



امروزه افراد زیادی در حوزه‌های مختلف تخصص دارند، اما تاکنون همیشه برای شرکتی به عنوان کارمند فعالیت کرده‌اند، مشکل اینجاست که این افراد به درستی نمی‌دانند که چگونه می‌توان به کسب درآمد از فضای آنلاین پرداخت؟ در این مقاله با چطور همراه باشید تا شما را با روش‌های مختلف کسب درآمد از اینترنت آشنا کنیم.

حتماً بخوانید:

- ۱۰ کار در خانه برای خانمهای؛ ارانه چند ایده خلاقانه و کاربردی نکته برای کسانی که می‌خواهند کسب و کار خانگی داشته باشند فریلنسرها چگونه می‌توانند در آمد بیشتری کسب کنند؟

#### ۱. استارتاپ راه اندازی کنید

فرصت‌های زیادی وجود دارند و اگر بتوانید سرویس یا ابزار آنلاینی راه اندازی کنید که بتواند نیازی پرتفاصله را برطرف کند، قادر خواهید بود تا کسب‌وکاری بازیزش ایجاد کنید. البته راه اندازی کسب و کار نیازمند توجه، تلاش و البته منابع مالی است.

برخلاف سایر کسب‌وکارها، انواع استارتاپ‌ها با چالش‌های خلی بیشتری رویبرو هستند. مهمترین چیزی که قبل از شروع به آن نیاز دارید یک مسئله است. مردم به چه چیزی نیاز دارند که در حال حاضر به آن سنترسی ندارند؟ چه راحلی وجود دارد که شما می‌توانید آن را بهبود دهید؟ این اساس استارتاپ‌های موفق است.

وقتی مسئله با نیاز موردنظر را پیدا کرید، باید ایده خود را اعتبارسنجی کنید و مطمئن شوید که مشتریانی وجود دارند که برای راحل شما پول پرداخت کنند. معنای این مرحله ساختن کمینه محصول پیشرفتی (MVP) است تا به کمک آن بتوانید از مشتری‌ها بازخورد بگیرید و بازار را برای عرضه محصول تست کنید. همچنین باید هزینه‌های تولید، عرضه و حاشیای سود خود را نیز محاسبه کنید.

البته شما برای ایجاد پول به خود پول نیاز دارید. گاهی اوقات هزینه‌ی راه اندازی استارتاپ بالاست. بعد از به پایان رسالت مرحله اعتبارسنجی، راههای مختلفی برای جذب سرمایه کذار اولیه وجود خواهد داشت.

هنگامی که به مرحله رشد رسیدید، باید همه‌ی توجهاتن روی جذب مشتری بیشتر، جذب سرمایه‌ی بیشتر و رشد کسب و کار متمرکز باشد.

#### ۲. اپلیکیشن سازید

در حال حاضر، تقاضای زیادی برای اپلیکیشن‌های مفید وجود دارد. دو روش اصلی برای کسب درآمد آنلاین از طریق ساخت اپلیکیشن وجود دارد: اولین راه از طریق ایجاد استارتاپ است، در این روش شما ایده‌ای را به اپلیکیشن تبدیل می‌کنید. شما این ایده را اعتبارسنجی می‌کنید و برای بهبود آن پول جمع‌آوری می‌کنید تا توسعه‌دهنده استخدام کنید و محصولی مقایسه‌پذیر ایجاد کنید.

اگر همه‌ی کارها را درست انجام داده باشید، می‌توانید محصول خود را روی بازارهای اپلیکیشن همچون گوگل پلی، کافه بازار و ... قرار دهید و هر بار که فردی اپلیکیشن شما را دانلود می‌کند پول درآورید.

دومین راه که ارزان‌تر هم هست، این است که خریدن اپلیکیشن موردنظرتان را توسعه بدید. این روش به زمان بیشتری نیاز دارد، اما شما می‌توانید با قابلیت بوت استرپ (Bootstrap) برای توسعه‌ی نرم افزارها، مالکیت بیشتری روی محصول داشته باشید.

#### ۳. یک فروشگاه مجازی ایجاد کنید و محصولات فیزیکی بفروشید

می‌توانید با فروش محصول فیزیکی به کسب درآمد از اینترنت پردازید

این یکی از قبیل‌ترین روش‌های درآمدزایی آنلاین است. سازمان‌های زیادی کسب‌وکار خود را به این صورت ایجاد کرده‌اند. شما چندین انتخاب دارید: محصولی فیزیکی ایجاد کنید که مردم به آن علاقه دارند

محصولات را با قیمت ارزان بخریزید، سه‌تۀ بندی محصولات را تغییر بدهید و با محصولات دیگر ترکب کنید و با قیمت بالاتر بفروشید.

وبسایت‌ی با مخاطبان خاص درست کنید و از سیستم همکاری در فروش با سایر کسب‌وکارها استفاده کنید

در این سیستم شما محصول یک شرکت دیگر را در وبسایت خود می‌فروشید. اگر بتوانید محتوای بازرسی‌شی را برای کاربرانی که بهنگال اطلاعات محصولی خاص هستند، تهیه کنید و سپس آنها را به جایی که بتوانند آن را بخورد دهایت کنید، می‌توانید از هر فروش در صدد دریافت کنید.

هر چند این روش برای رسیدن به درآمد، زمان و نلاش زیادی می‌طلبد، اما اگر توانایی تولید محتوای باکیفیت را داشته باشید، منبع خوبی برای درآمدزایی آنلاین خواهد بود.

۴. به فریلنسری پردازید

فریلنسری یکی از روش‌های کسب درآمد از اینترنت است

اگر مهارتی مثل مهارت نوشتمن، طراحی، توسعه‌ی وب، بازاریابی، مدیریت پروژه و ... دارید، یکی از آسان‌ترین راهها برای درآمدزایی، فریلنسری است.

مشتری‌های زیادی برای این کار وجود دارند. برای شروع، میزان تقاضا برای مهارتمن را سنجید. می‌توانید از بسترها آنلاین زیادی برای پیدا کردن این موقعیت‌های کاری و تبدیل شدن به

فریلنسر موفق استفاده کنید.

۵. مشاوره‌ی آنلاین ارائه بدھید

درست مثل کار فریلنسری، می‌توانید دانش خود را بفرمودید. اگر بتوانید در نقش یک متخصص ظاهر شوید، می‌بینید که مردم زیادی وجود دارند که می‌خواهند برای زمان شما پول بپردازند.

همچنین می‌توانید مهارت و تجربه‌ی خود را در قالب برنامه‌ای خلاصه کنید. این مدل درآمدزایی از مقایسه‌ی بیشتری برخوردار است.

۶. دوره‌های آنلاین ایجاد کنید

اگر در زمینه‌ی خاصی متخصص هستید، می‌توانید دانش خود را به صورت دوره‌های آموزشی به فروش برسانید. این دوره‌ها می‌توانند در قالب کتاب الکترونیک ارائه شوند و درآمد زیادی ایجاد کند.

درآمد حاصل از این دوره‌ها، درآمد غیرفعال است؛ یعنی فقط برای ایجاد آن زمان صرف می‌کنید و بعد با کمی بازاریابی شاهد درآمدزایی خواهد بود.

۷. می‌توانید در آپارات یا سایر شبکه‌های اجتماعی کاتال تاسیس کنید

شما می‌توانید از طریق تبلیغات، درآمدزایی کنید. پس هرچه بازدید بیشتر داشته باشید درآمد شما هم افزایش خواهد یافت. اغلب کاتال‌های موفق به دو طریق درآمدزایی می‌کنند:

۱. محتوای آموزشی: مردم همیشه می‌خواهند که ساده‌ترین روش را برای یادگیری بیشتر یک مهارت بیاموزند.

۲. محتوای سرگرمی: بررسی محصولات، برنامه‌های کمده، معروفی بازی‌های ویدئویی و ... که می‌توانند برای سرگرم کردن مردم مورد استفاده قرار بگیرند.

۸. پادکست ضبط کنید

پادکست‌ها سیار پر طرفدار هستند، جرا که اغلب افراد زندگی پر مشغله‌ای دارند و گوش دادن، راه راحت‌تری برای دریافت محتواست. البته به دست آوردن مخاطب از این طریق کمی طول می‌کشد،

اما فرصت‌های زیادی در این حوزه وجود دارد.

۹. کار پاره‌وقت پیدا کنید

اگر بخواهید که کاملاً به صورت آنلاین کار کنید فرصت‌های زیادی برای شما وجود دارد. شرکت‌ها و استارتاپ‌های زیادی هستند که می‌خواهند کارمندان دور کار داشته باشند. بعضی از این کارهای

دور کاری مثل پشتیبانی مشتری حتی نیازمند مهارت‌های زیادی هم نیست.

۱۰. در اینستاگرام تبدیل به یک اینفلوئنسر شوید

درباره‌ی اینفلوئنسر مارکتینگ چقدر اطلاعات دارید؟ اگر بتوانید با کمک روش‌های افزایش فالوئر در شبکه‌های اجتماعی و ... در اینستاگرام دنبال‌کننده‌های زیادی برای خود دست‌توپا کنید، می‌توانید

درآمد خوبی هم به دست آورید. برندهای بزرگ و حتی استارتاپ‌ها، مبالغ بسیاری برای این کار می‌پردازند تا بتوانند در بید مخاطبان قرار بگیرند.

۱۱. خانه‌ی خود را به صورت موقت اجاره دهید

شما می‌توانید بخشی از آپارتمان یا تمام آن را از طریق سرویس‌هایی مثل اسکانیار یا دهگردی به مسافران و گردشگران داخلی و خارجی اجاره دهید. البته باید همیشه در دسترس مهمان‌ها باشید تا

بتوانید از آنها پذیرایی کنید.

۱۲. به ثبت اطلاعات برای شرکت‌ها پردازید

اگر از مهارت تابیپ کردن سریع برخوردارید، می‌توانید برای وبسایت شرکت‌ها، شروع به وارد کردن آنلاین اطلاعات کنید.

۱۳. به خرید فروش دائمی اینترنتی پردازید

خرید و فروش دائمی یک راه عالی برای کسب درآمد از اینترنت است

این کسبوکار چنین سال است که وجود دارد. با اینکه نامهای خوب زیادی ثبت شده‌اند، اما می‌توانید همچنان نامهای دیگری را با قیمت ارزان ثبت کنید و بعداً آنها را با قیمت بیشتری بفرمودید.

۱۴. تبدیل به یک مربی ورزشی آنلاین شوید

اگر دانش خوبی در زمینه‌ی تناسب اندام دارید و از کاریزما هم برخوردارید، می‌توانید به صورت آنلاین و پاره‌وقت کار کنید. وقی شهرت شما بیشتر شد می‌توانید این کار را به صورت تماشوقت انجام

دهید.

۱۵. کار ویرایش ویدئو انجام دهید

تعداد ویدئوها در حال افزایش است و اغلب مردم بدبند افراد حرفه‌ای در این زمینه می‌گردند. اگر مهارت کافی دارید می‌توانید به آسانی در این زمینه پول در بیاورید.

۱۶. وبسایت آماده بخرید

وبسایتها خیلی شبیه به سهام هستند. خیلی‌ها به درد نمی‌خورند، اما بعضی‌ها می‌توانند پول زیادی ایجاد کنند. خرید وبسایتی که ایده‌ای فوای برای درآمدزایی دارد، راه جالبی برای ایجاد درآمد آنلاین

است. می‌توانید این وبسایتها را در آینده به امید بالا رفتن ارزش‌شان خرید و فروش کنید.

۱۷. مشاوره‌ی بازاریابی برای کسبوکارهای کوچک

اگر در زمینه‌ی بازاریابی، سنو و فرایند فروش محصولات تجربه دارید، می‌توانید این مهارت را در اختیار کسب و کارهای کوچک قرار دهید. اگر بتوانید در زمینه‌ی سنوی محلی برای

کسبوکارهای محلی فعالیت کنید، شناس بالایی برای درآمدزایی خواهد داشت. کسبوکارها همیشه بدبند جذب مشتریان بیشتر هستند.