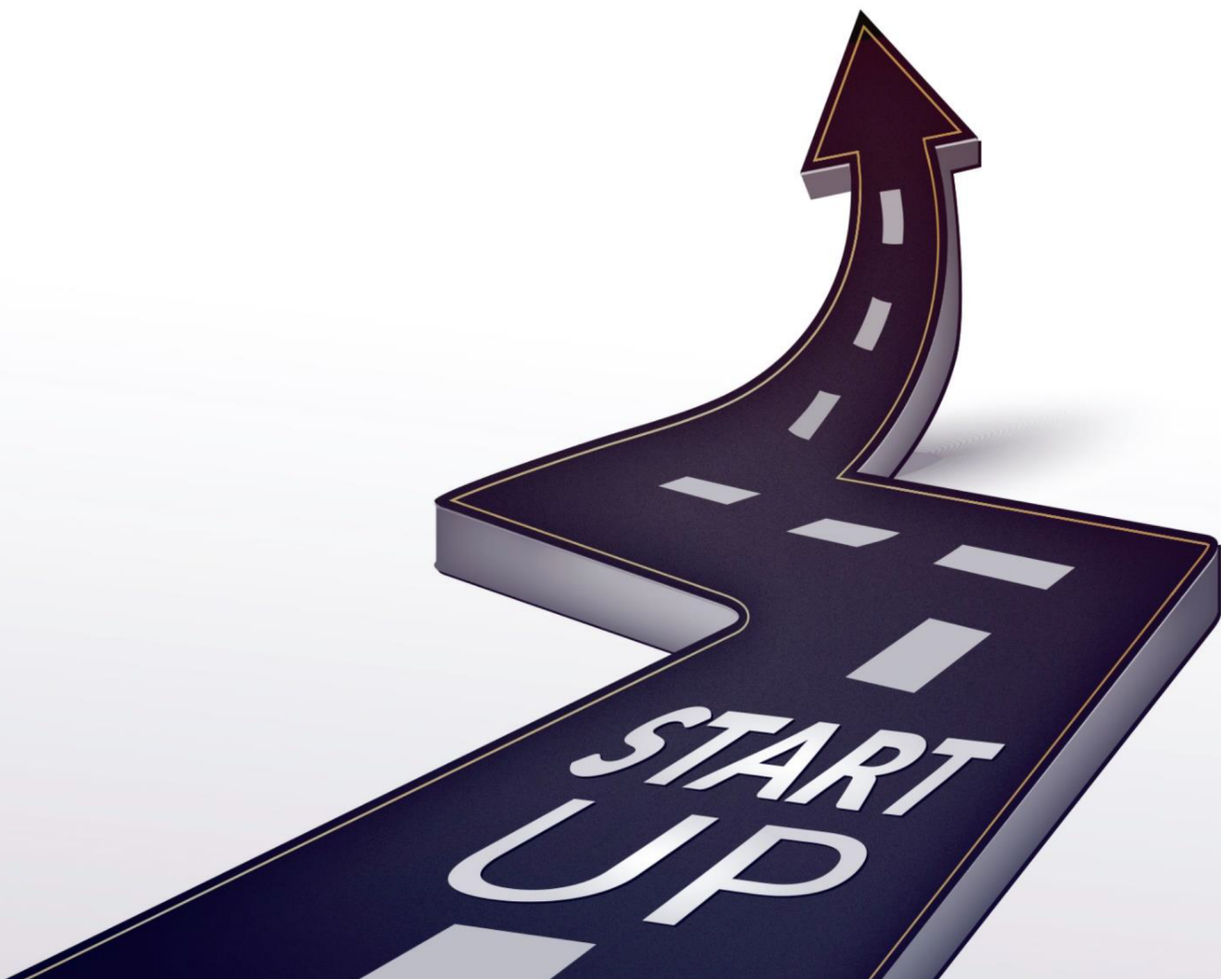


چگونه در ۳ ماه

یک استارت آپ

راه اندازی کنیم؟

دکتر شهاب هووی، مهندس احسان ملکی



...چه شد که به فکر نوشتن این مقاله افتادم؟

یکی از بیشترین سؤالاتی که این روزها در کلاس ها و جلسات مشاوره از من پرسیده می شود، این است که با کاهش ارزش پول ملی و در این گیر و دار اقتصادی، ما به عنوان یک فعال اقتصادی چه کنیم تا بتوانیم شرایط خودمان را حفظ کنیم؟ بسیاری دیگر به فکر مهاجرت و رفتن به کشورهای دیگر به امید بهبود زندگی هستند و برخی هم نگران و هراسناک، اما بی تصمیم منتظر آینده هستند.

نگرانی و ناامیدی افراد بیشتر به شرایط کسب و کار بازمیگردد، اینکه در شرایط کنونی کسب درآمد بسیار سخت شده، بیکاری افزایش یافته و افرادی که درآمد ثابت دارند هم، از گرانی ها گلایه مند هستند.

ادعا نمی کنم که این مقاله ی کوتاه زندگی شما را تغییر می دهد، اما بنظرم اگر جزو گروه های بالا هستید، این مقاله می تواند دید جدیدی به شما بدهد و اگر از منظر جدید به مشکلات مذکور فکر کنید، شاید تصمیماتی بگیرید که با نتایج آن شرایط جدیدی برای خود خلق کنید.

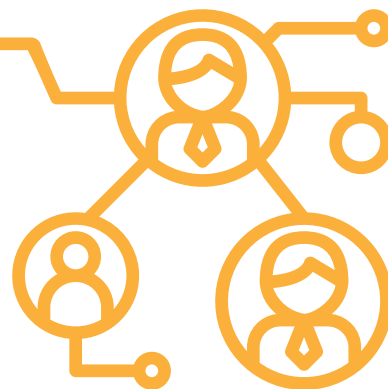
چگونه مفهوم کسب و کارهای قرن ۲۱ را درک کنیم؟...

کسب و کار ساختار مشخصی دارد، فرآیندی که در آن خدمات یا محصولات به فرد یا گروهی به عنوان مشتری ارائه می شود و بابت آن پول دریافت می کنیم. این تعریف از سالها پیش تاکنون برقرار است، اما تغییرات اساسی که در سالهای اخیر ایجاد شده است، باعث شده کلمه "فرآیند" که در این تعریف به آن اشاره شد، مفهوم جدیدی به خود بگیرد.

شاید بتوان از افرادی مانند هنری فورد، کیم وو چونگ، سوییشیرو هوندا و بسیاری دیگر از صاحبان صنعت قرن بیستم، به عنوان افراد موفق و موثر در زمان خودشان در صنایع مختلف نام برد، آن ها ویژگی های مشترک زیادی دارند

که می توان در این جمله آن را خلاصه کرد: هدف بزرگ و ایده دگرگون کننده ای که سالها پای آن از جان مایه گذاشته اند و پس از شکست های فراوان و مداومت مثال زدنی صاحب کسب و کار، امروز با برندهای بزرگ و دستیافتنی که حاصل عمرشان است، برای بسیاری از ما شناخته شده هستند.

این الگو برای ما شناخته شده است، مخصوصا اگر کتاب های موفقیت در کسب و کار را مطالعه کرده باشیم، هرچه بیشتر خودمان را درگیر این دست مباحث کنیم، باور های ساختاری قرن بیستمی در حوزه کسب و کار عمیق تر در ذهنمان حکاکی شده است.



چگونه کسب و کار قرن بیست و یکمی را اندازه‌ری کنیم؟...

راه اندازه‌ری این کسب و کارها بسیار ساده است، ساده‌تر از آنچه فکرش را می‌کنید! در مدل جدید نه تجهیزات اهمیتی دارد، نه سرمایه اولیه، نه حتی لزوماً تخصص (جلوتر توضیحات تکمیلی ارائه خواهیم داد) در این مدل شما کافی ست نیاز دقیق جامعه هدف خود را شناسایی کنید، راه حلی برای پاسخ بهره‌ور تر به آن نیاز پیدا کنید (بهره‌ور تر یعنی ساده‌تر، سریع‌تر و ارزان‌تر)، سیستمی طراحی کنید که به آن نیاز پاسخ دهد و در نهایت آن را اجرا کنید.

به همین سادگی

بگذارید برایتان چند مثال ساده و واقعی بزنم، دوستی می‌گفت متوجه شده است که در کشورهای اروپایی، طراحی‌های سازه‌های معماری هزینه بالایی برای افراد دارد، و متقاضیان حاضرند آن مبالغ را پرداخت کنند. دوست من در داخل کشور چند متخصص این حوزه را شناسایی کرد که با وجود تخصص بالا، در فضای کسب و کار چندان توفیقی نداشتند، با آن‌ها توافق کرده و هم‌زمان در سایت‌های کشور‌های هدف، تبلیغات خود را برای دریافت سفارش، به همراه چند نمونه کار منتشر کرده است. پس از دریافت سفارش‌ها، آن‌ها را به تیم خود تحویل داده و مبلغ را بصورت دلاری دریافت کرده و دستمزد تیم را پرداخت می‌کند. مابقی مبلغ که عدد قابل توجهی بوده به عنوان سود به صاحب کسب و کار تعلق می‌گیرد. به همین سادگی! جالب است بدانید دوست من هیچ تخصصی در زمینه معماری ندارد، صرفاً طراحی یک سیستم کرده است، با بازار هدف خارج از کشور. چقدر سرمایه گذاشته؟ تقریباً

هیچ سرمایه‌ای

در هر چند ده دلار اولیه برای تبلیغات، همین!

نگارنده معتقد است کسب و کارهای قرن بیست و یکم با امکانات جدیدی که بوجود آمده است، تفاوت اساسی و ساختاری با آنچه از کسب و کار می‌شناختیم دارد. تفاوتی که می‌توان ادعا کرد تنها عامل موفقیت عمده کسب و کارهای تازه تاسیس در سطح دنیا و ایران است.

در دهه 1990 میلادی، بورس آمریکا میهمان‌های ناخوانده‌ای از حوزه فناوری داشت، شرکت‌هایی مانند HP و Apple و Dell که سهام خود را در بازار بورس مورد معامله قرار دادند، در طول چند سال افزایش‌های چند ده برابری پیدا کردند، در حالی که در طرف مقابل غول‌های خودروسازی و فولادی آمریکا، در شرایط رکود به سر می‌بردند، اتفاقی که به بمب دات‌ها در دنیا مشهور شد. در بورس تهران هم همین اتفاق در 5 سال اخیر افتاده است، شرکت‌هایی مثل‌های وب و آپ که امروز از برخی بزرگان صنایع ذوب آهن و حتی بانکی ارزش بیشتری دارند، موید این مساله ساده هستند که نگاه به کسب و کار تغییر انقلابی داشته است



نمونه کسب و کار قرن ۲۱

در چند ماه گذشته به همراه یکی از دوستان و شرکای استراتژیک خود در حوزه کسب و کار متوجه شدیم که در ایران نیاز گسترده‌ای به اپلیکیشن‌های حرفه‌ای موبایل وجود دارد، متقاضیان این حوزه حاضر بودند هزینه‌های نسبتاً زیادی پرداخت کنند، تا بتوانند از این امکان جدید در حوزه کسب و کار استفاده کنند، خوب راه حل ساده بود، ایجاد یک تیم متخصص در زمینه طراحی اپلیکیشن‌ها موبایلی، دریافت سفارش و تحویل آن به تیم جمع‌آوری شده، در نهایت دریافت هزینه سفارش، همین! شما صاحب یک کسب و کار شده‌اید و از این بعد وظیفه شما گسترش آن کسب و کار است. جالب است بدانید که این کسب و کار که از عمرش کم‌ترشش ماه می‌گذرد، در حال حاضر سفارش‌های بزرگ بین‌المللی را در دست اجرا دارد و تعداد پرسنل متخصص آن در طول این مدت دو برابر شده است. من در حوزه‌ای صاحب کسب و کار سودآوری شده‌ام، که حتی تخصصی در آن زمینه نداشتیم، و صرفاً یک **مدل سودآور قرن بیست و یکمی** را راه اندازه‌ری کرده‌ام

2 STARTUP

در این بخش در حوزه "استارت‌آپ‌ها" صحبت کنیم. شاید حدود 20 سال قبل اگر کسی فروش فروشی، رستوران یا کسب و کارهای دیگر راه اندازی می کرد، می توانست آن را به یک مرحله ای برساند و از کنار آن برند، نمایندگی بدهد. اما امروزه دیگر اینگونه نیست؛ اینکه کسی یک کسب و کاری راه اندازی کند و تا چندین سال او را با همان برند بشناسند کاملاً فرق کرده است. چند سالی است که بحث استارت‌آپ، بسیار رایج شده است. استارت‌آپ هم برای سرمایه گذار و هم

کارآفرینی که در این حوزه کار می کنند جذاب است. چرا

بحث استارت‌آپ‌ها خیلی جذاب و هیجان انگیز

است؟ شاید فقط به یک دلیل! آن هم

اینکه کسب و کارهای استارت‌آپی،

کسب و کارهایی هستند که خیلی

راحت قابلیت فروش دارند. شما

باید تفکر تان را نسبت به کسب

و کارتان عوض کنید، اینکه نباید

برای کسب و کارتان آنقدر وقت

بگذارید که 10 سال آینده آن را

ببینید. به کسب و کار اصلاً نباید

اینگونه نگاه کرد و این نگاه برای

کسب و کار مثل سم است. شما باید

کسب و کارتان را برای کمتر از یک سال ببینید.

تمام میلیاردی‌های دهه هفتادی و شصتی، از استارت‌آپ‌های بسیار ساده و کوچک شروع کردند. چند ماه فعالیت کردند، توانستند خودشان را ویروسی کنند و به یک سطحی برسانند، سیستمشان را درست کردند و بعد قسمتی از کسب و کار و بعضاً کل کسب و کارشان را با رقم های میلیاردی فروختند. تا 10 سال قبل کسی فکر نمی کرد که در ایران چنین اتفاقی بیفتد. عمر این اتفاق 4 تا 5 سال هست و در خارج از ایران، در کشورهای پیشرفته همانند آمریکا بیشتر از 7 تا 8 سال نیست که استارت‌آپ‌ها توانستند بخشی از کسب و کارشان را بفروشند. کاری نداریم که چرا این اتفاق می افتد و به دلایلی هم نمی خواهیم بپردازیم، اما این اتفاق می افتد و یک فرصتی است که ما باید از آن استفاده کنیم.

مورد دوم تجربه شخصی که تصمیم دارم در این مقاله به آن اشاره کنم، راه اندازی یک مجموعه در زمینه طراحی وبسایت بوده، بنظر خودتان می توانید نحوه شکل گیری این کسب و کار را بر اساس نظم ذهنی که در این مقاله به شما انتقال دادم حدس بزنید، پس بخاطر کوتاه شدن بحث صرفاً نتیجه را به شما می گویم:

بسیار سودآور!

من از سال 94 یک مجموعه آموزشی و مشاوره ای در زمینه سرمایه گذاری راه اندازی کرده ام، در یکی از دوره ها که قصد فیلم برداری حرفه ای از آن را برای مستند سازی داشتم، با شرکت های مختلف فیلم برداری وارد مذاکره شدم، در نهایت عدد

عجیبی نتیجه مذاکرات بود، 100 میلیون تومان

بابت فیلم برداری از یک دوره آموزشی

که برای من اصلاً توجیه نداشت. راه

حل دوم ساده تر بود، خرید

تجهیزات اولیه با سرمایه

حدود 10 م تومانی، یافتن تیم

حرفه ای و انجام پروژه، اما

داستان این کسب و کار به

اینجا ختم نشد، پروژه هایی

که از بیرون آمدند باعث شد

تیم من در زمینه فیلم برداری

امروز با تجهیزات کاملاً حرفه ای و

درجه یک، و سرمایه مناسب در حال

فعالیت حرفه ای باشند، نتیجه جالب

است، در عرض چند ماه 100 میلیون تومان هزینه را به

ده ها میلیون تومان درآمد تبدیل کردم! جالب است، شاید

حتی بیشتر به سحر و جادو شبیه باشد! اما این واقعیتی است

که اگر نگاه شما تغییر کند، رسیدن به آن دست یافتنی است

کسب و کارهای قرن بیست و یکم،

سرمایه نیاز دارند، اما نه لزوماً سرمایه مالی، سرمایه آنها هوش و

ارتباطات شماست، قدرت مدیریتتان است، و جسارت شما

برای شروع، این کسب و کارها نیاز به خاک خوری و شکست

های فراوان ندارد، خیلی زودبازده و کوچک هستند، اصلاً

شکست در این کسب و کارها معنای گذشته را نمی دهد، در

نهایت ممکن است روش کارتان را عوض کنید



بحث مهمی که اکثر دوستان با آن مشکل دارند، بحث ایده یابی است. چگونه باید ایده‌ها را پیدا کنیم؟ سراغ چه کاری برویم که پول‌ساز باشد؟ چه کارهایی باید انجام بدهیم؟ در رابطه با خود ایده خیلی بحث نیست، چون می‌بینیم استارت‌آپ‌هایی که آمدند ایده‌های بسیار بسیار ساده‌ای داشتند. اصل داستان "سیستم" است. شما اگر بتوانید سیستم را درست ایجاد کنید و اگر بتوانید یک چرخه را داخل کسب و کار ایجاد کنید، به راحتی می‌توانید بخش و یا کل آن کسب و کار را با رقم‌های خیلی بالا به فروش برسانید. تأکید می‌کنم که جذابیتش در رقم‌های بالاست و در قدیم اصلاً این اتفاق نمی‌افتد

کسب و کارها در حال حاضر به چهار الی پنج دسته تقسیم می‌شوند. کسب و کارهایی که شما می‌توانید در آن فعالیت کنید، از دل آنها ایده‌های مختلف را در بیاورید، روی آن کار کنید و اصلاً هم نیازی نیست که در آن کسب و کارها تخصص لازم و کافی داشته باشید. مهم این است که سیستم‌سازی و ایجاد آن کسب و کار و تخصص لازم را به دست بیاورید.

اول از همه کسب و کارهایی هستند که کلاً بستر و پایه‌شان آنلاین است. اگر بخواهم مثال بزنم مثل فروشگاه‌های اینترنتی که شاید حتی به صورت واسطه فروش را انجام می‌دهند و حتی انبار کالا برای دپو کردن چیزهایی که می‌فروشند هم ندارند.

مورد دوم کسب و کارهای خانگی با رویکرد آنلاین است. کسب و کارهای خانگی که فریلنسری هم جزو همین کسب و کارهای خانگی محسوب می‌شود، با رویکرد آنلاین بسیار زیاد شده است. خیلی‌ها غذای خانگی را از طریق آنلاین با یک بستر بسیار ساده به فروش می‌رسانند. کسانی هستند که در منزل خودشان کارگاه جواهر سازی دارند و یا فقط مارکتینگ جواهر سازی را انجام می‌دهند. متریال و محصول نهایی را از بازار تهیه می‌کنند و با یک قیمت بالاتر به راحتی می‌فروشند، چون بسترشان را درست ایجاد کرده‌اند. در این بستر مارکتینگ مناسبی داشتند و توانستند در این مارکتینگ مناسب و این قیف فروشی که تعیین کردند، خیلی سریع‌تر از آن افرادی که در بازار مغازه دارند، کارشان را پیش ببرند. مهم بستر و سیستم است. سیستم اگر درست ایجاد شود، هر ایده و هر کسب و کاری می‌تواند به نتیجه خوبی برسد.

snapp

تپ سی

digikala

bamilo

برای نیازهای اساسی انسان

کسب و کارهای بعدی، کسب و کارهای خدماتی هستند. امروزه کسب و کارهای خدماتی خیلی رایج شدند. در واقع به "هرم مازلو" هم نگاه کنیم، نیازهای اصلی آدم‌ها را می‌بینیم. در هرم مازلو اگر نیازهای اصلی را ببینید، خیلی از کسب و کارها از دلش ایده یابی می‌شود و بیرون می‌آید، اما خیلی‌ها دنبالش نمی‌روند. می‌گویند من این نیاز را شناسایی کردم و قبل از من چند نفر دیگر این را اجرا کردند. به نظر من اصلاً هیچ اهمیتی ندارد، مگر نیستند کسب و کارهایی که مشابهش هست؟ آیا فکر می‌کنید آنها در ضرر هستند؟ "تپ سی" که آمد، همه گفتند تپ سی نمی‌تواند موفق شود. الان تپ سی ضرر کرده است؟ به هیچ عنوان. ممکن است یک عده‌ای ضرر کرده باشند که آن هم به خاطر مارکتینگ بدشان هست و ربطی به این ندارد که فرد دیگری کل بازار را گرفته است. این فکر را کامل از خودتان دور کنید. الان من اگر بیایم یک فروشگاه اینترنتی بزنم و به عنوان مثال عطر و ادکلن بفروشم، نباید این کار را انجام دهم چون همین الان صد فروشگاه عطر و ادکلن وجود دارد؟ باید نگاهتان را عوض کنید

کسب و کار آخری که همین الان خیلی روی بورس است و خیلی‌ها از آن درآمد میلیاردي کسب می‌کنند، کسب و کارهای آموزشی است. کسب و کارهای آموزشی در همه حوزه‌ها فعالیت می‌کنند. شاید شش، هفت سال قبل، آموزش فقط به محیط اینترنت و در حوزه کامپیوتر ختم می‌شد. یعنی اکثر وب سایت‌های آموزشی و کسب و



آموزش می‌دادند یا ICDL کارهایی که در حوزه آموزش کار می‌کردند، بیشتر یا فتوشاپ و بیشتر در حوزه کامپیوتر ادامه پیدا کرده بود. الان می‌بینیم که آموزش در هر حوزه‌ای، کسب و کار خیلی پرسودی شده است. از کوچکترین آموزش‌ها گرفته که حتی شاید وقتی به آن فکر می‌کنید، باورتان نمی‌شود که این آدم برای فروش کسب و کار مشتری دارد، ولی الان کسب و کارهای آموزشی خیلی فعال هستند و خیلی خوب کار می‌کنند.



میخواهیم در رابطه این دسته بندی کسب و کارها مثال هایی بزنیم. احتمالاً اکثر شما برای خودتان یک تخصصی دارید و وقتی با شما در رابطه با کارآفرینی صحبت می کنیم، اولین جرقه ای که به ذهنتان می خورد این است که در تخصص خودتان بروید و کار ایجاد کنید. در اینجا می خواهیم بگویم که این نگاه را کلاً فراموش کنید. شما باید بتوانید در طول مدت یک سال سه الی چهار استراتاپ را راه اندازی کنید، دو تا را بفروشید و دو تا را نگه دارید تا برایتان کسب درآمد کند. شما در یک سال نمی توانید چهار تخصص به دست بیاورید، پس حتماً این نگاه که باید تخصص داشته باشید را فراموش کنید. اگر قرار است در حوزه آشپزی کار کنید، قرار نیست خودتان آشپزی یاد بگیرید. اگر قرار است یک اپلیکیشنی در رابطه با خدمات پزشکی بزنید، قرار نیست بروید و پزشکی یاد بگیرید. فقط قرار است سیستم سازی کسب و کار را در بستر مناسبی یاد بگیرید، آن بستر را پرورش دهید و به فروش کسب و کار فکر کنید. تاکید می کنم حتماً نگاهتان باید فروش بخش یا کل کسب و کارتان باشد. تعصب را نسبت به کسب و کار کنار بگذارید. خیلی ها را می بینیم که می گویند می خواهیم فلان کسب و کار را راه بیندازیم و این رویای بچگی مان بوده و آن کسب و کار را مثل بچه خود می داند. خیلی های دیگر هم هستند که کار را هم راه انداختند و مرتب در آن کسب و کار شکست می خورند، مرتباً مشاوره می گیرند و هنوز هیچ پیشرفتی نداشته اند؛ ولی نمی توانند دست از تعصبشان بردارند. یا بازارشان را خوب نشناخته اند، یا مارکتینگش را خوب بلد نبودند. تعصبات را باید کنار بگذارید، هدف همه ما از ایجاد کسب و کار، کسب ثروت است. یکی به حوزه سرمایه گذاری می رود و یکی هم به حوزه کارآفرینی. هر دو خوب است، اما اگر هر دو همزمان با هم باشند، عالی است.

ایده

خیلی‌ها می‌خواهند یک سایتی مثل سایت "دیجی کالا" راه اندازی کنند. الان جدیداً همه می‌گویند مایک اپلیکیشن می‌خواهیم مثل "اسنپ"، "اسنپ فود" و یا "آچاره". درست است که یک بازاری هست و همه می‌توانیم از آن استفاده کنیم، اما چرا می‌خواهیم با رقیب‌های قدرتمند رقابت کنیم؟ این همه نیاز دیگر در جامعه هست، این همه ایده‌های راحت‌تر وجود دارد، شما چرا می‌خواهید سراغ آن بزرگ‌ها بروید؟ ما ایرانی‌ها وقتی می‌بینیم یک دوست یا آشنا کسب و کاری راه انداخته، به جای اینکه فکرمان را اینطور درگیر کنیم که ما چه کاری می‌توانیم انجام دهیم که این ایده را تکمیل کنیم، سریع می‌گوییم او که این ایده را ایجاد کرد، من خیلی از او بهتر اجرا می‌کنم و تمام تمرکزمان را روی این می‌گذاریم که او را شکست دهیم و فقط به این فکر هستیم که خودمان را از لحاظ روانی و غروری که داریم ارضا کنیم. خیلی از افراد نگاه کسب و کارشان اینگونه است. فقط می‌خواهند بگویند که ما هم توانستیم. نه بازاری را تهدید می‌کنند و نه بازار هدفشان را می‌شناسند و نه هیچ کدام از اینها

به عنوان مثال تا چند وقت قبل یک استارت‌آپی آمد و به جای اینکه اپلیکیشن تاکسی اینترنتی راه اندازی کند و با سرمایه کلان اسنپ رقابت کند، یک اپلیکیشن بسیار ساده طراحی کرد. به این صورت که وقتی درخواست تاکسی اینترنتی می‌دهیم، لیست تمام قیمت‌های تاکسی اینترنتی را نشان می‌دهد و ما می‌توانم ارزانترین را انتخاب کنیم. این ایده بهتر است یا اینکه با اسنپی رقابت کنیم که هزاران راننده دارد، تبلیغات کلانی دارد و پشتوانه اش کمپانی راکت است؟ نگاه‌هایتان را به جای اینکه رقابتی کنید، تعاملی کنید و کنارشان باشید. شما اگر به اسنپ یک پیشنهاد خیلی خوب بدهید، مطمئن باشید از شما استفاده می‌کنند و آن را از شما می‌خرند، چون می‌ترسند خودتان پس فردا رقیبشان پیشنهاد جالبی داد. امکاناتی Waze شوید. همین چند روز قبل یکی از دوستان در مورد می‌توانست به این اپلیکیشن اضافه کند. همین امکانات به راحتی می‌تواند Waze که توسط یک واسطه به خود شرکت ارائه شود و به صورت دلاری به فروش رود. امثال این ایده‌ها زیاد هستند. از این به بعد به جای اینکه نگاهتان را به سمت ایده‌های جدید ببرید و خودتان را درگیر کنید، بیایید و تکمیل کننده ایده‌هایی باشید که وجود دارند. به سایت‌های استارت‌آپی بروید و ببینید چه استارت‌آپ‌های هستند و نقاط ضعفشان چیست. مطمئن باشید اینگونه خیلی زودتر به ایده مناسب می‌رسید و آنها هم از شما استقبال می‌کنند.

درآمد ارزی \$\$\$

موضوع بعدی درآمد ارزی است. حوزه درآمد ارزی برای ما که الان ارزش پولمان پایین آمده خیلی می تواند جذاب باشد. شما باید برای کاری که می خواهید انجام دهید، به دنبال "مزیت های رقابتی" بروید. در ایران هر ایده ای را که بخواهید پیاده کنید، احتمالاً یکی قبل از شما آن را انجام داده است. شما باید بگردید و ببینید چه مزیت رقابتی می تواند داشته باشد و حداقل بتواند با رقبا رقابت کند. اما در درآمد ارزی شما فقط یک مزیت رقابتی دارید، چون نیروی کارتان، خودتان و سیستمتان در ایران است، مزیت رقابتی تان "قیمت" است و شما با همین مزیت رقابتی قیمت، با ایده های خیلی ساده می توانید درآمدهای بسیار عالی داشته باشید. خیلی ها این کار را انجام می دهند و آنقدر این عرصه با تمام سختی هایی که دارد جذاب است، که کار اصلی شان را کنار گذاشتند و فقط در درآمد ارزی فعالیت می کنند. به عنوان مثال یک اپلیکیشنی که چهار عمل اصلی را انجام می دهد، قیمتش در سوئد تقریباً 100 هزار کرون است. اگر کرون را هزار تومان در نظر بگیریم، یک اپلیکیشنی که چهار عمل اصلی را انجام می دهد برای منی که نیروی انسانی ام در داخل ایران است و ریالی از من حقوق می گیرد، صد میلیون تومان می شود. در صورتی که در ایران این اپلیکیشن را با دو میلیون تومان انجام می دهند. اختلاف را ببینید، دو میلیون کجا و صد میلیون کجا؟ چرا نباید روی این حوزه تمرکز کنیم؟ کار سختی هم نیست، گاهی اوقات کار را خودمان برای خودمان پیچیده می کنیم. الان شرکت های واسطه زیادی وجود دارند که می توانند در این حوزه به ما برای آوردن پول و همچنین کارهای دیگر کمک کنند. جذابیت درآمد ارزی زمانی شروع می شود که شما تجربه پیدا کنید، پیش بروید و بعد به سراغ ثبت شرکت در خارج از ایران بروید. الان در ارمنستان و ترکیه شرکت های واسطه ای هستند که با هزینه های خیلی کم شرکت ثبت می کنند. ارمنستان از 5 میلیون تومان شرکت ثبت می کند و با آپشن های مختلف گران تر هم می شود. ترکیه هم تقریباً با 30 تا 40 میلیون تومان شرکت ثبت می کند و به صورت رسمی می توانید حساب بانکی و همه کارهای دیگر را داشته باشید. ولی این برای افرادی که تجربه ندارند زود است چون کار و گرفتاری های خاص خودش را دارد، باید هر سال مالیات بدهید و خرج های هر ماه را باید پرداخت کنید.

افرادی که تمایل به درآمد ارزی دارند و می خواهند استارتش را بزنند و تجربه کسب کنند، سایت هایی تحت عنوان فریلنسری هستند که به صورت آزاد کار می کنند. شما در خانه نشسته اید و یکسری پروژه هایی که در حوزه های مختلف هستند را قبول می کنید. اگر این پروژه ها تحت تخصص خودتان بود، خودتان انجام می دهید، اگر نبود آدمش را پیدا می کنید تا آن فرد انجام دهد. هزینه ریالی به شخص می دهید و دلاری را از آن سمت دریافت می کنید. برای ورود به این حوزه اصلاً نگران نباشید، هدفتان را روی یک ماه، دو ماه، اصلاً ده ماه اول بگذارید. اصلاً 10 هزار دلار را به دست بیاورید و بسوزانید. تجربه کردید، یاد گرفتید که چگونه باید با مشتری خارجی تعامل داشته باشید، یاد گرفتید چطور باید پولتان را بیاورید، یاد گرفتید اگر یک راه را بستند، چگونه از آن سمت وارد شوید، همه این ها را یاد بگیرید. چند ماه روی این حوزه کار کنید





کافیست freelancer را در گوگل سرچ کنید. سایت‌های ، و ، سایت‌های خوبی هستند و بسیاری از ایرانی‌ها در این سایت‌ها فعالیت می‌کنند.

شاید باورتان نشود، اما درآمد اصلی شرکت‌های واسطه‌ای که پول‌هایشان را نقد می‌کنند، از ایرانی‌هایی است که در داخل ایران کار می‌کنند. اگر کار نکنید از قافله عقب می‌مانید. حتی در روستاها هم این کار را انجام می‌دهند. در تهران و شهرهای بزرگ که نیروی کار کنارتان هست و می‌توانید با یک آگهی و یا از دوست و آشنا نیروی کارتان را پیدا کنید. نیازی نیست که حتما در حوزه تخصصتان فعالیت کنید، در حوزه‌هایی مثل مکانیک 20 هزار دلار سفارش می‌گیرید، با هزار دلار آن می‌توانید کار را به کسی که داخل ایران هست بسپارید تا پروژه را انجام دهد، با این کار 19 هزار دلار به جیب‌تان می‌رود. برای همین سراغ تخصص برای خودتان نروید و نگویید من الان در این حوزه تخصص دارم و حتما باید در این حوزه سفارش بگیرم، برای خودتان وقت بگذارید، دوستتان، فامیل، خواهر و برادر را جمع کنید و در این سایت‌ها ثبت نام کنید. حتی سفارش تایپ هم بگیرید و تجربه کسب کنید تا کار دستتان بیاید. به فکر پولش هم نباشید و نگویید 50 دلار نمی‌صرفد

سایتی است که چند سال قبل ایده‌اش این بود که هر کس در سایت با 5 دلار انجام می‌شود. بعد از یک سال دید این کار نمی‌صرفد و الان با 100 دلار و 200 دلار کار انجام می‌دهد. شما در آن سایت این مزیت را دارید که پروژه‌های مشابه را می‌بینید و خودتان آنجا باید پروژه تعریف کنید. مثلاً در freelancer.com دیگران پروژه می‌دهند و شما می‌روید و در مناقصه شرکت می‌کنید، هر کسی قیمت پایین‌تری بدهد و نمونه کار بهتری داشته باشد قبول می‌شود. پروژه‌های عادی مثل تایپ نمونه کار نمی‌خواهد، اگر قیمتتان پایین‌تر باشد کار را به شما می‌دهند. یا مثلاً ساخت اسلاید و پاورپوینت، کارهایی هست که خنده دار است و هر کسی می‌تواند انجام دهد، حوصله هم ندارید خیلی راحت می‌توانید این کارها را واگذار کنید. افراد بیکاری در دانشگاه‌ها هستند که همه این کارها را انجام می‌دهند. شما دلاری می‌گیرید و به آن‌ها ریالی می‌دهید. پس در [fiver](http://fiver.com) شما باید خودتان پروژه تهیه کنید. سایت دیگر [upwork](http://upwork.com) هست که باید در مناقصه شرکت کنید و پروژه را ببرید. بروید دسته بندی‌هایش را ببینید، می‌بینید که دلار چقدر راحت به دست می‌آید و وقتی واردش شوید، معتادش می‌شوید.

در کنار درآمد ارزی، فریلنسری را در سایت‌های ایرانی هم می‌توانید انجام دهید. مثل سایت "انجام میدم"، سایت "پونیشا". رقم‌هایی با 50 هزار تومان، 100 هزار تومان، 200 هزار تومان بسته به نوع پروژه ای که تعریف می‌کنید و می‌گیرید دارد. در سایت پونیشا و انجام میدم سفارش بگیرید تا با فضای فریلنسری آشنا شوید چون برای درآمد ارزی خیلی تاکید دارم. اگر شما می‌خواهید در ادامه درآمد ارزی را به صورت رسمی داشته باشید، به این صورت که به سراغ ثبت شرکت بروید، بهترین جا برای تجربه همین سایت‌های فریلنسری هستند. قدیم می‌گفتند اگر می‌خواهی جواهرسازی بزنی، باید پنج سال شاگردی کنی، می‌خواهی رستوران بزنی باید چند سال این کار را انجام بدهی. اما الان نه، من می‌گویم سه ماه بروید در سایت‌های فریلنسری، چه ایرانی و چه خارجی. تمام تجربه و پیچ و خمش را به دست می‌آورید و آنقدر هم پیچیده نیست



بحث بعدی ایجاد بستر است. در کسب و کارها و سیستم سازی یک کسب و کار، بستر حرف اول را می زند. بستر کسب و کار شما می تواند یک مغازه باشد، در یک دفتر اداری باشد، بر روی یک اپلیکیشن، وبسایت و یا حتی روی صفحه شبکه اجتماعی باشد. بستر خیلی مهم است، از این جهت که سیستمش فرق می کند. حتی اگر داخل بستر شبکه اجتماعی مثل اینستاگرام هم باشد، باز هم قابل اطمینان است. بعضی ها می گویند کسب و کار حتما باید در یک بستر مطمئن باشد. خیر، الان شبکه های اجتماعی از اینستاگرام و تلگرام هستند که پیچ و کانالشان را با رقم های چند صد میلیونی فروختند. یکی از آن افراد متولد سال 75 بود که فقط یک کانال داشت و در آن شعر می گذاشت. شعرها را از کانال های دیگر کپی می کرد و در کانال خودش می گذاشت. چون ممبرش بالا رفته بود، توانست 2 سال قبل آن را 400 میلیون تومان بفروشد. بعضی ها چون از یکسری اتفاقاتی که می افتد خبر ندارند، می گویند این اتفاق برای ما دور است، فلانی شانس آورد. نه! شانس نیاورد. او یک چیزی را فهمید و یک فرصتی را دید که شما ندیدید. وایبر که آمد، قبل از اینکه فیلتر شود کسانی بودند که در همان فضا پول های زیادی درآوردند. یک عده فکر می کردند به این نتیجه رسیدند این ها که پول درآوردند، پس ماهم به وایبر برویم و ببینیم چگونه است. دو ماه تحقیق کردند، سه ماه خواستند ایده یابی کنند و تا آمدند به خودشان بجنبند، دیدند فیلتر شد. وقتی فیلتر شد همان تجربه را به تلگرام نبردند. اما آن وایبری ها به تلگرام رفتند و دوباره آن طرف هم پول درآوردند. خیلی از این کانال ها هنوز هم نفروختند و هنوز هم سفارش تبلیغات می گیرند، خیلی ها هم سریع فروختند. فرصت سریع می سوزد، تا به خودتان بیایید سریع از دست رفته است. برای همین می گویم که باید یاد بگیرید هر سال سه الی چهار استارتاپ راه بیندازید و بفروشید و تعصب نداشته باشید که به تخصصتان مرتبط باشد. الان دیگر وقت این نیست که بخواهید فکر کنید و تحقیق کنید. الان باید چند استارتاپ داشته باشید که اگر یکی ضرر داد، یکی دیگر جبران کند. شاید هم همه سود بدهند که این دیگر خیلی جذاب می شود در این قسمت، چند ایده را مطرح می کنم. ایده های ساده ای هم هست و کار پیچیده ای نیست. ممکن است یکی دو تا از این ایده ها بستری مثل اپلیکیشن و وب سایت نیاز داشته باشد. اگر واقعا برای کسب و کار می خواهید کار انجام بدهید، از همین الان شروع کنید. در اینجا چند ایده ساده را مطرح می کنم

بخش ایده ها را می توانید بصورت کامل در ویدئوی آموزشی مشاهده کنید