و کار کوچک پرسود بسازید.

- چه چیزی باعث می‌شود مخاطبان محصولات شما را خریداری کنند؟ انگیزه‌های مشتریان را درک کنید و روی آن کار کنید. مثلاً علت خرید سازه‌های سفالی از کسب و کارهای خانگی می‌تواند جزئیات شخصی‌سازی شده‌ای باشد که فروشنده می‌تواند روی آن‌ها اعمال کند. (مثل حک نام، طرحی اختصاصی و...)
- همچنین می‌توانید به دنبال ویژگی‌هایی باشید که رقبای شما آن‌ها را ندارند. مثلاً ارسال، استفاده از متریال دوست‌دار محیط و ...
- هدف محصول را تعیین کنید(ترئینی یا کاربردی)، سبک خود را تا حد امکان با سلیقه‌ی مشتریان هدف تطبیق دهید و مناسب‌ترین مواد اولیه را انتخاب کنید.
- مشتریان هدف شما معمولاً چه مکان‌هایی را برای خرید انتخاب می‌کنند؟ می‌توانید وبسایت بسازید، در شبکه‌های اجتماعی فعالیت کنید و یا در گالری‌ها به صورت حضوری محصولات خود را معرفی کنید.
- بعد از عرضه‌ی اولیه، در صورت مثبت بودن ارزیابی‌ها می‌توانید تیم‌سازی کنید و در ابعاد گسترده‌تر محصول خود را به فروش برسانید.

چرا کسب و کار کوچک راه‌اندازی کنیم؟

- می‌توانید طبق شرایط خود فعالیت کنید.
- می‌توانید روی علایق و استعدادهایتان سرمایه‌گذاری کنید.
- پتانسیل درآمدی بیشتری پیدا می‌کنید.
- جوری که می‌خواهید بیزینس را مدیریت می‌کنید.
- امنیت شغلی و آینده شما بعد از مدتی تضمین خواهد شد.
- به چرخه اقتصاد و کارآفرینی کمک می‌کنید.
- مهارت‌های جدید مثل ارتباط با مشتریان یا مدیریت چرخه تولید را می‌آموزید.

راهنمای راه‌اندازی کسب و کار کوچک

• ایده پردازی

دانش، مهارت، هنر یا علاقه‌ی خود را در نظر بگیرید و بر طبق آن ایده پردازی کنید. ایده‌ی کسب و کار کوچک شما چیست و کدام بخش از بازار را مورد هدف قرار می‌دهد؟

• تحقیقات

مخاطب هدف شما کیست و چرا باید محصول شما را خریداری کند؟ ترجیحات و علاقه مندی‌های او چیست؟ تفاوت شما با رقبایان در چه چیزی خواهد بود؟

• تامین منابع

فرقی نمی‌کند که خودتان تامین‌کننده اصلی باشید یا به عنوان یک واسطه فعالیت کنید؛ در هر صورت منابعی وجود دارد که برای ادامه‌ی کار به آن‌ها احتیاج خواهید داشت. حتی یک شرکت ارائه دهنده خدمات که محصول فیزیکی نمی‌فروشد نیز به زیرساخت‌ها، شرکا و همکاران خاص نیاز دارد. همچنین هر کسب و کاری که با مشتری در ارتباط است نیاز دارد **نرم‌افزار مدیریت مشتری** را تهیه کند تا بتواند با حفظ مشتریان سود خود را تضمین کند. تحقیق کنید که **نرم‌افزار مدیریت مشتری** یا **crm چیست** و کدام گزینه برای کسب و کار شما مناسب‌تر است.

• نقشه راه

تنظیم بیزینس پلن به عنوان یک سند برای ساختاردهی، اداره و رشد کسب و کار شما بسیار مفید است؛ مخصوصاً اگر به دنبال جذب سرمایه از سرمایه‌گذاران باشید می‌توانید با ارائه‌ی آن اعتماد بیشتری کسب کنید. هدف، ارزش، بازار، مدل کسب‌وکار، استراتژی فروش، برنامه رشد و... را در این قالب ثبت کنید.

پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ابی‌ری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



• تعیین هویت

نام و هویت خود را به گونه‌ای تعیین کنید که بازتاب دهنده‌ی ارزش‌های شما باشد. توجه کنید نام باید منحصربه‌فرد باشد تا در انتخاب فاکتورهایی مثل دامنه یا صفحه اینستاگرام خود به مشکل نخورید.

• شروع

راه‌های ارتباطی خود را باز کنید و شروع به تبلیغ آن چه که ارائه می‌دهید کنید. پلتفرم‌هایی مثل وبسایت اختصاصی شما می‌تواند تبدیل به ویرترین محصولات شما شود و حضور در انجمن‌های تخصصی خاص می‌تواند مسیر فروش را برای شما باز کند.

• بقا!

روی حفظ مشتریان خود سرمایه‌گذاری ویژه کنید. کسی که یک بار از شما خرید می‌کند احتمالاً دوباره نیز به شما سر خواهد زد. از مشتریان نظرسنجی کنید و برنامه‌هایی مثل تخفیف‌های ویژه برای آنان ترتیب دهید. فراموش نکنید حفظ مشتری بسیار ارزان‌تر از جذب مشتریان جدید برای شما تمام خواهد شد. می‌توانید با خرید نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتریان، وفاداری مشتریان خود را ارتقا دهید. این نرم‌افزار به طور ویژه روی رضایت مشتری از شما و خدماتتان کار می‌کند و راه‌ها زیادی برای ترغیب مشتری به تکرار خرید ارائه می‌دهد.

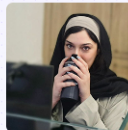
دریافت PDF

پی‌دی‌اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

صبا ضعیزی / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراهم شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

دیدگاهتان را بنویسید

نام

ایمیل

دیدگاه *

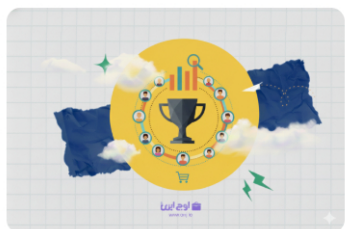
☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می‌نویسم.

فرستادن دیدگاه

ایمیل

عضویت

مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۶ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آن‌هایی که با رقابت زیاد روبه‌رو هستند، از آن برای نگهداشت مشتریان ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۹

نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

راه‌های ارتباطی	شرکت	منابع و راهنما	CRM برای مشاغل	ماژول‌ها و امکانات
مشهد، دستگیر ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲ ایمیل: info@amootsoft.com شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰	پشتیبانی تماس با ما مشاوره رایگان درباره اوج ابری توافق نامه قوانین و مقررات سیاست حریم خصوصی	مقالات کتاب‌ها ویدیوها مقایسه‌ها قیمت نرم افزار crm چيست CRM دستگاه ذخیره شماره مشتری	شرکت های بیمه آژانس‌های مسافرتی بنگاه‌های معاملاتی شرکت های بازرگانی رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی مشاهده CRM برای شغل شما	مخاطبین معاملات پشتیبانی کارمندان ساعت کارکرد مدیریت فروش مشاهده تمام ماژول‌ها