



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:

کار در خانه برای خانمها؛ ارائه چند ایده خلاقانه و کاربردی

۱۰ نکته برای کسانی که می‌خواهند کسب و کار خانگی داشته باشند

فریلنسرها چگونه می‌توانند درآمد بیشتری کسب کنند؟

۱. استارت‌آپ راه اندازی کنید

فرصت‌های زیادی وجود دارند و اگر بتوانید سرویس یا ابزار آنلاینی راه‌اندازی کنید که بتواند نیازی پرتقاضا را برطرف کند، قادر خواهید بود تا کسب‌وکاری با ارزش 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 روبه‌رو هستند. مهم‌ترین چیزی که قبل از شروع به آن نیاز ندارید یک مسئله است. مردم به چه چیزی نیاز دارند که در حال حاضر به آن دسترسی ندارند؟ چه راه‌حلی وجود دارد که شما می‌توانید آن را بهبود دهید؟ این اساس استارت‌آپ‌های موفق است.

وقتی مسئله یا نیاز موردنظر را پیدا کردید، باید ایده‌ی خود را اعتبارسنجی کنید و مطمئن شوید که مشتریانی وجود دارند که برای راه‌حل شما پول پرداخت کنند.

معنای این مرحله ساختن کمینه محصول پذیرفتنی (MVP) است تا به کمک آن بتوانید از مشتری‌ها بازخورد بگیرید و بازار را برای عرضه‌ی محصول تست کنید. همچنین باید هزینه‌های تولید، عرضه و حاشیه‌ی سود خود را نیز محاسبه کنید.

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

هنگامی که به مرحله‌ی رشد رسیدید، باید همه‌ی توجه‌تان روی جذب مشتری بیشتر، جذب سرمایه‌ی بیشتر و رشد کسب و کار متمرکز 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 مقیاس‌پذیر 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 درآورد.

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 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 بپردازید

این یکی از قدیمی‌ترین 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 بخرید، بسته‌بندی محصولات را تغییر دهید و با محصولات دیگر ترکیب 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 باارزشی را برای کاربرانی که به دنبال اطلاعات محصولی خاص هستند، تهیه کنید و سپس آنها را به جایی که بتوانند آن را بخرند هدایت کنید، می‌توانید از هر فروش درصد دریافت کنید.

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

۴. به فریلنسر بپردازید

فریلنسر 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 درآمدزایی، فریلنسر است.

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

۵. مشاوره‌ی آنلاین ارائه بدهید

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

همچنین می‌توانید مهارت و تجربه‌ی خود را در قالب برنامه‌های خلاصه کنید. این مدل درآمدزایی از مقیاس‌پذیری 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 خواهید بود.

۷. می‌توانید در آپارات یا سایر شبکه‌های اجتماعی کانال تأسیس کنید

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

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

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

۸. پادکست ضبط کنید

پادکست‌ها بسیار پیرطرفدار هستند، چرا که اغلب افراد زندگی پرمشغله‌ای 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 پاروقت پیدا کنید

اگر بخواهید که کاملاً به‌صورت آنلاین کار کنید فرصت‌های 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 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 دست‌وپا کنید، می‌توانید درآمد خوبی هم به دست آورید. برند‌های بزرگ و حتی استارت‌آپ‌ها، مبالغ بسیاری برای این کار می‌پردازند تا بتوانند در دید مخاطبان قرار بگیرند.

۱۱. خانه‌ی خود را به‌صورت موقت اجاره دهید

شما می‌توانید بخشی از آپارتمان یا تمام آن را از طریق سرویس‌هایی مثل اسکان‌یار یا دهگرددی 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 بپردازید

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

۱۳. به خریدوفروش دامنه‌ی اینترنتی بپردازید

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

این کسبوکار چندین 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 بفروشید.

۱۴. تبدیل به یک مربی ورزشی آنلاین شوید

اگر دانش خوبی در زمینه‌ی تناسب اندام دارید و از کاریزما هم برخوردارید، می‌توانید به‌صورت آنلاین و پاروقت کار کنید. وقتی شهرت شما بیشتر شد می‌توانید این کار را به‌صورت تمام‌وقت انجام دهید.

۱۵. کار ویرایش ویدئو انجام دهید

تعداد ویدئوها در حال افزایش است و اغلب مردم به‌دنبال افراد حرفه‌ای در این زمینه می‌گردند. 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 جالبی برای ایجاد درآمد آنلاین است. می‌توانید این وبسایت‌ها را در آینده به امید بالا رفتن ارزش‌شان خریدوفروش کنید.

۱۷. مشاوره‌ی بازاریابی برای کسبوکارهای کوچک

اگر در زمینه‌ی بازاریابی، سئو و فرایند فروش محصولات تجربه دارید، می‌توانید این مهارت را در اختیار کسب و کارهای کوچک قرار دهید. اگر بتوانید در زمینه‌ی سئو محلی برای کسبوکارهای محلی فعالیت کنید، شانس بالایی برای درآمدزایی خواهید داشت. کسبوکارها همیشه به‌دنبال جذب مشتریان بیشتر هستند.