



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 حالمها؛ ارائه 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. استارت‌آپ راه اندازی کنید

فرصت‌های زیادی وجود دارند و اگر بتوانید سرویس‌ها را ایزار آنلاینی راه اندازی کنید که بتواند نیازی پرتفاصل را برطرف کند، قادر خواهید بود تا کسب‌وکاری بالارزش ایجاد کنید. البته راه اندازی کسب و کار نیازمند توجه، تلاش و البته منابع مالی است.

برخلاف سایر کسب‌وکارها، انواع استارت‌آپ‌ها با چالش‌های خیلی بیشتری روبرو 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 دسترسی ندارند؟ چه راحلی وجود دارد که شما می‌توانید آن را بهبود دهید؟ این اساس استارت‌آپ‌های موفق است.

وقتی مسئله یا 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 کینه محصول پذیرفته (MVP) است تا به کمک آن بتوانید از مشتریان بازخورد بگیرید و بازار را برای عرضه محصول تست کنید. همچنین باید هزینه‌های تولید، عرضه و حاشیه‌ای سود خود را نیز محاسبه کنید.

البته شما برای ایجاد پول به خود پول نیاز دارید. گاهی اوقات هزینه‌ی راه اندازی استارت‌آپ بالاست. بعد از به پیان رساندن مرحله‌ی اعتبارسنجی، راههای مختلفی برای جذب سرمایه‌گذار اولیه وجود خواهد داشت.

هنگامی که به مرحله‌ی رشد رسیدید، باید همه‌ی توجهات روی جذب مشتری بیشتر، جذب سرمایه‌ی بیشتر و رشد کسب و کار مرکز باشد.

#### ۲. اپلیکیشن بسازید

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 استارت‌آپ 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 خودتان اپلیکیشن موردنظرتان را توسعه بدهید. این روش به زمان بیشتری نیاز دارد، اما شما می‌توانید با قابلیت بوت استرپ (Bootstrap) برای توسعه 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 قدمی‌ترین روش‌های درآمد ایجادی آنلاین است. سازمان‌های زیادی کسب‌وکار خود را به این صورت ایجاد کرده‌اند. شما چندین انتخاب دارید: محصولاتی فیزیکی ایجاد کنید که مردم به آن علاقه دارند

محصولات را با قیمت ارزان بخرید، بسته بندی محصولات را تغییر بدید و با محصولات دیگر ترکیب کنید و با قیمت بالاتر بفروشید. و بوسیله‌ی با مخاطبان خاص درست کنید و از سیستم همکاری در وبسایت خود می‌توانید از هر فروش درصد دریافت کنید.

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

هر چند این روش برای رسیدن به درآمد، زمان و تلاش زیادی می‌طلبد، اما اگر توانی‌تی تولید محصولی باکیفیت را داشته باشید، منع خوبی برای درآمد ایجاد آنلاین خواهد بود.

#### ۴. به فریلنسری پردازید

فریلنسری یکی از روش‌های کسب درآمد از اینترنت است

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

مشتری‌های زیادی برای این کار وجود دارند. برای شروع، میزان تقاضا برای مهارت‌تلقان را بسنجدید. می‌توانید از بسترها آنلاین زیادی برای پیدا کردن این موقعیت‌های کاری و تبدیل شدن به فریلنسر موفق استفاده کنید.

#### ۵. مشاوره‌ی آنلاین ارائه بدهید

درست مثل کار فریلنسری، می‌توانید داشت خود را بفروشید. اگر بتوانید در نقش یک متخصص ظاهر شوید، می‌بینید که مردم زیادی وجود دارند که می‌خواهند برای زمان شما پول پردازند. همچنین می‌توانید مهارت و تجربه‌ی خود را در قالب برنامه‌ای خلاصه کنید. این مدل درآمد ایجادی از مقایسه‌پذیری بیشتری برخوردار است.

۶. دوره‌های آنلاین ایجاد کنید اگر در زمینه‌ی خاصی متخصص هستید، می‌توانید داشت خود را بتصویرت دوره‌های آموزشی به فروش برسانید. این دوره‌ها می‌توانند در قالب کتاب کترونیک ارائه شوند و درآمد زیادی ایجاد کنند.

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

۷. می‌توانید در آپراتات یا سایر شبکه‌های اجتماعی کاتالان تأسیس کنید شما می‌توانید از طریق تبلیغات، درآمد ایجادی کنید. پس هرچه بازدید بیشتری داشته باشید درآمد شما هم افزایش خواهد یافت. اغلب کاتالان‌های موفق به دو طریق درآمد ایجادی می‌کنند:

۱. محتوا ایجاد کنید: محتوا ایجاد کنید که ساده‌ترین روش را برای یادگیری بیشتر یک مهارت بیاموزند.

۲. محتوای سرگرمی: بررسی مصروفات، برنامه‌های کمدی، معرفی بازی‌های ویدئویی و ... که می‌توانند برای سرگرم کردن مردم مورد استفاده قرار بگیرند.

۸. پادکست ضبط کنید

پادکست‌ها بسیار پر طرفدار هستند، چرا 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 فرستاده‌های زیادی در این حوزه وجود دارد.

۹. کار پاره‌وقت پیدا کنید

اگر بخواهید که کاملاً به صورت آنلاین کار کنید فرستاده‌های زیادی برای شما وجود دارد. شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های زیادی هستند که می‌خواهند کارمندان دورکار داشته باشند. بعضی از این کارهای دورکاری مثل پشتیبانی مشتری حتی نیازمند مهارت‌های زیادی هم نیست.

۱۰. در اینستاگرام به یک اینفلوئنسر شوید

درباره‌ی اینفلوئنسر مارکتینگ چقدر اطلاعات دارید؟ اگر می‌توانید با کمک روش‌های افزایش فالونر در شبکه‌های اجتماعی و ... در اینستاگرام نبالکننده‌های زیادی برای خود مستوپا کنید، می‌توانید درآمد خوبی هم به دست آورید. برندهای بزرگ و حتی استارت‌آپ‌ها، 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 اسکلنار 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 پیروزی دهید

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

۱۳. به خرید و فروش دامنه‌ی اینترنتی پیروزی دهید

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

این کسب‌کار چندین سال است که وجود دارد. با اینکه نامهای خوب زیادی ثبت شده‌اند، اما می‌توانید همچنان نامهای نیکری را با قیمت ارزان ثبت کنید و بعداً آنها را با قیمت بیشتری بفروشید.

۱۴. تبدیل به یک مردی ورزشی آنلاین شوید

اگر داشت خوبی در زمینه‌ی تناسب اندام دارد و از کاریزما هم برخوردارید، می‌توانید به صورت آنلاین و پاره‌وقت کار کنید. وقتی شهرت شما بیشتر شد می‌توانید این کار را به صورت تماموقت انجام دهید.

۱۵. کار ویرایش ویدئو انجام دهید

تعداد ویدیوهای در حال افزایش است و اغلب مردم به‌عنای افراد حرفه‌ای در این زمینه می‌گرندند. اگر مهارت کافی دارید می‌توانید به‌آسانی 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 قوی برای درآمدزایی دارد، راه جالی برای ایجاد درآمد آنلاین است. می‌توانید این وبسایت‌ها را در آینده به امید بالا رفتن ارزش‌شان خرید و فروش کنید.

۱۷. مشاوره‌ی بازاریابی برای کسب‌کارهای کوچک

اگر در زمینه‌ی بازاریابی، سئو و فرایند فروش مصروفات تجربه دارید، می‌توانید این مهارت را در اختیار کسب و کارهای کوچک قرار دهید. اگر بتوانید در زمینه‌ی سئوی محلی برای کسب‌کارهای محلی فعالیت کنید، شناس بالایی برای درآمدزایی خواهد داشت. کسب‌کارها همیشه به‌عنای جذب مشتریان بیشتر هستند.