

پیشنهاد

چگونه می توان بدون سر کار رفتن پول

درآورد؟

مشاغل پر در آمد امروزی

درست است که اغلب خانواده ها تمایل دارند فرزندانشان مشاغلی که موقعیت اجتماعی بالایی دارند همانند پزشک و مهندس و وکیل را برای خود انتخاب کنند؛ اما دیگر دوره اعمال فشار والدین روی فرزندان گذشته و نوجوان ها و جوان های الان ترجیح می دهند خودشان برای آینده خود تصمیم گیری کنند که اتفاقا بسیار قابل تحسین است.باین تفسیر از شما دعوت می کنم تا در ادامه با مشاغلی آشنا شوید که نیاز به حضور در شرکت ندارند و می توان از راه دور و در طول سفر هم آن ها را انجام داد.

۱- دستیار مجازی (Virtual assistant)

مشاوران آنلاین و مجازی در کشورهای مختلف جهان درآمدهای متفاوتی دارند.در ایران نیز چنین شغلی وجود دارد و افراد متعددی را می بینید که علاوه بر داشتن شغل ثابت خود،به استارت آپ‌ها و شرکت‌های نوپا مشاوره‌هایی از راه دور می دهند و دانش و دیدگاه‌های خود را در اختیار آن‌ها می گذارند.

۲- تدوینگر

یک ویرایشگر ویدئویی می‌تواند از خانه یا هر جا که به کامپیوتر دسترسی دارد، در کارهای خود راه به انجام برساند.

۳- تدریس آنلاین

در سال‌های اخیر آموزش‌های مجازی و کلاس‌های آنلاین بسیار باب شده‌است. شما می‌توانید به عنوان یک معلم مجازی و از طریق اینترنت به انجام کارهای خود بپردازید و کسب درآمد کنید. این کلاس ها اغلب از طریق ویدئوچت صورت می‌گیرند.

۴-متصدی خدمات مشتریان

بسیاری از شرکت‌ها این روزها دنبال فردی هستند که از طریق تلفن یا اینترنت و از راه دور به تماس‌های مشتریان پاسخ داده و خدمات لازم را به آن‌ها ارائه دهد. این شغل برای کسانی که نمی‌خواهند هر روز سر کار بروند، گزینه مناسبی خواهد بود.

۵- توسعه‌دهنده وب

برنامه‌نویسی و توسعه وب از طریق اپلیکیشن ها و به صورت آنلاین صورت می‌گیرد و به حضور دائمی در شرکت نیاز ندارد.

۶- ترجمه

اگر با زبان دیگری غیر از زبان مادری خود تسلط دارید، می‌توانید بسرای کمپانی‌های مختلفی در گوشه و کنار جهان کار کنید یا حتی برای رسله‌های دیجیتالی و آنلاین هم می‌توانید به تولید محتوا بپردازید.

۷- متخصص SEO

اگر در زمینه بهبود موتور جستجو تخصص دارید می‌توانید از راه دور به شرکت‌های مختلفی مشاوره بدهید و از این طریق کسب درآمد کنید.مشاور سئو به حضور در شرکت نیاز ندارد. فقط کافی است با بررسی سیستم‌های گوگل، یوتیوب یا شبکه‌های اجتماعی راهکارهای لازم برای بازدید هر چه بیشتر سایت‌ها را ارائه دهید.

۸- تولید محتوا و ایراستار

رسله‌های دیجیتال‌هایی بسیاری در حوزه‌های مختلفی مشغول فعالیت هستند. شما می‌توانید با توجه به مهارت‌های خود در وب‌سایت‌ها، مجلات اینترنتی یا خبرگزاری‌ها به نوشتن و ویرایش همزمان مطلب و اخبار بپردازید و از این طریق کسب درآمد کنید. نویسندگی و ویرایش اخبار، گزارش‌ها یا مطالب به حضور در شرکت نیاز ندارد.

۹- حسابدار

حتی حسابداری را نیز می‌توان از خانه و از راه دور انجام داد. شما می‌توانید حساب‌های مالی چندین شرکت را گرفته و از این طریق درآمدها ته بالایی برای خود رقم بزنید.

۱۰- بازار یاب شبکه‌های اجتماعی

برای کسب کارهای بزرگ و کوچک امروز بازار یابی در شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی یکی از ضرورت‌ها به شمار می‌رود. اگر در این زمینه تخصص کافی دارید، می‌توانید بدون حضور در شرکت و از راه دور، به تعداد مشتریان شرکت مورد نظرتان افزوده و حقوق خوبی هم دریافت کنید

بهبود فضای کسب‌وکار در انتظار تصمیم‌های دولت

فعال اقتصادی با ابراز امیدواری از بسته جدیدارزی دولت گفت:بهبود فضای کسب‌وکار منوط به سیاست‌های آتی دولت‌به‌ویژه در شرایط اقتصادی فعلی است.با رونق تولید، کسب‌وکار و اشتغال رونق می‌گیرد،رأمین میرعبدالباقی، فعال اقتصادی با اشاره به اینکه امروز عملا جز تولید کنندگانی خاص که توانستند از خود را تأمین کنند،سایر تولید کنندگان در صف‌های دریافت ارز معطل می‌مانند و به‌نوعی از دریافت ارز دولتی منصرف شده‌اند، گفت:امروز مشکل اصلی تولیدکننده عدم اعتماد به سخنان دولتمردان است که به وعده‌های خود پایبند نیستند و با گذشت زمان در مواقعی خلاف وعده‌های آنان را مشاهده می‌کنیم.وی با تحلیل عوامل نوسان‌های ارزی ادامه داد:دلیل اصلی نوسان‌های بازارهای ارز و طلا و به‌تبع آن افزایش قیمت محصولات تولیدی، همین عدم اعتماد به آینده‌است که مردم را برای تثبیت سرمایه خود به این بازارها سوق می‌دهد.این فعال اقتصادی همچنین با ابراز امیدواری از بسته جدیدارزی دولت گفت: چشم امید تولید کنندگان و صادر کنندگان به بسته جدیدارزی دولت است

شهروندان را بی‌اعتماد نکنید

ورود نهادهای نظارتی و قضایی و همچنین دستگاه‌های مرتبط برای حمایت از استارت‌آپ‌های بومی مطالبه‌ای مردمی است تا بتوان از پتانسیل بالای اشتغال‌زایی این استارت‌آپ‌ها و درآمذزایی آن‌ها بیشترین بهره را برد. چند روز پیش برنامه تلویزیونی حالا خورشید با اجرای رضا رشیدپور از استخدام‌های نامتعارف یک استارت‌آپ پرده برداشت. در این فیلم فردی که برای استخدام به یکی از ون‌های بی‌شناسنامه کنار خیابان مراجعه کرده بود، از مسئولان استخدام شرایط عضویت در اپلیکیشن را جویا شده بود و دو کارمند این کسب‌وکار برای اینکه به هر قیمتی فرد را به استخدام شرکت در بیاورند عنوان کردند که شرکت از یک ماه پیش اعلام کرده برای استخدام نیاز به هیچ مدرک خاصی نیست و فقط فرد با امضای سفته‌ای که هیچ اعتبار قضایی ندارد، می‌تواند مشغول به کار شود.

NasleFarda.net
naslefordanews
nasfarda
شنبه ۱۳ مرداد ۱۳۹۷
سال بیست و ششم | شماره ۵۷۴۲
۴ اگوست ۲۰۱۸ | ۲۱ ذی القعدة ۱۴۳۹



هیچ‌وقت تعلل نکنید و شما نیز دست به اقدام بزنید.

۵) قیمت کالایاتان را با خدمات و

تولیدات‌تان هماهنگ سازید. سعی کنید قیمتی که به یک کالا اختصاص داده‌اید، قیمت منطقی باشد، نه قیمت بیشتر و نه کمتر. اگر کالای بازارشی را با قیمت خیلی پایین تر عرضه کنید باعث خواهد شد که مشتریان روی فروش شما داشته باشد و باعث شود خریداران کالای شما به قیمت پایین کالا شک کنند و احتمال دهند که حتما عیب و ایرادی در کالای شما هست و بر عکس اگر قیمت کالا، بیشتر از قیمت واقعی آن باشد باعث خواهد شد فروش شرکت شما بسیار پایین بیاید و بر قسمت فروش شرکت تأثیر سنگینی خواهد داشت.

۶) حتما مزایای کالای تولیدی خود را در لیست تبلیغاتی کالا با پرچسب یا کاتالوگ آن ذکر کنید. تمامی ویژگی ها و مزایای کالایاتان را از ریز تا درشت در کاتالوگ کالا بنویسید. لیست پرزاد مزایا در کاتالوگ یکی از استراتژی‌های مهم بازاریابی است؛ البته به‌شرط اینکه کاملا واقعی و غیر اغراق آمیز باشد؛ چون اگر عکس یکی از مزایا وجود داشته باشد در این صورت تأثیر خیلی بدی هم بر فروش شرکت و هم بر اعتبار شرکت خواهد گذاشت.

۷) کارشناسانه به بازاریابی و تجارت اقدام کنید. وقتی که بخواهید کالایاتان را به حتی خیرگان سرمایه گذاری نیز بعضا در پیش‌بینی حرکت های بازار و تعیین بهترین زمان خرید موفق نیستند. همه ممکن است اشتباه کنند فقط کسانی اشتباه نمی کنند که گاه سرمایه‌گذاری نمی کنند و این نیز خود بزرگ‌ترین اشتباه است. از این رو روش ناموفق یا موفق قبلی سرمایه گذاری می‌مکن است در شرایط فعلی نتیجه معکوس به بار آورد. مهم این است که از اشتباهات قبلی درس بگیریم.

استفاده‌کنندگی

همواره فرصت‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. بنابراین هر ماهه مبلغ معینی را پس‌انداز کنید و از فرصت های جدید سرمایه‌گذاری استفاده کنید. سرمایه‌گذاری مستمر غالبا شما را در برابر ضربه‌های سخت بازار ایمن می‌سازد.

۳) به‌طور مستمر سرمایه‌گذاری کنید

همواره فرصت‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. بنابراین هر ماهه مبلغ معینی را پس‌انداز کنید و از فرصت های جدید سرمایه‌گذاری استفاده کنید. سرمایه‌گذاری مستمر غالبا شما را در برابر ضربه‌های سخت بازار ایمن می‌سازد.

۴) به سرمایه‌گذاری‌های خود تنوع بیخشید

برای به حداقل رساندن ریسک‌های سرمایه‌گذاری‌ها و افزایش بازده‌های احتمالی، به سرمایه‌گذاری خود تنوع ببخشید. سراسمیه‌گذاری را می‌توان با خرید دارایی‌های مالی مانند سهام صنایع و بخش‌های متفاوت و اوراق مشارکت و دارایی‌های حقیقی مانند زمین و ساختمان یا دیگر دارایی‌های فیزیکی متنوع ساخت.

۵) به هنگام با یا پیداری و بی ثباتی بازار، صبر و بردباری پیشه کنید

بازار ارائه‌دهید از همان مراحل بدوی و شروع تولید کالا سعی کنید استاندارده و کارشناسانه عمل کنید. قبل‌ا به‌طور کامل به تمام فن و فنون تجارت آشنا شوید و بعداقدام کنید. همان‌طور که مولا علی(ع) می‌فرمایند: قبل از اینکه اقدام به تجارت کنید فن و فنون آن را قبل از اقدام به تجارت بیاموزید. هرچه قدر استاندارده وارد به همان اندازه کمتر خواهد شد. سعی کنید از تجارب سالیان در امر تجارت استفاده کنید و هیچ وقت تماما تک‌روی نکنید.

۸) به خود و کارمندان شرکت خود پیاموید که با تمام مشتریان مؤدبانه رفتار کنند. حتما خود و تمام کار و پرسنل خود را طوری تربیت کنید که مؤدب باشند و مؤدبانه‌تر رفتار کنند. حتی اگر بعضی از مشتریان شرکت شما بی‌ادبانه رفتار کنند. شما و کارتان موظفید از منشور اخلاقی اطاعت و احترام و ادب رفتار کنید. اگر مشتری بر سر شما داد کنید کار او را سریع حل کنید؛ زیرا شدیدا و سریعا در فروش کالاهای‌تان یا خدمات‌تان تأثیر خواهد گذاشت و باعث خواهد شد تبلیغات منفی روی شرکت شما داشته باشد.

۹) در اولین بازدید روی مسألت شرکت، بهترین و مهم‌ترین تأثیر گذاری را داشته باشید. همان‌طور که در بندها و عملکردهای پیشین ذکر کردیم اولین نتیجه‌گیری:
با استفاده از استراتژی‌های ذکرشده در این مقاله شما ده عملکرد استراتژیک را در بخش مدیریت فروش که اکثر شرکت‌های مهم دنیا با استفاده از این استراتژی‌ها به سطح مطلوب خود این بخش رسیده‌اند، یاد گرفتید. از شما انتظار می‌رود با تمرین و ممارست و با کارگیری صحیح این دستورالعمل‌ها دروازه‌و شرکت را در بخش فروش تقویت کنید.

نتیجه‌گیری:

با استفاده از استراتژی‌های ذکرشده در این مقاله شما ده عملکرد استراتژیک را در بخش مدیریت فروش که اکثر شرکت‌های مهم دنیا با استفاده از این استراتژی‌ها به سطح مطلوب خود این بخش رسیده‌اند، یاد گرفتید. از شما انتظار می‌رود با تمرین و ممارست و با کارگیری صحیح این دستورالعمل‌ها دروازه‌و شرکت را در بخش فروش تقویت کنید.

توجه داشته باشید که به لحاظ تاریخی پس از یک کاهش بازده غالبا افزایش بازده یا جبران نیز رخ داده است. چنانچه مجزه به یک استراتژی سرمایه‌گذاری باشید آنگاه نوسان‌های بازار آسیب جدی به سرمایه‌گذاری شما نخواهد رساند.

۶) **حد معقولی از ریسک را بپذیرید تا از رشد بالقوه‌بازار سهام محروم نشوید**
رفتقویی که شامل سهام، سپرده بانکی و اوراق مشارکت است، ریسکنش کمتر از پرتقویی است که تنها سپرده بانکی یا اوراق مشارکت تشکیل شده‌است. از این رو به منظور کسب نتایج دلخواه، همواره با توجه به میزان ریسک‌پذیری خود، نسبت مناسبی از سهام را نیز رفتقوی خود سرمایه‌گذاری کنید. برای تعیین سطح ریسک‌پذیری باید ابتدا اهداف سرمایه‌گذاری خود را معین کنید. افق زمانی سرمایه‌گذاری، یکی از عوامل مهم در تعیین اهداف سرمایه‌گذاری است. سرمایه‌گذاران بلندمدت ریسک‌پذیرترند.

۷) **همواره به بازارهای مالی نیز توجه کنید**
محتوا وافق سراسرمایه‌گذاری خود را گسترش دهید. توجه به بازارهای غیر مالی مثل مسکن، طلا، محصولات و مواد اولیه علاوه بر امکان گسترش محتوای پرتقوی پرپزایه، امکان تحلیل دقیق‌تر سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی را نیز می‌دهد.

۸) **تنهارا بر اساس شنیده‌ها عمل نکنید**

بازار سرمایه، بازاری است که کالای آن اطلاعات است. ارتقاء بهره‌وری، کارایی و اثر بخشی می‌شود.

تحلیل بازار

۳ راه غلبه بر رقبا

همیشه در هر فعالیت، رقیبانی وجود دارند که هر چند نمی‌توان فعالیت آنان را کنترل کرد، اما می‌توان تأثیر فعالیت‌هایشان را بر بازار و کسب‌وکار خود محدود کرد. در این نوشتار با ارائه سه روش ساده، راه افزایش فروش و مطرح‌شدن در بازار، با کم‌ترین یا حتی بدون رقابت با دیگران نشان داده می‌شود.

■ **از روش‌های بازاریابی غیرقرار دادی، غیر کلیشه‌ای و نامتعارف استفاده کنید**

اگر روش بازاریابی شما منحصر به‌فرد باشد، به‌طور قطع توجه بیشتری را به خود جلب می‌کنید و فروش شما افزایش خواهد یافت؛ برای نمونه، بیشتر کسب‌وکارهای اینترنتی فقط از روش‌های بازاریابی online برای ایجاد ترافیک روی وب‌سایت‌هایشان استفاده می‌کنند. بسا استفاده از بعضی روش‌های بازاریابی‌ی offline، می‌توانید بر رقابت سنگین و تنگاتنگ online پیروز شوید و ترافیک بیشتری را روی وب‌سایت خود ایجاد و فروشتان را بیشتر کنید؛ برای نمونه، بهترین و کوچک‌ترین تبلیغ خود را روی یک کارت پستال چاپ کرده و از طریق پست‌های معمولی غیر الکترونیکی برای مشتریان مورد نظر بازار هدف بفرستید.

■ **بازارهای نساب، دست‌نخورده و زیر پوشش قرار نگرفته‌اند**

سعی کنید در جست‌وجوی بازارهای ناب و دست‌نخورده‌ای باشید که هنوز مورد توجه رقبای شما قرار نگرفته‌اند.

■ **زمان خانه‌دار و مادرائی که بیشتر در خانه هستند؛ برای این گروه سودمندی‌های کار نیمه‌وقت در منزل را شرح دهید.**

■ **کارمندان شرکت‌ها؛ از فرصت‌هایی که در اختیاردارند و خود از آن بی‌خبرند، بگوئید و شرح دهید که چگونه می‌توانند با کنده‌شدن از محیط کارمندی، کسب‌وکار مستقل راه بیندازند و «خوداشتغالی» داشته باشند.**

■ **بازنشتگان؛ برای آنان فرصت‌ها و منافع را که در اختیار دارند، توضح دهید.**

■ **سعی کنید همواره حرفه‌ای رفتار کنید**
یکی از مؤثرترین روش‌های پیروزی در یک رقابت این است که در زمینه کاری خود متخصص و حرفه‌ای باشید و ایمن امر را به مخاطب‌تان ثابت کنید. مشتریان آینده شما یک فرد حرفه‌ای را به چشم یک کارشناس خبره می‌نگرند و اطمینان دارند که او دانش و آگاهی لازم را در زمینه کاری مورد نظر، برای کمک به مشتریان دارد.

■ **هسته شما مشورت‌نیستند** که نظام بازاریابی فعلی خود را به اثبات حرفه‌ای‌بودن خود محدود کنید.

کافی است که محصول یا خدمت منحصر به‌فردی را انتخاب کنید که مطمئن هستید می‌توانید به بهترین شکل ممکن آن را ارائه کنید؛ سپس بر روی بازاریابی آن تمرکز و تأکید کنید. در این میان، برای کامل‌کردن اقدامات بازاریابی خود، تفساسیر، تمجیدها و سیاسی‌ها، مشتریان خود و نیز عناوین، نشان‌ها، استانداردها، گواهی‌نامه‌ها و مدارکی را که از جماع تخصصی و معتبر دریافت کرده‌اید و نشانگر اعتبار شماست، به نمایش بگذارید.

اطلاعات، سطوح مختلفی دارد. هر قدر اطلاعات دقیق‌تر باشد، امکان تحلیل و پیش‌بینی درست‌تر نیز بالاتر می‌رود. اطلاعات شنیداری و شایعات در پایین‌ترین سطح دقت و صحت قرار دارند. محتوای شنیده‌ها ممکن است در اثر منافع گوینده، ادراک گوینده و شنونده، منابع اطلاعاتی و تفاوت‌های ادراکی به کنش‌هاغیر منطقی بینجامد. به‌رتر تیب فراموش کنید که قبل از هر سرمایه‌گذاری، بررسی و تحلیل اطلاعات درست ضروری است.

۹) **با هویشیاری و آگاهی سرمایه‌گذاری کنید**
همواره بر سرمایه‌گذاری‌های خود نظارت کنید. سپهائی وجود ندارد که شما آن را برای همیشه نگه دارید. برای یک سرمایه‌گذاری همواره زمانی برای خرید و زمانی برای فروش وجود دارد. سرمایه‌گذار موفق کسی است که این‌دو زمان را تشخیص دهد.

۱۰) **از خدمات مشاوران مالی و سرمایه‌گذاری استفاده کنید**

نیازها و شرایط مالی شما دائماً در حال تغییر است. از این رو مراجعه شما به متخصصان سرمایه‌گذاری به شما در ترکیب و انتخاب مناسب سرمایه‌گذار پتان کمک می‌کند. غالبا ضروری است که حداقل سالی یک بار به متخصصان سرمایه‌گذاری مراجعه کنید. توجه‌داشته باشید که سراسرمایه‌گذاری یک کار تخصصی است. بهره‌گیری از متخصصان در هر رشته کاری موجب ارتقاء بهره‌وری، کارایی و اثر بخشی می‌شود.

آگهی دعوت سهامداران به تشکیل مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده

شرکت نمونه همت صفا (سهامی خاص) به شماره ثبت ۱۶۴۰ و شناسه ملی ۱۰۲۶۰۱۹۳۲۳۹

بدینوسیله از کلیه سهامداران شرکت فوق دعوت می‌گردد تا در جلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده شرکت‌ک

در تاریخ ۱۳۹۷/۵/۲۵ ساعت ۱۲:۱۱ الی ۲۳ به آدرس: نجف آباد، حاجی آباد، حسنیه شهداب‌ر گزار می‌گردد، شخصا یا توسط

وکلای قانونی خود حضور به‌هم رسانید.

دستور جلسه:

انتخاب مدیران –انتخاب باز سان –تعیین و انتخاب روزنامه کثیرالانتشار – سایر موارد

ریسی هیئت مدیره

آگهی دعوت به جلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده (نوبت دوم)

شرکت تولیدی کابین سپاهان (سهامی خاص) به شماره ثبت ۷۶۱۶

بدینوسیله از کلیه سهامداران محترم شرکت تولیدی کابین سپاهان (سهامی خاص) دعوت به عمل می‌آید

که راس ساعت ۹ صبح روز پنج‌شنبه ۱۳۹۷/۰۵/۲۵ در محل دفتر شرکت واقع در خیابان شریعتی ابتدای

سنگتراش‌های شرقی، ساختمان بهین، طبقه ۲ تشکیل می‌گردد حضور به‌هم رسانید.

دستور جلسه:گزارش هیئت‌مدیر و و بازر س قانونی؛ بررسی و تصویب تراز نامه و سود و زیان شرکت، انتخاب

بازرس مستقل و روزنامه کثیرالانتشار

ریسی هیئت مدیره



مریم محسنی / گروه کسب و کار
Maryam.m@hotmail.com

پژوهش‌ها نشان داده‌اند که عموما عملکرد گذشته

بازار ضامن بسازده‌های آینده‌نیست. از این رو

سرمایه‌گذاری‌ها را بر اساس ویژگی‌هایشان انجام