

۱۰ کسب و کار پولساز در سال ۱۳۹۹



همیشه این سوال که چه کسب و کاری را شروع کنم تا در آن موفق شوم و به ثروت خوبی برسم ذهن افراد را به خودش مشغول می کند، همه مردم به خصوص مردم ایران با وضعیت ها و چالش های اقتصادی موجود دائماً به دنبال آن هستند تا یک کسب و کار پولساز برای خود راه اندازی کنند تا بتوانند به راحتی هزینه های زندگی خود و خانواده را تامین کنند.

البته باید این نکته را در نظر داشته باشید کسب و کارهای پر درآمد بر اساس تغییر زمان همیشه در حال تغییر و عوض شدن هستند و باید همراه با زمان پیش بروید تا بتوانید در همه حال پیشرفت کنید و به درآمد برسید، ما با تحلیل و بررسی شرایط جامعه ایران و بازارهای جهانی می خواهیم شغل های را به شما معرفی کنیم که از آینده کاری خوبی برخوردار خواهند بود و چشم انداز آنها روشن است، اما قبل از این باید بگوییم که فاکتورهای دیگری نیز در رابطه با موفق شدن یک کسب و کار وجود دارند و باید در هر کسب و کاری که وارد می شوید تمام جوانب را برای موفقیت در نظر بگیرید.

۱۰ کسب و کار پولساز در سال ۹۹

با میلیونر همراه شوید تا با کسب و کارهای پردرآمد در سال پیش رو آشنا شویم.

1. توریسم درمانی یا گردشگری سلامت



در سال ها اخیر یک کسب و کار نوپا به اسم توریسم درمانی یا گردشگری سلامت ایجاد شده است که در آن افراد را از کشورهای دیگر برای انجام کارهای پزشکی و زیبایی آن ها به ایران می آورند، و با توجه به اینکه جراحان ، پزشکان و دندان پزشکان ایرانی بسیار ماهر هستند می توانید با کمک آن ها به درآمد های خوبی برسید.

در حالت کلی توریسم درمانی یا گردشگری سلامت با هدف جذب افراد بیمار و یا زیبا جویان به کشور برای درمان و عمل های زیبایی مانند عمل جراحی زیبایی بینی ایجاد شده است. در تعریف توریسم درمانی می توان گفت که شخص بیمار از یک کشور پیشرفته به یک کشور در حال توسعه برای درمان بیماری خود و به علت کمتر شدن هزینه های خود مراجعه می کند.

مردم از کشورهای پیشرفته برای دریافت خدمات درمانی با کیفیت و با قیمت مناسب یا حتی کشورهای هم سطح به کشورهای دیگر با کیفیت خدمات پزشکی بالا و قیمت های خدمات درمانی مناسب تر و پایین تر مراجعه می کند.

سازمان جهانی توریسم درمانی را به صورت زیر تعریف کرده است:

«به کار بردن خدماتی که باعث بهبود یا افزایش سلامت و روحیه فرد با استفاده از منابع طبیعی مانند آب های معدنی آب و هوا یا دستورات پزشکی می شود، توریسم درمانی خدماتی است که در محلی خارج از محل سکونت فرد انجام میشود.»

همچنین توریسم درمانی، فقط به منزله به کار بردن ابزار آلات یا اقدامات پزشکی نیست، بلکه گاهی فرد برای دریافت خدمات و استفاده از منابع طبیعی به منظور بهبود روحیه خود وارد کشور دیگری می شود، چنین مواردی را در ایران زیاد داریم، بسیاری از توریست ها در حوزه گردشگری سلامت برای آب درمانی وارد شهرهای مختلف مانند سرعین در استان اردبیل می شوند.

اهداف گردشگری سلامت در ایران

همانطور که گفتیم، کشور ایران علاوه بر داشتن جاذبه‌های گردشگری دارای شرایط مناسب برای جذب گردشگران سلامت است اما در برخی از زمینه‌ها دارای قوت و قدرت بیشتری است که می‌تواند هدف گردشگران باشد و با تبلیغات وسیع و مناسب، بستر جذب توریسم را فراهم کند. از این میان می‌توان به موارد زیر اشاره کرد

- ناباروری
- دندان پزشکی
- جراحی قلب، چشم و جراحی پلاستیک
- بیماری‌های مرتبط با سرطان
- گردشگری در آب‌های شفا بخش

بنابراین برای ورود به این کسب و کار می‌توانید اطلاعات کافی در این حوزه کسب کنید و در نهایت باید افراد را باید به صورت تور وارد کشور کنید و به کارهای پزشکی و زیبایی و درمانی آن‌ها رسیدگی کنید تا در نهایت شما هم یک کسب و کار پولساز را برای خودتان ایجاد کرده باشید.

2. تولید اطلاعات یا تولید محتوا



امروزه جنگ، جنگ اطلاعات است و تولید اطلاعات کاری است که هم به صورت انفرادی و هم به صورت تیمی انجام می‌شود و این کار نیاز به سرمایه اولیه ندارد و یک تخصص است و با کسب تخصص در این حوزه و یا حتی ایجاد یک تیم متخصص در تولید اطلاعات می‌توانید جز کسب و کار پولساز سال 99 باشید.

تولید محتوا چیست؟

در دنیای وب به هر گونه اطلاعاتی که قابل مشاهده ویا شنیدن باشد، محتوا میگویند، به طور کلی می توان محتوا را هر گونه اطلاعات قابل فهم تعریف کرد.
در شغل تولید محتوا فرد یا نفرات وظیفه دارند اطلاعات متنی، صوتی و تصویری یک وب سایت را تولید کنند، اما تولید محتوا برای وبسایت دارای اصول و قوانین بسیار زیادی است.

اما هدف از تولید محتوا چیست؟

مهم ترین هدف تولید محتوا برای یک وبسایت رقابت در گوگل است، در دنیای اینترنت سایت ها برای بیشتر دیده شدن در چشم مخاطبان نیاز به سئو کردن سایت خود دارند.
سئو به تعریف ساده، رقابت سایت ها در دنیای اینترنت برای رسیدن به رتبه های بالای موتور های جستجو مانند گوگل در کلمات کلیدی و هدف مختلف است.

تولید محتوای سئو شده برای گوگل خود دارای قواعد بسیار زیادی است اما مدیران گوگل بارها اعلام کرده اند که برای نوشتن محتوای وب سایت خود، باید اولویت شما کاربر باشد و نه گوگل یعنی شما باید برای کاربر خود محتوا تولید کنید و نه اینکه صرفا به سئو محتوا خود اهمیت بدهید و خوب است بدانید که تولید محتوا در دسته سئو داخلی قرار دارد.

اهمیت تولید محتوا تا جایی پیشرف کرده است که بیل گیتس در یکی از نوشته های خود این جمله را عنوان کرد که " محتوا پادشاه است" دلیل این گفته ارزش تولید محتوا در بازاریابی محتوا و جذب مخاطب است.

کارشناس یا متخصص تولید محتوا به چه کسی اطلاق می شود؟

کلمه کارشناس به معنی متخصص می باشد وجود این کلمه در کنار هر شغل، فن و حرفه به معنای علم کامل در آن زمینه است، کارشناس تولید محتوا به شخصی اطلاق میشود که در زمینه تولید محتوا برای وبسایت یک متخصص کامل است و با این حرفه در زوایای مختلف آشنایی دارد.

علاوه بر آشنایی، شما برای مشغول شدن در این حرفه باید دارای تجربه کاری باشید و با مشکلات و باگ هایی که ممکن است در این شغل با آن روبرو شوید به خوبی آشنایی داشته باشید.

آینده شغلی تولید محتوا و کارشناس تولید محتوا

برای نیروهای تولید محتوا و کارشناسان تولید محتوا در کشور فرصت های شغلی بسیار زیادی وجود دارد، اگر همین حالا در یک اپلیکیشن نیازمندی ها مثل دیوار یا شیپور، کلمه تولید محتوا را در قسمت استخدامی ها جستجو کنید با لیست بلند و بالایی از شرکتهایی که به دنبال استخدام نیروی تولید محتوا هستند مواجه میشوید.

باید این نکته را گوشزد کنیم که درآمد فعلی یک نیروی تولید محتوا در خارج از کشور چیزی حدود 3 تا 5 برابر یک نیرو داخل ایران است. با این تعاریف آینده این موقعیت شغلی نیز مطمئناً آینده ای روشن با فرصت شغلی های گوناگون است و احتمالاً یکی از کسب و کار پولساز در آینده خواهد بود.

3. آرایشگری یک کسب و کار پولساز دیگر



آرایشگری شغلی است که بیشتر به خانم ها پیشنهاد می شود و با توجه به وضعیت حال حاضر خانم ها خیلی به زیبایی خودشان اهمیت می دهند و برای راه اندازی این شغل نکته قابل توجه این است که اکثر آرایشگرها کار تخصصی خودشان را به عنوان مثال گریم عروس را بلدند اما متأسفانه اکثر آن ها دانش کسب و کار ندارند پس برای موفقیت در این شغل باید علاوه بر تخصص در کار آرایشگری دانش کسب و کار را هم داشته باشید.

گذراندن دوره های آموزشی

در ایران آنچه که برای شروع حرفه آرایشگری و ورود به این شغل لازم است، گذراندن دوره های آموزشی حرفه آرایشگری به دو صورت مقدماتی و حرفه ای در آموزشگاه های رسمی و معتبر سازمان فنی و حرفه ای است که با کسب مدرک همراه است.

با اخذ این مدرک که تنها پایه و مقدمات آموزش‌های حرفه آرایشگری می‌باشد، فرد مجوز کار و شروع فعالیت آرایشگری را دریافت می‌کند. هر چند که اخذ این مدرک می‌تواند مجوزی برای شروع کار باشد، اما کسانی که علاقه‌مند به پیشرفت در شغل آرایشگری هستند و دوست دارند در این زمینه موفق باشند باید به مراکز آموزشی پیشرفته نیز سر بزنند و دوره‌های تکمیلی این حرفه را زیر نظر مدرسان ماهر و کار بلد بگذرانند.

لازم به ذکر است در هنرستان‌های کار و دانش برای علاقه‌مندان به رشته آرایشگری، رشته‌ای به نام آرایش و پیرایش زنانه و پیرایش و ترمیم موی مردانه وجود دارد که این امکان را برای آن‌ها به وجود می‌آورد تا از همان دوران تحصیل رشته و حرفه مورد علاقه خود را انتخاب کرده و در آن تحصیل کنند. دانشگاه علمی و کاربردی نیز به تازگی رشته‌هایی مرتبط به حرفه آرایشگری را چه در حوزه زنانه و چه در حوزه مردانه ایجاد کرده است تا علاقه‌مندان به این حرفه بتوانند در این زمینه تحصیلات آکادمیک داشته باشند.

آرایشگری یک شغل پر درآمد

درآمد یک آرایشگر بستگی به عوامل و فاکتورهای مختلفی مانند تبلیغات، موقعیت مناسب آرایشگاه، دکوراسیون و میزان حرفه ای بودن آرایشگر دارد ولی در بدترین حالت یک آرایشگر میتواند در ماه حداقل 3 تا 5 میلیون تومان درآمد داشته باشد و این میزان می‌تواند با توجه به معیار های گفته شده بالا برود به طور مثال در ایران برخی آرایشگران حرفه ای هستند که بیشتر کارهای گریم انجام می دهند که ماهیانه درآمدی بالغ 25 تا 30 میلیون دارند، بنابراین در این حوزه نیز اگر به تخصص و دانش لازم برای کسب و کار برسید شما یک کسب و کار پولساز را برای آینده خود انتخاب کرده اید.

4. پوشاک و تولیدی پوشاک



با توجه به کم ارزش شدن ارز ریال و به صرفه نبودن وارد کردن پوشاک از خارج از کشور و هزینه های بالای این کار امروزه تولید پوشاک با کیفیت و مرغوب با قیمت مناسب می تواند یک فرصت بسیار خوب در ایران باشد.

روند کار تولیدی پوشاک

مهمترین قسمت کار تولیدی پوشاک، تهیه پارچه است، و همینطور اولین مرحله هم خرید و تهیه پارچه مناسب است، بعد از آن طراحی در قدم دوم قرار می گیرد، معمولا هر تولیدی پوشاک به دو الی سه طراح لباس نیازمند است.

بعد از اینکه این طرح ها تایید شدند، نمونه گیری انجام می شود و وقتی نمونه هم تایید شد، کار به مرحله برش، خیاطی و تولید انبوه می رسد، بعد از طی شدن تمام این مراحل بالاخره کار به مرحله توزیع در بازار می رسد توزیع یکی از مهمترین مراحل کار است، برای یافتن کارمندهای آشنا با خیاطی می توان به مراکز فنی و حرفه ای مراجعه کنید و آگهی های تبلیغاتی هم روش مناسبی برای یافتن نیروی کار است.

ساعت کاری پرسنل یک تولیدی پوشاک معمولا از ۸ تا ۶ بعدازظهر است، اما غالبا چون کار آن ها به صورت کارمزدی است، تا ساعت ۸ شب می ماند که ۱۲ ساعت خود را پر کنند تا بتوانند بیشتر حقوق بگیرند، اما برای خود تولیدکننده ها نمی توان ساعت کاری مشخصی تعیین کرد!

چه کسانی می توانند تولیدکننده پوشاک شوند؟

کار تولید برای کسانی که به خلق ابزار و وسایل جدید علاقه مند هستند و از آن لذت می برند جذاب است، اما به همان میزان یا حتی بیشتر با سختی هایی روبه رو است.

دلالی، کموکاست های قانون کار و مشکلات تولیدکننده ها با کارگران، تولیدی های بدون مجوز، رواج کالاهای وارداتی در بازار و حمایت نشدن از طرف دولت، عمده ترین مشکلات تولیدکننده های پوشاک است اما با تمام دشواری ها اگر به دنبال کارآفرینی و یک کسب و کار پولساز هستید، به این شغل جدی تر فکر کنید.

5. تدریس آنلاین یک کسب و کار پولساز دیگر!



با توجه به اینکه امروزه تقریباً همه افراد به این نتیجه رسیده اند که آموزش می تواند آن ها را توسعه دهد بنابراین برای هر حوزه مختلف به دنبال آموزش های با کیفیت هستند.

تدریس خصوصی آنلاین امروزه رایج تر و مورد قبول تر شده است

در گذشته کلاس های آنلاین بر حسب عادات پیشین دانش آموزان به کلاسهای حضوری، خواهان زیادی نداشت ولی امروز با پیشرفت هایی که در تکنولوژی و طراحی نرم افزارهای ارتباط آنلاین اتفاق افتاده است، این گونه کلاسها با افزایش تقاضای روز افزون مواجه است.

همچنین اساتید شناخته شده ای که کیفیت آموزشی بالایی دارند، به علت افزایش تقاضا و برای صرفه جویی در زمان و انرژی، به تدریس آنلاین رو آورده اند.

اما برای انجام این شغل آنلاین لازم است تخصص یا مهارتی داشته باشید که بتوانید آن را به دیگران آموزش دهید، که انجام این کار به دو روش امکان پذیر است.

- اولین روش آن است که به صورت آنلاین به فرد یا افراد آموزش دهید، در این روش هم شما و هم تمامی افراد باید در یک زمان آنلاین باشند.
 - اما روش دوم به این صورت است که شما تنها یک بار فیلم آموزشی را ضبط می کنید و در هر بار تقاضا، آن را تنها برای یک نفر ارسال می کنید، مزیت عمده این روش عدم نیاز به آنلاین بودن همزمان و همچنین ضبط فیلم تنها برای یک بار و عدم صرف وقت زیاد است.
- اگر از این شغل خوشتان می آید، یادتان باشد که برای برتری میان سایر افراد آموزش دهنده و همچنین کسب رضایت افراد، می توانید برای مدتی معین پاسخگوی سوالاتی باشید که برای شاگردانتان پیش می آید.

تدریس اینترنتی می تواند یک کسب و کار پولساز برای شما باشد به شرطی که استراتژی خوبی برگزینید و مهارت کافی را داشته باشید، همچنین شما می توانید یک وب سایت داشته باشید و در آن آموزش های رایگان در حوزه تخصص خودتان قرار دهید و مخاطبان تان را جذب کنید، مخاطبان پس از آشنایی با شیوه تدریس شما و اعتماد به شما، آماده اند که دوره های پولی را به آن ها معرفی کنید، برای این کار آشنایی با اصول سئو و بازاریابی دیجیتال موفقیت شما را تضمین می کند.

همچنین می توانید ویدئو های آموزشی رایگان خود را در یوتیوب قرار دهید و به افراد اجازه دهید با شما و شیوه تدریس تان آشنا شوند و به شما اعتماد کنند. پس از ساعت های آموزش رایگان، کم کم آنها را برای خرید دوره پیشرفته تر به وب سایت خود سوق دهید، برای اینکار آموزش یوتیوبر شدن را در گوگل سرچ کنید و با اصول یوتیوبر شدن آشنا شوید.

6. سرمایه گذاری در بورس



تا چند سال پیش [خرید فروش سهام](#) فقط برای تهران و شهر های بزرگ ممکن بود و کسی که در شهر و یا روستایی کوچک زندگی می کرد نمی توانست وارد این حوزه جذاب کار و سرمایه گذاری شود.

ولی به لطف اینترنت و بستر هایی که سازمان بورس ایجاد کرده امروز فرقی نمی کند در روستایی دور افتاده باشید و یا در تهران، برای معامله گری به دانش، اینترنت و سرمایه نیاز دارید.

اما میزان کسب سود در بازار سرمایه به عوامل زیادی از جمله مهارت، تجربه و سرمایه شما بستگی دارد، اما می‌توان گفت اگر سرمایه‌گذاری را از ابتدا و به صورت اصولی فرا بگیرید یا از نظرات مشاوران خبره بهره‌مند شوید، هیچ بازاری را سودآورتر از بورس پیدا نخواهید کرد و می‌توانید به دید یک کسب و کار پولساز در سال‌های پیش رو به آن نگاه کنید اما باید توجه داشته باشید که بدون داشتن دانش در این بازار امکان ضرر نیز وجود دارد.

یک نکته را هم نباید فراموش کنید و آن این است که کسب درآمد و سود بدون پذیرفتن میزان مشخصی از ریسک امکان‌پذیر نیست، در هر سرمایه‌گذاری که انجام می‌شود، میزان مشخصی از ریسک وجود دارد.

آیا سرمایه‌گذاری در بورس خوب است؟

قبل از ورود به بازار بورس، شاید اولین سوالی که به ذهن شما خطور کند همین باشد که آیا در اقتصاد ایران سرمایه‌گذاری در بورس خوب است و کسب درآمد از بورس ممکن است یا خیر، در جواب به این سوال می‌توانیم بگوییم که این موضوع کاملاً بستگی به خود شما و دیدگاه شما در رابطه با سرمایه‌گذاری در بورس دارد.

برای اینکه بتوانید در خصوص تصمیم‌گیری برای ورود به بازار بورس به شما کمک کنیم، موارد زیر را برای شما توضیح خواهیم داد. این موارد به شما کمک خواهند کرد که با شفافیت بیشتری دست به سرمایه‌گذاری در بورس بزنید.

برای شروع به کار و سرمایه‌گذاری در بورس همیشه آن قسمت از درآمد خود را که برای آن برنامه‌ای ندارید وارد بورس کنید، به این بخش از درآمد شما در اصطلاح ثروت می‌گویند. بدین ترتیب، شما بایستی بخشی از ثروت خود را وارد بازار سرمایه نمایید، نه بخشی از پول خود را که به آن نیاز داشته و برای آن برنامه دارید.

نکته دیگر این است که چند درصد از سرمایه خود را می‌توانید وارد بورس کنید، در رابطه با این که چند درصد را وارد نمایید کاملاً بستگی به سطح تجربه و دانش معاملاتی و تحلیلگری شما دارد.

معمولاً برای افراد تازه کار توصیه می‌شود که حداکثر یک الی دو درصد از ثروت خودشان را وارد بازار کنند، مشروط بر اینکه میزان آن از 500 هزار تومان کمتر و از 10 میلیون تومان بیشتر نباشد. علت این موضوع آن است که معمولاً در ابتدای دوران معامله‌گری در بورس افراد زیان‌های بسیاری را تجربه خواهند کرد و چنان‌چه سرمایه شما به عنوان مثال به جای 10 میلیون 100 میلیون تومان باشد، ضرر حاصله بسیار سنگین خواهد بود و همین مسئله می‌تواند اثر روانی مخربی بر روی شخص معامله‌گر داشته باشد.

در نقطه مقابل ممکن است فکر کنید که با سرمایه بیشتر، سود و کسب درآمد از بورس هم بیشتر خواهد شد، اما وسوسه نشوید! زیرا در بازار سرمایه فاکتور ریسک بر تمام فرصت ها حاکم است، در نتیجه به همان اندازه که امکان کسب بازدهی جذاب وجود دارد دقیقاً امکان تحقق ضرر نیز وجود دارد.

با همه این ها اگر با دانش کافی سرمایه خود را وارد بورس کنید در واقع شما وارد یک کسب و کار پولساز در سال پیش رو شده اید.

7. کشاورزی و دامپروری نوین



همزمان با رشد روز افزون جمعیت در جهان و افزایش تقاضا برای محصولات کشاورزی و دامپروری، جامعه جهانی با چالش تامین منابع و مواد غذایی مواجه می باشد.

غذا و محصولات کشاورزی و دامپروری یکی از نیازهای اساسی انسان است و کسب و کار در این زمینه نیز دارای ضرورت خاص خود است. تولید و توزیع ناکافی مواد غذایی باعث فلج شدن چرخه ی اقتصادی و مهم تر از آن چرخه ی حیات انسانی می شود. کشاورزی و دامپروری به عنوان بخشی که در کشور عزیزمان دارای پتانسیل های بالایی است.

با توجه به چالش های موجود در صنعت کشاورزی و دامپروری و اهمیت این حوزه، نیازمند به کارگیری تکنولوژی های نوین به منظور توسعه پایدار کشاورزی و دامپروری و تغییر پارادیم از روش های متعارف و ناکارآمد به کشاورزی دقیق و هوشمند هستیم.

کشاورزی و دامپروری نوین یا هوشمند به معنای به کارگیری مجموعه ای از تکنولوژی های نوین همچون اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، کلان داده و محاسبات ابری در جهت بهینه سازی پروسه

تولید تا مصرف و در نتیجه ارائه محصولات ایمن، پایدار و با کیفیت، ایجاد شفافیت و همچنین بهبود سطح زندگی در مناطق روستایی است.

زمین های زراعی، باغات و گلخانه های هوشمند، زیرمجموعه های بخش کشاورزی هوشمند و مزارع پرورش آبزیان و گاو شیری هوشمند نیز زیرمجموعه های حوزه دامپروری هوشمند هستند بنابراین با رشد این حوزه و نیاز به روز افزون می توانید به عنوان یک کسب و کار پولدار آن را انتخاب کنید.

8. سالن های زیبایی



آرایشگری از آن دسته شغل هایی است که بی برو برگرد سودده است؛ سودی که در کوتاه مدت می توانید طعم شیرین آن را حس کنید.

این شغل گرچه یک کار ذوقی و هنری به حساب می آید اما به مثابه یک علم نیز تلقی می شود، طوری که میزان درآمد آرایشگرها در کشورهای پیشرفته قابل محاسبه بوده و حتی برای آن مبلغ هم تعیین می شود

در صورتی که سرمایه اولیه داشته باشید و یک سالن زیبایی به روز و مدرن تاسیس کنید در واقع شما وارد یک کسب و کار پولساز شده اید، چرا که امروزه همه خانم ها به زیبایی خود اهمیت ویژه ای قائل می شوند و به دنبال لوکس ترین و مدرن ترین و مجهز ترین سالن های زیبایی هستند پس شما با داشتن یک سالن زیبایی و به کارگیری آرایشگرهای متخصص در هر زمینه خاص مانند گریم، مو، ناخن و غیره می توانید به درآمدهای میلیونی دست پیدا کنید.

9. برنامه نویسی و توسعه دهنده وب



یکی از مهم ترین دلایلی که هر کسی اقدام به یادگیری یک تخصص میکند، کسب درآمد از آن تخصص است. انگیزه‌های مالی، مهم‌ترین انگیزه‌ها برای انجام کارهای مختلف هستند. اگر شما یک طراح وب یا برنامه نویس وب باشید حتما ممکن است این سوال برایتان پیش بیاید که چطور میشود از این تخصصی که دارید کسب درآمد کنید و پول در بیاورید.

ابتدا باید در نظر داشته باشیم به طور تخصصی، طراحی وب سایت تنها به ایجاد بخش‌های ظاهری اختصاص دارد. وقتی قرار است قابلیتی کاربردی را به شعبه آنلاین خود اضافه کنیم، نام آن توسعه وب سایت است. درآمد طراحی وب سایت معمولا از توسعه وب سایت کمتر است. افرادی که به طراحی می‌پردازند معمولا تنها با زبان ایجاد صفحات وب یعنی HTML و همچنین CSS و مخصوصا زبان برنامه نویسی JavaScript سر و کار دارند، اما توسعه‌دهندگان دنیای دیگری داشته و با زبان‌های برنامه نویسی تحت وب همچون PHP و Java کار می‌کنند.

درآمد یک شرکت طراحی سایت موفق چقدر است؟

یکی دیگه از روش های کسب درآمد از طراحی سایت راه اندازی شرکت طراحی سایت خودتان است، شرکت های طراحی سایت بزرگی در کشورمان هستند که بیش از ۴۰ کارمند متخصص دارند که حقوق دریافت می کنند و اگر هزینه های آنها رو بررسی کنید متوجه می شوید که درماه هزینه هایی بالای ۱۰۰ میلیون تومان دارند به نظر شما درآمد آنها چقدر می تونه باشه که توانایی پرداخت این هزینه ها رو به صورت مستمر داشته باشند و سود خوبی هم به جیب بزنند.

بعضی از این شرکت ها که در کلمات کلیدی کسب و کارشان در صفحه اول نتایج جستجو هستند حداقل سفارش روزی ۲ تا ۳ پروژه طراحی سایت را دارند که با نگاهی به لیست قیمت های آنها متوجه می شوید که مبلغ پروژه های حرفه ای آنها حتی تا ۲۰ میلیون تومان هم می رسد که با یک حساب سرانگشتی می توان فهمید که درآمد ماهیانه بسیار بالایی دارند و این درآمد درآمدهای جدا از هزینه های دریافتی برای خدمات پشتیبانی آنهاست.

بنابراین با وارد شدن به حوزه برنامه نویسی می توانید یک وارد یک کسب و کار پولساز شوید و در صورت داشتن مهارت بالا و همچنین راه اندازی شرکت های طراحی سایت و توسعه وب به درآمد های کلان دست پیدا کنید.

10. دیجیتال مارکتینگ



این نوع بازاریابی این روزها در بین افراد مختلف بسیار مرسوم شده و افراد بسیاری از این طریق به درآمدزایی پرداخته اند، برای داشتن یک کسب کار موفق در اینترنت ابتدا نیاز به یک طراحی سایت قدرتمند دارید به این نوع از درآمد زایی دیجیتال مارکتینگ گفته می شود و یا به عبارتی دیگر به تمامی مشاغلی که در غالب اینترنت و فضای مجازی به درآمدزایی می پردازند دیجیتال مارکتینگ گفته می شود.

دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی سنتی

تفاوت های بسیاری بین دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی سنتی می باشد، در دیجیتال مارکتینگ یا همان بازاریابی اینترنتی که دقیقاً برعکس بازاریابی سنتی می باشند به علایق و خواسته های مشتری توجهات بسیار زیادی می شود و برای جذب راحت تر مشتری از راه ها و ابزار های بسیار زیادی مثل طراحی

سایت، شبکه های اجتماعی، تلفن همراه، ایمیل و... استفاده می شود، تا از این طریق به طور دقیق رفتار و خواسته های مشتری و متقاضیان مورد بررسی قرار گرفته تا تبلیغات گسترده ی اینترنتی به شکل صحیحی در جهت جذب مشتری های بیشتر عمل نماید. استفاده از امکانات ذکر شده برای جذب مشتری در دیجیتال مارکتینگ یک راه مناسبی برای آغاز تجارت های اینترنتی در فضای مجازی می باشد.

ابزارهای دیجیتال مارکتینگ شامل چه مواردی است؟

بهینه سازی موتورهای جستجو، بازاریابی رسانه های اجتماعی، بازاریابی محتوا، پرداخت برای هر کلیک، تجزیه و تحلیل دیجیتال، بهینه سازی تبدیل، بازاریابی موبایل و بازاریابی ایمیل.

چگونه کارشناس دیجیتال مارکتینگ شویم؟

برای ایجاد حرفه ای در بازاریابی دیجیتال، فقط یک راه حل واحد وجود ندارد. شما باید تلاش زیادی کنید. با این حال، هر بازاریاب دیجیتال باید با این اصول آشنا باشد.

- درک مفاهیم بازاریابی داشته باشید.
- اطلاعات در مورد استراتژی های بازاریابی دیجیتال داشته باشید.
- درک تجزیه و تحلیل وب

درآمد یک متخصص دیجیتال مارکتینگ چقدر است؟

امروزه تب استخدام کارشناس دیجیتال مارکتینگ توسط کسب و کارهای کوچک و بزرگ در ایران داغ داغ است، بنابراین فردی که در بازاریابی دیجیتال حرفه ای است دستمزد بالایی نیز به او پرداخت می شوند و دیجیتال مارکتینگ برای این افراد یک کسب و کار پولساز در آینده پیش رو خواهد بود.

