

به نام خالق خلاق که ما و این جهان را خلاقانه خلق کرد

## ۱۱۴ ایده کسب و کار

میلیونی با کمترین سرمایه اولیه!

چگونه در کسب و کار خلاقیت داشته باشیم؟

نویسنده: دکتر سعید تقدسی

تقدیم به .....

از طرف .....

سرشناسه	: تقدسی، سعید، ۱۳۶۹ -
عنوان و نام پدید آور	: ۱۱۴ ایده کسب‌وکار میلیونی با کمترین سرمایه اولیه
نویسنده	: دکتر سعید تقدسی
مشخصات نشر	: قلم آذین رضا، ۱۳۹۶.
مشخصات ظاهری	: ۱۶۸ ص: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س م.
شابک	: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۹۷۸۶۳ - ۰ - ۵
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیپا
عنوان دیگر	: چگونه در کسب‌وکار خلاقیت داشته باشیم؟
موضوع	: موفقیت در کسب‌وکار
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۶ ص۴/ت۷/ HF۵۳۸۶
رده بندی دیویی	: ۶۵۰/۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۷۶۰۵۴۷

نام کتاب: ۱۱۴ ایده کسب‌وکار میلیونی با کمترین سرمایه اولیه

مؤلف: سعید تقدسی

ویراستار: وجیهه قربان‌زاده

ناشر: قلم آذین رضا

چاپ دوم: ۱۳۹۹

تیراژ: ۱۰۰۰

قطع: رقعی

چاپ: دوم

طراح جلد: زهره طهرانی

مبلغ سرمایه گذاری: ۳۹۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۹۷۸۶۳ - ۰ - ۵

---

کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است.

## فهرست

مقدمه ..... ۵

فصل اول: لازمه موفقیت در کسب و کار چیست؟ ..... ۷

فصل دوم: کار نکنید! تفریح کنید! ..... ۱۷

فصل سوم: ۱۱۴ ایده کسب و کار ..... ۳۵

فصل چهارم: شروع یک کسب و کار موفق ..... ۱۲۵

فصل پنجم: خلاقیت ..... ۱۳۹



## مقدمه

به شما تبریک می‌گم. با خرید این کتاب خیلی از افراد رو پشت سر گذاشتی چون توی هرکاری فقط ده درصد از افراد دنبال پیشرفت و یادگیری هستند و شما جزو آن ده درصد هستی.

یک تصور اشتباه وجود دارد که خیلی‌ها فکر می‌کنند راه‌اندازی کسب‌وکار فقط با سرمایه‌های چند میلیون تومانی و هزینه‌های سنگین امکان‌پذیر است اما حتی اگر شرایط مالی مناسبی ندارید می‌توانید با کمترین سرمایه‌اولیه و با به کار بردن روش‌های این کتاب کسب‌وکار خودتون رو راه‌اندازی کنید یا در کسب‌وکار خودتان خلاقیت‌های فوق‌العاده انجام دهید.

هدف اصلی من از نوشتن این کتاب شکستن ساختار ذهنی شما بوده چون اگر نحوه فکر کردن و نگاه شما به کسب‌وکار تغییر کند ایده‌های بسیار زیبا و کاربردی به ذهن شما خواهد رسید که می‌توانند شما را ثروتمند کنند، پس لطفاً هنگام خواندن این کتاب خوب فکر کنید و زمانی که ایده‌ای به ذهنتان رسید سریع یادداشت کنید اگر این کار را نکنید چند روز بعد کلاً ایده‌ها از ذهن شما خواهند رفت و نابود خواهند شد.


اگر به ایده‌ای رسیدید که خنده‌دار بود از نوشتن آن نترسید خیلی از کسب‌وکارهایی که الان وجود دارند روزگاری برای انسان‌ها خنده‌دار بودند و کسی فکر نمی‌کرد یک روزی این کسب‌وکارها اجرایی شوند.

«بهترین ایده ایده‌ای هست که خودتان باورش دارید»

در اینجا جا دارد از پدر و مادر فداکارم و همچنین همسر مهربانم که در نوشتن این کتاب به من کمک بزرگی کردند قدردانی کنم. اگر ایده‌ای دارید با ما در میان بگذارید تا در کتاب‌های بعدی از آن استفاده شود نام شما نیز در کتاب نوشته خواهد شد. لطفاً ایده‌هایی که این کتاب باعث شد تا شما با آن به موفقیت برسید، و اجرایی کرده‌اید رو حتماً برای من ارسال کنید تا انرژی من برای خدمت کردن به شما عزیزان چند برابر بشود. همچنین می‌توانید برای دریافت ایده‌ها و روش‌های جدید همین الان نام خانوادگی خودتان یا عدد ۳ را به شماره ۰۹۱۵۸۰۸۰۸۰۵ ارسال کنید.

یا عضو سایت ما به آدرس **www.taghadosi.com** بشید.

همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتماً اینستاگرام ما رو دنبال کن:

 saeed\_taghadosi

**با تشکر مهندس سعید تقدسی**

## فصل اول

### لازمه موفقیت در کسب و کار چیست؟

#### بیش از تصورتان باید کار و تلاش کنید

اصلاً شوخی نمی‌کنم! موفق شدن نه فقط در کسب و کار بلکه در ورزش، زندگی، عشق و ... زمان، تلاش، خون دل خوردن، عرق ریختن و اشک‌های زیادی می‌طلبد؛ احتمالاً بیشتر از آنچه تصورش را دارید! اگر هنوز کارت‌تان را شروع نکرده‌اید، در مرحله‌ی «ماه‌عسل» تلاش برای خلق کسب و کار جدیدتان به سر می‌برید.

ذهنتان حول قدم زدن در ساحل، دیر خوابیدن، گشتن دور دنیا و غیره می‌چرخد، اما در واقعیت چنین چیزی وجود ندارد. روزهای طولانی، شب‌های طولانی، هفته‌های طولانی، آخر هفته‌های طولانی، همه و همه صرف ساختن رؤیا و زندگی جدیدی می‌شود که برایتان خوشبختی به همراه دارند.

تمام کارآفرینان موفق که من می‌شناسم روزانه ۱۴ الی ۱۸ ساعت کار می‌کنند. دیدگاه من این است که انجام هر کار ارزشمندی، تلاش زیادی می‌طلبد و شما نه تنها باید در خودتان بلکه باید برای موفقیت در کسب و کارت‌تان سرمایه‌گذاری کنید.



چیزهایی وجود دارند که باید کنار بگذارید، اگر می‌خواهید پیروز شوید. تقریباً هر هفته با یک نفر صحبت می‌کنم که می‌خواهد کسب‌وکار جدیدی را شروع کند یا کسب‌وکار فعلی خود را بهبود دهد؛ اما خواهان فداکاری و حذف بعضی چیزها از برنامه زمانی خود نیست. قطعاً در تقویم شما چیزی وجود دارد، هر چه که باشد باید آن را ابطال یا حذف کنید، اگر می‌خواهید برای تحقق رؤیا و کسب‌وکارتان زمان صرف کنید.

### هیچ وقت بیکار نباشید

یک استادی داشتم که حرف خوبی می‌زد می‌گفت: «هیچ‌وقت بیکار نشین حتی اگر شده باغچه همسایه رو رایگان بیل بزن اما بیکار نشین» اگر خودت رو به یک کار مثبت مشغول نکنی باکارهای منفی و یا بی‌ارزش وقت خودت رو هدر می‌دهی، وقتی هم که متوجه این موضوع بشوید زمان زیادی را از دست داده‌اید.

### داستان زندگی خودم

من توی یک روستا به دنیا اومدم، اما برای ادامه تحصیل مجبور شدم به مشهد بیام؛ و سختی‌های زیادی بکشم. دو سال اول توی یک خونه‌ای که فقط سه تا دیوار داشت و یک سقف زندگی می‌کردم. برای اینکه از سرما نمیرم زیر پلاستیک می‌خوابیدم. نه حمومی و نه دست‌شوئی فقط توی مدرسه می‌تونستم برم دست‌شوئی یک روز موقع امتحانات بود وارد مدرسه که شدم سریع دویدم سمت دست‌شوئی تا رسیدم، دیدم در قفله شروع کردم به گریه کردن که چرا توی یک شهر غریب حداقل امکانات رو هم ندارم. خیلی وقت بود حموم نرفته بودم و بیماری





پوستی بدی گرفته بودم. پناه آوردم به حرم امام رضا (ع) گفتم: آقا جون این جوری از مهمونت پذیرای می کنی این رسمش نیست. تو حرم به این بزرگی داری من حتی یک دست شوئی هم ندارم.

### تصمیم های بزرگ برای مردی کوچک

اون روز توی سن ۱۳ سالگی تصمیم گرفتم به هر قیمتی که شده باید خودم رو از این وضعیت نجات بدم. رفتم سر گذر (محلّی که کارگراها وای میستن تا یک نفر پیدا بشه ببرتشون سرکار) حتی برای افغانی ها کارگری می کردم. یک روز که داشتم سرکار می رفتم با یک آقای آشنا شدم که کارواش داشت. به من پیشنهاد کار داد تصمیم گرفتم برم و توی کارواش کارکنم یک مدت کوتاهی توی کارواش کار کردم اما اصلاً از این کار خوشم نیومد وبه سرکار قبلی خودم برگشتم.

این بار تصمیم داشتم کار بزرگ تری انجام بدم و به جای یک کارگر معمولی یک استاد بنا باشم. کار یک استاد بنا را به صورت کامل بلد بودم و می تونستم انجام بدم اما سن من خیلی کم بود و کسی منو به عنوان استاد بنا قبول نمی کرد.

تصمیم گرفتم از پدرم کمک بگیرم پدرم هم مثل من یک کارگر ساده بود بهش گفتم بیا باهم دیگه کار اجاره کنیم و کار پیمانکاری انجام بدیم.

پدرم هم پیشنهاد منو قبول کرد بعد رفتم و با یک معمار صحبت کردم و به اسم پدرم یک کار پیمانکاری برداشتم.

با پدرم شروع به انجام کار پیمانکاری کردیم خیلی زود کارمون گرفت و درآمد نسبتاً خوبی داشتیم اما من دوست داشتم وارد کاسبی بشم



برای همین خشکبار و لبنیات شهر خودمون رو می‌آوردم و توی مشهد می‌فروختم. بعد تصمیم گرفتم یک مغازه داشته باشم و چون کار داییم فست‌فود بود رفتم پیشش و توی چند روز کار فست‌فود رو یاد گرفتم قدرت یادگیری‌ام انقدر زیاد بود که داییم متعجب شده بود که من چطور انقدر سریع این کار رو یاد گرفتم و بعد خودم یک مغازه فست‌فود راه‌اندازی کردم در اول کار مشکلات خیلی زیادی داشتم. وقتی که لوازم مغازه رو تهیه کردم دیگه پولی برای تهیه مواد اولیه نداشتم پس مجبور شدم از داییم پول قرض بگیرم تا بتونم برای مغازه جنس بخرم.

چون مشکلات مالی زیادی داشتیم راه‌اندازی یک کسب‌وکار برام کار خیلی مشکلی بود و اون روزها سختی‌های خیلی زیادی کشیدم. بعد از چند وقت پدرم هم به کمک من اومد و دونفری مغازه را اداره می‌کردیم در کنار کار مغازه‌داری به دانشگاه هم می‌رفتم وقتی که درسم تموم شد تصمیم گرفتم که توی رشته خودم مشغول به کار بشم به‌عنوان مهندس اجرایی توی یکی از برج‌های معروف مشهد مشغول به کار شدم اما اصلاً دوست نداشتم برای مجموعه‌ای و برای کسی کار کنم. برای همین تصمیم گرفتم خودم یک کارآفرینی بکنم.

به‌صورت شراکتی با یک نفر کارگاه چاپ سیلک راه‌اندازی کردیم توی این کار خلاقیت‌های زیادی داشتم دو تا دستگاه خشک‌کن خلاقانه درست کردم و حتی تونستم یک رنگ جدید هم اختراع کنم.

با این کار تونستم برای ۴ نفر دیگه هم شغل ایجاد کنم با توجه به اینکه چاپ سیلک کار خیلی قدیمی و محدود بود تصمیم گرفتم وارد چاپ‌های جدید بشم پس وارد کار چاپ افست شدم از مشتری‌ها سفارش کارت ویزیت، تقویم، سررسید و ... را می‌گرفتم و چاپ می‌کردم توسط این کار



با قالی شویی‌های زیادی آشنا شدم و شروع کردم به چاپ اثیکت قالی برای آن‌ها که سود خیلی خوبی برام داشت. کم‌کم کارم توسعه پیدا کرد و تبدیل به یک شرکت تبلیغاتی شد. اما متأسفانه برای شریکم یک مشکلی پیش‌اومد و مجبور شدم کسب‌وکارم را بفروشم.

توی یک بازه زمانی خیلی کم یک فرصت خیلی عالی برای کار کافی‌نت پیش‌اومده بود، یک مدتی یک کافی‌نت راه‌اندازی کردم. تونستم از این فرصت مناسب استفاده کنم و سود خوبی به دست بیارم.

بعدش تصمیم گرفتم وارد تولید ساندویچ سرد بشم برای همین کار، برند گیلار رو به ثبت رسوندم اما متأسفانه اوایل شروع کار من قوانین صنعت غذا و دارو تغییر کرد که باعث شد سخت‌گیری‌های شدید و بی‌موردی در مورد تولید ساندویچ سرد انجام دهند، این کار منو خیلی دلسرد کرد و تصمیم گرفتم دیگه این کار رو ادامه ندهم اون موقع قرار بود توی مشهد یک طرحی تحت عنوان طرح همگامان به اجرا در بیاد جالبه که بدونید اون طرح دقیقاً مشابه طرح همین اسنپ، تبسی و تاچسی بود که هنوز توی تهران هم اجراء نشده بود و قرار بود برای اولین بار در مشهد اجراء بشه. من توی این طرح شرکت کردم درآمدمش فوق‌العاده بود توی یک روز می‌تونستی اندازه ۴ نفر که توی آژانس کار می‌کردند با ماشین خودت کارکنی اما متأسفانه به خاطر اختلاف بین آژانس‌ها این طرح را لغو کردند.

بعد از اون تصمیم گرفتم که بانک اطلاعات مشاغل رو راه‌اندازی کنم و این کار را کردم که خیلی هم برای من پرسود بود و در کنارش می‌تونستم برای ۵ نفر دیگه هم‌شغل ایجاد کنم این کار باعث شد که من با شغل‌های مختلف و مشکلاتشون آشنا بشم که بزرگ‌ترین مشکل تمام



اونها و خودم فروش بود پس تصمیم گرفتم که توی کار فروش متخصص بشم تا بتونم مشکلات این شرکتها رو برطرف کنم.

سمینارها و دوره‌های آموزشی خیلی زیادی رو گذروندم و در کنارش شروع کردم به خوندن کتاب‌هایی که در مورد کسب‌وکار و موفقیت بودند و تحقیق در مورد کسب‌وکارها تا در این کار متخصص بشم.

حل مشکلات شرکتها را ابتدا با فروش کتاب‌هایی که می‌تونستند فروش اون‌ها رو افزایش بدهند شروع کردم و بعد از اون هم، دوره‌های فروش و کلاسهای مشاوره رو به آن‌ها می‌فروختم تا بتونند از این طریق فروششون رو افزایش دهند.

در کنار این کار یک کلینیک ساختمانی هم راه‌اندازی کردم که توی مشهد خیلی هم معروف شد و برای ۱۰ نفر شغل ایجاد کرد.

توی این مدت تجربه‌ها و اطلاعات خیلی زیادی در مورد فروش و بازاریابی کسب کرده بودم و خیلی دوست داشتم در اختیار دیگران بزارم برای همین کتاب شاه‌کلید فروش در ایران رونوشتم که با استقبال خیلی خوبی مواجه شد و تعداد خیلی زیادی از آن به فروش رفت. مشکل بزرگ دیگری که کسب‌وکارها با اون مواجه بودند نداشتن خلاقیت در کسب‌وکارشون بود پس تصمیم گرفتم دوره‌های کارآفرینی و خلاقیت رو شرکت کنم.

دوره‌های زیادی رو شرکت کردم و کتاب‌های زیادی رو خوندم که برای من هزینه‌های خیلی زیادی داشت اما حاصل این سرمایه‌گذاری اختراع دستگاه سوپرفود، و نوشتن کتاب ۱۱۴ ایده کسب‌وکار شد.



## کشف رازی بزرگ

من کتاب‌های خیلی زیادی خوندم با افراد ثروتمند زیادی دوست شدم و اون‌ها رو مورد بررسی قرار دادم. بعد از کلی تلاش و تحقیق به راز بزرگی پی بردم که تمام افراد ثروتمند اون رو می‌دونستن و با همین راز به ثروت رسیده بودن و تونسته بودن صاحب کارخونه‌های زیادی بشن و اون راز بزرگ «فروش» بود. تمام افراد ثروتمند در فروش حرفه‌ای بودن و فروشندگان حرفه‌ای رو به خدمت خودشون گرفته بودند.

### نکته

اگر دوست داری ثروتمند بشی فروش رو یاد بگیر.

منظور من از فروش تنها فروش یک محصول نیست. تمام انسان‌ها فروشنده هستن. یکی کالا می‌فروشه یکی خدمات، دیگری زمان یا تخصص حتی بچه‌ای که به دنیا میاد مهر و محبتش رو می‌فروشه تا پدر مادرش در مقابل اون ارزش نگهداری کنند.

## ایران بهترین کشور برای ثروتمند شدن هست

باور کنید کشور عزیزمان سرشار از فرصت‌های کسب و کار و کسب درآمد است. فقط باید کمی همت کنیم و این فرصت‌ها را کشف کرده و شروع کنیم.

اگر علایق خود را به خوبی پیدا کنیم و یک ایده جدید مرتبط با آن را انتخاب کنیم هیچ عاملی نمی‌تواند مانع موفقیت ما شود.

من علاقه خاصی به افراد کارآفرین دارم برای همین زندگی‌نامه آن‌ها



رو مطالعه می‌کنم پیشنهاد می‌کنم شما هم حتماً این کار رو بکنید چون هم انگیزه خوبی می‌گیرید و هم اینکه از تجربیاتشان استفاده می‌کنید. یکی از این کارآفرینان دوست‌داشتنی مرحوم حاجی قربانی (بنیان‌گذار کارخانه‌های جهان کار و جهان طراوت) که در اصل تحول زندگی من هم با خواندن کتاب مردی از تبار فولاد که زندگی‌نامه ایشون هست شروع شد. برای همین ارادت خاصی به ایشان دارم قبل از اینکه فوت کنند تصمیم گرفتم به دیدنشان برم.

روزهای زیادی به کارخانه‌شان رفتم اما هیچ‌وقت موفق نمی‌شدم و هر دفعه یک‌جوری منو رد می‌کردند. آخر یک روز نگهبان کارخانه بهم گفت: ببین خیلی سرشان شلوغه و اصلاً مهمان قبول نمی‌کنن مگر اینکه از کشور اروپایی یا آمریکا مهمان داشته باشند.

من می‌دونستم که آقای قربانی قوچانی و همشهری ما هستن به نگهبان گفتم پس یک لطفی بکنین و بهشون بگین یک نفر از قوچان اومده و با شما کار داره نگهبان خندید گفت من می‌گم فقط مهمان خارجی تو می‌گی قوچان! گفتم امتحانش ضرر نداره اگر این کارو برام بکنید ممنون می‌شم. گوشی رو برداشت و دفتر کار حاج‌آقای قربانی رو گرفت و دقیقاً همون حرف منو پشت تلفن گفت و جالبه نه‌تنها پذیرفتند که برم داخل بلکه برای خوردن صبحانه هم دعوت شدم.

باخوشحالی رفتم داخل سر میز صبحانه نشستم اما متأسفانه خود حاجی قربانی خیلی حال خوبی نداشتند. مریض شده بودند و در اصل ماه‌های آخر زندگی‌شان بود بیشتر پرسشان با من صحبت می‌کردند.

مطالب خیلی جالبی یاد گرفتم ایشان هم تجربه کار در ایران رو داشتن و هم در اروپا کار کرده بودند.



تعریف می‌کرد می‌گفت: سال اول که رفتم اونجا و می‌خواستم کارخونم رو راه‌اندازی کنم یک بیزینس‌پلنی به من دادند که توی اون نشون می‌داد کسب‌وکار من سال اول رشد خوبی داره و در سال دوم و سوم سود خیلی خوبی می‌کنم و در سال پنجم ورشکست می‌شم. می‌گه باورش برام سخت بود اما دقیقاً همون جوری شد و مجبور شدم برگردم ایران و این مرد بزرگ و باتجربه می‌گفت: کاسبی توی ایران خیلی راحت‌تره، اونجا حتی اجازه تخفیف دادن نداشتیم و اگر می‌خواستیم قیمت‌هامون رو کاهش بدیم باید از ۱۰۰ جا مجوز می‌گرفتیم. پس قدر کشورت رو بدون واقعاً ما توی یک کشور بکر زندگی می‌کنیم که جا برای پیشرفت خیلی داره فقط کافیه کمی متفاوت‌تر فکر کنی.





## فصل دوم

### کار نکنید! تفریح کنید!

#### کم رنگ ترین قلم‌ها از پررنگ ترین حافظه‌ها قوی تر هستند

پیشنهاد ما این است هر شب خوب فکر کنید. کارهایی که بایستی روز بعد انجام دهید را در دفترچه جیبی‌تان بنویسید و بعد از انجام آن‌ها جلوی‌شان تیک بزنید. رفته‌رفته علاوه بر برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت روزانه برنامه‌ریزی هفتگی هم داشته باشید. کم‌کم به انسان کامل و هدفمند تبدیل خواهید شد.

این کار به شما کمک بسیار زیادی خواهد کرد که کاری را بی‌پایان نگذارید و به تمام فعالیت‌های خود برسید. به شما قول می‌دهم این کار شما را از تنبلی و حواس‌پرتی دور خواهد کرد.

پیشنهادی دیگر که برایتان دارم این است که یک سررسید را فقط مخصوص نوشتن تجربیات و ایده‌های جدید خود قرار دهید. هر تجربه‌ای و یا ایده‌ای جدید چه در زندگی و چه در کسب‌وکار به دست می‌آورید همان لحظه در آن سررسید یادداشت کنید و تمام سعی‌تان این باشد که از آن تجربه یا اشتباه کمال استفاده را بکنید و دیگر آن اشتباه را تکرار نکنید. با این کار هرروز بهتر و پخته‌تر از روز قبل خواهید شد.



یادتان باشد ایده‌ها را اول فقط بنویسید و به آن‌ها فکر نکنید و آن‌ها را تحلیل نکنید.

می‌توانید روزهایی که وقت آزاد در اختیارتان هست چند دقیقه را برای مرور تجربیاتتان وقت بگذارید. شما باید همیشه پیشرفت کنید و برای کارتان وقت بگذارید تا هرروز بهتر از روز قبل باشید. نباید آن قدر صبر کنید تا قبل از شروع کار تمام دانش لازم را کسب کنید شما باید همیشه در حال کسب دانش باشید، اما قبل از رسیدن به جایی که مدنظرتان است، باید بیش‌تر از آنچه اکنون می‌دانید، یاد بگیرید. مهارت‌ها و استعدادی که همین حالا دارید، برای شروع کمکتان می‌کند، اما برای موفقیت باید بهتر شوید. شما نمی‌توانید به پیروزی برسید اگر هرگز مهارت‌هایی که شما را به پیروزی می‌رساند، بهبود ندهید!

سعی کن ایده‌هایی که برای کسب‌وکار انتخاب می‌کنی در ارتباط با تخصص خودت باشه تا راحت‌تر بتونی انجامش بدی یادت باشه مرغ همسایه همیشه مرغه و غاز نیست. اگر هم خواستی وارد زمینه کاری دیگه‌ای بشی حتماً پیش یک کاسب خوب برو، و توی اون کار شاگردی کن. درسته بعضی از ایده‌هایی که بهت می‌دم یا به ذهنت می‌رسن رو شاید هنوز هیچ‌کس انجام نداده اما بالاخره هرکدام از ایده‌ها در یک زمینه کاری مشخصی هستند بعضی از ایده‌ها هم نیاز به آموزش دیدن دارند و باید آموزش ببینید، یا اینکه یک نفر که توانایی انجام آن کار را دارد استخدام کنید.

شما همچنین باید وظایف و فعالیت‌هایتان را اولویت‌بندی کنید، این کار باعث می‌شود به اهداف خود برسید. زمانی که یک کسب‌وکار جدید را شروع می‌کنید، نه‌تنها باید بدانید انجام چه کارهایی لازم است، بلکه باید



متوجه باشید که خودتان باید این کارها را انجام دهید و مطمئن شوید که تمام کارها در پایان روز تکمیل می‌شوند. این شما هستید که باید پایتان را از روی ترمز بردارید و گاز بدهید...!!!! دوست عزیز گام اول موفقیت در هر کاری داشتن علاقه به اون کار هست ببین آیا اصلاً به کاری که داری انجام می‌دی یا می‌خواهی واردش بشی علاقه داری یا نه؟! تمام افراد موفق مطمئن باش که نه تنها به کار خودشون علاقه دارن بلکه عاشق کارشون هستن. به خاطر همین هم من اول خواستم تکلیف خودتو با خودت روشن کنی و حتماً این کار رو بکن و علاقه خودت رو پیدا کن.

بهترین تفریح کار است.

حضرت علی (ع)

ازت یک خواهشی دارم هر وقت کتابی می‌خونی یا سمیناری شرکت می‌کنی یا فایل صوتی، کلاً هر وقت که می‌خوای چیزی یاد بگیری تمام افکار گذشتت رو بزار کنار تا چیزهای جدیدی یاد بگیری. چرا گفتم این کار رو بکنی؟

چون زمانی که ما یک مطلب آموزشی می‌خوایم یاد بگیریم هر جاش به سود ما باشه یا با افکار ما هم‌خونی داشته باشه می‌گیم: آره راست می‌گه اما هر جاش با افکار ما یکسان نباشه می‌گیم: نه من با اینجاش موافق نیستم یا این قسمت به درد من نمی‌خوره من هر وقت پیش هر استادی رفتم یا کتابی خوندم هر کاری گفتن را دقیقاً انجام دادم جوری که انگار قبلاً هیچی نمی‌دونستم.



واقعاً برام جالب بود نکاتی که حتی با افکار من هم خونی نداشت یا به نظر من نکته مهمی نبود نتایج خیلی فوق‌العاده‌ای داشتن پس لطفاً اگر دوست‌داری پیشرفت کنی کارهایی که می‌گم رو انجام بده و جدی بگیر.

### الوین تافلر می‌گه:

بی‌سوادان قرن ۲۱ کسانی نیستند که نمی‌توانند بخوانند و بنویسند، بلکه کسانی هستند که نمی‌توانند آموخته‌های کهنه را دور بریزند و دوباره بیاموزند.

### کار مورد علاقه‌ات چیه؟؟؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که وجود داره اینه که خیلی از مردم نمی‌دونن به چه کاری علاقه دارن.

وقتی میان پیش من برای مشاوره و می‌پرسم به چه کاری علاقه‌داری؟ حدود ۸۰ درصد می‌گن: هر کاری که پول داشته باشه ۱۵ درصد می‌گن: نمی‌دونم و فقط ۵ درصد هم می‌دونن که به چه کاری علاقه دارند.

خیلی وقت‌ها تعجب می‌کنم که واقعاً ما هنوز خودمون رو نشناختیم و این خیلی بده که ما در مورد خودمون هم شناخت نداریم.

حالا دوست من تو به چه کاری علاقه‌داری؟؟؟

اگر جواب تو هم پول هست هیچ اشکالی نداره خیلی هم خوبه اما می‌خوام این‌رو بدونی که پول یک نتیجه هست و کار نیست.

### نکته

اگر می‌خواهی به پول بررسی باید کاری که عاشقش هستی رو با تمام



وجودت انجام بدی و خلق ارزش بکنی.

یک دوست خیلی ثروتمند دارم که می‌گه: هیچ‌وقت به دنبال پول نباش فقط تلاش کن ارزش‌آفرینی بکنی. دسته دوم که می‌گن: نمی‌دونم، هیچ‌اشکالی نداره منم همین مشکل رو داشتم بهت یاد می‌دم که چطوری مشخص کنی به چه کاری علاقه‌داری و چطور باید بهش برسی همچنین کلی ایده جدید برات دارم که تک‌تک شون می‌تونن تورو ثروتمند کنند.

## پیدا کردن علاقه

چند تا کار انجام دادم لطفاً تو هم انجام بده حتی اگر مطمئن هستی به چه کاری علاقه‌داری.

۱ - کودکی خودت رو مرور کن وقتی بچه بودی دوست داشتی چه کار کنی؟  
وقتی بچه بودیم هیچ محدودیتی نداشتیم نه از لحاظ مالی نه زمانی و فقط به کارهای که دوست داشتیم فکر می‌کردیم. (یادش به خیر)

## داستان اصلی‌ترین کار

یک‌شب، ساکنان کره زمین، با پدیده عجیب و منحصر به فردی روبه‌رو شدن. اول صدای مهیبی به گوش رسید و سپس یک شیء بزرگ، مانند یک بشقاب‌پرنده، بر زمین فرود آمد! در اول همه از اون می‌ترسیدن، ولی بعد که با وسایل مجهز بهش نزدیک شدن دیدن جایی برای



ترس و وحشت وجود ندارد چون اون شیء، صرفاً یک دستگاه بزرگ و بی خطر بود. مدت‌ها طول کشید تا افراد کره زمین بتونن چیزی رو که روی دستگاه نوشته شده بود رو به زبان زمینی ترجمه کنن. حدس می‌زنی روی دستگاه چه عبارتی نوشته بود؟ خیلی ساده، نوشته شده بود: «اصلی‌ترین کار».

اما بازهم کسی معنی اون رو نفهمید. بعد از ماه‌ها تلاش، سرانجام طرز کار دستگاه، ورودی و خروجی اون هم کشف شد. نتیجه حیرت‌آور بود! ورودی دستگاه، مشخصات کامل یک فرد بود. فرقی نداشت که اون چه کسی باشه، کوچک یا بزرگ، فقیر یا پولدار، تحصیل کرده یا بی‌سواد یا... به‌هرحال دستگاه گول‌پیکر، مشخصات اون رو می‌گرفت و در قسمت خروجی، یک‌چیز تحویل می‌داد. اون چیز، کار اصلی و مأموریت اون فرد روی کره زمین بود! در اول کسی باورش نمی‌شد که نتیجه‌ای که دستگاه به اون‌ها می‌ده حقیقی باشه اما خیلی زود مشخص شد خروجی دستگاه درواقع همون رؤیای فراموش شده زمان کودکی هرکس هست.

رؤیایی که انگار، روزی اون رو گم کرده بود. والان دوباره پیدا کرده. به‌زودی نوعی کشش و علاقه شدید بین فرد با نتیجه‌ای که دستگاه نشون می‌داد، آشکار می‌شد و اون خواهی‌نخواهی همه کارهای فرعی خودش رو رها می‌کرد و به کار اصلی خودش می‌پرداخت. کاری که در اون، کاملاً موفق بود و از انجامش لذت می‌برد.

چیزی نگذشت که چهره کره زمین، به‌شدت تغییر کرد. درست مثل یک‌خونه آشفته و نامرتب که ناگهان بانویی باسلیقه توی اون پا می‌ذاره. هر کس چیزی رو که بهش علاقه داشت انجام می‌داد، اون هم به بهترین



نحو، اجازه نمی‌داد مانع یا سدی، کاری رو که به انجام اون عشق می‌ورزید مختل کنه یا از او بگیره. هیچ کس خسته نمی‌شد و نمی‌خواست جای کس دیگه رو بگیره، چون همه می‌دونستن نه کسی پیدا می‌شه که کار اون‌ها رو بهتر از خودشون انجام بده و نه اون‌ها قادرن که کار دیگری رو به‌خوبی اون به انجام برسونن.

هر کس برای انجام همین مأموریت به دنیا اومده بود و می‌دونست که این فرصت حیاتی رو نباید از دست بده و نباید زمان و انرژی خودش رو هدر بده. حتی کارهای به‌ظاهر «خیر و خوب» هم نمی‌تونستن افراد رو از انجام کار اصلی بازدارن. در نتیجه، هر کس به‌سادگی، به ایفای نقش طبیعی خودش مشغول بود.

ساده است، مگر نه؟ اما اکثر ما همین کار ساده رو هم انجام نمی‌دیم. به‌سادگی مشغول کارهای بیهوده می‌شیم و گمان می‌کنیم بیهوده به این دنیا اومده‌ایم؛ اما آیا امکان داره خداوند همه ما یا بعضی از ما رو بیهوده آفریده باشه؟

به قول مولانا:

هر ذره‌ای که بینی، بیهوده نیست در دهر

چون نیست کار یزدان بیهوده آفریدن

۲ - تخته خلاقیت ایجاد کن وسط اون بنویس علاقه من و بعد اطراف اون رو با کلمات، متن و عکس‌های موردعلاقهات پرکن وقتی این کار رو باحوصله انجام بدی، بعد به‌دقت به اون نگاه کنی متوجه می‌شی که این متن‌ها و عکس‌ها به علاقه تو اشاره می‌کنن.



۳ - فهرستی از افرادی تهیه کن که دوست داری به جای اون‌ها باشی. این افراد می‌تونن از فامیل‌هاتون باشن یا هر فرد ایرانی و خارجی که واقعاً از ته دلت دوست‌داری الان جای اون بودی حداقل اسم پنج نفر از این افراد رو بنویس. شغلی که اکثر اون افراد دارن شغل موردعلاقهات هست.

۴ - در طول زندگیت ببین از انجام چه کاری واقعاً لذت بردی و هیچ‌وقت خسته نشدی لطفاً تمام این‌ها رو یادداشت کن. اگر یادداشت نمی‌کنی جواب خوبی نمی‌گیری؛ و کلاً یادت می‌ره، یادت باشه کم‌رنگ‌ترین قلم‌ها از قوی‌ترین حافظه‌ها بهتراند.

۵ - کارهایی که موقع انجام اون‌ها متوجه گذر زمان نمی‌شی و اصلاً دوست نداری اون کار تموم بشه؛ حتی حاضری روزهای تعطیل اون کار رو انجام بدی رو بنویس مثلاً خود من موقع کتاب خوندن، آموزش و فروش اصلاً متوجه گذر زمان نمی‌شم.

۶ - اگر هیچ‌گونه مشکل مالی نداشتی الان چه کار می‌کردی؟؟؟ لطفاً در مورد تمام این‌ها فکر کن و جدی بگیر چون خیلی خیلی مهم هست، به کاری که داری انجام میدی علاقه داشته باشی.

۷ - فکر خودت رو از کسب‌وکار رها کن و فقط به علاقت فکر کن. برو داخل طبیعت و توی فضای کاملاً آزاد، در مورد چیزهای که نوشتی، علاقه خودت و به اون افرادی که اسامی اونهارو فهرست کردی آزادانه





فکر کن. خواهش می‌کنم برای خودت هیچ محدودیتی نذار هیچ مهم نیست علاقه‌ات چی باشه مهم اینه که پیداش کنی.

۸ - اگر امکانش هست شروع به انجام اون کار درمقیاس کوچک‌تر بکن. یا کاری مشابه به اون در سطح خیلی پایین و ببین آیا واقعاً ارزش لذت می‌بری.



### هشدار

اگر به کارت علاقه نداری هیچ‌وقت توی اون کار پیشرفت زیادی نمی‌کنی.

آفت دانش، به کار نبستن آن و آفت کار دل، نبستن به آن است.  
حضرت علی (ع)

امیدوارم به اهمیت این موضوع پی برده باشی و الان جای درستی قرار گرفته باشی.

وقتی که توی کلاس‌هام موضوع علاقه داشتن به کار رو می‌گم و دوستان به علاقه‌هاشون پی می‌برن می‌گن که: دستت درد نکنه روش خیلی خوبی بود اما من علاقم با همه فرق داره و واقعاً برام نون‌وآب نمی‌شه.

می‌گم: می‌دونی این حرف حرف خودت نیست؟ می‌گن: پس حرف کیه؟ می‌گم: این حرف پدرومادرته که هر وقت اومدی کار موردعلاقه‌ات رو انجام بدی بهت گفتن: بلند شو بچه جان این برات نون‌وآب نمی‌شه. می‌گن: آره حق با شماست اما اگر الان علاقه‌ام رو به شما بگم شما هم



همین حرف رو می‌زنی. می‌گم: نه بگو! می‌گه: من دوست دارم یک کیلو تخمه بخرم بعد هم یک بالشت بزارم زیر دستم و بشینم جلوی تلویزیون تخمه بخورم و فیلم نگاه کنم. از این کار هم اصلاً خسته نمی‌شم واقعاً برام لذت داره می‌گم: می‌دونی از این کار چه درآمدی می‌شه کسب کرد؟ می‌گن: مسخره می‌کنی!!!

می‌گم: نه اتفاقاً من یک دوستی دارم کارش همینه این آقا می‌شینه جلوی تلویزیون و فیلم نگاه می‌کنه و تخمه می‌شکنه شب و روز واقعاً از کارش لذت می‌بره می‌گن: خوب درآمدش از کجا میاد؟! خوب که فیلم رو نگاه کرد قشنگ اون فیلم رو نقد و بررسی می‌کنه و در موردش مطلب می‌نویسه و مطالبش رو به مجلات و روزنامه‌ها می‌فروشه فقط کافیه توی فروش هم حرفه‌ای بشه تا بتونه پول بیشتری هم به دست بیاره.

یکی دیگه از دوستان گفتش که من عاشق مسافرت هستم. این کار که نه تنها درآمد نداره بلکه کلی هزینه هم داره من باید چه کار کنم؟! بهش گفتم اتفاقاً یک دوستی دارم<sup>۱</sup> دقیقاً همین علاقه تو رو داشت. اومد و یک تور یک‌روزه مشهد نیشابور راه انداخت چون اهل سفر هم بود جاهایی رو می‌شناخت که خیلی‌ها بلد نبودن عکس‌های اون مناطق رو تهیه کرد و توی شبکه‌های اجتماعی گذاشت و شروع کرد به ثبت‌نام افراد جهت تور یک‌روزه و بعدش هم تورهای چندروزه و دورتر. فقط کافیه از خدا بخوای تا کمکت کنه و از ذهنت سؤال بپرسی دوستان واقعاً ذهن تمام انسان‌ها قدرتمند و ثروتمند هست. فقط کافیه باورش کنی و ازش سؤال‌های درستی بپرسی.

۱ - الان با خودت می‌گی من چقدر دوست‌های زیادی دارم. آره من دوستان زیادی دارم و در اصل

تمام مشتری‌های من دوستام هستن. (دوستان به‌سان مشتری، مشتری‌ها به‌سان دوست)



## نکته

بگرد و راهکار پیدا کن چون اگر بخواهی کاری رو انجام بدی راهش رو پیدا می کنی اگر هم نخواهی انجام بدی بهوش رو.

## دستورالعمل

دیگه نگو نمی شه بگو راهش رو پیدا می کنم. اگر راهی نداشت برایش راه بساز.

## انجام دادن کار موردعلاقه

برای انجام دادن کار مورد علاقت حتماً نیازی نیست که کسب و کار فعلی خودت رو رها کنی.

تنها کافیه روزی دو ساعت کاری که دوست داری رو انجام بدی اگر به کارت واقعاً علاقه داشته باشی این ۲ ساعت بیشتر از ۸ ساعت کاری که بهش علاقه نداری بازدهی داره.

الان خیلی ها باز بهونه میارن و می گن: من اصلاً یک دقیقه هم وقت اضافی ندارم در عوض متأسفانه خیلی هامون روزی ۳ ساعت تلویزیون نگاه می کنیم و هیچ نتیجه ای هم ازش نمی گیریم. اگر فقط به جای تلویزیون نگاه کردن کار موردعلاقه ات رو انجام بدی و فروش رو یاد بگیری مطمئن باش موفق می شی.

## یادگیری فروش

برای یادگیری فروش می تونی کتاب هایی در رابطه با فروش و بازاریابی رو بخونی و در دوره های آموزشی فروش و بازاریابی شرکت کنی.



و من هم از این به بعد از طریق شبکه‌های اجتماعی با دوره‌های آموزشی، سمینار، کتاب‌های دیگه، فایل‌های صوتی، و مشاوره خصوصی در کنارت هستم؛ و امیدوارم بتونم با کمک خداوند در جهت پیشرفت شما دوست عزیزم، خدمتی هرچند کوچک بکنم. اگر دوست‌داری کلی اطلاعات رایگان در مورد موفقیت در کسب‌وکار به دست بیاری عدد ۳ یا نام خانوادگی خودت رو به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ ارسال کن. کتاب شاه کلید فروش در ایران رو هم حتماً تهیه کن و با دقت بخون و بهش عمل کن.

## چند نکته فروش به عنوان هدیه این کتاب به شما

### ۱ - گزینه‌های خود را محدود کنید

همواره باورها بر این است که اگر گزینه‌های ممکن بسیاری در اختیار مشتریان قرار گیرد، به احتمال زیاد آن‌ها چیزی را که دوست دارند پیدا خواهند کرد؛ اما واقعیت برخلاف این است. تحقیقات نشان می‌دهد اگر به مردم گزینه‌های بسیاری ارائه دهید در واقع مقدار و حجم خرید آن‌ها پایین می‌رود.

### ۲ - با پیشنهاد های کوچک شروع کنید

هنگامی که می‌خواهید چیزی را بفروشید لازم نیست که در ماه اول فروش بزرگی داشته باشید. سعی کنید، در ماه‌های اول مشتریان خود را با پیشنهاد های کوچک پیدا کنید بعداً به او پیشنهاد های بزرگ‌تری بدهید.



### ۳ - انتخاب نام مناسب برای شروع کسب و کارتان

نامی که برای کسب و کار خود انتخاب می‌کنید معرف ویژگی‌های مختلف آن است، انتخاب عنوان مناسب و سنجیده می‌تواند موجب تبلیغات گسترده و محبوبیت بیشتر کار شما در بین مردم شده و تحسین آن‌ها را برانگیزد. از طرف دیگر نامی که هوشمندانه انتخاب نشده است نمی‌تواند نقش مهمی در موفقیت بیشتر شما داشته باشد و حتی یکی از موانع شهرت یافتن تجارتتان محسوب می‌شود. در واقع عنوان یک کسب و کار باید تخصص، ارزش و منحصر به فرد بودن محصولات یا خدمات شما را به مخاطب نشان دهد.

برخی از کارشناسان بر این باورند که بهترین نام‌ها ساده و صریح هستند. این نام‌ها می‌توانند تصاویر واضح و روشنی از تجارت شما در ذهن مخاطب ایجاد کنند و بامعنای مستقیمی که دارند مشتریان را از حوزه فعالیت شما آگاه کنند. بعضی از افراد هم باور دارند که نام‌های ابداعی که از ترکیب چند اسم به وجود آمده‌اند بیشتر در ذهن می‌مانند. در واقع هر نامی که بر اساس روش‌های صحیح بازاریابی انتخاب شده باشد می‌تواند تأثیرگذار باشد.

برای مثال بهترین نامی که در ایران انتخاب شد و جایزه هم گرفت نام شرکت «هما» بود که مخفف هواپیمایی ملی ایران هست که بسیار ساده و بیانگر کار شرکت نیز هست.

می‌توانید برای پیدا کردن نام از دیگران کمک بگیرید من همیشه برای پیدا کردن نام از نظر سنجی استفاده می‌کنم.



## ۴ - همه مشتری شما نیستن

در شروع کار، تصور می‌کردم چیزی که قرار است ارائه بدهم به درد همه می‌خورد درحالی‌که این‌طور نبود؛ و من برای شناختن مشتری ایده‌آل خودم (کسی که کسب‌وکار من را تضمین می‌کند) زمان صرف کردم و یاد گرفتم که قرار نیست به همه خدمت‌رسانی کنم. پس بازار هدف‌تان را مشخص کنید و به سراغ آن‌ها بروید... عشق ورزیدن به کلمه قدرتمند «نه» را یاد بگیرید و احساس خوبی نسبت به آن داشته باشید.

شما باید عده‌ای از اطرفیانتان را کنار بگذارید. بدون ترک کردن جایی که در آن قرار دارید، نمی‌توانید به‌جای دیگری برسید و گاهی اوقات این دوستان شما هستند که مانع جلو رفتن شما می‌شوند. قرار نیست همه در این سفر شما را همراهی کنند و مشکلی هم نیست. دوستان واقعی شما در کنارتان می‌مانند و باقی دور خواهند شد. اگر دور نشوند، باید رشته‌های ارتباطی بینتان را قطع کنید و آن‌ها را پشت سر بگذارید.

## همیشه اولین ایده بهترین ایده نیست

ایده‌ها فراوان هستند. اگر برای شروع یک کسب‌وکار برنامه‌ریزی می‌کنید، مواقعی پیش می‌آید که تصور می‌کنید ایده‌تان یک ایده‌ای نسبتاً خوب است. نمی‌خواهم بگویم که این‌طور نیست، درحقیقت شاید ایده‌ی خوبی باشد؛ اما باید بگویم که نخستین ایده‌های ما معمولاً بهترین ایده‌هایی که داریم نیستند.

با توجه به اینکه ما یک رقیب قوی مثل چین داریم پیشنهاد می‌کنم روی ایده‌هایی که خدماتی هستند بیشتر کار کنید چون این‌جوری



دیگه چین نمی‌تونه با ما وارد رقابت بشه.

در هنگام تولید محصولات کسب تجربه می‌کنید و متوجه می‌شوید که باگذشت زمان ایده‌های شما بالغ‌تر و بهتر می‌شوند. در کنار گذاشتن ایده‌های اولیه‌تان راحت باشید و اجازه بدهید که ایده‌هایی بهتر در ذهنتان متولد بشوند.

شاید بعضی از ایده‌هایی که در این کتاب گفته شده از نظر شما ایده خوبی نباشن اما همین ایده از نظر افراد دیگه یک ایده فوق‌العاده است. اگر فکر می‌کنید با اون ایده نمی‌تونید موفق بشی حق با شماست اگر هم فکر می‌کنید با اون ایده موفق می‌شید باز هم حق با شماست. باید به ایده‌ای که قصد انجام آن را دارید ایمان داشته باشید و درست اجرا کنید. دیدی یک نفر یک جوک رو طوری تعریف می‌کنه که همه ازش روده‌بر می‌شن بعد دقیقاً همون جوک رو یک نفر جوری تعریف می‌کنه که بی‌مزه‌ترین جوک دنیا می‌شه ایده هم مثل جوک می‌مونه نحوه اجراش خیلی مهمه همچنین جایی که ایده رو اجراء می‌کنی. باز هم مثل همون جوک که هر جوکی جایی داره و نمی‌شه همه وقت و همه جا گفتش. بزار برات یک داستان بگم تا اهمیت این موضوع رو بیشتر متوجه بشی.

## داستان وزیر و باغبان

یک روز باغبان با عصبانیت می‌ره پیش پادشاه و می‌گه: من از این وزیرت چی کم دارم که اون چند برابر من حقوق می‌گیره و هیچ کاری هم انجام نمی‌ده اما من توی باغ صبح تا شب دارم جون می‌کنم اما حقوق خیلی کمی می‌گیرم و این عدالت نیست.

پادشاه وزیر رو صدا می‌کنه و بهش می‌گه: شنیدم یک گربه ته باغ بچه



کرده برو و ببین آیا درسته یا نه؟ به باغبان هم می‌گه: تو هم برو و همین کار رو انجام بده.

وقتی برمی‌گردند به باغبان می‌گه: خوب چی شد؟ باغبان هم می‌گه: آره یک گربه ته باغ سه تا بچه به دنیا آورده. پادشاه می‌گه: همین!!! باغبان می‌گه بله چیز خاص دیگه‌ای نبود.

پادشاه به وزیر می‌گه: حالا شما گزارش بدید. وزیر می‌گه: یک گربه سیاه چهار روز هست که در ضلع شرقی باغ سه تا بچه به دنیا آورده که دوتای آن سیاه و ماده، یکی هم سفید و نر هست. مادر گربه‌ها غذای خودش رو از اضافه غذایی که آشپز دربار بیرون می‌ریزد تأمین می‌کند اما این غذا برای او کافی نیست برای همین خیلی ضعیف شده و اگر غذای کافی به او نرسد احتمالاً بچه‌گربه سفید که از بقیه کوچک‌تر و ضعیف‌تر هست بمیرد.

بعد پادشاه رو می‌کنه به باغبان و می‌گه حالا فهمیدی چرا وزیر حقوق بیشتری می‌گیره.

شما هم سعی کن مثل وزیر باشی نه باغبان تا موفق بشی. شاید بتونی با خوب اجراء کردن یک ایده ضعیف موفق بشی اما اگر بهترین ایده‌ها رو هم داشته باشی و نتونی خوب اجراء کنی موفق نمی‌شی. مهم‌ترین دلیل موفقیت یک ایده خوب فروش هست اگر بتونی یک محصول یا خدمات خوب رو عالی بفروشی حتماً موفق می‌شی.

ابتدا تک‌تک ایده‌هایی که به شما می‌دهم را به‌طور دقیق و کامل مطالعه کنید.


پس از مطالعه ایده روی آن تمرکز کنید موارد تازه‌ای به آن اضافه





نمایید و با خلاقیت خود آن را گسترش داده و عملی کنید. ایده‌هایی که در فصل بعدی عنوان می‌شود نتیجه مدت‌ها تفکر و تجربه و تحقیقات و تلاش ماست. هر کدام از این ایده‌ها و تفکرات ناب می‌توانند شغلی پرسود را برای شما با کمترین هزینه اولیه دست‌وپا کنند. خودتان بامطالعه دقیق این ایده‌ها به ناب بودن آن‌ها پی خواهید برد. به امید اینکه بتوانیم قدمی در راه موفقیت شما عزیزان برداشته باشیم. جهت همراه شدن با هم‌سفران موفقیت نام خانوادگی تان یا عدد ۳ را برای ما به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ ارسال کنید. یا عضو سایت ما به آدرس **www.taghadosi.com** بشید.

همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed\_taghadosi



### ایده‌های کسب‌وکار

#### آشنایی با حیوانات

کودکان علاقه زیادی به حیوانات دارند و خیلی دوست دارند که با آنها بازی کنند بازی کردن با حیوانات می‌تواند برای کودکان بسیار مفید باشد و در روابط آنها تأثیر بگذارد اما متأسفانه بازی‌های کامپیوتری و موبایل فاصله بین کودکان و حیوانات را بسیار زیاد کرده است.

درسته که ما در اکثر شهرها باغ‌وحش داریم اما باغ‌وحش‌ها به خاطر دلایل بهداشتی و امنیتی خارج از شهر قرار دارند و خیلی دم‌دست نیستند. پس این یک فرصت کارآفرینی بسیار عالی هست برای کسانی که دوست دارند کسب‌وکارهای خلاقانه داشته باشند.

می‌تونی با همکاری شهرداری یک محوطه کوچیک با چند تا بلوکه، توی یکی از پارک‌های شلوغ شهر درست کنی. و چند تا خرگوش توی این محوطه‌ای که درست کردی بندازی، بچه‌ها با دیدن این خرگوش‌ها جذب آنها می‌شوند و شروع می‌کنند با بازی کردن با این خرگوش‌ها اما پس سود شما توی این کار کجاست؟



شما هم چند تا کیسه هویج کنار خودت می‌گذاری و شروع می‌کنید به فروش این هویج‌ها به بچه‌هایی که می‌خوان با خرگوش‌ها بازی کنند. هر یک دونه هویج رو می‌تونن باقیمت خیلی عالی به بچه‌ها بفروشی روزی ۱۰۰ عدد هویج هم که بفروشی بازهم سود خیلی زیادی کردی.



## فروش کسب‌وکار

امروزه متأسفانه آمار بیکاری در کشور ما خیلی زیاد شده و افراد زیادی هستند که دنبال کار می‌گردند. اگر در راه‌اندازی کسب‌وکاری تخصص داری که می‌تونه برای افراد دیگه یک فرصت خیلی عالی باشه تا بتونن با اون، کسب درآمد کنند این یک فرصت عالی برای ثروتمند شدن هست. فقط کافیه این کسب‌وکارها را راه‌اندازی کنید و به افرادی که دنبال کسب‌وکار می‌گردند بفروشی با این کارت هم خودت پولدار می‌شی هم بخشی از بزرگ‌ترین مشکلات جامعه یعنی بیکاری رو حل می‌کنی اگر هم دوست نداری این کسب‌وکارها را راه‌اندازی کنید. می‌تونید با آموزش به دیگران کسب درآمد کنید یعنی کسب‌وکار خودتون رو به افراد دیگه



آموزش بدین و از آن‌ها بابت این آموزش پول بگیرید.

## دست به آچار

حتماً برای شما هم پیش اومده که توی خونه یکی از شیرهای آب چکه کنه کابینت‌ها نیاز به رگلاژ داشته باشند یا چند تا از لامپ‌های خونه روشن نمی‌شه و چند تا از لوازم خونه نیاز به کمی تعمیر داشته باشند. برای انجام دادن این کارها باید لوله‌کش، کابینت ساز، برق کار و تعمیر کار لوازم‌خانگی به خونه شما بیان تا بتونن این لوازم رو تعمیر کنند خوب اومدن هر کدوم از این‌ها برای شما کلی هزینه داره و باید مبلغ زیادی رو پرداخت کنید.

در صورتی که اگر یک نفر کمی فنی باشه و دست به آچار باشه به راحتی می‌تونه تمام این کارها رو برای شما انجام بده. با این کار مشتری هم مبلغ کمتری پرداخت می‌کنه و شما هم سود خیلی زیادی می‌کنید، اگر خودت دست به آچار باشی برای انجام دادن این ایده در اول کار نیاز به هیچ سرمایه‌ای نداری اما اگر خودت این کار رو بلد نیستی می‌تونی یک نفر را استخدام کنی و زمانی که تعداد مشتری‌ها زیاد شدند، تعداد نیروها تو افزایش بدی.





## ساقه گندم

در اکثر نقاط کشور ما مزارع گندم وجود دارد که معمولاً بادستگاه کمباین جمع‌آوری می‌شوند که بعد از این کار ساقه‌های گندم زیادی به‌جا می‌ماند که ارزش خاصی ندارند سالانه در کشور ما کلی ساقه گندم از بین می‌رود و هیچ استفاده‌ای نمی‌شود حالا یک ایده ناب برای استفاده از این ساقه‌ها که حتی می‌تونی مواد اولیه رو رایگان بدست بیاری ساخت تابلوی معرق ساقه گندم است. این هنر از تلفیق ساقه‌های گندم رنگ‌شده در کنار هم روی زمینه‌ای از چوب و یا نئوپان زیرکاری شده پدید می‌آید.

معرق ساقه گندم برای ساخت تابلو، تزئین سطح انواع میزها، بوفه، درهای چوبی، تکیه‌گاه صندلی، کمد و یا هر وسیله چوبی دیگر به‌کاربرده می‌شود؛ و همچنین در نمای ستون داخل منزل و بالای شومینه نیز کاربرد دارد.

اول یک هفته برو و معرق ساقه گندم رو یاد بگیر اصلاً کار سختی نیست و چند تا تابلوی زیبا درست کن یا اگر کسی سراغ داری که می‌تونه درست کنه ازش بخواه برات ۲ یا ۳ تا تابلو خوشگل درست کنه بعد از اون‌ها عکس بگیر و توی سایت‌هایی مثل دیوار، شیپور و شبکه‌های اجتماعی قرار بده به‌راحتی می‌تونی از طریق اینترنت کارها تو بفروشی و بعد که کارت گرفت یک کارگاه بزن و حتی چند نفر برات کار کنند. اگر تعداد تولیدت خیلی زیاد شد و همشون از طریق اینترنت فروش نرفتند به تابلو فروشی‌ها و گل‌فروشی‌ها برو و تابلوها تو به اون‌ها بفروش همچنین می‌تونی توی نمایشگاه‌ها، شب بازارها، روز بازارها و جاهای مختلفی که اگر توی هر شهری بگردی پیدا می‌شه بری و کارها



تو بفروش و کلی مشتری جدید پیدا کنی.



## ویترای

تزئین ظروف شیشه‌ای با رنگ و نقاشی هنری است، که قرن‌ها در میان ملل مختلف محبوبیت داشته است و آثار متعدد و متنوعی از این هنر را می‌توان در موزه‌های نقاط مختلف جهان یافت. آراستن بطری‌ها، لیوان‌ها و ظروف شیشه‌ای و همچنین آینه‌های کوچک و بزرگ با نقاشی‌های ساده، کاری بسیار ساده است که با یادگیری چند تکنیک ساده می‌توانید ظرف چند ساعت در منزل انجام دهید.

برای نقاشی روی شیشه که آن را ویترای نیز می‌نامیم، نیاز به وسایل متعدد و خاصی نیست بلکه با مقداری رنگ مخصوص ویترای یا کار بر روی شیشه و وسایل متداولی مانند قلم‌مو و اسفنج می‌توانید ظروف



شیشه‌های بسیار معمولی و حتی کم‌ارزش مثل بطری‌ها و شیشه‌های محتوی سس، مربا و آب‌لیمو را به ظروف زینتی و منحصر به فردی تبدیل کنید. برای انتخاب ظرف مناسب در ابتدا ظروف کم‌قیمتی را جست‌وجو کنید که از شکل خاص و ویژه‌ای برخوردارند. حتی شما می‌توانید از بطری‌ها و یا ظروف شیشه‌ای که از ظاهر ساده آن‌ها خسته شده‌اید را توسط هنر ویتراژ تبدیل به ظروف زیبا و متفاوت کنید.

امروز با داشتن هنر ویتراژ می‌توان در هر زمینه شغلی کسب درآمد کرد مثلاً در سنتی‌سراها می‌توان طرحی جالب بر روی ظروف مثل لیوان‌ها و یا حتی بر روی شیشه‌ها طراحی کرد همچنین می‌توان در هتل‌ها آیینه‌های سرویس بهداشتی و حمام‌ها را طراحی کرد تا از حالت سادگی بیرون آمده و طرحی منحصر به فرد شوند.



## لوسترهای تزئینی

با توجه به پیشرفت بشر روزه‌روز خانه‌های ما مدرن‌تر و به‌روزتر می‌شوند همه انسان‌ها دوست دارند خونه‌های زیبا داشته باشند. یکی از





محصولاتی که به خانه‌ها زیبایی می‌دهند لوسترها هستند اما لوسترهای موجود در بازار دارای قیمت خیلی زیادی هستند. شما می‌توانید با استفاده از رول PVC نسوز لوسترهای خیلی خوشگل، ارزون و خلاقانه درست کنید. برای فروشش هم می‌تونید از شبکه‌های مجازی استفاده کنید و همچنین توی شب بازارها و روز بازارها یا بازارهای مرزی باقیمت مناسب خیلی راحت به فروش برسونی.



## چای کامبوجیا

ما ایرانی‌ها علاقه شدیدی به چای خوردن داریم خیلی‌هامون که اصلاً معتاد چای هستیم و روزی حداقل سه وعده چای می‌خوریم اما تابه‌حال اصلاً هیچ نوآوری توی اون نداشتیم امروز بهترین زمان برای خلاقیت برای این نیاز جامعه هست. حتماً توی گوگل خواص چای کامبوجیا رو سرچ بزن بهت قول میدم



تعجب کنی که انقدر مفید هست. بعضی از خواص نوشیدنی کامبوجا تقویت سیستم ایمنی، هضم آسان پروتئین‌ها، چربی‌ها و قندها، افزایش طول عمر، کاهش چربی خون، جلوگیری از سرطان معده و روده، درمان اختلالات بی‌خوابی، میزان قند خون را تنظیم می‌کند و ۱۰ ها خواص دیگر دارد و درست کردنش هم اصلاً کاری نداره توی همون سایت‌ها خیلی عالی توضیح دادند. من خودم هرروز از همین چای مصرف می‌کنم و واقعاً فوق‌العاده هست.

توهم می‌تونی برای دفعه اول فقط با یک قارچ سه لیتر تولید کنی اگر هم دوست داشتی بیشتر تولید کنی سرعت تکثیر این قارچ خیلی زیاده و فقط کافیه یک قارچ بخری بعد از چند وقت خودت کلی قارچ اضافه‌داری که او نارو هم می‌شه بفروشی.

چایی که با این قارچ به دست میاد هیچ هزینه‌ای نداره کل هزینش برای هر لیتر ۶۰ گرم شکره و نصف قاشق مرباخوری چای همین در اصل رایگانه اما می‌تونی کلی ازش پول در بیاری.





## چای کاکاتو

توی هر منطقه از ایران چای‌های محلی خاصی هست که هر کدامشان هزاران خاصیت دارند اما مشکل اصلی اینکه که این چای‌ها فقط مختص مردم همون منطقه هست و در دسترس مردم دیگه کشور عزیزمان ایران نیست چرا ما این مرزهای بین شهرها رو نشکنیم و چای محلی خودمون رو به شهرهای دیگه معرفی نکنیم تا با این کار هم به مردم خدمت کنیم هم خودمون کلی سود کنیم.

یکی از این چای‌ها چای کاکاتو یا همون چای آنخ هست که بیشتر مردم شمال خراسان مصرف می‌کنند. با توجه به خاصیت آرامش‌بخش این چای می‌تونه توی شهرهای دیگه هم، طرفداران زیادی پیدا کنه. این گیاه رو هم می‌تونن از کوه‌ها تهیه کنن هم اینکه در مغازه‌های شهرهای شمال خراسان برای فروش موجود هست.



## پارک بان سایه

توی فصل تابستان همه آدم‌ها دنبال یک سایه می‌گردند تا ماشین شون رو پارک کنند و راننده‌ها برای یک سایه سرودست می‌شکنن چون اگه جلوی آفتاب پارک کنند وقتی که برگردند داخل ماشین، مثل جهنم



داغ شده. به نظرت این آدم حاضر نیست یک مبلغی پرداخت کنه تا هم داخل ماشینش خنک بشه هم اینکه به ماشینش صدمه وارد نشه آقایون حتماً این کارو می‌کنن شک نکن چون واسه مردها هیچ چیز مهم‌تر از ماشین‌شون نیست نشون به اون نشون که اگر زنش موهاشو از رنگ مشکی به های‌لایت تبدیل کنه نمی‌بینه اما یک خش کوچیک روی ماشینش رو سریع می‌بینه.

برای ایجاد سایه هم کافیه یک روکش روی ماشین بکشی تا هم کثیف نشه هم اینکه آفتاب بهش نخوره و خنک بمونه بدون هیچ هزینه‌ای و در اصل فقط داری یک خدمت انجام می‌دی بعداز اینکه کارت گرفت می‌تونی چند نفر استخدام کنی یا از همون اول اگر خودت نمی‌خوای انجام بدی می‌تونی یک نفر استخدام کنی و اگر مردم استقبال کردند تعداد نیروها تو افزایش بدی وبه یک کارآفرین تبدیل بشی.

## فن تهویه خودرو

اگر از ایده پارک‌بان سایه خیلی خوشت نیومد، می‌تونی این نیاز رو جور دیگه‌ای برطرف کنی و ثروتمند بشی دلیل اصلی که داخل ماشین خیلی داغ می‌شه اینه که هوا در جریان نیست. کافیه هوای داخل ماشین رو با یک فن به جریان بندازی برق فن رو هم می‌تونی از باتری ماشین بگیری یا اینکه از صفحه سلول خورشیدی استفاده کنید.

تا وقت‌هایی که ماشین رو جلوی آفتاب پارک کردی با همون انرژی خورشید داخل ماشین رو خنک کنه با این کار وقتی برمی‌گردی دیگه داخل ماشین جهنم نیست.



## پرورش کبک و بلدرچین

به علت هورمونی شدن گوشت مرغ‌ها و اینکه دیگر مرغ‌ها مانند سابق خوشمزه و خوش طعم و مقوی نیستند مردم کشورمان کم‌کم تمایل زیادی به خرید گوشت‌های سفید دیگه مثل گوشت کبک، بلدرچین و بوقلمون از خود نشان داده‌اند.

همین امر موجب رونق گرفتن طرح‌هایی چون پرورش کبک و بلدرچین در ایران شده که سرمایه زیادی هم برای شروع کار نمی‌خواهد. هرروز با توجه به توصیه پزشکان مصرف گوشت کبک و بلدرچین رو به افزایش است.

این کار سرمایه زیادی نمی‌خواهد و با یک فضای خیلی کوچیک هم می‌توان این کار را استارت زد و بعد اگر راضی بودید و موفق شدید کارتان را توسعه بدهید و از فضاهای بزرگ‌تر استفاده کنید.

این کسب و کار را می‌شود با زمینی در حدود ۵۰ متر و با وسایلی باقیمت نه‌چندان گران این شغل را شروع کرد و بعد گسترش داد.





## سبزی پاک‌کنی

امروزه خیلی از خانم‌ها شاغل هستند و وقت اینکه بتوانن، خیلی از کارهای خانه را انجام دهند را ندارند. شما می‌توانید از این فرصت به وجود آمده استفاده کنید و کارهایی مثل سبزی پاک کردن را انجام بدید و به بازار ارائه دهید.

برای این که سود خوبی گیرتون بیاد سعی کنید سبزی را به صورت مستقیم تهیه کنید و همچنین باید سبزی‌های تازه و باکیفیت تهیه کنید تا مشتری‌ها از کارتون راضی باشند.

در کنار این ایده می‌توانید سبزی سرخ‌شده هم به مشتری ارائه کنید این ایده شاید الان در شهرهای بزرگ اجرا شده باشد اما هنوز نتوانسته‌اند نیاز بازار را به صورت کامل برطرف کنند این ایده هنوز در شهرستان‌ها اجراء نشده و فرصت مناسبی هست تا بتوانید با اجرای این ایده در شهرستان‌ها پولدار شوید.

در ابتدای کار نیاز نیست تا سبزی به مقدار زیاد تهیه کنید می‌توانید از چند کیلو شروع کنید در کنار مشتری‌های خونگی به میوه‌فروش‌ها هم سبزی پاک‌شده را ارائه کنید و برای اینکه فروشتان افزایش پیدا کند از رستوران‌ها و هتل‌ها به هیچ‌وجه غافل نشوید.





## ایده خلاق برای تبلیغات

امروزه دیگه تبلیغات گذشته جوابگوی بازار نیست و باید در تبلیغات خلاق بود. اما متأسفانه شرکتها این خلاقیت را ندارند، اگر فرد خلاقى هستيد مى‌توانيد با استفاده از خلاقیت، ایده‌های خلاقانه برای کسب و کارها ارائه کنید و این ایده‌ها را به آن‌ها بفروشید. مطمئنم مشتری‌های خیلی خوبی خواهید داشت. یک کار باکلاس و عالی که همه دنبال ایده‌های شما خواهند بود.

اگر وارد این کسب و کار شدید به صورت هدفمند روی برندسازی شخصی خودتون کار کنید. در ابتدا می‌توانید ایده‌های خودتون رو توی اینستاگرام و تلگرام به اشتراک بگذارید تا شرکتها متوجه خلاقیت شما بشوند. برای اینکه بتوانید در این کسب و کار موفق شوید حتماً یک کتاب در مورد خلاقیت در تبلیغات بنویسید و به بازار ارائه کنید تا هم سود خوبی به دست بیارید و هم از طریق این کتاب مشتری‌های جدید پیدا کنید.



## کارت‌های تبریک باشکلهای مختلف

حتماً تابه‌حال به گل‌فروشی رفتید و گل خریدید، می‌بینی که بعد از خرید گل کارت تبریکی که روی یک گل گران‌قیمت می‌زنند، یک کارت



خیلی کم‌ارزش و بدون خلاقیت هست. شک نکن می‌تونی با استفاده از خلاقیت خودت کارت‌های تبریک خیلی عالی و زیبا و خلاقانه طراحی کنی و به گل‌فروشی‌ها بفروشی. تا می‌توانید کارت‌های هدیه خلاقانه طراحی کنید. که اصلاً نیازی به گل نداشته باشیم و بتوانیم خود کارت را به دوستانمان هدیه دهیم برای اینکه ذهنت خلاق تر بشه قسمت فصل آخر این کتاب رو بخون.



## کارت ویزیت

کارت ویزیت یکی از موارد اساسی هر کسب‌وکار هست. اما هیچ‌کدوم از این کارت ویزیت‌ها متأسفانه دارای خلاقیت نیستند. اگر ذهن خلاق داشته باشید می‌توانید کارت ویزیت‌های خلاقانه‌ای طراحی کنید، و به مشتری‌هاتون ارائه کنید اما اگر خلاقیت هم نداشتید بازهم ناامید نباشید، حتی همین کارت ویزیت‌های خیلی ساده دارای سود بسیار عالی هستند.

می‌تونی با یک چاپخانه قرارداد ببندی و بعد به کاسب‌ها مراجعه کنی و از آن‌ها سفارش کارت ویزیت بگیری. بعد چند وقت حتماً تعدادی بازار یاب حرفه‌ای هم استخدام کن تا برای شما کار کنند. سعی کن میزان





سفارشات رو افزایش بدی چون هرچی بیشتر سفارش بگیری هزینه هات کاهش پیدا می‌کنه و سودت خیلی بیشتر می‌شه برای این کار باید یکم فتوشاپ هم بلد باشی خیلی نمی‌خواد حرفه‌ای باشی، یا با یکی از دوستان که فتوشاپ بلده این کار رو شروع کن. خود من سالها قبل این کار را انجام می‌دادم و سود خیلی خوبی از این کار داشتم.



## پخش تراکت

باوجود آمدن شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های دیجیتال، تراکت هنوز هم در بین کاسب‌های سنتی دارای محبوبیت خاصی هست. و علاقه خاصی به چاپ کردن تراکت دارند اما برای پخش این تراکت‌ها همیشه به مشکل می‌خورند و دنبال فردی و یا افرادی می‌گردند تا بتوانند این تراکت‌ها را برای آن‌ها پخش کند می‌توانید یک تیم درست کنید و کار پخش این تراکت‌ها را انجام دهید. برای این کار می‌توانید به چاپخانه‌ها مراجعه کنید. به آن‌ها کارت ویزیت خودتان را بدهید و بگویید اگر کسی نیاز به پخش تراکت داشت ما در خدمتشان هستیم.



یا اینکه هر کجا هر تراکتی دیدید، بردارید و با شماره آن تماس بگیرید و بگویید، اگر دفعه بعد خواستید تراکت پخش کنید ما می‌توانیم این کار را برای شما انجام دهیم.

## بانک اطلاعات مشاغل

شرکت‌های پخش خیلی دوست دارند که شماره تماس و اطلاعات مشتری‌های احتمالی خودشان را داشته باشند مخصوصاً اگر شرکت پخش در یک شهر باشد و بازار هدفش شهری دیگر باشد. مانند شرکت‌های پخش مواد غذایی که علاقه شدیدی به داشتن اطلاعات سوپرمارکت‌ها دارند یا کارگاه‌هایی که مصالح ساختمانی تولید می‌کنند به اطلاعات مصالح‌فروش‌ها نیاز دارند، می‌توانید اطلاعات مصالح‌فروش‌ها را در اختیار آن‌ها قرار دهید.

برای به دست آوردن این اطلاعات می‌توانید هم به اتحادیه‌های مربوطه مراجعه کنید. همین اینکه خودتون اقدام به جمع‌آوری این اطلاعات بکنید.

کافی کمی در این مورد فکر کنید موارد مشابه خیلی زیادی پیدا خواهید کرد.



## کلینیک ساختمانی

متأسفانه یکی از معضلات کارفرماهای پروژه‌های ساختمانی این است، که باید با افراد مختلف وارد قرارداد بشوند. و معمولاً داخل این‌ها افرادی



پیدا می‌شوند که به تعهدات خودشان عمل نمی‌کنند و کارفرماها همیشه در این قراردادها ریسک می‌کنند اگر بتوانید یک تیم خیلی عالی پیدا کنید که در آن هم آسانسوری وجود داشته باشد، هم کابینت سازی و تمام مواردی که برای یک ساختمان موردنیاز هست حتماً موفق خواهید شد. فقط باید حواستون رو جمع کنید با افرادی قرارداد ببندید که کارشان واقعاً عالی باشد و شما را پیش کارفرما شرمنده نکند.

وبعد از اینکه با تمام افرادی که قسمت‌های مختلف یک پروژه را انجام می‌دهند قرارداد بستید به کارفرما مراجعه کنید و به او پیشنهاد همکاری بدهید. پیشنهاد من این است که اولین قراردادتون را با هر کارفرما به صورت تخصصی ببندید تا ریسک کارفرما را کاهش بدهید، مثلاً اگر پروژه در مرحله بتن‌ریزی هست اول فقط برای بتن‌ریزی قرارداد ببندید اگر کارفرما از کار شما راضی بود بعد پیشنهاد ۰ تا ۱۰۰ پروژه را به کارفرما بدهید اینجوری کارفرما خیلی راحت‌تر با شما وارد قرارداد می‌شود.

## جذب مشتری بالقوه

خیلی از کاسب‌ها برای پیدا کردن مشتری‌های خودشان دچار مشکل هستند. می‌توانی این مشکل آن‌ها را تو برایشان برطرف کنی و برای آن‌ها مشتری معرفی کنی و بابت معرفی هر مشتری از آن‌ها مبلغی دریافت کنی، یا پورسانت بگیری. سعی کنید با معرفی هر مشتری یک مبلغ ثابت هم دریافت کنید و تنها به پورسانت بسنده نکنید، چون خیلی از کاسب‌ها با وجود اینکه یک مشتری خوب به آن‌ها معرفی می‌شود اما قادر به قرارداد بستن یا جذب مشتری نیستند و اگر این مشتری از آن‌ها



خرید نکنه به شما پورسانتی نمی دهند.  
 برای جلوگیری از این مشکل با کاسب‌های خیلی خوب و عالی کار کنید  
 این کار را برای کسب و کارهای مختلف می‌توانید انجام دهید. مطمئن  
 باش که از تو استقبال خواهند کرد و پیشنهاد تو را رد نمی‌کنند و اگر  
 فرد عاقلی باشند حتماً با تو قرارداد خواهند بست.



## معرفی بازاریاب

یکی از بزرگترین مشکلات شرکت‌ها در جذب بازاریاب هست و متأسفانه  
 شرکت‌های کاریابی در این زمینه فعالیت نمی‌کنند.  
 می‌توانید از این فرصت حداکثر استفاده را بکنید و آگهی‌های استخدام  
 بازاریاب چاپ کنید که بازاریاب‌ها با شما تماس گرفته و با توجه به سابقه  
 کاری که دارند آن‌ها را به شرکت‌هایی که نیاز به بازاریاب دارند معرفی  
 کنید و از آن‌ها بابت معرفی بازاریاب پول خوبی دریافت کنید برای اینکه  
 درکاری که انجام می‌دهید حرفه‌ای‌تر بشوید، می‌توانید به بازاریاب‌ها  
 آموزش هم بدهید.



اگر دوست داشتید من می‌توانم در این زمینه با شما همکاری داشته باشم و کار آموزش بازاریاب‌ها را به عهده بگیرم شرکت‌ها از این کار شما به شدت استقبال می‌کنند. اما باید دقت کنید با هر مجموعه‌ای وارد قرارداد نشوید و تنها با مجموعه‌ای قرارداد ببندید که هدف آن‌ها بردبرد هست و بازاریاب در آنجا می‌تواند یک شغل مناسب با سود بسیار عالی داشته باشد.



### اپلیکیشن (عصا) برای سالمندان

متأسفانه یا خوشبختانه روزبه‌روز به تعداد سالمندان کشورمان اضافه می‌شود؛ و با توجه به رفتاری‌هایی که مردم دارند نمی‌توانند به این عزیزان رسیدگی کنند، این یک فرصت بسیار خوب و عالی برای کسانی است که دوست دارند وارد حوزه کارآفرینی بشوند برای رفع نیاز این قسمت از جامعه می‌توانی یک مجموعه یا یک اپلیکیشن به اسم عصا طراحی کنی و به رفع نیازهای این قسمت از جامعه بپردازید مطمئن باشید که سود خوبی خواهید برد فراموش نکنید که این کار علاوه بر



سود مالی ثواب معنوی و لذت خوبی هم دارد شما باید بتوانید نیازهای مانند خرید و کارهای منزل را برای این عزیزان برطرف کنید.



## کارواش در محل

خیلی از افراد زمان یا حوصله بردن ماشین به کارواش را ندارند اما خیلی دوست دارند که یک ماشین بسیار تمیز داشته باشند. شاید بعضی‌ها هم حوصله داشته باشن اما نمی‌خوان هزینه زیادی بکنن و متأسفانه خیلی از کارواش‌ها کاسی رو بلد نیستن یکی از بزرگ‌ترین اشتباهاتشون گرفتن انعام یا همون پول زور از مشتری هست و صدها ایراد دیگه هم دارند. با اومدن کارواش‌های نانو بدون نیاز به آب یک فرصت خیلی خوبی هست، تا بتونی ثروتمند بشی. نانو کارواش سیاری که بدون آب عمل می‌کند و می‌تواند ماشین‌ها را در محل شستشو دهد و شمارا به یک‌برند در شهرتان تبدیل کند.

این ایده، ایده‌ای عالی و فوق‌العاده است. برای اینکه بیشتر با این فناوری آشنا بشی کافیه توی گوگل یک سرچ کوچیکی بزنی.





## تعمیرات اتومبیل در محل

خیلی وقت‌ها خرابی اتومبیل‌ها خیلی جزئی هستند اما به خاطر همین مشکل جزئی مجبورید ماشین تون رو به تعمیرگاه ببرید.

اگر ماشین شما قادر به حرکت باشد شاید این مشکل خیلی جدی نباشد اما زمانی که به خاطر یک مشکل کوچک مثلاً به خاطر یک مشکل سیم‌کشی ماشین شما قادر به حرکت نیست.

مجبوری هزینه امداد خودرو بدی و خودرو را به تعمیرگاه حمل کنی اما اگر یک مجموعه‌ای باشد که بتواند ماشین شما را در همان محل تعمیر کند صددرصد با آن تماس خواهید گرفت.

اگر دست به آچار دارید و می‌توانید عیب خودروها را برطرف کنید این یک فرصت عالی برای شما هست. اگر هم این کار را یاد ندارید برید و این کار را آموزش ببینید.

برای انجام این کار حتماً باید حداقل یک موتور داشته باشید اگر بتوانید امداد خودرو تهیه کنید ۱۰۰ درصد بهتر است تا اگر ماشین در محل تعمیر نشد بتوانی آن را به تعمیرگاه انتقال بدهید و حداقل هزینه حمل خودرو رو از مشتری بگیرید این جوری برای مشتری هم بهتره و می‌دونه که در صورت کارش راه می‌افته.





## تاچ مکانیک

اگر خودت دوست نداری کار تعمیرات را انجام بدی و بیشتر دوست داری یک کار مدیریتی داشته باشی یک پیشنهاد خیلی ناب برات دارم. خیلی از مکانیکی‌ها الان به خاطر اینکه بازارشان خراب هست، حاضرین ماشین‌هایی که در نزدیکی محل کسب و کارشان خراب شده را تعمیر کنند.

حتی خیلی‌ها الان دیگه مغازه خودشون رو جمع کردند و در خانه بیکار نشسته‌اند و منتظرند تا به آن‌ها یک کار خوب پیشنهاد بشه، شما کافیه فقط یک اپلیکیشن مثلاً به اسم تاچ مکانیک درست کنید و بعد این افراد را ثبت‌نام کنید.

بعد اپلیکیشن خودت رو به بازار ارائه بدید و مشتری زمانی که هرکجا ماشینش خراب شد از طریق این اپلیکیشن درخواست مکانیک بده دقیقاً مثل همون ایده تاکسی اسنپ و تپسی تنها با این تفاوت که اینجا مشتری درخواست مکانیک می‌دهد و شما برای او نزدیک‌ترین مکانیک حرفه‌ای رو می‌فرستی تا ماشینش را تعمیر کنند.

## تعمیرات اتومبیل‌های لوکس

خوشبختانه ما توی یک کشور ثروتمند زندگی می‌کنیم؛ و روزبه‌روز به خودروهای لوکس داخل خیابان‌های ما اضافه می‌شود.

اما متأسفانه تعمیرگاه‌های ما توان تعمیر این اتومبیل‌ها را ندارند، و این یک فرصت بسیار عالی برای شما هست که بتوانید تعمیر این اتومبیل‌ها را به صورت تخصصی انجام دهید. پس برو و تعمیر این اتومبیل‌ها را یاد بگیر، یا می‌توانید افرادی که تعمیر این اتومبیل‌ها را بلد





هستن را استخدام کنید.

بهبهت قول میدم اگر کارت خوب و عالی باشه دیگه این افراد ماشین هاشون رو به نمایندگی نخواهند برد چون نمایندگی خیلی آنها را اذیت می‌کنه و مدت‌زمان زیادی باید ماشینشون توی نمایندگی بخوابه و در آخر هم مبلغ خیلی سنگینی از این افراد می‌گیرند.

### جراحی زیبایی اتومبیل‌های لوکس

متأسفانه آمار تصادف‌ها در کشور ما خیلی زیاد هست و یکی از دغدغه‌های افرادی که اتومبیل‌های لوکس سوار می‌شوند همین تصادف‌ها هست. بعد از تصادف این عزیزان خیلی دوست‌دارند که یک صافکار حرفه‌ای ماشینشان را به شکل روز اولش دربیاره، می‌تونن بری و صافکاری این اتومبیل‌های لوکس رو یاد بگیرن مطمئن باش مشتری‌ها بابت این کار حاضرند پول‌های خوبی پرداخت کنند. اگر هم خودت دوست نداری این کار رو انجام بدی می‌تونن یک مجموعه جراحی زیبایی اتومبیل‌های لوکس راه‌اندازی کنی و در اون از صافکارهای حرفه‌ای دعوت کنی تا برات به‌صورت درصدی کار کنند.

### لبنیات محلی

با صنعتی شدن خیلی از محصولات، متأسفانه دیگه آن کیفیت گذشته را ندارند. خیلی از افراد به دنبال آن کیفیت لبنیات‌های گذشته هستند، و خیلی دوست دارند که یک لبنیات خیلی باکیفیت و ارگانیک مصرف کنند.

اگر روستاها و شهرستان‌هایی را می‌شناسید که لبنیات‌های خیلی عالی



و باکیفیت دارند از آن‌ها لبنیات باکیفیت خریداری کنید و در شهرهای بزرگ به این عزیزان بفروشید.

برای انجام این کار نیاز به یک ماشین یخچالدار دارید و اگر با لبنیات آشنایی ندارید حتماً پیش یک لبنیاتی یک مدتی را شاگردی کنید تا بتوانید تفاوت بین لبنیات‌های باکیفیت و درجه دو رو متوجه بشید. اگر توانایی خرید ماشین یخچالدار را ندارید می‌توانید با افرادی که ماشین‌های یخچالدار دارند توی این کار شریک باشید.



## خشکبار از شهرستان

متأسفانه خشکبارها به خاطر اینکه چندین دست بین کاسب‌ها می‌چرخند قیمت‌شان از قیمت اولیه خیلی افزایش پیدا می‌کند.

اگر بتوانید این واسطه‌ها را حذف کنید و خشکبار را به صورت مستقیم از کشاورزان و روستاها تهیه کنید و در شهرها به طور مستقیم به مصرف‌کننده‌ها ارائه کنید، مطمئن باشید که سود خوبی گیرتان خواهد



آمد. این ایده دیگه نیازی به یک ماشین یخچالدار نداره و حتی با یک ماشین معمولی و یک ماشین سواری هم می‌تونید این کار را انجام دهید.



### دم‌نوش میوه

با استفاده از میوه و یا با پوست میوه می‌تون دم‌نوش‌های خیلی خوشمزه درست کرد. درست کردن این ایده کار زیاد سختی نیست کافیه الان یک لیوان آبجوش بردارید و داخل آن کمی پوست یا از تکه‌های خود میوه را بندازید، این کار را با میوه‌های مختلف انجام بده و اگر خوشش اومد به فکر ارائه اون به بازار باش. خیلی وقت‌ها بخشی از میوه خراب می‌شود و حداقل نصف آن قابل مصرف است اما به خاطر اون قسمت خراب مجبور به دور ریختن اون‌ها می‌شویم.

برای اجرای این ایده نیازی نیست تا از میوه‌های خیلی درجه‌یک استفاده کنید می‌تونید با استفاده از همین میوه‌هایی که مجبوریم به خاطر اینکه بخشی از آن خراب‌شده دور بریزیم و این کار اسراف هست این ایده رو شروع کنی.



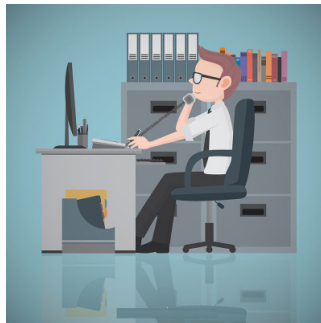
برای اجرای این روش ابتدا باید میوه‌ها را کاملاً بشوری و تیکه تیکه کنی و بعد خشک کنی تا آماده بسته‌بندی بشوند.



## بازاریاب تلفنی

یکی از نیازهای اساسی هر مجموعه بازاریاب‌های تلفنی هستند خیلی از مجموعه‌ها فضای مناسب برای این افراد را ندارند، و یا نمی‌توانند به این افراد به‌خوبی آموزش دهند. اگر بازاریابی تلفنی را یاد داری خیلی عالی و اگر هم یاد نداری این کار را آموزش ببین و بعد با شرکت‌هایی که به بازاریابی تلفنی نیاز دارند قرارداد بازاریابی ببند و برای آن‌ها از طریق تلفن بازاریابی کن.

برای اینکه درآمدت افزایش پیدا کنه می‌تونی یک تیم بازاریابی تلفنی تشکیل بدی و به اعضای دیگر تیم هم این کار را آموزش بدی تا برای شما کار کنند.





## پارک فست فود

زمانی که مغازه فست فود داشتم خیلی از افراد دوست داشتند که ساندویچ خودشان را داخل ماشین بخورند اما برای اینکه ساندویچ سفارش دهند مجبور بودن از خودرو خودشان پیاده شوند تا ساندویچ شون رو سفارش بدهند یک ایده خیلی جالب، یک پارک فست فود بزنید. افراد توی ماشین خودشون ساندویچ شون رو سفارش بدهند و میل کنند. برای اجرای این ایده کافیه یک مغازه کوچک توی محلی بزنی که جای پارک مناسب برای اتومبیل‌ها داشته باشه، مشتری‌ها ت بیان و یک جای مشخص ماشینشون رو پارک کنند و تو بری ازشون سفارش و پولشون رو بگیری و بعد بیای ساندویچ براشون درست کنی و ببری و اصلاً نیازی نباشه تا مشتری از ماشین خودش پیاده بشه.

## سوپر پارک

ایده پارک فست فود را می‌تونی برای سوپرمارکت‌ها هم اجرا کنی. به این صورت که مشتری سفارش را به شما می‌دهد، شما لوازمی که مورد نیاز مشتری هست را آماده می‌کنید و داخل پلاستیک می‌گذارید و به مشتری تحویل می‌دهید.

شماره تماس تو در اختیار مشتری‌ها قرار بده تا اینکه اگر عجله داشتند لیست خرید را برای شما پیامک کنند و قبل از این که حضور پیدا کنند شما لیست خرید آن‌ها را آماده کرده باشید.

## باغبان منطقه ویلایی

هزینه نگهداری یک ویلا بسیار سنگین است و معمولاً به صرفه نیست



که برای هر ویلا یک باغبان بگیرند. و خوشبختانه اکثر ویلاها در نزدیکی همدیگر قرار دارند.

پس می‌تونید به راحتی با صاحبان این ویلاها وارد مذاکره بشید و به آن‌ها پیشنهاد بدید که با پرداخت مبلغی به صورت ماهیانه از ویلای آن‌ها نگهداری می‌کنید. این جوری هزینه مشتری‌ها خیلی کاهش پیدا می‌کنه و تو هم می‌تونید یک سود خیلی خوبی بکنید.

## باغبان روستایی

یک پیشنهاد عالی برای بچه‌های روستاها در سالهای گذشته خیلی از افراد از روستاها به شهرها مهاجرت کردند این افراد هنوز توی این روستاها باغ و خانه زندگی خودشان را دارند.

با توجه به اینکه این افراد در شهرها گرفتاری‌های زیادی دارند و زمان کافی برای رسیدگی به باغ‌ها و خانه روستای خودشان را ندارند می‌تونید از این فرصت به وجود آمده نهایت استفاده را بکنید و مدیریت باغ‌ها و خانه‌های روستایی این افراد را به دست بگیرید و نماینده آن‌ها در روستا باشی و کارها اونها رو انجام بدی.

## اجرای خونه ویلایی در روستاها یا خانه باغ

با توجه به رکود بازار مسکن در شهرهای بزرگ، اگر علاقه به ساخت و ساز دارید می‌تونید از این اقیانوس قرمز خارج بشید و وارد یک اقیانوس آبی بشوید. هنوز افراد زیادی وجود دارند که دوست دارند یک خانه ویلایی یا در یک روستا یک خانه باغ داشته باشند می‌تونید نیاز این افراد را برطرف کنید و ثروتمند بشید.



## نویسندگی کتاب

اگر فروش کتاب را یاد داشته باشید نویسندگی کتاب می‌تواند یک کار پردرآمد برایتان باشد اگر در زمینه‌ای تخصص یا اطلاعات دارید به راحتی می‌تونین یک کتاب بنویسید.

برای نوشتن یک کتاب ابتدا باید موضوع موردنظر خودت را انتخاب کنی بعد این موضوع را به پنج قسمت تقسیم کن و هر ۵ قسمت را مجدد به ۶ قسمت، بعد برای هر کدام از این ۶ قسمت ۴ تا سؤال طراحی کنید.

اگر این کار را انجام بدهید به ۱۲۰ تا سؤال می‌رسید که حالا کافیست فقط به این ۱۲۰ تا سؤال جواب بدهید و بعد حداقل یک صفحه جواب برای هر کدام از این سؤال‌ها بنویس حالا شما یک کتاب ۱۲۰ صفحه‌ای دارید. اگر در زمینه نوشتن کتاب نیاز به مشاوره داشتید من در خدمتتان هستم.



## ارائه خدمات به شب بازارها

در اکثر شهرهای ایران شب بازار وجود دارد این عزیزان به خاطر اینکه غرفه‌هایشان موقتی هست، هیچ دروپیکری ندارد پس اگر بخواهند کوچک‌ترین نیازهای خودشان مثل خریدن ساندویچ یا آب‌معدنی یا هر چیز دیگر که به آن نیاز پیدا می‌کنند را فراهم کنند باید غرفه خودشان را به امان خدا رها کنند و زمانی که به غرفه خودشان برمی‌گردند احتمال



اینکه از غرفه‌شان سرقت شده باشد خیلی زیاد است. تو می‌تونی نیاز این عزیزان را برطرف کنی و هر چیزی که لازم داشتن را سفارش بدهند و تو برایشون تهیه کنی این کار می‌تونه یک سود خیلی خوبی برای تو داشته باشه خود من سال‌ها پیش این کار را انجام می‌دادم و به قدری مشتری هام زیاد بودند که نصف بازار را بیشتر نمی‌تونستم جواب‌گو باشم.

## اتکت پشت قالی

اگر تابه‌حال قالی‌های خودتونو به قالی‌شویی داده باشید و پشت اون رو نگاه کنید یک اتیکت می‌بینید که روی اون فامیل شما رو نوشتند این کار را به خاطر این انجام دادند که قالی شما گم نشود.

قالی‌شویی‌ها همیشه برای چاپ و برش این اتیکت‌ها دچار مشکل هستند. اگر بتوانید این اتیکت‌ها را با استفاده از بنر چاپ کنید و برش بزنید سود خیلی خوبی می‌کنید. البته حتماً باید قبلش از مشتری سفارش گرفته باشید.

کافیه فقط یکبار با یک قالی‌شویی کار کنید تا مشتری دائم شما بشود. من خودم سال‌ها قبل این ایده را در مشهد اجرا کردم و بسیار عالی بود. یکی از خلاقیت‌های من توی این کار این بود که برای هر سرویس‌شون یک رنگ و عدد خاصی چاپ می‌کردم تا فرش‌های هر سرویس به راحتی مشخص باشد.

## دفتر قالی‌شویی

برای اینکه یک قالی‌شویی داشته باشید اصلاً نیاز نیست یک کارگاه یا یک کارخانه احداث کنید. فقط کافیه یک شرکت قالی‌شویی را با مبلغ





خیلی پایین خریداری کنید یا اینکه یک شرکت به ثبت برسانید و بعد با یکی از قالی شویی‌ها که کارش خیلی عالی هست قرارداد ببندید. بعد شروع کنید به تبلیغات کار خودتون و سفارش بگیرید وقتی که سفارش گرفتی سفارش‌های خودتو به اون قالی شویی که با آن قرارداد بستید تحویل می‌دهید تا برای تو آن‌ها را بشورند. توی این کار شما هیچ هزینه‌ای ندارید و تنها یک واسطه بین مشتری و کارخانه قالی شویی هستید.

### قالی شویی در محل

با وجود شرکت‌های قالی شویی بازهم خیلی از مردم قالی‌های خودشان را به این شرکت‌ها نمی‌دهند چون فکر می‌کنند به روش اسلامی قالی‌ها را نمی‌شویند. برای همین خیلی‌ها دوست دارند که قالی‌هایشان در محل خودشان با روش‌های قدیمی شست و شو داده شود خیلی راحت می‌تونید نیاز این دسته از جامعه را برطرف کنید و یک قالی شویی با شعار شست و شو در محل خودتان راه بیندازید. یکی از بزرگ‌ترین مزیت‌های این روش این است که دیگر پول آب برق گاز و کارگاه ندارید.

### توزیع سموم در روستاها

یکی از کالاهای پر مصرف کشاورزان سموم هستند با توجه به اینکه اکثر کشاورزها در روستاها زندگی می‌کنند اما ما در خیلی از روستاها فروشگاه سموم کشاورزی را نداریم و کشاورزان مجبورند جهت تهیه



سوم کشاورزی به شهر بروند تا سموم موردنیاز خودشان را تهیه کنند. این یک فرصت بسیار عالی برای کارآفرینی است می‌توانید یک فروشگاه آنلاین سموم کشاورزی راه بیندازید و به‌صورت تلفنی یا از طریق اپلیکیشن سفارش سموم را قبول کنید و به‌صورت ارسال رایگان به کشاورزها تحویل دهید. در کنار این کار حتماً مشاوره و اطلاعات رایگان در مورد سموم کشاورزی بدهید تا تعداد مشتری‌ها تون خیلی زیاد بشوند.

## آموزشگاه حیوانات خانگی

معمولاً افرادی که از حیوانات خانگی نگهداری می‌کنند علاقه شدیدی به حیوانات خودشان دارند کافیه یک‌سر به دامپزشکی‌ها بزنید تا ببینید چه هزینه‌های زیادی برای درمان حیوانات خودشان می‌کنند. حتی بعضی‌ها عمل جراحی زیبایی هم انجام می‌دهند. اگر به حیوانات علاقه داشته باشید و بتوانید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید می‌توانید به آن‌ها آموزش بدهید تا بتوانند کارهای بامزه و جالب انجام دهند مطمئن باشید صاحبان این حیوانات حاضرند پول خوبی پرداخت کنند تا حیواناتشان یک حرکت جدید یاد بگیرند.





## تولید محتوا

در هر کسب و کاری که باشید یکسری اطلاعاتی دارید که دیگران به آن اطلاعات نیاز دارند می‌توانید اطلاعات تون رو به صورت یک محتوا تولید کنید.

این محتوا یا اطلاعات می‌تواند به شکل کتاب فیلم و یا صوت باشد، حتی می‌توانید در زمینه کاری خودتان مشاوره بدهید یا آن را به دیگران آموزش بدهید.



تولید محتوا

## تاکثیر ماهی های آکواریوم

بیشتر ماهیان زینتی موجود در بازار ایران از کشورهایی مانند تایلند و تایوان وارد می‌شود اما تقاضا در این بازار به اندازه‌ای زیاد است که در شهری مثل قم ظرف یک هفته، تمام ماهیان تولیدی به فروش می‌رود و تولیدکنندگان عموماً نیازی به دریافت سفارش از سایر شهرها ندارند. بایک فضای خیلی کوچیک حتی زیرزمین خونه می‌تونن این کار رو انجام بدن. این کار نیازی به پرداخت هزینه‌های کارگری ندارد و از تولیدکننده تنها به اندازه ۴ الی ۵ ساعت کار در روز، زمان می‌گیرد.



برای کم کردن هزینه این کار، می‌توانید آکواریوم دست دوم تهیه کنید. سایر مخارج شما، شامل هزینه تجهیز آکواریوم‌ها، تهیه نوزاد ماهی و تهیه دارو و غذاست. آزمون و خطا سرمایه‌تان را به باد می‌دهد. آموزش در هر کاری اصلی‌ترین شرط موفقیت است، زیرا اگر بخواهید هزینه ریسک آزمون و خطا را با هزینه آموزش مقایسه کنید به خوبی متوجه می‌شوید که بهترین شروع برای یک کار، آموزش خواهد بود. پس حتماً قبل از شروع کار آموزش ببینید و تمام جنبه‌های کار را بررسی کنید. برای شروع کار سراغ گونه‌هایی با ریسک کمتر بروید. به‌عنوان مثال ماهی اسکار یک‌گونه مقاوم است و به‌راحتی تلف نمی‌شود اما ماهی‌هایی مانند آنجل گونه‌های حساس‌تری هستند. بعد از به دست آوردن تجربه حتماً سراغ گونه‌های دیگر هم بروید تا سود بیشتری به دست بیارید.



### هرچی بخوری چاق نمی‌شی

روزبه‌روز فعالیت‌های بدنی انسان‌ها کاهش پیدا می‌کنند و این امر باعث جمع شدن چربی‌ها در بدن و چاقی می‌شود معمولاً رستوران‌های سطح شهر هم به این امر کمک می‌کنند و غذاهایی که ارائه می‌کنند خیلی غذاهای پرچرب هستند.



می‌تونید یک فست فود یا یک رستوران برای افرادی که دوست ندارند چاق شوند یا می‌خواهند وزن خودشان را کاهش دهند احداث کنید و در آن غذاهای رژیمی ارائه بدید.



### آکواریوم بان یا نظافت و نگهداری از آکواریوم

انسان‌ها به خاطر علاقه خاصی که به آب‌دارند و همچنین آرامشی که از آکواریوم می‌گیرند خیلی دوست دارند تا در محل زندگی یا در دفتر کارشان آکواریوم داشته باشند.

اما بزرگ‌ترین مشکل آکواریوم این هست که تعویض آب آن و نگهداری آن کار خیلی مشکلی هست و خیلی از آدم‌ها حوصله این کار را ندارند اما خیلی دوست دارند که آکواریوم داشته باشند.

این مشکل هم یک فرصت کارآفرینی خیلی خوبی ایجاد می‌کند می‌توانید به این افراد مراجعه کنید و به‌صورت ماهیانه از آن‌ها یک مبلغی دریافت کنید و درازای آن از آکواریوم آن‌ها نگهداری و نظافت آن را به عهده بگیرید. یکی از مشتری‌های خیلی خوبه تون می‌تونند پاساژها و دفاتری که در آن آکواریوم وجود دارد باشند.



## گیاهان هوازی

اکثر انسان‌ها دوست دارند در محیط زندگی خودشان از گیاهان نگهداری کنند چون این کار باعث کاهش آلودگی محیط می‌شود و محیط را زیباتر می‌کند و به انسان آرامش خاصی می‌دهد. اما نگهداری از گیاهان کار ساده‌ای نیست برای حل این مشکل می‌توانید گیاهان هوازی رو پرورش بدید و به افرادی که دوست دارند در محیط زندگی‌شان گیاه داشته باشند اما زمان برای رسیدگی به آن را ندارند بفروشید.

گیاهان هوازی نیاز به خاک و نیاز به آب ندارند پس بنابراین نگهداری از آن‌ها خیلی کار ساده‌ای است یک ایده ناب برای افزایش سود و فروش، می‌توانید با استفاده از این گیاهان باغ‌های شیشه‌ای خیلی زیبایی درست کنید و با مبلغ‌های خیلی بیشتری بفروشید. حتماً توی اینترنت یک سرچی در مورد این گیاهان جالب و دوست داشتنی بزنید.





## جعبه کادو

بعضی وقت‌ها قیمت جعبه کادو از خود کادو بیشتر هست. ساخت جعبه کادو سال‌هاست که در کشور ما در حال اجرا است اما باین وجود بازهم خیلی از جعبه‌های کادویی که در بازار هستند از کشور چین وارد می‌شوند.

اگر خلاقیت داشته باشید و بتوانید جعبه کادوهای خلاقانه‌ای طراحی کنید مطمئنم موفق خواهید شد. برای یادگیری ساخت جعبه کادو آموزشگاه‌های زیادی هستند که این کار را آموزش می‌دهند. اگر هم خودت دوست نداری تولید کنی می‌تونی طرح‌ها رو به افرادی که این کار را یاد دارند بدهی تا برات تولید کنند و تو فقط آن‌ها را بفروشی و سود خوبی کسب کنی.



## تولید خاک گلدان بابرگ‌ها

توی کشور ما در فصل پاییز کلی برگ دور ریخته می‌شه یا اینکه آتیش می‌زنند که آلودگی هوا را هم افزایش می‌دهد هیچ می‌دونستی با استفاده از این برگ‌ها می‌توان یک خاک گلدان خیلی مرغوب تولید کرد.



توی فصل پاییز برگ درخت‌ها را جمع کن و با خاک مناسبی مخلوط کن بعد از چند وقت آن‌ها را بسته‌بندی کن و به صورت بسته‌بندی به گل‌فروشی‌ها بفروش.



## پرورش زالو

امروزه خیلی از افراد با مزایای زالو آشنا شده‌اند و استقبال خوبی هم از این کار شده است. اگر به دنبال یک کار تولیدی سالم هستید البته اگر صبور هم هستید کار پر درآمدی هست.

حرفه‌ای است، که چند وقتی است در ایران سروصدا کرده است؛ اگرچه عمر آن به سالهای پیش و قبل از انقلاب برمی‌گردد. جالب است بدانید که ایران هم یکی از کشورهای مستعد پرورش این کرم، طبی است. زالو خواص درمانی زیادی دارد و از سردرد و سینوزیت گرفته تا میگرن و بیماری‌های عفونی را درمان می‌کند. علاوه بر این موارد از زالو می‌توان در تولید مواد آرایشی و بهداشتی استفاده کرد. با توجه به اینکه ناحیه





خزری ایران بهترین زالوی جهان را دارد، طرفداران زیادی دارد؛ پس نگران اشباع شدن بازار کار این حرفه نباشید. این شغل سرمایه زیادی برای شروع نمی‌خواهد. و با یک سرمایه کم و داخل خانه هم می‌توان کار را شروع کرد. اما در عوض به تخصص زیادی نیازمند است؛ پس حتماً با افراد باتجربه در این حیطة مشورت کنید. کار پرورش زالو از شما زمان زیادی نمی‌برد؛ یعنی اگر به‌صورت میانگین در نظر بگیریم، شما باید در روز سه ساعت مفید کار کنید. در فصل زمستان ساعت کاری کمتر و در بهار بیشتر می‌شود. ارزش هر چهار زالو معادل یک بشکه نفت اوپک است. زالو در خارج از ایران طرفداران زیادی دارد و می‌توان به راحتی آن‌ها را صادر کرد.



## هشدار

اگر به دنبال شغلی زودبازده هستید، سراغ این حرفه نروید! پرورش زالو از مشاغلی است که به صبر و تحمل زیاد و مداومت در کار نیازمند است. افراد زیادی وارد این حرفه شده‌اند و به علت نداشتن پشتکار زود خسته شده‌اند و آن را کنار گذاشته‌اند. همت و پشتکار و تخصص مهم‌ترین فاکتور برای افرادی که وارد این کار می‌شوند است.



## غذای محلی

خیلی وقت‌ها ما توی یک شهری یک غذای محلی می‌خوریم و خیلی لذت می‌بریم اما چرا باید برای خوردن مثلاً یخنی حتماً باید، بری درگزر یا حلیم قوچان رو فقط باید توی مجالسش بخوری که فوق‌العاده خوش‌مزه هم هست وقت آن رسیده که شما کارآفرین عزیز مرز این غذاها رو بشکنی و اون‌ها رو توی شهرهای دیگه ارائه بدی فقط کافیست که اگر غذای محلی‌ای بلدید و دیگران آن را نمی‌دانند و یا کمتر کسی آن را می‌داند و از طعم و مزه آن خوششان می‌آید. ابتدا برای چند نفر از فامیل‌ها آماده کنید و در صورتی که بازتاب مثبتی داشت و از طعم و مزه غذایتان تعریف کردند، می‌توانید فروش آن‌ها را آغاز کنید.

غذاهای محلی‌ای که با استقبال فوق‌العاده شهرهای دیگر روبرو شده مثل: قورمه استان خراسان و کوفته تبریزی پس می‌شه بازهم از این کارها کرد.



### مثال یک: فتیر مسکه

مسکه به زبان محلی یعنی کره چون این غذا با استفاده از فتیر و کره درست می‌شه به اون می‌گن فتیر مسکه و طرفداران خیلی زیادی در



شمال خراسان دارد. چرا واقعاً باید برای خوردن این غذا حتماً باید به شمال خراسان بری حتی همون جا هم باید یک آشنا داشته باشی تا برات درست کنه و توی رستوران‌هاش ارائه نمی‌دهند و خیلی از افراد هستند که این غذای خوشمزه رو نخوردند. برای درست کردنش اول باید فتیر رو بپزید که خود فتیر هم کلی جا برای کار داره بعد توی یک ظرف کره گوسفندی می‌ریزی و یک‌لایه فتیر می‌گذاری باز دوباره یک‌لایه کره یک‌لایه فتیر و بعد ظرف رو روی حرارت ملایم می‌گذارید تا کره‌ها باز بشوند و بعد هم این غذای خوش‌مزه رو با دوغ نوش جان می‌کنید واقعاً جای این غذا توی شهرهای دیگه و توی رستوران‌ها خیلی خالیه چرا ما باید همش غذاهای تکراری توی رستوران‌ها بخوریم؟ چرا به توریست‌ها غذاهای خوشمزه محلی ندیم؟ که حاضران بابتش پول خوبی پرداخت کنند.

## مثال دو: یخنی

یکی از غذاهای محبوب درگزی‌ها یخنی هست که شباهت خیلی زیادی به همون چلو گوشت داره اما پختش متفاوت هست اگر بتونید این غذای بسیار خوشمزه رو توی شهرهای دیگه ارائه بدید مطمئنم موفق می‌شوید و سود خیلی خوبی می‌کنید و خیلی سریع طرفداران زیادی پیدا می‌کنید و نسبت به همه رستوران‌ها متفاوت خواهید شد. یادگیری پخت این غذا خیلی ساده هست. کافیه یک سفر تفریحی بری درگز و یاد بگیری اگر رفتی حتماً از پارک ملی تندوره و چلمیر دیدن کن.



## مثال سه: شله مشهد و حلیم قوچان

همه می‌دونند که مشهدی‌ها عاشق شله هستند و دلپش هم اینه که این شله‌ای که مشهدی‌ها درست می‌کنند خیلی خیلی خوشمزه هست پس توی شهرهای دیگه هم می‌تونه طرفدارهای خیلی زیادی پیدا کنه به شرط اینکه اصولی درست بشه و یک آشپز حرفه‌ای داشته باشه. مشابه همین توی قوچان یک حلیم خیلی خوشمزه متفاوت از همه حلیم‌های جاهای دیگه ایران هست که هرکسی بایک بار خوردنش عاشق این غذا می‌شه اما متأسفانه این غذا فقط توی مجالس استفاده می‌شه اما زمانش رسیده که کل ایران بتونن از این غذای خوشمزه لذت ببرند. نحوه درست کردن حلیم هم مثل شله خیلی مهم هست و نیاز به یک آشپز خوب دارد.

## سوپر فود و سوپر سیب‌زمینی

سوپر فود یکی از اختراعات خودم بوده که می‌توان با استفاده از این دستگاه، غذا و فست‌فودهای سالم به مردم تحویل داد اگر دوست داشتید می‌توانید در زمینه فروش و دادن نمایندگی این دستگاه با همدیگر همکاری داشته باشیم.

یکی از محصولات دستگاه سوپر فود سوپر سیب‌زمینی هست که سیب‌زمینی رو به صورت رشته‌رشته و داغ به مشتری تحویل می‌دهد اگر مکانی داری که رفت‌وآمد مردم از آنجا زیاد هست می‌تونی این محصول خیلی خوش‌مزه رو به مردم ارائه بدی که سود خیلی خوبی هم دارد. برای گرفتن نمایندگی این محصول برای من پیامک ارسال کنید تا با شما تماس بگیرم.



## فروش و نمایندگی اختراعات

ما خوشبختانه در کشور عزیزمان ایران مخترعین خیلی زیادی داریم اما متأسفانه بزرگترین مشکل این عزیزان این هست که برای فروش اختراعات خودشان بسیار با مشکل مواجه هستند.

اگر به فروش علاقه‌مندی و دوست داری یک محصول جدید را به بازار ارائه کنی این می‌تونه یک گزینه خیلی خوب برای شما باشه.

توی تمام شهرهای ایران مخترعین زیادی وجود دارند که با این مشکل مواجه هستند بگرد و آن‌ها را پیدا کن و به آن‌ها پیشنهاد همکاری بده اگر مخترع‌ای برای همکاری در این زمینه پیدا نکردی حتماً به من بگو تا بهت معرفی کنم.

همچنین مخترعین عزیزی که برای فروش محصول خودشان دچار مشکل هستند یا می‌خواهند فروششان را افزایش بدهند حتماً به من اطلاعات بدهند تا بتوانیم باهم همکاری داشته باشیم ما اختراعات زیادی داریم که برای فروش آن در شهرهای دیگر نیاز به نمایندگی داریم اگر در هر شهری زندگی می‌کنید و دوست دارید نمایندگی یک محصول اختراعی جدید رو داشته باشید حتماً به من اطلاع بدهید تا به شما نمایندگی بدهیم.

## اشک‌مو

زمانی که کشاورزان باغ‌های انگور را هرس می‌کنند از نوک شاخه‌ها آبی بیرون می‌آید که به آن اشک‌مو می‌گویند اشک‌مو بهترین نوشیدنی فروردین‌ماه هست و می‌تواند برای از بین بردن لکه‌های صورت و جوش‌های صورت بسیار مفید باشد.



جالبه که بدونید این نوشیدنی باارزش هر سال به زمین می‌ریزد و هیچ‌کس آن را جمع‌آوری نمی‌کند. برای جمع‌آوری این آب کافیست فقط سرشاخه یک پلاستیک ببندید تا اشک‌مو داخل پلاستیک جمع شود. از هر درخت انگور می‌شود حدود یک‌ونیم لیتر جمع‌آوری کرد. به خاطر ویتامین زیادی که در این آب هست ماندگاری پایینی دارد و بعد از چند هفته کپک می‌زند اگر نیاز بود مدت‌زمان زیادی نگهداری کنید حتماً در جای خنک نگهداری شود و از مواد نگهدارنده استفاده کنید.



## برگ انگور

یکی از غذاهای مورد علاقه ما ایرانی‌ها دلمه هست حتماً می‌دونی که برای درست کردنش نیاز به برگ‌داریم و بهترین برگ برای این کار برگ انگور هست.

معمولاً افرادی که باغ انگور دارند هیچ استفاده از این برگ‌ها نمی‌کنند و در فصل پاییز از بین می‌رود در صورتی که تک‌تک این برگ‌ها را می‌تونید به پول تبدیل کنید این یک فرصت بسیار عالی هست که می‌تونید برگ‌ها



رو از باغداران تهیه کنید و توی شهرها به میوه‌فروش‌ها و سوپر مارکت‌ها بفروشید.



### ترشی خرفه و خودش

یکی از گیاهان باارزش که از نظر خیلی‌ها گیاه هرز به حساب می‌آید و در باغ‌های انگور بسیار فراوان است گیاه خرفه است که خواص بسیار زیادی داره پیامبر می‌فرمایند: بر شما باد خرفه، چراکه زیرکی می‌دهد و اگر تنها یک چیز باشد که عقل را افزون می‌کند، همان است.

رسول خدا (ص)، المحاسن، ج ۲، ص ۳۲۳

می‌تونید این گیاه رو از باغداران تهیه کنید شاید بتونی خرفه رو به‌صورت رایگان هم تهیه کنید چون کشاورزها از خدشونه یک نفر علف‌های هرز باغشون رو جمع کنه بعد با استفاده از اون ترشی درست کنید. ترشی خرفه بسیار خوشمزه هست یا خودش رو به میوه‌فروش‌ها و سوپرمارکت‌ها بفروشی و چیزی رو که از نظر همه بی‌ارزش بود به پول تبدیل کنید.





## نان اسفناج

یکی از نیازهای اساسی انسان نان هست اما متأسفانه نانوایان از سال‌های گذشته تا به امروز تغییر زیادی نکردند و امروز فرصت برای کارآفرینی در این زمینه خیلی زیاد هست.

اسفناج سبزی بسیار مقوی است که داخل آن آهن فراوانی وجود دارد می‌تونید مقداری اسفناج رو کمی سرخ کنید و بعد اونو مثل پیراشکی بگذارید داخل خمیر در آخر هم مثل نان بپزید حالا شما یک نان خیلی خوش‌مزه و مقوی دارید که می‌تونه مشتری‌های خیلی زیادی داشته باشه یکیشم خودم هستم من خیلی این نون رو دوست دارم و خیلی از نون‌های محلی دیگه‌ای هستند که جاشون توی سفره مردم خیلی خالیه اگر این جای خالی رو پرکنی کلی پول درمیری.



## ترشی و مربای میوه‌جات

تمام میوه‌ها قابل تبدیل شدن به ترشی هستند. با آن‌ها می‌شه ترشی‌های خیلی خوش‌مزه درست کرد برای درست کردن ترشی میوه نیازی نیست که حتماً از میوه‌های درجه‌یک استفاده کنید. می‌تونید از میوه‌هایی که بخشی از اون خراب‌شده و قسمتیش





سالم و قابل استفاده است استفاده کنید شاید بتوانید این میوه‌ها رو از میوه‌فروشی‌ها و میدان بارها رایگان هم تهیه کنید با این کار جلوی اسراف شدن رو می‌گیری و می‌تونی باهاش ثروتمند بشی.

اکثر ما ایرانی‌ها صبحانه کره مربا می‌خوریم هیچ می‌دونستی با تمام میوه‌ها می‌شه مرباهای خیلی خوشمزه هم درست کرد حتی با پوست هندوانه می‌تونید یک مربای خیلی خوشمزه درست کنید.

خیلی از پوست میوه‌هایی که ما بیرون می‌ریزیم و از آن هیچ استفاده‌ای نمی‌کنیم قابل تبدیل شدن به مرباهای خوشمزه هستند.

امروز دیگه وقتش رسیده که جلوی از بین رفتن این پول‌ها رو بگیرید و اونا رو به ثروت تبدیل کنید.

درست کردن مربا اصلاً کار سختی نیست می‌تونید این کار رو از مادرتان یا از افراد فامیل که این کار و بلد هستند یاد بگیرید.





## آرایشی شما در محل خودتان

افراد زیادی وجود دارند که حال و حوصله یا وقت رفتن به آرایشگاه را ندارند یا اصلاً مریض هستند و نمی‌توانند به آرایشگاه بروند. اگر کار آرایشگری رو بلد نیستی برو و یاد بگیر اگر هم بلدی که، حل این مشکل مردم بسیار کار ساده‌ای هست. کافیه کار خودتو توی شبکه‌های مجازی مثل تلگرام و اینستاگرام تبلیغ کنی.

شاید اول کار، مشتری زیادی نداشته باشی اما مزیت این کار اینه که می‌تونی مشتری‌های وفادار و ثابت زیادی برای خودت جمع کنی. همچنین دیگه هزینه‌هایی مثل اجاره مغازه پول آب و برق و گاز نداری.

## آرایشگاه کودکان

حتماً تابه‌حال دیدی که توی آرایشگاه‌ها، کودکان چقدر ترس دارند و گریه می‌کنند. این یک فرصت بسیار خوب برای افراد خلاق هست. می‌تونی یک آرایشگاه تخصصی کودک راه‌اندازی کنی. فقط کافیه نزدیک به ۲ هفته وقت بگذاری تا در آرایش موی کودکان استاد شوی! یادتان باشد آرایش موی کودکان نیازی به یادگرفتن نحوه اصلاح ریش و یا اصلاح داماد و از این قبیل مسائل ندارد.

محیطی کاملاً بچه‌گانه ایجاد کنید نه با وسایل گران‌قیمت بلکه با ذهن گران‌قیمت و خلاقیتان. محیطی بارنگ‌های شاد و موسیقی‌های بچه‌گانه و پوسترهایی کاملاً کودکانه و یا حتی یک تلویزیون کوچک سه‌بعدی با عینک مخصوص که یک برنامه کودک سه‌بعدی نمایش می‌دهد برای کودکانی که در صف انتظار هستند. اگر بچه‌ها رو دوست داشته باشی



و از سروکله زدن با بچه‌ها لذت ببری این کار برای شما خسته‌کننده نخواهد بود.



### عطارباشی در محل

چند سالی بود که استفاده از داروهای شیمیایی خیلی رواج پیدا کرده بود اما با توجه به آشنا شدن مردم با مضرات این داروها امروزه به سمت داروهای گیاهی روی آوردند.

اما هنوز مردم با خواص خیلی از این گیاهان دارویی آشنایی کامل ندارند و این گیاهان خیلی در دسترس نیستند. می‌تونید یک اپلیکیشن درست کنید و یا یک سایت یا کانال تلگرام و در داخل اون هرروز خاصیت یک دارو رو بزاری و مردم رو با آنها آشنا کنی و در کنارش محصولات خودت رو به‌صورت آنلاین و ارسال رایگان بفروشی.

در اصل شما باید با دادن مشاوره رایگان اقدام به فروش گیاهان دارویی بکنید.



## گل گاوزبان (کاشت)

یکی از گیاهان دارویی بسیار کاربردی و مفید گل گاوزبان است که دم‌نوش این گیاه آرامش خاصی به انسان می‌دهد. متأسفانه با وجود اینکه در اکثر نقاط کشورمان می‌توانیم این گیاه را بکاریم اما بازهم خیلی وقت‌ها این گیاه رو از کشورهای همسایه وارد می‌کنیم و بابت اون پول زیادی از مملکت ما خارج می‌شود چون این گیاه بسیار گران‌قیمت هست. کافیه فقط به یک عطاری مراجعه کنید و قیمت این گیاه رو بپرسید تا متوجه قیمت بالای آن بشوید. اگر به کشاورزی علاقه دارید و موقعیت این کار رو دارید این یک فرصت استثنایی و بسیار خوب برای کسب ثروت هست. حتماً قبل از شروع کار اطلاعات خودتون رو در مورد کاشت و نگهداری و برداشت این گیاه کامل کنید تا بتوانید حداکثر برداشت را داشته باشید و ضرر نکنید.



## اپلیکیشن میدان بار

همه ما می‌دونیم که قیمت میوه در میدان بار با مغازه میوه‌فروشی بسیار متفاوت هست و خیلی از افراد هستند که دوست دارند میوه خودشان را به صورت مستقیم از میدان بار تهیه کنند. اما مشکلی که وجود دارد این است که در میدان بار میوه‌ها را فقط



به صورت کلی می فروشند و به مقدار کم به مشتری ارائه نمی دهند. اگر بتونید میوه‌ها را به صورت مستقیم از کشاورزها یا خود میدان‌بار تهیه کنید و بعد اونها رو باقیمت پایین از طریق یک اپلیکیشن به مردم ارائه کنید مطمئناً سود خیلی خوبی می کنید فقط باید بتونید میوه‌ها را به درستی درجه بندی کنید. که مشتری بتونه هم میوه درجه یک و لوکس خریداری کنه و هم اینکه اگر دوست نداشت میوه درجه ۲ و قیمت مناسب تهیه کنه.

برای اینکه خیال مشتری از کیفیت میوه‌ها راحت بشه می تونی به مشتری‌ها ت بگی که اگر هنگام تحویل میوه از کیفیتش راضی نبودند می تونند بدون پرداخت هیچ هزینه و با رضایت کامل شما از عدم دریافت، میوه‌ها رو تحویل نگیرند.

## پک میوه

هر میوه‌ای دارای یک مزه و فایده خاصی هست بهترین حالت مصرف میوه اینه که ما بتونیم از تمام میوه‌ها به مقدار کمی استفاده کنیم. اما برای انجام این کار اگر بخواهیم از هر میوه حداقل نیم کیلو یا یک کیلو رو تهیه کنیم باید حداقل ۱۰ کیلو میوه بخریم که هم مقدارش خیلی زیاد هست هم مبلغ اون خیلی زیاد می شه. یک ایده کارآفرینانه: می تونید پک‌های میوه درست کنید و داخل اون از میوه‌های مختلف بگذارید تا خانواده‌های کم جمعیت بتونن با خرید این پک‌ها از تمام میوه‌ها استفاده کنند. سعی کن از میوه‌های درجه یک استفاده کنی و خودتو توی شهر تبدیل به یک برند معروف کنی.



شروع این کار هزینه خیلی زیادی نداره می‌تونید اول چند تا پک ساده درست کنید و اگر تونستید توی فروش موفق بشید بعد تعداد بیشتری تولید کنید و با رفع یکی از نیازهای جامعه ثروتمند شوید.

سعی کن بازار هدف خودت رو مناطق بالا شهر و پولدار شهرت قرار

بدی.



## پخش دارو گیاهی

خیلی از گیاهان دارویی مختص منطقه خاصی از کشور عزیزمان هستند و در مناطق دیگر وجود ندارند. اگر در منطقه شما هم از این گیاهان دارویی پیدا می‌شوند می‌تونن اونا رو به قیمت کلی خریداری کنی و در شهرهای دیگر باقیمت خیلی عالی به فروش برسونی.

اگر بگردید شاید بتونید این گیاهان دارویی را به صورت رایگان از طبیعت تهیه کنید. پس حتماً قبل از شروع این کار خوب در موردش تحقیق و جستجو کن.





## غذای خونگی

با توجه به شاغل شدن خیلی از خانم‌ها دیگه فرصت برای غذا درست کردن توی خونه رو ندارند. اما خیلی‌ها دوست دارند غذاهای خونگی سالم و خوشمزه در کنار خانواده خودشون بخورند.

این یک فرصت خیلی عالی برای افرادی که دوست دارند کارآفرینی بکنند به وجود آورده است. اگر بتونی هرروز از طریق پیامک یا تلفن از این عزیزان سفارش غذای خونگی بگیری و وقتی که از سرکار برمی‌گردند یک غذای خوشمزه و سالم خونگی تحویل بدی مطمئنم مشتری‌های وفادار خیلی زیادی پیدا می‌کنی فقط موقع خرید مواد اولیه، بهترین مواد اولیه رو تهیه کن و بازار هدف خودت رو قشر پر درآمد شهر قرار بده. حتی می‌تونی این ایده رو در برج‌های بزرگ اجرا کنی و آشپزخانه مرکزی اون برج بشی و برای ساکنان او برج آشپزی کنی.



## ساندویچ سنتی

در گذشته توی ساندویچی‌ها به جای استفاده از نان‌های فانتزی مثل نان باکت از نان‌های سنتی و نان نانواپی برای درست کردن ساندویچ استفاده



می کردند. که هنوز هم در خیلی از شهرستان‌ها از این روش برای درست کردن ساندویچ استفاده می کنند.

تصور خیلی از مردم اینکه ساندویچ‌هایی که با این روش درست می‌شن خیلی سالم‌تر و بهتر هستند. اگر بتوانید با استفاده از این روش ساندویچ درست کنید. خیلی بهتره از این که شبیه ساندویچی‌های دیگه شهرت باشی که هرروز خیلی‌ها شون دارن جمع می کنند.

با این روش مردم خیلی سریع‌تر تو رو می شناسند و توی شهر خودت تبدیل به یک برند می شی.



## کوبیده قیفی

یادمه وقتی که بچه بودیم روزهایی که غذا آبگوشت بود منتظر لحظه کوبیدن گوشت بودیم چون پدر و مادرمون با استفاده از گوشت کوبیده برامون بستنی قیفی درست می کردند.

به این شکل که کوبیده رو روی گوشت کوب می گذاشتند و مثل بستنی قیفی گردش می کردند و ما هم از خوردنش خیلی لذت می بردیم و امروز





فرصتی رسیده تا این ایده را تبدیل به یک کارآفرینی بکنیم. یادت باشه همیشه کارهایی که نوستالژی دارند خیلی سریع صداش توی شهر می‌پیچه و باعث معروف شدن می‌شه این کار باعث می‌شه تا ثروتمند بشی.

## واکسی تلفنی

یکی از کارهایی خیلی ساده که همه بلدند واکس زدن هست. همه ما دوست داریم وقتی که از خونه میریم بیرون کفشامون برق بزنه اما خیلی وقت‌ها فرصت برای واکس زدن به کفش‌های خودمون رو نداریم یا اینکه دوست نداریم این کار رو خودمون انجام بدیم.

پس باید راه بیافتیم توی خیابون و یک واکسی پیدا کنیم تا کفش‌های ما رو واکس بزنه. افراد زیادی هستند که این مشکل رو دارند. شاید خیلی‌ها الان بگن با این روش که نمی‌شه پولدار شد. اگه باور نداری تو اینترنت یک سرچی در مورد علی واکسی بزن تا بدونی که این آقا چطور تونسته با همین روش هم معروف بشه هم ثروتمند. اجرای این کار هم هیچ سرمایه‌ای نمی‌خواد کافیه یک چندتا واکس و لوازم ساده تهیه کنی بعد توی شبکه‌های مجازی و سایت‌ها شروع کنی به تبلیغات اگر خلاقیت داشته باشی مثل علی واکسی که موتور خودش رو به شکل کفش درست کرده و اسمش رو گذاشته واکسیما و خیلی جالبه که بدونی این آقا به خاطر اینکه برند بشه فامیل خودش رو نمی‌گه و اسم خودش رو گذاشته علی واکسی، یک نام گذاری خیلی ساده اما حرفه‌ای و کاربردی که معرف کسب و کارش هست و کاملاً از اسم و خلاقیت‌های این آقا مشخصه که عاشق کارش هست.



## خشک شویی تلفنی

برای انجام این ایده اصلاً نیازی نیست که یک خشک شویی بزنید فقط کافیه بهترین خشک شویی شهرتون رو پیدا کنید و با یک قیمت خوب باهاش قرارداد ببندید بعد شروع کنید توی شبکه های اجتماعی به تبلیغ کردن کار خودتون بعد که سفارش گرفتید لباس ها را از مشتری تحویل می گیرید می برید می شورید و میارید بهش تحویل می دید. اگر بتونید توی این کار خوب برند سازی کنید مطمئنم موفق می شوید. باید بتونید به مشتری تون شخصیت بدید تا جایی که هر کجا رفت با افتخار بگه لباس های من رو فلان برند می شوره و این براش یک افتخار باشه.



## خدمات آسانسور

با توجه به رکود بازار مسکن دیگه نصب آسانسور، مشتری و سود زیادی ندارد. در سال هایی که بازار مسکن خوب بود و رونق داشت با توجه به شرایط بازار انقدر آسانسورهای بی کیفیت و چینی توی ساختمان ها نصب کردند که هرروز خراب می شوند و باید همراه حداقل یکبار سرویس شوند برای اجرای این ایده اصلاً نیازی نیست که از آسانسور سردر بیارید و این کار رو بلد باشید افراد زیادی هستند که



قبلاً نصاب آسانسور بودند و الان بیکار هستند. می‌تونی برای اول کار یک نفر استخدام کنی و وقتی که کارت گرفت تعداد بیشتری را استخدام کنی و یک شرکت خدمات آسانسوری قوی که تخصصی روی سرویس و نگهداری آسانسورها کار می‌کنه تشکیل بدی. خوبی این کار اینه که وقتی با یک مجموعه قرارداد ببندی می‌تونی سال‌ها باهاشون کار کنی و هرماه یک مبلغ ثابت دریافت کنی.

## تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

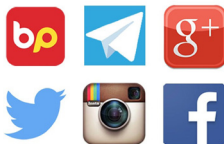
دیگه دوران تبلیغات چاپی و روزنامه‌ای به سررسیده و امروز فرصت خوبی برای کارآفرینی در شبکه‌های اجتماعی فراهم شده به هیچ‌وجه از این فرصت به وجود اومده غافل نشید و از این فرصت نهایت استفاده را بکنید.

خیلی از ماها زمان زیادی رو توی این شبکه‌های اجتماعی تلف می‌کنیم چرا این زمان خودمون رو به پول و ثروت تبدیل نکنیم.

راه‌های کسب درآمد زیادی از این شبکه‌های اجتماعی وجود دارد که یکیش تبلیغات هستش خوش‌بختانه اساتید زیادی وجود دارند که راه‌های کسب درآمد از این شبکه‌های اجتماعی را آموزش می‌دهند پیشنهاد می‌کنم این راه‌ها رو یاد بگیرید و یک کسب‌وکار بدون دردسر و با کمترین سرمایه اولیه شروع کنید.

اگر این روش‌ها رو یاد بگیرید می‌تونید با یک گوشی توی هر جا و هر

مکانی کسب درآمد کنید.





## پرورش نیروی شبکه‌های مجازی

الان دیگه همه کسب‌وکارها به قدرت شبکه‌های اجتماعی پی بردند و خیلی دوست دارند توی این شبکه‌ها فعال باشند و بتوانند از این طریق مشتری برای خودشان جذب‌کننده اما زمان و تخصص این کار را ندارند و دنبال نیروها و افرادی می‌گردند که بتوانند این کار را برایشان انجام دهند؛ و مدیریت پیج‌ها و کانال هاشان را به عهده بگیرند. اما پیدا کردن افرادی که توی این کار تخصص داشته باشند اصلاً کار ساده‌ای نیست اگر این کار را یاد دارید می‌تونید به دیگران یاد بدهید بعد آن‌ها را به این شرکت‌ها معرفی کنید و از شرکت‌ها پورسانت خوبی دریافت کنید.



## مدیریت شبکه‌های اجتماعی

برای خیلی از شرکت‌ها استخدام کردن یک نیروی تمام وقت برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی‌شان مقدور نیست؛ و این یک فرصت بسیار عالی برای کارآفرینی است. پس از طریق این شبکه‌ها می‌تونید با تعداد زیادی از این‌ها قرارداد ببندید و یک مبلغ به صورت ماهیانه دریافت کنید و بعد برای هر کدام از این شرکت‌ها روزانه یک‌زمان مشخص مثلاً درحد نیم ساعت یا یک ساعت زمان بزارید و کانال‌هاشون رو مدیریت کنید.



اگر تعداد این شرکت‌ها زیاد شد می‌تونید چند نفر هم استخدام کنید تا در کنار شما بهتون کمک کنند.



## نرم افزار crm

یکی از نرم افزارهای خیلی مهم برای هر کسب و کاری نرم افزار crm یا همون مدیریت ارتباط با مشتری هست که روزبه روز اهمیتش بیشتر می‌شه. اما خیلی از کاسب‌ها هنوز این نرم افزار را ندارند و این یک فرصت خیلی خوب برای افرادی که دوست دارند ثروتمند بشوند هست. برای شروع این کسب و کار هم می‌تونن نرم افزار شرکت‌های دیگه رو خریداری کنید و بعد بفروشید یا این که یک برنامه نویس استخدام کنید تا برنامه crm را برای شما بنویسه و بعد شروع به فروش نرم افزار خودتون بکنید.





## تیم فروش کتاب

من نویسنده‌های زیادی می‌شناسم که برای فروش کتاب خودشان دچار مشکل هستند؛ و خوشبختانه مردم هم به اهمیت کتاب پی بردند و به سمت کتاب خواندن روی آوردند.

این یک فرصت خیلی عالی هست تا بتوانید یک تیم فروش کتاب ایجاد کنید و بعد شروع کنید به فروش کتاب‌های این نویسندگان عزیز من خودم سالها قبل این کار را انجام می‌دادم و سود بسیار خوبی برام داشت اگر دوست داشتی این کسب‌وکار رو شروع کنید من هم می‌تونم با شما همکاری داشته باشم.

## برگزاری سمینار

اساتید خوبی در زمینه‌های مختلف وجود دارند که مردم خیلی دوست دارند در سمینارهای آن‌ها شرکت کنند اگر هم خودت در زمینه‌ای تخصص داری افرادی زیادی وجود دارند که دوست دارند اطلاعات شما رو داشته باشند می‌تونی خودت برگزارکننده سمینار باشی.

برای برگزاری سمینار اول باید یک مجوز بگیری که اصلاً کار زیاد سخت و پرهزینه‌ای نیست بعد از اساتید موردنظر دعوت کنید برای همکاری و برگزاری سمینار، بعد از اینکه استاد، زمان و مکان سمینار رو مشخص کردید شروع کنید، به فروش بلیت سمینار از راه‌های مختلف اگر در فروش بلیت‌ها موفق باشید این کار بسیار پرسود هست.

## برگزاری وینار

یکی از کارهایی که نیاز به هیچ سرمایه‌ای نداره برگزاری وینار هستش



همانند ایده برگزاری سمینار اگر خودت در زمینه‌ای تخصص داری که چه بهتر اگر هم نداری می‌تونی از اساتید مختلف استفاده کنی و یک وبینار برگزار کنی.

ابتدا موضوع، زمان و استاد وبینار رو مشخص می‌کنید بعد شروع می‌کنید به فروش بلیت‌ها از طریق شبکه‌های اجتماعی یا حتی به شکل حضوری و بعد از طریق سایت‌هایی که وبینار ارائه می‌دهند یک وبینار برگزار می‌کنید.



### توت خشک

توی خیابان‌های خیلی از شهرها درخت‌های توت زیادی وجود دارد مثل شهر مشهد، که مقدار خیلی زیادی از این توت‌ها از بین می‌ره و اصلاً استفاده نمی‌شه و جالبه که بدونی با این وجود توت خشک بسیار ارزشمند و گرون هست می‌تونی توی فصلش این توت‌ها را جمع‌آوری کنی و بعد خشک کنی.

توت‌های خشک‌شده رو می‌تونی به آجیل‌فروشی‌ها و سوپرمارکت‌ها بفروشی اگر هم دوست داری سود بیشتری بکنی، خودت مستقیم به مصرف‌کننده‌ها بفروش تا پول بیشتری گيرت بیاد.





## چیپس میوه

متأسفانه امروزه کودکان ما تنقلات سالمی مصرف نمی‌کنند و همه پدر مادرها این موضوع را می‌دانند اما چون جایگزین مناسبی ندارند نمی‌توانند برای آن‌ها تنقلات مفید خرید کنند. برای حل این مشکل بزرگ می‌توانید چیپس میوه تولید کنید. برای تزئین مجالس هم از انواع چیپس میوه استفاده می‌شود و روزبه‌روز مصرف آن افزایش پیدا می‌کند چون مصرف این چیپس‌ها از خوردن میوه راحت‌تر و لذت‌بخش‌تر هست. برای تولید چیپس میوه در خانه می‌توانید از یک اتاق خواب برای این کار بهره بگیرید، همچنین تجهیزات خشک کردن میوه شامل دو دستگاه خشک‌کن و خردکن میوه است که انواع ایرانی آن کیفیت مناسب و قیمت پایینی در بازار دارند به‌علاوه وجود یک یخچال صندوقی برای کارت‌ان لازم است و درنهایت یک دستگاه کوچک و کیوم برای بسته‌بندی نیاز دارید که هرچه بسته‌های خود را در حجم کمتر تولید کنید بهتر است. بسته‌های ۱۰۰ گرمی برای این محصول در بازار بیشترین طرفدار را دارد چون به خاطر قیمت بالای محصول حجم کمتر بیشتر استقبال می‌شود.

ضایعات حاصل از این کار را هم می‌توانید به دامداری‌ها به‌منظور خوراک دام و شرکت‌های تولید کودهای ارگانیک بفروشید. راه و روش‌های مختلفی در هر کار برای فروش وجود دارد که می‌توانید از آن‌ها برای کارت‌ان استفاده کنید اما بهترین راه برای فروش بدون دغدغه در این کار گرفتن سفارش قبل از تولید است. برای این منظور می‌توانید چند نمونه در سطوح کم را تولید و با مراجعه به قنادی‌ها و سوپرمارکت‌ها محصول خود را معرفی کرده و سفارش بگیرید.





تبلیغات محلی برای این کار می‌تواند بسیار تأثیرگذار باشد همچنین باید بتوانید مصرف میوه خشک منطقه سکونت‌تان را تأمین کنید. یک نکته مهم حتماً میوه را از باغ یا آشنایان‌تان یا میدان میوه و تره بار تهیه کنید تا سود بیشتری بکنید.



## ضایعات میدان بار

یکی از ضایعات باارزش ضایعات میوه‌ها هست که هرروز مقدار خیلی زیادی از اون توی مغازه‌ها و میدان بار نابود می‌شه و ازش هیچ استفاده‌ای نمی‌کنند.

می‌تونید این ضایعات را به راحتی، حتی به صورت رایگان جمع‌آوری کنید و قسمت‌هایی از این میوه‌ها که قابل بازآفرینی هستند رو جدا کنید بعد به صورت کاملاً بهداشتی و ضدعفونی بشورید در آخر هم آن را به محصولات مثل: مربا، ترشی جات، چیپس میوه یا لواشک و ... تبدیل کنید. اگر هم قابل تبدیل نبودند به دامداری‌ها بفروشید و یک کسب و کار پرسود راه بندازید.

یادت باشه اگر بخوای کاری رو انجام بدی راهشو پیدا می‌کنی و اگر هم بخوای انجام ندی بهوش رو.



## اجاره اتاق یا ساعتی از یک دفتر کار

افراد زیادی وجود دارند که توانایی پرداخت اجاره ماهیانه یک دفتر کار را ندارند یا اینکه اصلاً نیازی به دفتر کار ثابت ندارند می‌تونی یک دفتر کار اجاره کنی و بعد به صورت ساعتی در اختیار این عزیزان قرار بدی و سود خوبی به دست بیاری سعی کن دفتر رو به افراد قابل اعتماد اجاره بدی و جوانب دیگه کار رو بسنجی تا خدایی نکرده با مشکل مواجه نشی. اگر حال و حوصله دادن اجاره ساعتی دفتر کار رو نداری و دوست‌داری کارت خیلی بی‌دردسر باشه می‌تونی از این ایده استفاده کنی یک دفتر کار که تعداد زیادی اتاق داشته باشه رو اجاره کن و بعد شروع کن به اجاره دادن تک‌تک اتاق‌های اون دفتر کار با اجاره دادن چند تای اول اجاره آن‌جا جبران خواهد شد و الباقی اتاق‌ها سود شما محسوب خواهد شد اگر دوست دارید در این روش سود بیشتری به دست بیارید می‌تونید رهن بیشتری بدید تا از مبلغ اجاره کم بشه.

## چاپ محدود کتاب

نویسنده‌های زیادی وجود دارند که توانایی چاپ چند هزارتای یک کتاب را ندارند یا اینکه می‌خواهند اول بازار را بسنجند بعد تعداد زیاد از آن کتاب چاپ کنند اما حداقل تعدادی که یک چاپخانه قبول می‌کنه برای چاپ افسس هزار عدد هست. برای رفع مشکل این عزیزان می‌تونید تعدادی پرینتر خیلی قوی تهیه کنید و کتاب به تعداد محدود برای اونها چاپ کنید یا اینکه برای اول کار افراد دیگه‌ای که در شهرهای دیگه این کار را انجام میدند رو پیدا کنید و بعد با آن‌ها همکاری داشته باشی بعد که تعداد مشتری‌ها زیاد شد خودت کارگاه بزنی.



## سوپر CNG

از مکانهای مانند پمپ گازها که مردم در انتظار هستند و هیچ کار مفیدی به جزء نگاه داشتن نوبت خودشان انجام نمی‌دهند و متأسفانه در حال حاضر توی خیلی از این مکان‌ها تنها چیزی که برای رفاه حال مردم در آنجا وجود دارد یک دستشویی کثیف و یک نمازخانه است می‌تونی کلی کسب درآمد بکنی. من خودم هم تابه‌حال از این مکان‌ها پول درآوردم و این‌یک فرصت خیلی خوبی هست.

بیاید خلاق باشید و همین حالا برید و با صاحب ایستگاه صحبت کنید و یک دکه کوچک را با اجناس کمی راه‌اندازی کنید. این کار نیاز به مجوز شهرداری نداره و فقط باید با صاحب ایستگاه به توافق برسید.

می‌توانید در این دکه شارژ و تنقلات و... رو بفروش برسونید. حتماً دیدید که در ایستگاه‌های CNG خیلی وقت‌ها خانواده‌ها به خاطر خطرش از ماشین پیاده می‌شن خب این فرصت خوبیه چرا بیکار و ایستن یک گوشه؟ براشون برنامه‌ریزی کن من مطمئنم موفق می‌شی و ایده‌های خیلی بهتری حتی از ایده‌های من به ذهنت میاد چون تو الان دوتا فکر داری هم‌فکر من هم‌فکر خودت پس حتماً بهتره چون همیشه دو تا ذهن بهتر از یک ذهن کار می‌کنه.

## تعمیرات لامپ کم‌مصرف

لامپ‌های کم‌مصرف با توجه به ساختارشان بعد از یک مدت کار معیوب می‌شوند.

می‌توانیم به راحتی خیلی از این لامپ‌ها را تعمیر کنیم اما این نکته مهم است که همیشه تعمیر یک وسیله با توجه به قیمتش ارزشش



را دارد یا خیر؟ بله با توجه به قیمت بالای لامپها اگر زمانی معیوب شوند و شما بتوانید روشهای تعمیر آنها درست پیاده کنید به سودآوری شگفت‌انگیزی خواهید رسید و درآمد معقول و قابل قبولی خواهید داشت. می‌توانید با استفاده از ویدئوها و فایل‌های آموزشی تعمیر لامپ‌های کم‌مصرف این کار را یاد بگیرید و یا اگر در شهرتان کسی این کار را بلد است آن را بیاموزید و شروع به کسب‌وکار کنید.

## کافه سیار

ایده‌ای که می‌شود با یک فولکس‌واگن و مقداری خرت‌وپرت و چند میز و صندلی کوچک و ارزان آن را عملی کنید و یک کسب‌وکار پرسود داشته باشید که با استقبال مردم شهر روبه‌رو خواهد شد.

یک کسب‌وکار ساده و بی‌دردسر تو یک جای خوش آب‌وهوا زیر سایه یک درخت پرشاخ و برگ و ترجیحاً کنار یک جوب آب و گذاشتن چند صندلی پلاستیکی کنار ماشین... قرار دادن یک نوار ملایم توی ماشین و یک بلندگو و یک آهنگ خالی که اومدنتون به یک محله رو به گوش اهالی محل برسونه.

قبلش قوانین سدمعبر شهری که می‌خوای این ایده رو اونجا اجرا کنی رو بپرس و اگر اجازه این کار رو بهت ندادند این ایده رو جاهای اجرا کن که ارتباطی با سدمعبر نداشته باشه.

هیچ‌وقت به این ماشین بسنده نکنید هرچند این ماشین هم برای شما درآمد کمی نخواهد داشت. این ماشین را به کافی‌شاپ کوچک و کافی‌شاپ رو به یک رستوران و کافی‌شاپ بزرگ و اون رو به یک فروشگاه زنجیره‌ای تبدیل کنید و در کنارش چندین و چند ماشین هم



بگیرید و زنجیره کافی‌شاپ‌های سیار رو هم داشته باشید تا تبلیغات کارتون باشند.



## شیرینی و کیک خانگی

اگر پخت شیرینی رو خودتون بلدید که چه بهتر اما اگر یاد ندارید خانم‌های خوش‌ذوق و شیرینی‌پزهای ماهر خونگی شهرتون رو پیدا کنید و بهشون پیشنهاد همکاری بدید.

حالا یک یخچال ویتروینه تهیه کنید و یک مغازه اجاره کنید. قطعاً با افتتاح یک شیرینی‌سرای خونگی خیلی‌ها رو به سمت خودتون می‌کشونید. از مزایای این کار اینه که علاوه بر خاص و پرمشتری بودنش شما دیگه کارگاه شیرینی‌پزی نمی‌خواید و کارگاه رو به خونه‌های همکارانتون یا خودتون، بدون هیچ هزینه‌ای می‌برید و از دیگه مزایاش اینه که نه تنها طیف گسترده‌ای رو در صورت تک بودن شیرینی‌هاتون و



خوشمزه بودن و باسلیقه بودن به سمت مغازتون می‌کشونه شما می‌تونید اول کارتون از شیرینی‌پزهاتون تقاضا کنید شیرینی‌ها رو به شکل امانتی تحویلتون بدن و بعد فروش شیرینی‌ها پولش رو باهاشون حساب کنید. برای راحت شدن فروش تون می‌تونید شیرینی‌ها رو به شکل اموجی‌های تلگرام یا مثل انواع حیوانات بامزه مثل صورت پاندا و ... بسازید. جالب نمی‌شه؟ باور کنید عالی می‌شه. این خلاقیت‌ها فوق‌العاده‌ست یک پیشنهاد ویژه هم برای رونق هر چه بیشتر کارتون اینه که بجای اینکه از روش‌های قدیمی که شیرینی رو بر می‌داشتن و می‌گذاشتن تو جعبه و وزن می‌کردن و تحویل مشتری می‌دادن استفاده کنید. بجای اینکار با سلیقه عالیمون و با خلاقیت مثال‌زدنی‌مان چند تا سینی مخصوص شیرینی تهیه می‌کنیم از جنس پلاستیک فشرده که قطعاً اگر به‌صورت عمده تهیه کنید هزینه‌ای براتون نخواهد داشت. حالا شیرینی‌های قشنگ‌تون رو باسلیقه و از روی رنگ و مزه شیرینی‌ها و یا حتی تعداد شیرینی‌هایی که دارید می‌تونید توی اون سینی‌ها بچینید و سعی کنید در چند طرح و چینش و نوع؛ اون سینی‌ها رو آماده کنید.

یک سلیفون نازک روشن بکشید و پشتش رو با یک دستگاه وکیوم که گرون هم نیست حرارت بدید تا وکیوم شه و داخل جعبه بذارید. قطعاً مشتری‌هاتون از این کارتون استقبال می‌کنند مطمئن باشید.

می‌تونید برای شروع کارتان اول با چند کدبانوی شیرینی‌پز صحبت کنید و بهشون بگید براتون شیرینی‌هاشون رو آماده کنند. بعد برید به کافی‌شاپ‌ها، قنادی‌ها، آبمیوه‌فروشی‌ها و سوپرمارکت‌ها شیرینی‌هاتون رو عرضه کنید و ازشون بخواید مقدار کمی شیرینی رو در ویترینشون قرار بدن و براتون بفروشن و خودشون هم سود کنند. حالا برید و



شیرینی شون رو تأمین کنید. حتی می‌تونید با داشتن یک دوچرخه و یا یک موتور و با پخش آگهی کارتون رو شروع کنید و همشهریاتون رو با یک شیرینی خونگی باحال خوشحال‌شون کنید.

می‌تونید یک کانال تلگرام هم بزنید و در گروه‌ها و کانال‌های شهرتون با هزینه بسیار کم تبلیغش کنید و اولین سفارشاتون رو از اونجا دریافت کنید. هرروز هم شیرینی‌های خوشمزه‌تون رو توی کانال قرار بدید. اول همه چالش‌ها و مشکلاتشو بسنجید و برید عملیش کنید. شعبه‌ها تو یکی‌یکی زیاد کن و صاحب فروشگاه‌های زنجیره‌ای شیرینی خونگی شو...

سعی کن اسم فروشگاهت رو طوری انتخاب کنی که خودش خیلی‌ها رو به سمت فروشگاهت بکشونه. که اگر حتی پول زیادی نداشتی و نتونستی جای خوبی فروشگاه بگیری مشتریات بیان سراغت. مثلاً: «شیرینی خانگی مامان جون»





## ساندویچ سیار

ایده‌ای که می‌شود با یک فولکس واگن و چند میز و صندلی کوچک و ارزان و یک فر ساندویچی آن را عملی کنید و یک کسب و کار پرسود داشته باشید. که با استقبال مردم شهر روبه‌رو خواهد شد. البته قبلش قوانین سد معبر شهری که می‌خوای این ایده رو اونجا اجرا کنی رو بپرس و اگر اجازه این کار رو بهت ندادند این ایده رو جاهای اجرا کن که ارتباطی با سد معبر نداشته باشه بیشتر سعی کن جاهای بری که مردم تجمع می‌کنند مثل استادیوم‌های ورزشی و پیست‌های ماشین یا جمعه‌بازارها و روز بازارها یا شب بازارها و ...



## بالشت آرامش

همه ما حداقل روزی ۸ ساعت یا ۷ ساعت می‌خوابیم و سرمون رو روی بالشتی می‌گذاریم که سالهاست به همین شکل بوده و هیچ خلاقیتی در اون ایجاد نشده خیلی راحت می‌تونید بالشت‌های خلاقانه‌ای تولید کنید





مثلاً می‌تونید داخل اون یک مقدار از یکی گیاهی که بوی آرامش‌بخش داره رو بریزید تا زمانی که فرد می‌خوابه با بوی اون گیاه به آرامش برسه اسم این کار رایحه‌درمانی هست که خیلی مفید و اثربخش هم هست. یا خیلی کارهای خلاقانه دیگه که اگر از تکنیک‌های فصل آخر این کتاب استفاده کنی حتماً ایده‌های خوبی پیدا خواهی کرد.



## قاب عینک

برای ساخت قاب‌های پلاستیکی عینک نیاز به سرمایه آن‌چنانی ندارید فقط کافیه یک قالب براش درست کنید و به یک تزریق پلاستیکی بدی تا برات قاب‌های عینک تولید کنه.

در خیلی از شهرها مثل مشهد تولیدکننده این قاب‌ها را نداریم و باید از تهران سفارش دهند می‌تونید توی شهر خودتون این کار رو راه‌اندازی کنید. اگر توی کارتون خلاقیت داشته باشید مطمئن باشید از شهرهای



دیگه هم از شما خرید خواهند کرد هزینه تمام شده این قابها خیلی پایین هست و می تونید سود خیلی خوبی بکنید.



### سنگ قبر سخن گو

یک کارآفرین باید بتونه همه جا کارآفرینی بکنه و خلاقیت داشته باشه یکی از این مکانها قبرستانها هستن که سالهاست هیچ کارآفرینی در آن ایجاد نشده می تونید یک کد کیوآر روی سنگ قبرها بزنید تا افراد با اسکن کردن یک سری اطلاعات از فرد متوفی داشته باشند مثل زندگی نامه یا اینکه از طریق اسکن این کد یک آیه از قرآن برای آنها پخش شود تا از ثوابش بهره ببرند.

### ویترین چی

چیدمان مناسب ویتترین می تونه فروش یک کاسب رو خیلی افزایش بده اما خیلی از کاسبها برای این کار سلیقه و تخصص ندارند اگر توی این کار سلیقه دارید می تونید این ایده رو استارت بزنید اول به چند تا کاسب که ویتترین شون رو بد چیدن مراجعه کن و بگو حاضری برایشون به صورت رایگان ویتترین شون رو بچینی عکس قبل و بعد از کارت رو بگیر و یک ویتترین خیلی خلاقانه طراحی کن تا برای شما یک رزومه خوب بشه بعد



که پیش کاسب‌های دیگه مراجعه کردید این عکس‌ها را به آن‌ها نشون بده و بگو می‌تونم یک ویتترین خیلی خلاقانه براشون درست کنی تا در جذب مشتری بهشون کمک کنه.

## سورپرایز

خیلی از انسان‌ها دوست‌دارند محصولی خریداری کنند که با دیدن محتوای داخل اون سورپرایز بشوند دقیقا مثل خرید همون سَک‌سُک‌هایی که در دوران کودکی خرید می‌کردیم اگر در هدیه دادن آدم باسلیقه‌ای هستی این ایده خیلی می‌تونه برات عالی باشه و موفق باشید ابتدا یک سایت راه‌اندازی می‌کنید و از اول هم با مبلغ‌های خیلی پایین شروع می‌کنید بعد مشتری میاد و یک مبلغی را پرداخت می‌کنه و یک سری اطلاعات مثل جنسیت، سن و علایق شخصی از خودش می‌ده بعد شما با توجه به اطلاعاتی که از شخص گیرنده هدیه دریافت کردید و مبلغی که واریز کرده یک هدیه خیلی عالی و خلاقانه کادو می‌کنید و براش ارسال می‌کنید.

افرادی وجود دارند که دوست‌دارن خودشون به خودشون هدیه بدهند این ایده می‌تونه واسه خیلی‌ها جذاب باشه یا برای افرادی که نمی‌دونند برای دوستانشون و عزیزانشون هدیه چی خرید کنند از این طریق می‌تونند مشکلشون رو حل کنند.





## گل فروش سیار سفارش آنلاین

همه ما دوست داریم به کسانی که دوستشان داریم گل هدیه بدیم اما شاید وقت برای رفتن به گل فروشی رو نداشته باشیم می تونی یک فروشگاه آنلاین گل فروشی راه اندازی کنی و توی اون عکس های مختلفی از گل های خودت رو بزاری بعد مشتری بیاد و از اونجا گل مورد نظرش رو انتخاب کنه و سفارش بده و بعد تو گلی که مشتری انتخاب کرده رو به صورت رایگان ارسال کنی. حتی مشتری می تونه گل رو برای کس دیگه ای بفرسته و اون رو سورپرایز کنه.



## ساعت فروشی آنلاین

افراد زیادی وجود دارند که عاشق ساعت های برند و مارک هستند و دوست دارند که این ساعت ها رو به دستشون ببندند اما متأسفانه این ساعت ها در بازار دارای قیمت کاذب و خیلی زیادی هستند. در صورتی که همین ساعت رو می تونی از کلی فروش ها با کمتر از نصف قیمت تهیه کنی و بعد توی کانال و صفحه اینستاگرام یا توی سایت قرار بدی تا



مشتری‌ها آن را ببینند و خرید کنند. با این کار شما دیگه هزینه مکان، پول آب، برق، گاز و تلفن نداری و هزینه‌ها ت خیلی کم هست و می‌تونی ساعت‌ها تو با قیمت‌های خیلی پایین‌تر به بازار ارائه کنی.

همچنین دیگه محدودیت زمان و مکان ندارید و تو هر زمانی و به هر کجا می‌تونی ساعت‌های خودت رو بفروشی معمولاً هر روز حداقل چندین هزار بازدیدکننده داريد. کدوم مغازه توی شهر هست که روزی چند هزارتا بازدیدکننده داشته باشه؟

### سایت تخصصی شوینده‌ها

شوینده‌های بهداشتی دارای حاشیه سود خیلی زیادی هستند اما متأسفانه مردم در مورد این شوینده‌ها اطلاعات خیلی زیادی در دسترس ندارند. اگر بتونید یک سایت تخصصی راه‌اندازی کنید و در اون در مورد شوینده‌ها مطلب بگذارید و تفاوت بین آن‌ها را بنویسید مطمئن باش می‌تونی از این طریق کلی از این شوینده‌ها را به فروش برسانی در این کسب و کار شما با بانوان سروکار دارید به خاطر همین می‌تونید خیلی موفق باشید و پولدار بشید.





## نظافت مغازه‌ها و دفاتر کار

مغازه یا فروشگاه‌های زیادی در سطح شهر وجود دارند که شاگرد ندارند و خودشان در محل کاسبی‌شون تنها هستند یا مدیرانی که در دفاتر کارشان به‌تنهایی کار می‌کنند و کسی برای نظافت محل کارشان در آنجا حضور ندارد.

اگر به محل کار این عزیزان مراجعه کنی می‌بینی که خیلی وقت‌ها کثیف است و وقت و فرصت نمی‌کنند تا بتواند محل کاسبی خودشان را نظافت کنند.

می‌تونی مشکل این عزیزان رو رفع کنی و پولدار بشی به این شکل که یک شرکت نظافتی راه بندازی که تخصصش فقط نظافت محل کاسبی این عزیزان باشه و بعد افراد مورد اعتماد استخدام کنی تا برند و محل کاسبی این عزیزان را نظافت کنند. توی این کار می‌تونی مشتری‌های ثابت زیادی داشته باشی چون محله کاسبی خیلی سریع کثیف می‌شه و دوباره نیاز به نظافت پیدا می‌کنه.





## فروشگاه آنلاین لوازم آرایشی

با توجه به اینکه ما سومین کشور مصرف کننده لوازم آرایشی هستیم این یک ایده خیلی جالب و پول ساز می تواند باشد. برای اجرای این ایده کافیه بتونید لوازم آرایشی را با قیمت های خیلی مناسب و با کیفیت های خیلی خوب تهیه کنید و توی سایت یا کانال تلگرام و در اینستاگرام خودت برای فروش بذارید.

برای شروع کار سعی کن با برندهای معروف شروع کنی که همه اون برند را می شناسند و طوری از محصولات عکس بگیرد که اصل بودن اون توی عکس نمایش داده بشه یا براشون توضیح بده که چگونه می توانند تشخیص دهند که آیا این کالا اصلی هست یا تقلبی.



## ساخت زیورآلات بدل

خانمها مخصوصاً دخترخانمها خیلی علاقه به تنوع در زیورآلات دارند اما با توجه به قیمت بالای طلا برای ارضای این نیازشان از بدلیجات استفاده می کنند. در کشور ما لوازم آرایشی و بدلیجات بسیار طرفدار دارد و این یک فرصت عالی برای راه اندازی کسب و کار در منزل هست.



قطعات بدلیجات رو توی هر شهری می‌تونن پیدا کنی مثلاً در مشهد پاساژ جواد مرکز فروش این قطعات هست. از این مراکز فروش قطعات رو باقیمت‌های مناسب بخر و زیباترین گردنبندها، دستبندها و آویزها رو تولید کن. یادگیری این کار هم اصلاً زمان زیادی لازم نداره با چند ساعت آموزش به راحتی یاد می‌گیری. لوازم موردنیازتم چند تا دم‌باریک و انبردست است و هیچ چیز دیگه‌ای برای شروع کار لازم ندارین. در بحث بدلیجات؛ تولیدکننده ممکنه آقا یا خانمش فرقی نکنه و حتی بعضی آقاها بسیار باسلیقه‌تر از خانمها باشن ولی فروشنده رو ترجیحاً خانم قرار بدید تا با خانمها بسیار بهتر ارتباط برقرار کنه و مطمئن باشید اگر فروشنده خوبی داشته باشید فروشتون عالی می‌شه.

یک کانال تلگرامی هم حتماً راه‌اندازی کن و عکس کارها تو توی اون قرار بده تبلیغات اینستاگرامی رو هم فراموش نکنید.



### تی‌شرت با طرح شما

خیلی از افراد معنی کلمات و اصطلاحاتی که روی لباس‌هاشون نوشته شده است رو نمی‌دونند.





چرا ما باید لباس‌هایی بپوشیم که طرح اون رو کس دیگه‌ای انتخاب کرده و ما هیچ نقشی در طراحی اون نداشتیم خیلی از ما انسان‌ها دوست داریم که خاص باشیم و لباس‌های خاصی بپوشیم. یکی از دوستانم توی مشهد این ایده و اجرا کرده شما طرح مورد نظرتون رو برای ایشون ارسال می‌کنید و ایشون با استفاده از یک دستگاه چاپ روی پارچه، این طرح رو روی لباس چاپ می‌کنه و برای شما ارسال می‌کنه این دوستانم چون اهل مطالعه هم هست تونسته توی کار خودش خیلی موفق باشه. این ایده برای افرادی که علاقه به هنر دارند می‌تواند کار جذابی باشد.



### صبحانه ویژه در محل

مزایای خوردن صبحانه از هیچ‌کس پوشیده نیست و همه ما می‌دانیم که یکی از وعده‌های غذایی خیلی ضروری است.



خیلی از افراد و مدیرها اول صبح در خانه میل یا زمان برای خوردن صبحانه ندارند و دوست دارند بعد از گذشت چند ساعت کار یک صبحانه مفصل میل کنند.

برای رفع نیاز این عزیزان می‌توانید صبحانه خیلی مخصوص ارائه کنید اگر در این کار سلیقه داشته باشید می‌تونید صبحانه‌های خیلی عالی و مشتری پسند بدهید. توی این کار اگر خلاقیت داشته باشی می‌تونی مشتری‌های وفادار زیادی به دست بیاری و تبدیل به یک برند بشی.



## کله‌پاچه برای بانوان

کله‌پاچه یکی از غذاهای محبوب ما ایرانی‌ها هست و خیلی از ماها دوست داریم که صبحانه کله‌پاچه بخوریم.

خیلی از خانم‌ها هم علاقه شدیدی به این غذا دارند اما متأسفانه محیط کله‌پزی‌ها خیلی مردانه است و خانم‌ها به خاطر همین موضوع خیلی



دوست ندارند تنها یا با دوستانشان به این مکان‌ها مراجعه کنند اگر یک کله‌پزی بانوان راه‌اندازی کنید مطمئنم موفق خواهی شد با انجام این کار نسبت به رقبا متفاوت خواهی بود و این کار تو، مثل بمب توی یک شهر صدا می‌کند و نیاز به تبلیغات زیادی نداری. در کنار این ایده می‌تونی کله پاچه سیار هم داشته باشی.



### تعمیرگاه ماشین بانوان

الان دیگه اکثر خانم‌ها برای خودشون ماشین دارند و دیگه مثل گذشته نیست که ماشین فقط ماله آقایون بود.

خوب طبیعتاً ماشین این خانم‌ها هم خراب می‌شه اما متأسفانه محیط تعمیرگاه‌ها خیلی مردانه هست و خانم‌ها در محیط تعمیرگاه اصلاً احساس خوبی ندارند.

یک تعمیرگاه ماشین مخصوص بانوان راه‌اندازی کنید نه تنها خانم‌ها ماشین خودشون رو بلکه ماشین همسرشون رو هم برای تعمیر پیش شما می‌آورند. خیلی از آقایون وقت ندارند که این کار رو انجام بدهند و اگر بدونن تعمیرگاهی وجود داره که خانومشون اونجا راحت هست و



مزاحمی نداره حتماً ماشینشون رو میدن تا همسرشان برای تعمیر پیش شما بیاره.



## تکثیر پرنده‌های زینتی

پرنندگان زینتی برای همه ما جذاب هستند اما برای عده‌ای دیگر جذاب‌تر و به خاطر این پرنندگان مبالغ خیلی زیادی پرداخت می‌کنند. برای اول کار می‌تونی از پرنده‌هایی که تکثیر آن‌ها آسان و راحت هست شروع کنی و تعدادی از آن‌ها را تهیه کنی و شروع به تکثیر آن‌ها بکنی و وقتی که در این کار حرفه‌ای شدی می‌تونی سراغ پرنده‌های دیگه هم بری. فقط کافیه برای اجرای این کار به آن علاقه داشته باشی اگر علاقه داشته باشی مطمئناً در این کار موفق خواهی شد.



### تکثیر سگ‌های خاص

انسان‌ها علاقه زیادی به حیوانات دارند و خیلی دوست دارند در کنار خودشان حیوانات خانگی داشته باشند یکی از این حیوانات محبوب انسان‌ها سگ‌ها هستند.

بعضی از این سگ‌ها نژادهای خاصی دارند و مبالغ میلیونی بابت آن‌ها پرداخت می‌کنند.

تکثیر سگ کار بسیار ساده‌ای هست فقط کافیست به حیوانات و مخصوصاً سگ علاقه داشته باشی و یک سرچی در مورد این سگ‌ها بزنی و تعدادی از آن‌ها رو تهیه کنی و شروع کنی به تکثیر این سگ‌ها و آن‌ها را با سودهای عالی بفروشی.





## فست فود بانوان

خانم‌ها علاقه زیادی به فست فود و دور هم بودن با دوستان دارند تا بتوانند با همدیگر حرف بزنند اما اگر در محیط اطرافشان آقایون باشند احساس راحتی نمی‌کنند اگر بتوانید یک محیط خیلی عالی برای خانم‌ها ایجاد کنید مطمئنم پولدار خواهید شد.

کارهایی که در آن با خانم‌ها سروکار دارید اگر کارت خوب باشه همه متوجه می‌شوند و خیلی نیازی به تبلیغات ندارید و با توجه به اتحادی که خانم‌ها دارند مطمئنم کاری خواهند کرد تا موفق شوید.

برای اجرای این ایده باید تمام کارکنان خانم باشند و هیچ آقای در این محیط رفت‌وآمد نداشته باشد.

## تونل زیبایی

خانم‌ها خیلی به زیبایی خودشان اهمیت می‌دهند جالبه که بدونید ما سومین کشور مصرف‌کننده لوازم آرایشی هستیم. پس این یک فرصت خیلی عالی برای کارآفرینان ایرانی هست تا بتوانند ثروتمند شوند برای اجرای این ایده کافیه تا مجموعه‌های مختلفی که مربوط به کار زیبایی هستند را کنار هم جمع کنید.

یک سالن خوب و بزرگ اجاره کنید و توی اون خدماتی مثل آرایشگاه لوازم آرایشی و بهداشتی مشاوره تغذیه فروشنده لوازم لاغری و خیلی از کارهایی که مربوط به زیبایی هستند رو به خانم‌ها ارائه بدید.

سعی کنید در مجموعه خودتون کافی شاپ و جاهای سرگرم‌کننده برای خانم‌ها داشته باشید تا بتوانید آن‌ها را جذب کنید.



## آموزش کاسبی، از شبکه‌های مجازی

آخرین آماری که من از حضور ایرانی‌ها در شبکه‌های اجتماعی داشتم روزانه ۹ ساعت بود.

جالبه که این مقدار ساعت از ساعت کاری هم بیشتر هست و این یک فرصت خیلی عالی هست چون افراد زیادی هستند که خیلی دوست دارند از این زمانی که در شبکه‌های اجتماعی می‌گذارند بتوانند پول در بیاورند. برای رفع نیاز این عزیزان فقط کافیه برید و روش‌های کسب درآمد از شبکه‌های مجازی را که، کم هم نیستند یاد بگیرید و بعد به این عزیزان آموزش بدید.

برای اجرای این ایده نیازی نیست که دفتر کار ثابتی داشته باشید و از طریق خود شبکه‌های مجازی هم می‌تونید این کار رو انجام بدید.

## انباری عمومی

با توجه به کاهش تورم دیگر کاسب‌ها دوست ندارند تا انبارهای خودشان را خیلی پر نگه دارند و سعی می‌کنند فقط اجناس موردنیاز یک هفته یا حداکثر یک ماه خودشان را خریداری کنند.

پس بنابراین دیگه نیازی نیست تا مثل گذشته یک انبار بزرگ داشته باشند چون هزینه زیادی برای آن‌ها دارد. حتی خیلی از کاسب‌ها که الان انباری ندارند. خیلی دوست داشتند تا یک انبار کوچکی داشتند و لوازم اضافی خودشون رو اون جا نگهداری می‌کردند.

بگرد و مناطقی که توی اون این جور کاسب‌ها زیادند رو پیدا کن بعد اونجا یک انباری اجاره کن و هر قسمت از انباری رو به یکی از این عزیزان اجاره بده.



مطمئنم از این کار سود خیلی خوبی گيرت مياد يادت باشه حتماً کار خودت رو بیمه کنی تا اگر اتفاقی افتاد ضرر نکنی.



## لباس مجلسی زنانه

با توجه به شرایط اقتصادی که مردم الان دارند نمی‌تونن مدام لباس‌های شیک و مجلسی خریداری کنند می‌شه مرکزی راه‌اندازی کرد که لباس مجلسی ویژه بانوان رو اجاره بده مثلاً خانمی که می‌خواد بره عروسی بجای خریدن یک لباس مجلسی باقیمت بالا میاد از این فروشگاه یا مغازه شما یک لباس با هزینه کمتر اجاره می‌کنه و بعد از مراسم هم تحویل می‌ده درست مثل لباس عروس اجاره‌ای.

شما می‌تونید لباس‌های مجلسی دست‌دوم و تمیز را خریداری کرده و به خشک‌شویی‌ها بدهید و آن‌ها را آماده پوشیدن مشتری‌ها در مجالس کنید. کارتون رو با چند دست لباس و یک کانال تلگرامی، سایت‌های





مثل دیوار، شیپور و یا تبلیغ محلی شروع کنید و وقتی کارتان گرفت گسترشش بدید و کم کم یک مغازه کوچیک باز کنید و بزرگ و بزرگ ترش کنید.

حالا در کنار این لباس ها می تونید کیف و کفش مجلسی، بدلیجات یا زیورآلات نقره و چندین مورد دیگه رو هم اجاره بدید و ازش پول دربیارید.

خانمها به شدت از این ایده استقبال می کنند چون هم خیلی دوست دارن شیک پوش باشند هم اینکه همیشه تنوع داشته باشند و لباس های تکراری نپوشند.

اگر تکنیک های فروش رو هم یاد بگیری بعد چند وقت کلی مشتری وفادار داری که هرروز برای تو تبلیغات مجانی می کنند. مخصوصاً خانمها خداکنه از یک کاری خوششون بیاد هر جا برن در موردش صحبت می کنند.

حتماً کتاب شاه کلید فروش در ایران رو هم تهیه کنید و بخونید و تکنیک های که توش گفته شده رو اجرا کنید تا فروشتون چند برابر بشه.





## رستوران یا فست‌فود میوه

همه انسان‌ها می‌دانند که خوردن میوه چقدر مفید هست و می‌تواند به سلامتی آن‌ها کمک کند. چرا ما باید همیشه فست‌فودهای مضر بخوریم؟ آیا نمی‌تونیم در بین روز میوه مصرف کنیم؟

من افراد زیادی را می‌شناسم که خیلی دوست دارند در بین روز میوه مصرف‌کننده اما هیچ جا و مکانی برای پاسخ به نیاز این افراد وجود ندارد. من خودم هم خیلی دوست دارم به‌جای اینکه یک ناهار چرب بخورم میوه بخورم تا بعدش خوابم نگیره و سرحال باشم.

اجرای این ایده هزینه زیادی ندارد اگر یک میوه‌فروشی داشته باشید خیلی راحت می‌تونید در کنار خودتون چند تا صندلی بگذارید و این ایده را اجراء کنید.





## نان داغ تحویل در محل

همه دوست دارند صبح زود نان داغ بخورند اما حال و حوصله رفتن به نانوايي را ندارند شما مي‌توانيد مشكل اين عزيزان را رفع كنيد و ثروتمند شويد.

فقط كافيه يك اپليكيشن درست كنيد بعد با يك نانوايي خيلي خوب صحبت كنيد تا براتون نان درست كنه بعد از اينكه از طريق اپليكيشن سفارش گرفتيد بريد و هرروز صبح سفارش‌ها رو تحویل بدهيد. اين ایده در مناطقی که افراد ثروتمند زندگي می‌کنند خيلي زودتر و بهتر جواب می‌دهد.



## ژل تزريقي

امروزه ژله و دسرها نقش مهمی در تزئين سفره‌های ایرانی دارند بی‌شك ژله‌های ساده موردپسند بيشتر افراد نيست اما روشی که امروزه برای تزئين ژله وجود دارد تزئين ژله به‌صورت تزريق انواع رنگ‌هاست که نقش‌های زیبایی را می‌توان به وجود آورد و سفره‌های كم رنگ را زیبا ساخت برای همین بعضی از افراد به دنبال یادگیری این هنر هستند. این هنر به‌خوبی استقبال می‌شود زیرا خیلی از افراد علاقه صرف وقت برای یادگیری را ندارند و یا حتی وقت هم ندارند اما از این تزئينات به‌صورت



آماده استقبال چشم‌گیری می‌کنند زیرا کدبانوهای ایرانی اهمیت زیادی به زیبایی سفره‌هایشان می‌دهند. خیلی راحت می‌تونید درست کردن این ژله‌ها رو یاد بگیرید و تولید کنید. روش‌های ساخت این ژله‌ها توی اینترنت هست و آموزشگاه‌ها هم این کار را آموزش می‌دهند.



## سایز بزرگ

افراد خیلی زیادی مثل من هستند که هنگام خرید کفش و لباس برای سایزشان به مشکل می‌خورند و معمولاً سایز آن‌ها توی بازار پیدا نمی‌شه اگر بتونی فروشگاه‌های راه‌اندازی کنی که توی اون کفش و لباس‌های سایز بزرگ اما شیک ارائه بدید مطمئنم موفق می‌شوید.

شاید در حال حاضر چند تا فروشگاه لباس سایز بزرگ در شهرتان وجود داشته باشد اما کافیه یک‌بار به این فروشگاه‌ها مراجعه کنید تا متوجه بشی که چقدر قیمت‌های بالایی دارند و اصلاً لباس‌های مناسبی ندارند.

## فصل چهارم

### شروع برای یک کسب و کار موفق

---

#### چگونه هرگز تسلیم و ناامید نشویم!!!

مایکل جردن با ۱۱۱ پرتاب ناموفق در بازی‌های مهمش بازیکن برتر جهان است.

شما قوی‌تر از آنچه که می‌اندیشید، هستید؛ بنابراین سعی کنید، قوی‌تر شوید. ممکن است، گاهی در خلوت با خود فکر کنید، که قادر به تحمل این‌همه فشار کاری نیستید. در صورتی که این‌طور نیست. شما بسیار قوی هستید فقط ادامه دهید. اجازه ندهید افکار ناامیدکننده شما را از کار دور کند. اگر ۹۹ بار کاری را انجام دادید و موفق نشدید، ناامید نشوید. تنها با خود بگویید، ۹۹ راه ناموفق و تجربه برای این کار پیدا کرده‌اید. یادتان باشد که فعالیت‌های شما هنوز به ۱۱۱ نرسیده است؛ یعنی تلاش‌های آخر بسیار مهم هستند و رهایشان نکنید.

صبور باشید. با خود بگویید اگر دیگران توانستند؛ چرا من نتوانم؟ وقتی با مشکلی روبه‌رو می‌شوید، هرگز تسلیم نشوید و همواره به خود بگویید که می‌توانید، می‌توانید، می‌توانید... تصور کنید که موفق شده‌اید. مانند



افراد موفق رفتار کنید حتماً موفق می‌شوید. این تصور ذهنی فوق‌العاده تأثیرگذار در موفقیت عینی شما است.

هرگز خود را با افرادی که موفق شدند، مقایسه نکنید. هرگز به خاطر اینکه دوستتان موفق شده است و شما هنوز نشده‌اید، تسلیم و ناامید نشوید. چراکه شما دقیقاً نمی‌دانید او چقدر زحمت کشیده است. حتی اگر فکر کنید که همه‌چیز را می‌دانید!!! درواقع شما همه‌چیز را درباره کار او نمی‌دانید؛ بنابراین بدون دلسردی به کار خود ادامه دهید. به یاد داشته باشید که همیشه این امکان وجود دارد که درست قبل از رسیدن به موفقیت شما با یک شرایط بد یا به عبارتی با یک مانع بزرگ مواجه می‌شوید، درست همین جاست که باید با پشتکار و با قدرت تمام ادامه دهید. اگر ناامید شده، و دست از کار بکشید تمام زحماتان به هدر خواهد رفت. این شرایط بد و ناهنجار آخرین باورها، تجربه‌ها و آموخته‌های شما را به چالش می‌خواند. همین!!!

حال با دانستن و انجام تمام نکات بالا شما در چرخه درست فعالیت‌های خود قرار دارید. و روزبه‌روز در کار خود قوی‌تر و باتجربه‌تر شده و فشارها و مشکلات را با علم به راهکارهای موجود حل کرده، و مراحل موفقیت را یک‌به‌یک طی می‌کنید. یک روش خیلی جالب که موقع شروع هر کاری استفاده می‌کنم اینه که همیشه از پایان شروع می‌کنم.

### نکته

هر وقت خواستی یک کسب‌وکار جدید رو شروع کنی. همیشه از پایان شروع کن. پایانی‌ترین مرحله هر کسب‌وکار فروش هست.



افرادی که توی کار صنعت هستن می‌گن: ۸۰ درصد کارخونه‌داری فروش هست. یک کارخونه تا زمانی که فروش خوبی داره احتمال ورشکست شدنش خیلی کمه.

## تولید - فروش = آسغال

اگر محصولی تولید کنی که نتونی بفروشی برابر هست با آسغال چون برای نگهداری اون باید کلی هزینه بکنی. مثل هزینه انبار، هزینه نگهبان و ... اگر زندگی‌نامه افراد موفق رو بخونی می‌بینی که اکثر اونها از فروش شروع کردن.

خود من زمانی که می‌خواستم آموزش کسب‌وکار بدم و حتی مشاوره، از فروش شروع کردم. اول رفتم با چند تا مشاور و مربی صحبت کردم و رزومه اون‌ها رو گرفتم و بعد شروع کردم به فروش مشاوره و دوره‌های اساتیدی که با آن‌ها قرارداد داشتم.

## دستورالعمل

سعی کن بیشتر از اینکه به تولید یا خرید فکر کنی روی فروش متمرکز بشی.

## معرفی سه کارخانه پول‌سازی

سه راه حل برای پول درآوردن توی ایران وجود داره:

۱ - با استفاده از بازو

۲ - خود پول

۳ - با فکر و ذهن

با هرکدام از این سه روش می‌تونی کسب درآمد کنی. در اصل اون‌ها رو بفروشی. اگر بخوای فقط با بازوی خودت پول در بیاری هم کار خیلی سختی هست، هم اینکه درآمد خیلی زیادی نداره و درآمدت از یک حدودی دیگه بالاتر نمی‌ره.

روش دوم پول درآوردن با خود پول هست. توی این روش هم خیلی از افراد وضعیت مالی مناسبی ندارن تا بتونن با پول کسب درآمد کنن. این روش شاید به نظر خیلی‌ها آسون بیاد اما خودش یک مهارت هست و کار هرکسی نیست. خیلی از افراد پولدار بودند که بعد از مرگشون فرزنداش تمام ثروت پدرشون رو از دست دادند.

## استفاده از ذهن

بهترین راه برای کسب ثروت استفاده از فکر و ذهن است؛ و خیلی از افراد با همین روش به ثروت‌های زیادی رسیده‌اند.

## نکته

بهترین راه و روش برای کسب ثروت، استفاده از فکر و ذهن هست.

## استراتژی لوله‌کشی

حتماً سیم‌کارت دارید؛ فروشنده شارژ سیم‌کارت شما چه شرکتی است؟

اگر چاپگر جوهرافشان دارید؛ کارتریج‌های آن را از چه شرکتی تهیه می‌کنید؟

درسته، شارژ سیم‌کارت را از شرکتی تهیه می‌کنید که سیم‌کارت را از





آن خریداری کردید و کارتریج‌های چاپگرتان را از شرکتی تهیه می‌کنید که چاپگر را از آن خریده‌اید.

این‌ها بخشی از کسب‌وکارهایی هستند که از استراتژی لوله‌کشی استفاده می‌کنند. در این استراتژی، قیمت محصول اولیه، ارزان تعیین می‌شود و قیمت محصولات مصرفی، بالا در نظر گرفته می‌شود. به‌عنوان مثال، اپراتور تلفن همراه، سیم‌کارت‌های خود را ارزان به فروش می‌رساند و بهای مصرف را زیاد تعیین می‌کند.

### کار آفرینی به سبک لوله‌کشی

اگر به اطراف خود نگاه کنیم، می‌بینیم که اگر بخواهیم می‌توانیم ما هم تولیدکننده محصولاتی مانند: چاپگرهای جوهرافشان باشیم تا آن‌ها را باهدف افزایش تعداد مشتریان، باقیمت کم به فروش برسانیم و سپس کارتریج‌های آن را باقیمت بالاتر به تعداد مشتریان بیشتر عرضه کنیم؛ و یا هر کسب‌وکاری که قابلیت استفاده از این استراتژی را داشته باشد.

### یک اشتباه رایج

در سال‌های اول، کسب‌وکار مثل یک نوزاد تازه به دنیا آمده هست. تو نمی‌تونی از یک نوزاد توقع کارهای بزرگ داشته باشی. اول باید بهش غذا بدی، مواظبش باشی تا بزرگ بشه و برات کار کنه. متأسفانه خیلی‌ها توجهی به این موضوع ندارند و سریع کسب‌وکار رو رها می‌کنن.

پس هر کاری رو که شروع می‌کنی یا محصول جدیدی اضافه می‌کنی سریع جواب نمی‌ده و نیاز به زمان‌داری تا مردم، تو و کسب‌وکارت رو بشناسن پس اگر تازه شروع کردی و دوست داری از کسب‌وکارت دل‌سرد



نشی و موفق بشی سال اول هیچ توقعی نداشته باش و شاید در سال اول ضرر هم بکنی. البته با توجه به نوع کسب و کار، زمان سوددهی خیلی متفاوت هست. در بعضی از کارها حتی ۵ سال اول سوددهی نداریم. بنابراین باید برای چند سال اول سرمایه کافی داشته باشی. با توجه به فصل دوم اگر مسیر رو درست انتخاب کنی و سال‌ها یا ماه‌های اول تحمل کنی حتماً موفق می‌شی.

### نکته

اگر بتونی از هر سه تا روش یعنی ذهن، بازو و پول هم‌زمان استفاده کنی نتیجه بهتری می‌گیری.

### انسان‌ها فرزندان افکارشان هستن

در مورد خودت چی فکر می‌کنی؟ آیا باورهای درست‌اند؟ مثبت فکر می‌کنی یا منفی؟  
مطمئنم تا الان کتاب‌های زیادی در این رابطه خوندی اما نتیجه‌ای که دوست داشتی رو هنوز نگرفتی. می‌دونی دلیلش چیه؟  
یکی از دلایلش عمل نکردن هست که در فصل آخر کتاب شاه کلید فروش در ایران کامل در موردش توضیح دادم که چه کار کنیم چیزهای که یاد می‌گیریم رو انجام بدیم.  
دلیل دومش باور نداشتن خودت هست. اول از هر کاری باید خودت رو باور کنی. وقتی خودت، خودت رو تأیید نکنی انتظار داری دیگران تو رو تأیید کنند.



## داستان شیر و گرگ

یک روز زیبا توی جنگل گرگ یک خرگوش شکار می‌کنه تا می‌خواد خرگوش رو بخوره خرگوشه می‌گه: ببخشید شما؟! می‌گه: من گرگم دیگه می‌خوام تو رو بخورم. خرگوشه می‌گه: من از کجا بدونم تو گرگی؟ می‌شه یک مدرکی چیزی به من نشون بدی تا من مطمئن بشم که تو گرگی؟ گرگه یک فکری با خودش می‌کنه و می‌گه: باشه تو اینجا صبر کن تا من برم برات مدرک بیارم.

می‌ره جای شیر و براش ماجرا رو تعریف می‌کنه و بهش می‌گه: اگر امکانش هست یک مدرکی به من بده تا همه بدونن گرگ این جنگل من هستم. شیر هم موافقت می‌کنه و به گرگ یک مدرک می‌ده. وقتی گرگ برمی‌گرده می‌بینه که خرگوشه فرار کرده. با خودش می‌گه: اشکالی نداره از این به بعد دیگه خیالم راحت‌تره و دیگه همه می‌دونن که من گرگم و مدرک دارم.

چند روز بعد گرگ توی جنگل، شیر رو می‌بینه که می‌خواد یک گوزن رو شکار کنه تا شیر گوزن رو می‌گیره گوزنه می‌گه: ببخشید شما؟! شیر می‌گه: من شیر این جنگلم گوزن می‌گه: ببخشید مدرک داری شیر بدون توجه به حرف‌های گوزن سریع شروع می‌کنه به خوردن گوزن بیچاره.

گرگ میاد جلو می‌گه: سلطان شما که می‌دونستی این‌ها کلکشون این هست پس چرا به من نگفتی شیر بهش می‌گه: تو برای اثبات گرگ بودن مدرک لازم داشتی چون خودت رو باور نداشتی، من که برای شیر بودنم نیازی به مدرک ندارم.



## نکته

یکی از مهم‌ترین عوامل پیشرفت و موفقیت باورهای ما هستند.  
آیا خودت یا محصول و خدماتت رو باور داری؟!

## اول به خودت بفروش

اگر دوست داری کالا یا خدماتی رو بفروشی، اول به خودت بفروش  
ببین آیا حاضری به‌عنوان مشتری خرید کنی؟ جوابت هرچی هست بگرد  
و دلیلش رو پیدا کن.  
اگر حاضری بخری چرا؟؟؟ اگر هم نه نمی‌خری، چرا؟؟؟

## نکته

اول به خودت بفروش بعد دیگران، اولین و مهم‌ترین مانع هر کاری  
خودت هستی.

وقتی که می‌خواهی فروشی انجام بدی یا هر کاری بکنی اگر باورت این  
باشه که این کار نمی‌شه مطمئن باش شکست می‌خوری چون داری  
برای شکست می‌ری نه پیروزی.

## دستورالعمل

قبل از شروع هرکاری موفقیتت رو قطعی بدون، و به لحظات خوشحالی  
بعد از موفق شدن فکر کن و در ذهنت تصویرسازی کن.



## ۱۴ نکته مهم برای شروع کسب‌وکار

### ۱ – از تجربه دیگران استفاده کنید

شنیدن نصیحت‌ها و پندهای به‌دردبخور برای کسب‌وکار و زندگی‌تان ارزشمند خواهد بود. پس این نکته را هرگز فراموش نکنید که در برابر انتقاد و نصیحت دیگران مقاومت نکنید بلکه آن‌ها را با جان‌ودل قبول کنید و از آن‌ها نهایت استفاده را ببرید. ابتدا ایده‌ها و نصیحت‌ها و انتقادهای دیگران را خوب تحلیل کنید و اگر مفید بودند حتماً آن‌ها را به کار بگیرید.

### ۲ – دفترچه ایده داشته باشید

هرروز حداقل ۲ ایده در دفتر ایده‌هایتان بنویسید. حتی ایده‌هایی که به نظرتان مسخره می‌آیند هم یادداشت کنید. مطمئن باشید ضرر نمی‌کنید.

### ۳ – هرروز چیز جدیدی یاد بگیرید

کارآفرینی یعنی اینکه مشکلات را حل کنید و در این مسیر چیزهایی بیاموزید. یادگرفتن چیزهای جدید به‌عنوان یک کارآفرین ضروری است. ما باید هرروز چیزهای جدید یاد بگیریم. مطالعه کنید، بگردید، ببینید، تجربه کنید و بیاموزید.

### ۴ – حتما شاگردی کنید

بگردید و بهترین کاسب توی زمینه کاری مورد نظرتون رو پیدا کنید و



پیش اون حتی به صورت رایگان یک مدتی را شاگردی کنید.

## داستان دوست خودم

زمانی که مغازه ساندویچی داشتم یک روز یکی از دوستانم اومد پیشم وقتی دید من درآمد خوبی دارم. گفت: سعید من عاشق غذا درست کردن هستم. همیشه تو خونه دوست دارم خودم غذا درست کنم و ... خلاصه گیر داده بود که کمکم کن من هم مغازه بزنم بهش گفتم: هیچ مشکلی نداره اما این شغل با غذا درست کردن خیلی فرق داره و کار خیلی سختی هست. گفت: نه الاوبلا من باید این کار رو انجام بدم من دیگه کاری که عاشقش هستم رو پیدا کردم.

گفتم: باشه حالا که خیلی اسرار به این کارداری پس بیا چند وقت پیش خودم کارکن هم یاد می گیری هم از نزدیک با کار آشنا می شی از اونجای که این دوستم باباش خیلی پولدار بود بهش یک مغازه داد و فرداش اومد دنبال من که بریم وسایل بخریم؛ و اصلاً شاگردی نکرد.

سعی کردم با روش های که بلد بودم با کمترین هزینه و در کمترین زمان کسب و کارش رو راه بندازم. جای مغازه خیلی عالی اجاره مغازه هم نداشت خلاصه از نظر تمام مردم عادی همه چیز روی اصول بود. دو ماه بعد دوستم زنگ زد گفت: لوازم مغازه ام به دردت نمی خوره؟

به همین راحتی سریع مغازه اش رو جمع کرد با کلی ضرر چند وقت پیش دیدمش گفتم: نظرت در مورد ساندویچی چیه؟!

گفت: ازش متنفرم اسمش که میاد حالم بد می شه چون این دوستم از اول هم علاقه ای به این کار نداشت و فقط فکر می کرد که به این کار علاقه داره.



فقط کافی بود یک مدت می‌اومد پیش من یا یک جای دیگه شاگردی می‌کرد.

#### ۴ - هر آنچه را که می‌آموزید یادداشت کنید

یادداشت روزانه چیزهایی که یاد می‌گیرید نکته بسیار مهمی است. حتماً در آینده به این نکات احتیاج پیدا می‌کنید.

#### ۵ - تیم سازی کنید

تیم سازی با افراد قوی‌تر می‌تواند موجب شود تا بتوانید مربیان خوبی برای خودتان پیدا کنید، شبکه خودتان را قوی‌تر کنید، و از افرادی که به موفقیت‌های مطلوب شما رسیده‌اند چیزهایی یاد بگیرید تیم سازی با گروه‌هایی با سطح پایین‌تر نیز می‌تواند بسیار برای شما و گروهتان مفید باشد. جان سی مکسول نابغه رهبری می‌گوید:

اگر من رؤیایی دارم نیاز به تیمی رؤیایی دارم چون به‌تنهایی قدرت ندارم. کار گروهی کار رؤیایی می‌سازد اگر رؤیایی دارید، نیاز به تیم دارید.

#### ۶ - تیمتان را دوست داشته باشید

این نکته مهمی است. اگر به افرادی که باهم کار می‌کنید علاقه‌مند نباشید هرگز نخواهید توانست کامیابی و موفقیت‌هایتان را به حداکثر برسانید. شما بایستی با عشق و علاقه به محل کارتان بروید. در آنجا از همکارانتان و اخلاقیات و خلق‌وخوهایشان نهایت رضایت را داشته باشید؛ و با آن‌ها بگویید و بخندید. شما باید در محیط کارتان راحت باشید. اگر فکرتان آزاد باشد و راحت باشید هرروز موفق‌تر از روز قبل خواهید بود.



## ۷- وارد غار تنهایتان شوید

تنها باشید و تفکر کنید. در تنهایی و تفکر و آرامش خیلی از مسائل و مشکلات را می‌توانید حل کنید و پشت سر بگذارید. در کمال آرامش ساعاتی در روز را تنها باشید و به حل مشکلات و کار در تنهایی بپردازید.

## ۸- هرگز از ورزش غافل نشوید

سلامتی مهم‌ترین دارایی شماست. اگر روزی موفق شوید اما سلامتی خودتان را از دست داده باشید هیچ ارزشی ندارد. ورزش علاوه بر اینکه تنتان را سالم می‌کند از شما یک انسان جسور و باروحیه و با اعتماد به نفس فراوان خواهد ساخت.

## ۹- ریسک کنید

یکی از هیجان‌انگیزترین بخشهای کارآفرین بودن هیجان و نشاطی است که در صورت به نتیجه رسیدن کاری تجربه می‌کنید. ریسک کنید دوستان عزیزم بترسید اما ریسک کنید. با تمام وجود بلرزید اما پا پیش بگذارید نایستید. ایستادن شما را، نابود خواهد کرد. مثل آبی که اگر بایستد می‌گندد و از بین می‌رود.

## ۱۰- خودتان را برند کنید

مهم نیست که چه می‌کنید، آنچه اهمیت دارد این است که یک برند شخصی قوی برای خودتان داشته باشید. برند سازی کار چندان مشکلی هم نیست. شما می‌توانید با کمی خلاقیت و نبوغ کاری و با تفاوتی محسوس در کارتان از خودتان یک برند بسازید. مطمئن باشید





اگر به نیازهای مردم و کم‌وکاستی‌های کارتان توجه کنید و به دنبال رفع نیازها با اندکی خلاقیت باشید و متفاوت بودن را در ظاهر و باطن کارتان نمایان کنید برند سازی کار بسیار آسانی خواهد بود. برند سازی شخصی از خودتان، تنها راه تأمین امنیت شغلی‌تان است.

## ۱۱ - مطالعه کنید

خوشبختانه کتاب‌های زیادی در زمینه موفقیت و کارتان وجود دارد حتماً آن‌ها را تهیه کن و هرروز یک‌زمان مشخصی رو برای مطالعه در نظر بگیر مثل غذا خوردن که هرروز این کار رو می‌کنی مطالعه رو هم فراموش نکن.

## ۱۲ - از دیگران کمک بگیرید

غرورتان را کنار بگذارید...

کارآفرینی مشکل‌تر از آن است که بتوان تک نفره از پشش برآمد. دیگران شوق یادگیری و فروتنی شما را تحسین خواهند کرد. از دیدن آنچه بعد از سؤال پرسیدن با آن مواجه می‌شوید شگفت‌زده خواهید شد. حتی افراد ثروتمندی که شاید از نظر خیلی‌ها، آدم‌های غدی هستند اگر بدون تکبر و با نیت یادگیری سؤال بپرسی می‌بینی، که با چه شوقی شما رو راهنمایی خواهند کرد.

## ۱۳ - همیشه لبخند بر لب داشته باشید

خنده مسری است. و می‌تواند به جذب صحیح مشتریان، کارمندان و فرصت‌ها کمک کند. خوش خلقی مهم‌ترین اصل یک انسان موفق است.



اگر اخلاق خوبی ندارید از همین امروز تمرین کنید تا روزبه‌روز بهتر شوید، و بتوانید اولین لازمه میلیونر شدن را در خودتان پرورانید. شما با اخلاق آزاردهنده به هیچ جایی نخواهید رسید.

### ۱۴ - هیچ‌گاه تسلیم نشوید

اگر یک کارآفرین هستید، یک کارآفرین بمانید و غرغر نکنید اگر در اجرای یک ایده شکست خوردید دوباره از اول شروع کنید. شکست تنها زمانی اتفاق می‌افتد که شما دست از تلاش بردارید. به کسانی فکر کنید که باید به خاطر آن‌ها موفق شوید به پدرتان، مادرتان، همسرتان، فرزندانان یا هرکس دیگه‌ای که چشم‌انتظار موفقیت‌های شما هست.

### مهم‌ترین نکته و آخرین نکته

آزمون و خطا سرمایه‌تان را به باد می‌دهد. آموزش در هرکاری اصلی‌ترین شرط موفقیت است، زیرا اگر بخواهید هزینه ریسک آزمون و خطا را با هزینه آموزش مقایسه کنید به خوبی متوجه می‌شوید که بهترین شروع برای یک کار، آموزش خواهد بود. پس حتماً قبل از شروع کار آموزش ببینید و تمام جنبه‌های کار را بررسی کنید.

## فصل پنجم

### خلاقیت

در این فصل با تکنیک‌های ایده پردازی آشنا می‌شوید. با استفاده از این تکنیک‌ها می‌توانید ذهن خودتان را خلاق کنید، و ۱۰۰ ها ایده جدید خلق کنید تمام اختراعات و ایده‌های موجود در جهان محصول همین تکنیک‌ها بوده‌اند فقط باید توجه داشته باشید که تمام ایده‌هایی که داده می‌شود باید سه خصوصیت زیر را داشته باشند.

۱- سادگی

۲- کاربری

۳- اقتصادی

### تکنیک تغییر رنگ

در این روش این سؤال مطرح می‌شود که چرا ... باید این رنگی باشد؟ برای مثال چرا باید گوجه‌فرنگی قرمز باشد؟ آیا نمی‌شود سیاه باشد؟ یا چرا باید خیار سبز باشد؟ نمی‌شود قرمز باشد یا آبی؟ یا موز چرا باید زرد باشد؟ می‌تونه مشکی هم باشد برای مراسم عزاداری



یا ترحیم فوق‌العاده است و یا هزاران تغییر رنگ دیگه که باعث خلاقیت می‌شود و می‌تواند محصولی جدید به وجود آورد.

## تکنیک تغییر وزن

خیلی از محصولاتی که در بازار وجود دارن رو باید به یک مقدار خاصی خریداری کرد در این تکنیک این سؤال مطرح می‌شود آیا نمی‌شود وزن را کاهش داد؟ یا افزایش داد؟ تا مشتری راحت‌تر خرید کند یا به کارآیی محصول اضافه شود یا باعث شود مشتری بتواند راحت‌تر از آن استفاده کند.

مثلاً برای رب چرا باید یک قوطی رب حداقل ۸۰۰ گرمی خرید کنی؟ چرا یک رب ۲۰ گرمی مثل سس تک نفره توی بازار نباشه؟ تا دانشجوها یا افراد مجرد بتوانند به راحتی برای فقط یک وعده خرید کنن این محصول برای مسافرت‌ها می‌تونه عالی باشه.

## تکنیک تغییر اندازه یا ابعاد

در این تکنیک از خلاقیت، ابعاد و اندازه کالا یا محصول را زیر سؤال می‌بریم؛ و این سؤال مطرح می‌شود که چرا باید این محصول یا کالا در این ابعاد و اندازه تولید شود؟ آیا نمی‌تواند اندازه آن بزرگ‌تر یا کوچک‌تر باشد؟ برای مثال چرا باید ماشین لباسشویی به این اندازه باشد؟ اگر کوچک‌تر شود می‌توان از آن در مسافرت‌ها استفاده کرد یعنی ما با استفاده از این تکنیک به ایده ماشین لباسشویی مسافرتی می‌رسیم.

مثال دوم: چرا باید اندازه ساندویچ حدود ۲۵ سانتی‌متر باشد؟ آیا نمی‌توان ساندویچ‌هایی در اندازه خیلی کوچک‌تر یا بزرگ‌تر درست کرد؟



تا نسبت به رقبا متفاوت باشیم.

### تکنیک تغییر بو

بسیاری از کالاهایی که ما استفاده می‌کنیم دارای بوی مطبوعی نیستند و تنها کافی است بوی آن‌ها را تغییر دهید، برای مثال: سفره‌هایی که خریداری می‌کنیم اصلاً بوی خوبی ندارند. تصور کن یک سفره خریدی و وقتی مهمان‌داری می‌خواهی از آن استفاده کنی وقتی که باز می‌کنی بوی نامطبوعی از آن خارج می‌شود و حس بدی پیدا می‌کنی، حتی با این تکنیک می‌توان به کالاهایی که هیچ بویی ندارند رایحه خوشبویی بدهیم. دستمال‌های عطری حاصل این تکنیک هستند.

### تکنیک تغییر جنس

در این تکنیک این سؤال مطرح می‌شود که چرا باید این کالا یا محصول را با استفاده از این متریال‌ها تولید کنیم؟ آیا نمی‌شود جنس آن را تغییر داد؟ برای مثال: آیا نمی‌شود سطل اشغال را با استفاده از تکه‌های ضایعات موکت تولید کرد؟ یا چرا باید بدنه ماشین از فلز باشد؟ آیا نمی‌توان از فایبرگلاس بدنه‌ای محکم برای خودروها ساخت؟ هدف از این تکنیک می‌تواند کاهش هزینه‌ها یا افزایش کارایی باشد.

### طوفان فکری گروهی

طوفان فکری که یکی از شیوه‌های برگزاری جلسات و مشاوره و دستیابی به انبوهی از ایده‌ها برای حل مسائل می‌باشد، در سال ۱۹۳۸ توسط الکسانسبورن ابداع شد. این واژه هم‌اکنون در واژه‌نامه بین‌المللی



این گونه تعریف می‌شود: اجرای یک تکنیک گردهمایی که از طریق آن گروهی می‌کوشند راه‌حلی برای یک مسئله به‌خصوص با انباشتن تمام ایده‌هایی که به‌طور خودبه‌خود و در همان جا به‌وسیله اعضای ارائه می‌شود بیابند. روش طوفان فکری یک ابزار شناخته‌شده است که به شما در ایجاد راه‌حل‌های خلاقانه برای یک مسئله کمک می‌کند. روش طوفان فکری به‌ویژه هنگامی بسیار مفید است که شما بخواهید سنت‌شکنی کنید و الگوهای تفکر تثبیت شده را تغییر دهید طوری که بتوانید به روشی نو به همه‌چیز نگاه کنید.



## طوفان فکری فردی

تفاوت طوفان فکری فردی با گروهی فقط در تعداد افراد شرکت‌کننده هست و تمام مراحل یکسان هست.

## تفاوت‌های طوفان فکری فردی و گروهی

طوفان فکری فردی با تولید طیف گسترده‌تری از ایده‌ها همراه است



و کمتر منجر به ایده‌هایی کارا و عملی می‌شود. نکته جالب توجه این است که فرد به هنگام انزوا از گروه، دیگر ترسی از انتقاد ندارد و بدون هیچ‌گونه محدودیتی از طرف اعضاء برای تجزیه ایده‌ها آزاد می‌باشد. اگر بخواهیم نتیجه مطلوب‌تری از طوفان ذهنی داشته باشیم می‌توانیم این ۲ نوع طوفان ذهنی را ترکیب کنیم.

## قوانین طوفان فکری

یک نفر به‌عنوان رهبر گروه انتخاب می‌گردد که حق اظهارنظر و بررسی ساختار ذهنی مخاطبین را ندارد.

رهبر گروه وظیفه کنترل مسیر ایده پردازی و جلوگیری از حاشیه کشیده شدن و عدم خارج شدن از مسیر قوانین را بر عهده دارد.

روش طوفان فکری به‌طور کلی در دو مرحله اجرا می‌گردد:

در مرحله اول تمامی افراد در طی یک‌زمان بندی مشخص نظر خود را بدون تجزیه و تحلیل و بررسی مزایا و معایب عنوان می‌نمایند. در واقع در این روش هیچ‌کدام از افراد شرکت‌کننده در گروه حق اظهارنظر و بررسی ساختار ایده‌های افراد دیگر را ندارد.

در مرحله دوم تمامی ایده‌های نوشته‌شده به‌صورت تک‌به‌تک مورد تجزیه و تحلیل و بررسی مزایا و معایب آن می‌گردد.

هدف از مرحله دوم حذف ایده‌های ناکارآمدتر و بررسی ایده‌های کارآمد می‌باشد. در واقع در این مرحله تمامی تمرکز به ایده‌های کارآمد گذاشته می‌شود و سعی در بهبود آن و حل مسئله عنوان شده می‌باشد.



## مزایای طوفان فکری گروهی به فردی

مهم‌ترین مزیت انجام این روش به‌صورت گروهی این است که افراد خلاق در گروه نه‌تنها موجب رشد خلاقیت دیگر افراد می‌شوند بلکه می‌توانند موجب تقویت و رشد ایده موردنظر برای حل مسئله خاص باشند. همچنین مزیت طوفان فکری گروهی این است که مشکلات ایده فرد به‌وسیله تجربه و خلاقیت افراد دیگر حل می‌شود و از بین می‌رود.

## تکنیک شکوفه نیلوفر آبی

این تکنیک توسط یاسوآ ماتسومورا طراحی و ارائه شده است. طرح این ایده برگرفته از شکوفه نیلوفر آبی می‌باشد، بدین‌صورت که گلبرگ‌های شکوفه نیلوفر آبی به دور یک هسته مرکزی قرار می‌گیرند و از آن نقطه گسترش می‌یابند. با ایجاد پنجره‌هایی مشابه با پنجره‌های مورداستفاده در برنامه کامپیوتری، بخش‌های مختلف یک ایده را می‌توان به صورتی تقسیم‌بندی کرد که یک موضوع اصلی که برای استخراج ایده در پنجره‌های جانبی مورداستفاده قرار می‌گیرد، به‌نوبه خود مراکز مجموعه‌های جدید پنجره را تشکیل می‌دهد. فرآیند آن به‌صورت زیر است:

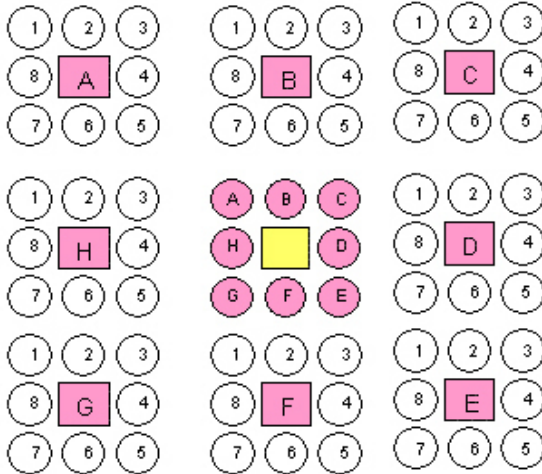
یک موضوع اصلی، ایده یا مسئله و غیره در مرکز نمودار شکوفه نیلوفر آبی نوشته می‌شود.

سپس از شرکت‌کنندگان خواسته می‌شود به ایده‌ها یا کاربردها یا راه‌حل‌ها و موضوعات مرتبط، فکر کنند. سپس این ایده‌ها در داخل دایره‌هایی واقع در مرکز نمودار و اطراف موضوع اصلی ثبت می‌شوند. این ایده‌ها مبنای خلق نمودارهای نیلوفر آبی اضافی را به وجود می‌آورد. مانند شکل برای هشت خانه اطراف موضوع اصلی هم همین روند





را تکرار می‌کنیم. در واقع ایده‌های اطراف نمودار اصلی، خود مرکز نمودارهای فرعی را تشکیل می‌دهند.



### تکنیک گروه اسمی (NGT)

می‌توان برای از بین بردن تأثیر و نفوذ یک شخص مقتدر و شخصیت قالب بر نتایج فرآیند خلق ایده گروه (خواه منشأ این تأثیر یک مقام رسمی باشد، خواه یک شخص) از تکنیک NGT استفاده کرد. تکنیک گروه اسمی از طریق فرآیندی که اظهار نظرات فرد را به توضیحات مختصر محدود می‌سازد و از یک برگ رأی مخفی برای انتخاب ایده‌ها از بین ایده‌های حاصل از طوفان فکری استفاده می‌کند، به این هدف نائل می‌شود. برای اینکه این تکنیک مؤثر واقع شود شرکت‌کنندگان باید بپذیرند که تصمیم گروه الزام‌آور است.



تکنیک NGT همانند روش طوفان فکری از یک گروه ۶ تا ۱۲ نفره استفاده می‌کند. رهبر گروه نقش دبیر جلسه را نیز ایفا می‌کند و پاسخ‌های گروه را در زمان مناسب، بر روی یک صفحه مناسب که برای همه شرکت‌کنندگان قابل مشاهده باشد، ثبت می‌کند. فرآیند تصمیم‌گیری با استفاده از تکنیک گروه اسمی از چهار مرحله متمایز تشکیل می‌شود که می‌توان بسته به موقعیت‌های مختلف، تغییراتی را در آن به وجود آورد.

### گام اول: خلق ایده‌ها

رهبر یا سرپرست گروه مسئله، سؤال انگیزشی، یا دیگر موضوع کنونی را برای شرکت‌کنندگان مطرح می‌کند و آن را بر روی وایت برد یا دیگر سطوح نوشتاری می‌نویسد. اعضای گروه، معمولاً ۵ تا ۱۰ دقیقه فرصت خواهند داشت تا راه‌حل‌های پیشنهادی خود را به صورت نگارشی ارائه دهند.

### گام دوم: ثبت ایده‌ها

در گام دوم، ایده‌های خلق‌شده در نخستین گام به روش نگارش ایده‌ها، روی تخته یا هر وسیله دیگری ثبت می‌شوند. سرپرست گروه از تک‌تک اشخاص می‌پرسد که اولین ایده در لیست او که هنوز به‌وسیله شخص دیگر ارائه نشده چیست. این فرایند آن‌قدر ادامه می‌یابد تا همه شرکت‌کنندگان لیست خود را تکمیل کنند و همه ایده‌ها روی تخته ثبت‌شده باشد.



## گام سوم: تصریح ایده‌ها

هر ایده‌ای که در لیست تهیه‌شده در دومین گام به ترتیبی که نوشته‌شده است مورد بحث قرار می‌گیرد. به‌عنوان مثال، سرپرست گروه با اشاره به هریک از ایده‌های مورد بحث، از اعضا می‌پرسد آیا همه آن را کاملاً فهمیده‌اند. اگر سؤالی نباشد سرپرست به ایده بعدی می‌پردازد. هرگاه عضوی درباره موضوعی توضیحی بخواهند. ارائه‌کننده ایده، مدت کوتاهی که معمولاً ۳۰ ثانیه تا یک دقیقه است، فرصت خواهد داشت تا پاسخ دهد. در صورت لزوم می‌توان وقت بیشتری به او داد. اما سرپرست باید مطمئن شود که این گفتگوها مختصر است و اینکه پاسخ‌دهندگان قصد ندارند ایده‌های خود را به سایر اعضا بقبولانند. این فرآیند تا زمانی ادامه می‌یابد که اعضا همه ایده‌ها را فهمیده باشند.

## گام چهارم: رأی‌گیری درباره ایده‌ها

از شرکت‌کنندگان درباره ایده‌ها رأی‌گیری مخفی می‌کنند بدین صورت که رهبر از یکایک اعضا بخواهد پنج ایده را که به نظر آن‌ها بهترین می‌باشند بر روی یک‌تکه کاغذ بنویسند و سپس برای جدول‌بندی و اعلام امتیازها به رهبر ارائه کنند. به‌طور معمول پنج تا ده راهکار که بر اساس رأی مخفی به‌عنوان «بهترین» تعیین می‌شوند بار دیگر رأی‌گیری و از بین آن‌ها یک، دو، یا سه راهکار به‌عنوان «بهترین» برگزیده می‌شود. یعنی دو دور رأی‌گیری ضروری است.

## تکنیک «چرا؟»

تکنیک «چرا» دقیقاً مثل چراهای مکرر کودکی است که کودکان برای



گسترش فهم خود از دنیای اطرافشان از والدین می‌پرسند. اما با این تفاوت که در بزرگسالی باید یاد گرفته‌هایمان را زیر سؤال ببریم سادگی این تکنیک باعث شده است، بسیاری از مردم متوجه اهمیت و نقش آن نشوند و این تکنیک برای ایده یابی و ایده پردازی به کار می‌رود. در این تکنیک درواقع به‌منظور به چالش کشیدن طرح‌ها و ایده‌ها و اختراعات گذشته به‌منظور ایجاد راه‌حلی نو و کاربردی جدید می‌باشد.

### برای مثال:

- ۱- چرا باید تو ماشین بنزین بریزیم؟ آیا نمی‌شه از سوخت دیگه‌ای استفاده کرد؟
- ۲- چرا مشتری بره و از مغازه خرید کنه؟ نمی‌شه ما براش ببریم؟
- ۳- چرا لباس کرایه‌ای فقط برای خانم‌ها هست؟ نمی‌شه برای آقایون هم باشه؟
- ۴- و هزاران چرای دیگه...

### تکنیک توهم خلاق

خیلی وقت‌ها چیزهایی که فکر می‌کنیم واقعیت است، واقعاً واقعیت نیست.

واقعیت‌ها با حواس پنج‌گانه انسان درک می‌شوند. اما چیزهایی که از محیط اطراف به‌وسیله حواس پنج‌گانه دریافت می‌شوند به شیوه‌های متفاوتی توسط مغز فرد تفسیر می‌گردد. در این تفسیر عوامل مختلفی ممکن است دخالت کنند و به‌گونه‌ای باعث تحریف چیزی شود که ما فکر می‌کنیم واقعیت است.



عواملی چون: تجربیات گذشته فرد، فرض‌ها و تمایلات او و برخی دیگر از فیلترهای پنهانی که شخص از آن‌ها مطلع نیست. بنابراین، واقعیت حقیقی ممکن است چیزی فراتر از چیزهایی باشد که با حواس پنج‌گانه درک می‌شوند یعنی توهم و تخیل. توهم در موارد بسیار زیادی می‌تواند موجب به وجود آمدن ایده‌های جالبی شود.

بنابراین برای اینکه بتوانیم خلاقانه با موضوعی برخورد کنیم گاهی لازم است با قدرت توهم و تخیل خود آن موضوع را از زوایای مختلف بررسی کنیم هرچند دیدن از آن زاویه اشتباه به نظر برسد. شاید به همین دلیل است که بسیاری از افراد خلاق کارهایی می‌کنند که در ابتدا احمقانه به نظر می‌رسد.

در این تکنیک شاید فاصله بین علم و ایده ما زیاد باشد اما باگذشت زمان این فاصله از بین می‌رود و ایده ما که روزی توهم بوده تبدیل به واقعیت می‌شود و پا به عرصه ظهور می‌گذارد. شما هم اگر تابه‌حال به توهمات خودتان اهمیت نمی‌دادید از همین لحظه به بعد قدر آن‌ها را بدانید چون ممکن است باعث خلق ایده‌های سودمند شوند.

### تکنیک پی.ام.آی (P.M.I)

یکی از ارزش‌های این تکنیک آن است که انسان را مجبور می‌سازد تا دقایقی برخلاف قالب‌های ذهنی‌اش تفکر کند و به‌مرور نسبت به قالب‌های ذهنی خودآگاه‌تر و مسلط‌تر شود، لذا آمادگی ذهنی بیشتری برای خلاقیت پیدا می‌کند. نام این تکنیک برگرفته از حروف اول سه



کلمه به معنی افزودن، کاستن و جالب می‌باشد. روش کار چنین است که ابتدا فرد توجهش را به نکات مثبت موضوع یا پیشنهاد و سپس به نکات منفی و نهایتاً به نکات جالب و تازه آن که نه مثبت است و نه منفی، معطوف می‌کند و در پایان نسبت به تهیه لیست نکات مثبت یا مزایای موضوع، لیست موانع، محدودیت‌ها و نکات منفی موضوع و لیست نکات جالب و تازه موضوع اقدام می‌کند. یکی از مهم‌ترین کاربردهای این تکنیک زمانی است که نسبت به یک قضیه اطمینان داریم نه مواردی که نسبت به آن شک و ابهام داریم. به عبارت دیگر هر چه نسبت به موضوعی بیشتر بدبین یا خوش‌بین باشیم استفاده از این تکنیک کارگشایتر و اثربخش‌تر خواهد بود. برای یافتن نکات جالب کافی است که جمله ((چقدر جالب می‌شود اگر.....)) را کامل کنیم.

## تکنیک DO IT

یا به قول بعضی تکنیک «انجامش بده» فرایندی ساده برای خلاقیت است.

### DO IT عبارت از ۴ قسمت زیر است:

D- تعریف مسئله (Define problem)

O - تفکر باز و به‌کارگیری فنون خلاق

(Open mind and apply creative techniques)

I- شناسایی بهترین راه‌حل (Identify best solution)

T- تبدیل (Transform)



## D – تعریف مسئله (Define problem)

در این قسمت، تمرکز اصلی بر تجزیه و تحلیل مشکل است. به این صورت که باید تا جایی که می‌توانیم، ماهیت مشکل را به‌طور کامل و دقیق شناسایی کنیم و بدانیم با چه نوع دردمندی روبرو هستیم. برای دستیابی به این هدف، چهار راهکار زیر سودمند است: با خود مشکل گلاویز شوید نه با نشانه‌های آن، برای این کار، بارها و بارها از خود بپرسید که «چرا این مشکل به وجود آمده است» تا بتوانید به ریشه آن دست‌یابید.

مرزهای مشکل را ترسیم کنید. به اهدافی که باید به آن‌ها دست پیدا کنید و نیز محدودیت‌هایی که شما در تحت آن مجبور به کار هستید، بپردازید.

هرگاه یک مشکل خیلی بزرگ بر سر راه شما پدیدار شد، آن را به بخش‌های کوچک‌تری تقسیم نمایید و بر هر بخش به‌طور جداگانه و به‌صورت اختصاصی کار کنید.

مشکل را در قالب یک فرم، تا آنجا که می‌توانید خلاصه کنید. رابرت دلبیو السن (Robert W Olsen) می‌گوید: بهترین روش برای این کار، آن است که چند عبارت دوکلمه‌ای درباره مشکل بنویسید و از بین آن‌ها، بهترین مورد را گزینش کنید.

## O – تفکر باز و به‌کارگیری فنون خلاق

### (Open mind and apply creative techniques)

پس از آن که مشکل را شناختید و با زوایای آن آشنا شدید، زمان حل مشکل فرامی‌رسد.



اکنون آماده هستید که راه‌حل‌های احتمالی برای ضربه‌فنی کردن این گرفتاری را تولید کنید.

در این مرحله باید ذهنتان را برای راه‌حل‌های احتمالی کاملاً باز نگه‌دارید، این در حالی است که افراد اغلب وسوسه می‌شوند که به اولین ایده جالبی که به ذهنشان آمد عمل کنند و همان را به دست گیرند. اگر شما نتوانید در مقابل این عامل اغواکننده مقاومت کنید و آن را کنار بزنید، احتمالاً بسیاری از ایده‌ها و راه‌حل‌های مناسب را از دست خواهید داد.

توجه داشته باشید که در این مرحله از DO IT، ما به دنبال ارزیابی و تعیین صحت و سقم ایده‌هایی که به ذهن می‌رسد نیستیم، بلکه به جای آن، می‌کوشیم تا آنجا که می‌شود، راهکارهای گوناگون و متنوعی را تولید نموده و پرورش دهیم.

حتی ایده‌های نامناسب نیز می‌تواند در این خصوص به درد بخور باشد. دست شما برای استفاده از تکنیک‌های خلاقیت باز است. سعی کنید نسبت به این الهام شیطانی که می‌گوید «همین دو سه ایده کافی است» کاملاً بی‌اعتنا باشید.

ضمناً از یاد نبرید، هنگامی که شما به تولید «راهکارهای حل مشکل» سرگرم می‌شوید، افراد دیگری هم در اطراف و کنار شما هستند که نظرات و روش‌های دیگری برای حل همین مشکل در ذهن دارند. این ایده‌های ناشناخته، آن قدر ارزش دارد که شما در مورد آن با اطرافیان خود به بحث بنشینید و نظرات آن‌ها را جویا شوید.

## I – شناسایی بهترین راه‌حل (Identify best solution)





فقط در این مرحله شما باید ایده‌هایی را که به ذهنتان رسیده و یا از دیگران گرفته‌اید، تجزیه و تحلیل کرده و بهترینشان را انتخاب کنید. ممکن است بهترین ایده، کاملاً روشن و بدیهی باشد، یا شاید هم لازم باشد بر چند مورد از بهترین ایده‌ها کار کنید و جزئیات آن‌ها را مشخص نمایید تا بهترین بهترین‌ها کشف شود.

### **T – تبدیل (Transform)**

آنچه ما پیش‌رو داریم این‌هاست: مشکلی که زیروم آن مشخص شده و راه‌حلی که برای حل این مشکل مشخص شده است. آخرین مرحله، به‌کارگیری این راه‌حل است. این مرحله ممکن است به زمان و انرژی بسیار زیادی نیاز داشته باشد. در این مرحله، اولین کاری که باید انجام دهید، ایجاد یک برنامه عملیاتی (Action Plan) است. این امر ممکن است خود به ایجاد یک طرح تجاری بیانجامد. پس‌از آن، تازه‌کار شما با این مرحله آغاز می‌شود. اصل ماجرای DO IT هم همین مرحله است چراکه هرچند ممکن است شما بتوانید به‌خوبی یک مشکل را شناسایی کنید و پس از تهیه چندراه‌حل، بهترین مورد را هم مشخص نمایید ولی اگر هیچ کاری برای تبدیل این ایده به عمل انجام ندهید، تقریباً کل ماجرا بیهوده خواهد بود.

### **تکنیک چه می‌شود اگر....؟**

به‌طور کلی برای خلاقیت باید فکر، از قالب‌های ذهنی، شرایط موجود، پیش‌فرض‌ها، عادات و استانداردها آزاد شود تا بتواند موضوع را از زوایای



مختلف رؤیت و ایده‌های جدیدی را تداعی کند. بر همین اساس این تکنیک کمک شایانی به آزادسازی فکر برای جمع‌آوری ایده‌های جدید می‌کند. در این روش توصیه می‌شود برای یافتن ایده‌های جدید از سؤالات «چه می‌شود اگر...؟» استفاده کنید و آن را به‌قدری تکرار و تمرین کنید که برایتان یک عادت شود. از این تکنیک می‌توان برای یافتن افزایش قدرت خلاقیت بدون داشتن موضوع به خصوصی استفاده کرد، ضمن اینکه به‌عنوان یک تفریح یا شوخی و سرگرمی در همه اوقات قابل استفاده است.

### تکنیک اسکمپر SCAMPER

کاربرد اصلی این تکنیک بر پایه ایده‌یابی فردی طراحی شده است که می‌تواند به نحو بسیار اثربخشی برای گروه‌ها نیز مفید باشد. هدف اصلی این تکنیک قدرت تصور است تا آن را در جهات و بعدهای مختلف و ضروری به حرکت درآورد. این تحریک به‌وسیله یک سری سؤالات تیپ و ایده برانگیز صورت می‌گیرد که شخص در رابطه با مسئله موردنظرش از خود سؤال می‌کند و درنهایت با افزایش ایده‌ها، کیفیت ایده‌ها تضمین و ارتقاء می‌یابد. واژه SCAMPER از ابتدای حروف واژه‌های سؤال برانگیز گرفته شده که در دستیابی ایده‌های نو بسیار مؤثر است.

## S

حرف S برگرفته از کلمه Substitutie به معنی جانشین‌سازی است. این سؤالات مطرح می‌شود که:  
چه مواردی را می‌توان به‌جای موارد فعلی به‌کاربرد؟



به جای او چه کسی را می توان به کار گرفت؟  
 از چه فرآیند دیگری می توانیم استفاده کنیم؟  
 از چه متریال دیگه ای می توان استفاده کرد؟

## C

حرف C برگرفته از کلمه Combine به معنی ترکیب کردن است. اینکـه موقعیت و وضعیت فعلی با چه چیز دیگه ای می تواند مخلوط شود؟

**مثال:** اگر در زندگی روزمره به پیرامون خود دقت کنید به ایده برانگیز بودن این سؤال پی خواهید برد. کالاهایی چون دستمال کاغذی با رایحه دل انگیز، کفش های کودکان که هنگام راه رفتن صدا می دهند، یا چراغی که در پاشنه کفش روشن می شود، همه حاصل این سؤال است.

## A

حرف A برگرفته از کلمه Adapt به معنی رفاه، سازگاری و تعدیل کردن است. پاسخ به اینکـه:

آن را شبیه چه چیزی می توانیم بسازیم؟

مثال: هواپیما که از روی پرندگان ساخته شده است یا دستکش شنا که الهام گرفته از پای مرغابی است.

## M

حرف M برگرفته از کلمه Maginfy/Modify به معنی تغییر و بزرگ سازی است. اینکـه:



اگر رنگ، سرعت، شکل و... را تغییر دهیم چطور می‌شود؟  
آیا باید بزرگ‌تر، قوی‌تر و با ارزش‌تر گردد؟  
چرا آن را چند برابر نکنیم؟

**برای مثال:** چند مداد بزرگ و گول‌پیکر می‌تواند طرح بسیار زیبایی به ورودی یک دانشگاه بدهد، یا یک کپسول آنتی‌بیوتیک را می‌توان چند هزار برابر کرد و به‌عنوان تابلو یک داروخانه مورد استفاده قرارداد.

## P

حرف P برگرفته از کلمه Put to other purposes/Uses به معنی استفاده در سایر موارد است. پاسخ به اینکه:  
چه استفاده‌ای از مواد زائد آن می‌توان کرد؟  
با محصولات مردود شده یا ایده‌های شکست‌خورده چه می‌توان کرد؟

**مثال:** روزی نوجوانی این سؤال را از خود پرسید که «چه استفاده‌ای می‌توانم از این ماشین چمن‌زنی خراب بکنم؟» سپس ماشین چمن‌زنی را به دوچرخه خود وصل کرد و بدین طریق اولین موتورگازی دنیا متولد شد. آن نوجوان «سویی شیرو هوندا» بود که اکنون یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان جهان است.

## E

حرف E برگرفته از کلمه Eliminate به معنی حذف کردن است.  
چگونه می‌توان آن را متراکم‌تر و فشرده‌تر کرد؟



چه می‌شود اگر کوچک‌تر شود؟  
 چه چیزی را می‌توان حذف کرد؟  
 آیا می‌توان این عمل را سریع‌تر انجام داد؟

**مثال:** حذف سیستم میکروفن سبب ساخت میکروفن‌های یقه‌ای و حذف سیم تلفن موجب ساخت گوشی‌های تلفن همراه شد.

## R

حرف R برگرفته از کلمه Reverse/Rearrange به معنی بازآرایی / معکوس سازی است.

**مثال:** اگر به‌جای جمله «بعد از فروش پس گرفته نمی‌شود.» در مقابل مشتری‌ها بنویسیم «بعد از فروش پس گرفته می‌شود» چه اتفاقی خواهد افتاد؟ آیا مشتری با اطمینان بیشتری خرید نخواهد کرد؟ کشف قانون جاذبه توسط نیوتن نیز حاصل این سؤال ساده بود. چرا وقتی سیب از درخت جدا شد، به‌طرف پایین آمد و بالا نرفت؟ در نظر داشته باشیم که در بعضی از کتاب‌های خلاقیت، حرف ابتدای کلمه rearrange برای R آمده است که به معنی چیدمان دوباره و تغییر در ترکیب است و سؤالات زیر را می‌توان برای آن به کاربرد: به چه نحو دیگری می‌توان در ترتیب قرار گرفتن این‌ها تغییر ایجاد کرد؟ چه زمان دیگری برای آن کار بهتر است؟ به یاد داشته باشید که اگر دو روش برای انجام کاری وجود دارد، شما باید به دنبال روش سوم برای انجام آن بگردید!



## تکنیک در هم شکستن مفروضات

یکی از موانع مهم خلاقیت، مفروضات قبلی است که ناخودآگاه اجازه نمی‌دهد فکر در همه جهات به حرکت درآید بسیاری از مفروضات قبلی ممکن است در اصل همان زمانی که در ذهن ما ایجاد شده‌اند، غلط باشند، مثل خطرناک بودن موتور در ذهن کسی که خواب تصادف شدید با موتور را دیده است. بسیاری از آن‌ها به مرور زمان اعتبارشان را از دست داده‌اند یا بسیاری از آن‌ها به دلیل تغییر شرایط بی‌اعتبار شده‌اند. اما مسئله این است که فرد متوجه این تغییرات و اشتباهات نیست و هنوز با مفروضات قبلی به مسئله نگاه می‌کند. از آنجائی که مفروضات مربوط به قسمت درونی ذهن می‌شوند و به عبارت دیگر چون آن‌ها امری درونی هستند نمی‌توانیم آن‌ها را به تنهایی فسخ یا از فکر خود جداسازیم. مثل آن چاقو که نمی‌تواند دسته‌اش را ببرد. شناسایی مفروضات خود و دیگران، اولین قدم برای تغییر مفروضات است.

## تکنیک تجزیه و تحلیل مورفولوژیک

تکنیک تجزیه و تحلیل مورفولوژیک یا ریخت شناسانه که توسط فریتز زویکی ابداع شد، فنی است که بر اساس آن پدیده مورد نظر از جهت ساختار کلی و ابعاد مختلف مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد. به این منظور ابتدا سطوح و ابعاد مختلف موضوع را شناسایی و فهرست می‌کنیم. برای مثال اگر بخواهیم در مورد بازاریابی یک کالا راه‌های جدید و بدیعی بیابیم ابتدا باید ابعاد مختلف کالا مثل شکل ظاهری، کاربردهای آن، خواص و فواید آن، وضعیت مشتریان و بازار کالا را مشخص نماییم. در این مرحله بایستی سعی کرد ابعاد کالا را بیشتر



مشخص کرد.

با فهرست کردن ویژگی‌های یک محصول و به کمک تکنیک تجزیه و تحلیل مورفولوژیک، می‌توانید به روش خوبی برای خلق محصولات جدید دست پیدا کنید.

### نحوه استفاده از تکنیک تجزیه و تحلیل مورفولوژیک

اولین کاری که باید بکنید، لیست کردن ویژگی‌های محصول یا خدمات و استراتژی‌هایی است که می‌خواهید در آن نوآوری ایجاد کنید. ویژگی‌ها عبارت‌اند از قسمت‌های سازنده، جنس، صفات، کارکردها، وجوه متمایز و سبک طراحی محصول برای مثال، ویژگی‌های یک مداد عبارت است از جنس بدنه، جنس نوک، استحکام نوک، عرض نوک، کیفیت، رنگ، وزن، قیمت و... الی آخر.

ویژگی‌های یک فیلم‌نامه تلویزیونی می‌تواند عبارت باشد از شخصیت‌ها، اتفاق‌ها، مکان‌ها و گفت‌وگوهای ردوبدل شده میان افراد. برای یک استراتژی بازاریابی هم می‌توان ویژگی‌هایی مانند بازارهای موجود، موارد استفاده از محصول و همچنین قابلیت‌های ویژه‌ای که شما در اختیار دارید را لیست کرد.

جدولی بکشید و آن را به تعداد ویژگی‌های محصولتان به ستون‌هایی تقسیم کنید. سر هر ستون یکی از ویژگی‌ها را بنویسید. زیر هر ویژگی، شکل‌ها و حالت‌های احتمالی که این ویژگی می‌تواند داشته باشد را لیست کنید. طوفان فکری می‌تواند در انجام این کار به شما کمک کند. جدول نهایی و تکمیل شده شما باید تمامی حالت‌های ممکن برای هر ویژگی را در خود داشته باشد.



حالا از هر کدام از ستون‌ها، یک حالت را انتخاب کرده و آن‌ها را باهم ترکیب کنید. این حالت‌ها را هم می‌شود به‌طور رندم و تصادفی ترکیب کرد و هم اینکه می‌توانید ویژگی‌هایی که ترکیبشان جالب می‌شود را کنار هم بگذارید. وقتی تمام حالت‌های انتخابی‌تان را کنار هم بچینید، می‌بینید که از مجموعه آن‌ها یک محصول، خدمات یا استراتژی جدید شکل گرفته است.

در پایان کار، می‌توانید این ترکیب جدید را ارزیابی کنید و تا هر جا ممکن است آن را بهبود ببخشید. همچنین ببینید که آیا می‌شود بازار سودآوری برای آن پیدا کرد؟

## مثال

فرض کنیم می‌خواهیم یک نوع آباژور جدید بسازیم. قدم اول این است که فهرست ویژگی‌ها را تهیه کنید و یک تجزیه و تحلیل مورفولوژیک انجام دهید؛ یعنی ببینید چه چیزهایی باهم جمع می‌شوند تا یک چراغ به وجود بیاید. عوامل ریخت‌شناسی چراغ رومیزی می‌تواند عبارت باشد از منبع انرژی، نوع لامپ، اندازه، مدل، جنس، نوع کلاهک و غیره.

حالا می‌توانیم یک جدول بکشیم و به هر کدام از این ویژگی‌ها، یک ستون اختصاص بدهیم. این جدول را گاهی به اسم «جعبه ریخت‌شناختی» یا «جعبه زوئیکی» هم می‌شناسند.

فریتز زوئیکی (Fritz Zwicky) همان کسی است که در دهه ۱۹۶۰ این تکنیک را معرفی کرد. با انجام یک طوفان فکری، می‌توانیم حالت‌های مختلفی برای هر کدام از ویژگی‌ها را در جدول لیست کنیم.





منبع انرژی	نوع لامپ	اندازه	جنس	سبک و مدل
باطری	هالوژن	خیلی بزرگ	فلز	مدرن
برق شهری	لامپ رشته‌ای	بزرگ	سرامیک	آنتیک
انرژی خورشیدی	لامپ نور روز	متوسط	شیشه	سبک رومی
ژنراتور	لامپ رنگی	کوچک	استخوان	هنری
گاز	لامپ قوسی	خیلی کوچک	چوب	سنتی

## تحلیل ریخت‌شناسی

از بین حالت‌های ممکن، گزینه‌های زیر می‌توانند ترکیب‌های جالبی از آب در بیایند:

انرژی خورشیدی، باطری با لامپ نور روز: می‌تواند در فروشگاه‌های لباس به کار برود تا مشتری‌ها بتوانند در نور آن رنگ واقعی لباس‌ها را ببینند. یا برای مواقعی که برق قطع می‌شود استفاده کنیم.

آباژور سرامیکی با منبع انرژی برق شهری به سبک رومی: قابل استفاده در رستوران‌های شیک و لوکس برای بازسازی چراغ‌های ۲۰۰۰ سال قبل یا یک آباژور ساده و بدون طرح که فرد می‌تواند خودش آن را نقاشی کرده یا با استفاده از کاغذدیواری یا پارچه موردعلاقه‌اش، آباژور را بارنگ و دکور خانه هماهنگ کند.

از دید یک شرکت سازنده آباژور، ممکن است بعضی از این پیشنهادها، ایده‌های نوآورانه‌ای باشند و بشود آن‌ها را عملی کرد. بعضی‌ها را هم ممکن است نشود به اجراء درآورد. در اینجاست که تجربه سازنده و دانش او از بازار، نقش مهمی ایفا می‌کند.



## تکنیک دلفی

این تکنیک در سال ۱۹۶۴ توسط داگلی و هلمر معرفی شد. بسیار شبیه به تکنیک طوفان ذهنی است با این تفاوت که افراد هیچ‌گاه به صورت گروه در یک جلسه و دور یک میز جمع نمی‌شوند و در واقع رویارویی مستقیم رخ نمی‌دهد. اساس و فلسفه این تکنیک این است که افراد در تکنیک طوفان فکری به علت شرم و خجالت نمی‌توانستند بعضی از ایده‌هایشان را مطرح نمایند یا اینکه وقتی طرح‌های یک فرد چندین بار در جمع رد می‌شود اعتماد به نفس او کاهش می‌یابد لذا در این روش افراد به صورت کلامی و رودررو درگیر بحث نمی‌شوند. بلکه رئیس گروه موضوع را به همه اعلام می‌کند و سپس هریک از افراد به‌طور جداگانه ایده‌هایشان را به صورت کتبی (حتی می‌تواند بدون ذکر نام باشد) برای رئیس گروه ارسال می‌کنند.

سپس رئیس گروه تمام ایده‌های پیشنهادی را برای تک‌تک اعضا ارسال می‌کند و از آن‌ها می‌خواهد که نسبت به ایده‌های پیشنهادی دیگران فکر کنند و اگر ایده جدیدی به نظرشان می‌رسد به آن‌ها اضافه کنند. این عمل چندین بار تکرار می‌شود تا در نهایت اتفاق آرا به دست آید. فن دلفی شامل دعوت به مشورت و مقایسه قضاوت‌های بی‌نام چند نوبتی اعضای یک گروه درباره تصمیم یا مسئله می‌شود.

چه موقع از فن دلفی استفاده می‌شود؟

- ۱- هنگامی که می‌خواهید نظر اعضای یک گروه را در مورد شخصی به دست آورید بی‌آنکه روبرو شدن آنان سبب احتمال خطا در قضاوت شود.
- ۲- هنگامی که اعضای یک گروه در یک‌جا مستقر نباشند.
- ۳- زمانی که لازم است اعضای گروه نسبت به تصمیمی که می‌گیرند

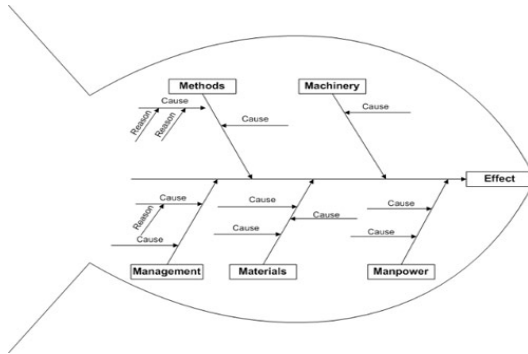


و عواقب آن به طور کامل آگاه و مسئول باشند.  
 ۴- هنگامی که حضور چهره‌های بالادست و فشار همتایان بر تصمیم‌گیری اثر می‌گذارد.

## تکنیک استخوان ماهی Fishbone Diagram (علت و معلول)

یکی از روش‌های بسیار سودمند برای شناسایی مسائل نمودار استخوان ماهی است. نمودار استخوان ماهی که گاهی به آن نمودار ایشیکاوا نیز می‌گویند توسط پرفسور کائور ایشیکاوا از دانشگاه توکیو طراحی شد. هدف اصلی این تکنیک، شناسایی و تهیه فهرستی از کلیه علل احتمالی مسئله موردنظر است. این تکنیک در درجه اول یک تکنیک گروهی شناسایی مسئله است اما توسط افراد قابل استفاده است.

### نمودار استخوان ماهی



### نحوه استفاده از روش استخوان ماهی

روش انجام این تکنیک بسیار ساده است که می‌تواند در یک یا بیش از یک نشست به شکل گروهی یا فردی انجام شود ولی پیشنهاد می‌شود



که این روش به صورت گروهی صورت گیرد و با بهره‌گیری از طوفان ذهنی تمامی شاخه‌ها و اجزای مسئله مورد بررسی و واکاوی قرار گیرد.

**گام اول:** ابتدا مسئله را شناسایی و تعریف می‌کنیم.

**گام دوم:** پس از شناسایی و تعریف مسئله، آن را داخل دایره و در سمت راست برگه کاغذ می‌نویسیم.

**گام سوم:** یک خط مستقیم به سمت چپ می‌کشیم که در واقع این خط شبیه به ستون فقرات ماهی است.

**گام چهارم:** حالا نوبت به تیغه‌های ماهی است که برای ترسیم آن خطوطی مورب را با زاویه ۴۵ درجه نسبت به خط ستون فقرات ماهی ترسیم می‌کنیم.

**گام پنجم:** در این مرحله هر یک از تیغه‌ها را که نشان‌دهنده علت‌های اصلی مسئله است، از طریق طوفان ذهنی بررسی و واکاوی می‌کنیم و در برابر هر یک از خطوط مورب یکی از دلایل اصلی را که منجر به بروز مسئله شده است می‌نویسیم.

**گام ششم:** در این مرحله در صورتی که لازم دیدیم می‌توانیم زیرشاخه‌هایی را به تیغه‌های ماهی برای تحلیل بیشتر اضافه کنیم و می‌توانیم در هر یک از شاخه‌هایی که عوامل اصلی بروز مسئله را نشان می‌دهند، دقیق‌تر شده و عوامل جزئی‌تری که باعث بروز مسئله شده است را اضافه کنیم. این روند و اضافه کردن زیرشاخه‌ها را تا هر سطحی که لازم است ادامه می‌دهیم تا در نهایت به مجموعه‌ای از عوامل تأثیرگذار که باعث ایجاد مسئله شده‌اند برسیم.

**گام هفتم:** در این مرحله باید علت‌ها را اولویت‌بندی کنیم به این ترتیب علت‌هایی که دارای پیچیدگی کمتری هستند نزدیک به سر ماهی و



علت‌هایی که دارای پیچیدگی زیادتری هستند نزدیک به دم ماهی قرار می‌دهیم.

**گام هشتم:** این مرحله؛ گام تجزیه و تحلیل تیغه‌ها یا شاخه‌ها است. در این مرحله قصد ما انتخاب علت‌هایی است که مهم‌تر از بقیه هستند و باید به آن‌ها توجه بیشتری در زمان حل مسئله شود.

**گام نهم:** بعد از دسته‌بندی و اولویت‌بندی می‌توانیم به رفع عوامل بروز مسئله بر مبنای اولویت‌بندی پردازیم تا در نهایت با رفع تمام عوامل بروز مسئله، بتوانیم مشکل اصلی خود را برطرف نماییم.

اما نکته‌ای که باید به آن توجه ویژه نمود این است که بررسی و حل کردن تمام عوامل بروز یک مسئله برای زمانی که مسئله مربوطه، کوچک و ساده باشد قابل انجام است. اما زمانی که مشکل موردنظر بزرگ و پیچیده می‌شود، به‌طور معمول، عوامل بروز آن مشکل هم زیاد می‌شوند. در چنین شرایطی اگر بر اساس نمودار استخوان ماهی، عوامل بروز مسئله را شناسایی کرده باشیم، دارای تعداد زیادی استخوان‌های ریز هستیم که هر کدام بیانگر یکی از عوامل بروز مشکل هستند. به‌طوری‌که از نظر زمانی و امکانات در دسترس، دیگر قادر به بررسی و حل کردن تمام موارد پیداشده در نمودار استخوان ماهی نیستیم. در چنین وضعیتی باید به نحوی بتوانیم عوامل بروز مشکل را اولویت‌بندی کنیم و بر اساس اولویت و محدودیت‌های زمانی و امکاناتی که داریم نسبت به حل مشکل اقدام نماییم.

### مزایای روش استخوان ماهی:

با استفاده از این روش، فرد یا گروه، می‌تواند تمام اجزای مسئله را



بررسی کند و بعد تصمیم‌گیری کند. این تکنیک، روابط بین علل را به شکل بصری نمایش می‌دهد و باعث می‌شود اهمیت نسبی علت‌ها مشخص گردد. باعث تشویق و بروز خلاقیت می‌شود زیرا توجه فرد را به ابعاد مسئله کانالیزه می‌کند. باعث جلوگیری از محدودنگری و افزایش کل‌نگری می‌شود و به فرد یا گروه این امکان را می‌دهد تا تمام ابعاد مسئله را بررسی کند. فرایند مکتوب و نموداری بودن این روش باعث افزایش تمرکز شده و امکان بازبینی هوشمندانه را به فرد یا گروه ارائه می‌دهد. یک تصویر کلی از مسئله را پیش روی ما قرار می‌دهد و ما به راحتی می‌توانیم با در نظر گرفتن اولویت‌های منطقی، شروع به حل مسئله کنیم.

درنهایت باید گفت روش‌های زیادی وجود دارند که با بهره بردن از آنها می‌توان دست به حل مسئله زد. از روش‌های ساده گرفته تا روش‌های سیستماتیک اما در مورد روش استخوان ماهی باید توجه کرد که این روش بیشتر یک تکنیک گروهی شناسایی مسئله است که ریشه‌های اصلی بروز مشکل را برای ما نمایان می‌سازد اما در صورتی که به خوبی و توسط افراد کارآمد به کاررفته شود می‌تواند به عنوانی روشی مؤثر برای حل مسائل مورد استفاده قرار گیرد.

## **تکنیک بازگشت به مشتری**

می‌توانیم با روی برگرداندن از مسائل مربوط به تولید و روی آوردن به مسائل مربوط به بازاریابی، رابطه بین فعالیت‌های خود و مشتریان را از



لحاظ محصول، قیمت، تبلیغ، توزیع و بازار موردنظر، بررسی کنیم که چه تغییراتی در آن‌ها می‌تواند به سود مشتری‌هایمان باشد؟

## تکنیک سینکتیکس

واژه سینکتیکس از ریشه یونانی الاصل synetikos به معنی فشار دادن دو چیز به یکدیگر و یا متصل کردن چند چیز مختلف گرفته شده است این واژه به این دلیل انتخاب شده است که خلاقیت نیز نوعی هماهنگ کردن چیزهای مختلف در یک قالب یا ساختار جدید است و هر اندیشه خلاق از تفکر سینکتیکس بی‌بهره نمی‌باشد این تکنیک روشی است برای برانگیختن تفکر خلاق در میان گروهی از افراد که گرد هم می‌آیند.

## به‌طور کلی فرآیند به‌کارگیری این روش عبارت است از:

- ۱- شناسایی و تعریف مشکل و تجزیه و تحلیل آن به‌منظور رسیدن به ماهیت و جوهره آن (شناخت جوهره)
- ۲- ارتباط دادن جوهره به‌دست‌آمده با موضوع غیر مرتبط (ساختن وضعیت مشابه)
- ۳- کشف راه‌حلهایی برای موضوع مشابه (راه‌حل‌های مشابه)
- ۴- تلاش برای تبدیل راه‌حل‌های به‌دست‌آمده به راه‌حل‌های نهایی برای مشکل اصلی

## تمرین

با استفاده از هر کدام از تکنیک‌ها حداقل دو ایده جدید بنویسید.




## صحبت پایانی

این کتاب هم به پایان رسید امیدوارم از مطالعه آن لذت برده باشید. لطفاً نقد، نظر، انتقاد و پیشنهادات خودتون همچنین نمره این کتاب رو از صفر تا ۲۰ برای ما به شماره ۵ ۸۰ ۸۰ ۸۰ ۰۹۱۵ ارسال کنید. از این به بعد از طریق کتاب‌های دیگه، سمینار، شبکه‌های اجتماعی و دوره‌های آموزشی در کنارتان هستیم امیدوارم بتونم با کمک خداوند در جهت پیشرفت شما دوست عزیزم خدمتی هرچند کوچک بکنم. برای اطلاع از محصولات دیگر ما به سایتمون مراجعه کنید:

**[www.taghadosi.com](http://www.taghadosi.com)**

همچنین برای دیدن آموزش‌های رایگان حتما اینستاگرام مارو دنبال کنید:

 saeed\_taghadosi

**از عمل کار بر آید به سخن دانی نیست**

**با تشکر سعید تقدسی**