

واحد فنی:

مدیر فنی: حامد یزدانی، مدیر هنری: مهدی سلامی  
صفحه آرایی و طراحی: حمید یزدانی، امید روشنگر و شیوا قنبری  
ویرایش عکس: کامبیز نویدی  
صفحه خوانی: فرهاد غلامرضایی، فاطمه ناصری آلاشتی

چاپ: همشهری

پذیرش آگهی:

۸۴۳۲۱۰۰۰

صندوق پستی:

۱۹۳۹۵/۵۴۴۶

تلفن: ۲۳۰۲۳۶۶۳

مدیر مسئول: محسن مهدیان

سر دبیر: دانیال معمار

معاون ضمانت: پروانه بهرام نژاد

دبیر ویژه نامه: سروش خسروی

تحریریه: محمد بلبلی

نکته‌ها



مزایا و معایب کارآفرینی در خانه

مشاغل خانگی و کسب و کار در منزل مزایا و معایب قابل توجهی دارد و خوب است پیش از شروع این نوع کسب و کارها از آنها آگاه باشید.

مزایا

- ۱) آزادی و استقلال عمل بیشتر
- ۲) ساعات کاری انعطاف پذیر
- ۳) ایجاد تعادل و موازنه بیشتر بین کار و زندگی
- ۴) پایین بودن هزینه راه اندازی کسب و کار در مقایسه با بسیاری از مشاغل دیگر
- ۵) ریسک پایین تر
- ۶) آزاد بودن زمان کاری و امکان کار کردن به صورت پاره وقت
- ۷) در اختیار داشتن زمان بیشتر برای انجام کارها
- ۸) تناسب بر خسی مشاغل با ویژگی های جسمی افراد معلول و کم توان
- ۹) تناسب مشاغل با شرایط اقشار مختلف جامعه
- ۱۰) امکان انجام مسئولیت های خانوادگی همزمان با انجام مسئولیت های کاری. افرادی که به مشاغل خانگی می پردازند، زمان بیشتری برای پرداختن به مسئولیت های خانوادگی از قبیل پرورش و تربیت فرزندان دارند.
- ۱۱) احتمال موفقیت بالا
- ۱۲) امکان مشارکت خانوادگی و کمک گرفتن از اعضای خانواده و دوستان در انجام کارها.

معایب

- ۱) نیاز به اینترنت پرسرعت در برخی مشاغل
- ۲) افزایش انتظارات و توقعات اطرافیان
- ۳) در ابتدای راه اندازی کسب و کار خانگی باید زمان زیادی صرف کار شود. این موضوع اغلب باعث اعتراض اطرافیان می شود. به ویژه اگر درک درستی از کار شما نداشته باشند.
- ۴) کاهش تحرک
- ۵) از بین رفتن مرز بین کار و زندگی
- ۶) سخت بودن بازگشت به کار بیرون از منزل
- ۷) احساس کسالت و بی برنامه گی

۸ نکته طلایی برای ایجاد کسب و کار خانگی

تاسیس کسب و کار خانگی اگر مطابق اصول و برنامه باشد، احتمال موفقیتش بالاست اما اگر بدون برنامه ریزی به سمت ایجاد کسب و کار خانگی بروید قطعاً ریسک بالایی را به سرمایه خانواده خود تحمیل خواهید کرد. برای کاهش این ریسک و افزایش احتمال موفقیت خود در ایجاد کسب و کار خانگی خود باید دست کم ۸ نکته زیر را مدنظر قرار دهید:

تأمین فضای مناسب فعالیت در منزل

برای انجام کسب و کارهای خانگی و مدیریت مسائل کاری و زندگی شخصی باید فضایی اختصاصی و متناسب با نوع و میزان فعالیت شغلی خود در نظر بگیرید.

شناخت رقبا

شناخت رقبا از چند جنبه دارای اهمیت است؛ اول اینکه با آگاهی از نحوه فعالیت آنها می توانید کسب و کار خود را با ایجاد تغییراتی متمایز کنید. با ایجاد تمایز، شما نزد مشتری ها برجسته می شوید.

توجه به تأمین بودجه

برای ایجاد هر کسب و کاری به بودجه نیاز است. باید فهرستی از تجهیزات مورد نیاز تهیه کنید و بودجه مورد نیاز را تخمین بزنید. پس از تخمین بودجه، برای تأمین هزینه ها برنامه ریزی کنید.

بیمه کسب و کار

با بیمه کسب و کار خانگی خود را در برابر خسارت های مالی محافظت کنید. البته برای انتخاب نوع بیمه مناسب شغل خود بهتر است با یک کارشناس بیمه مشورت کنید.

ایده مشخص و قوی

فردی که به دنبال راه اندازی کسب و کار خانگی است، برای یافتن ایده عالی باید بر ویژگی ها و شرایط خودش تمرکز کند.

شناخت بازار فروش

هر کسب و کاری به مشتری نیاز دارد. داشتن ایده خلاقانه و بکر حتماً به این معنی نیست که کالا یا خدمات شما مشتری دارد. در نتیجه قبل از شروع کسب و کارتان، باید بازار فروش کالا یا خدماتتان را به درستی شناسایی کنید.

حفظ شغل فعلی در آغاز کار

بهتر است قبل از ترک شغل فعلی، خود را در شغل خانگی مدنظرتان محک بزنید، یعنی مثلاً ابتدا به صورت پاره وقت به کسب در آمد از شغل خانگی تان بپردازید و اگر حس کردید می توانید موفق شوید کار فعلی خود را ترک کنید.

انتخاب ساختار برای کسب و کار

ایجاد کسب و کار خانگی می تواند در قالب مالکیت شخصی، مشارکت عمومی، مشارکت محدود، شرکت با مسئولیت محدود و سایر موارد انجام گیرد.

