تحقیقات نشان می‌دهد که خستگی راننده یکی از عوامل مؤثر در بیش از ۲۰ درصد تصادفات جاده‌ای و بیش از یک چهارم تصادفات کشنده و جدی است.

زنان ثروتمند

ژو کانفی کارآفرین چینی است که او را می‌توان به عنوان بنیانگذار صفحه لمسی معرفی کرد. البته او به عنوان ثروتمندترین زن چینی شناخته می‌شود، پولیانا چو هم یک کارآفرین هنگ‌هنگی است و مدیر اجرایی شرکت کینگستون. در میان زنان ثروتمند می‌توان نام مسیمیلیانا لاندینی الئوتی را هم قرار داد؛ زنی که با ۱۱,۳ میلیارد دلار دارایی مالک شرکت داروسازی منارینی است. ابجیل جانسون هم با ۱۸,۲ میلیارد دلار دارایی به‌عنوان زن بازرگان آمریکایی، مدیرعامل شرکت فیلدلیتی اینوست‌منت آمریکاست. او همچنین رئیس فیدلیتی بین‌المللی است و در حال حاضر مالک ۴۰ درصد سهام شرکت است.

ارایه راهکارهایی برای درآمدزایی زنانی که بیرون خانه کار نمی‌کنند

مشاغل خانگی؛ راهی برای پول در آوردن زنان خانه‌دار

عکس: مهر

شهروند| مشـــاغل خانگی یکی از پدیده‌های جهان امروز اســـت که به دغدغه‌ای برای کاهش فقـــر و محرومیت‌ها در جوامـــع مختلف تبدیل شده؛ تا جایی که دولت‌ها برای حمایت و تشویق آن تسهیلاتی را درنظر می‌گیرند تا خانواده‌هایی که فقیرنـــد و از نظر اقتصادی تحت فشـــار، راه بیرون‌رفتن از این وضع را پیش‌روی خود ببینند. مشاغل خانگی بهترین راه کسب درآمد و حیات خانواده است. اگر به این فکر کرده‌اید که به شخصه درآمدی داشته باشید و درعین حال از خانه بیرون هم نروید و پول خوبی هم دربیاورید، به این ایده‌ها بیندیشید؛ پخت‌وپز غذا، بافت تابلو فرش، تهیه و تولید اقلام دکوری و صنایع‌دستی نظیر کیف و کوله، دستبند و گردنبند ماه تولد، عروسک‌سازی و پرورش قارچ و گیاهان خانگی و دارویی به دلیل کم‌جا و کم‌هزینه‌بودن آن و بسته‌بندی مواد غذایی و خوراکی به دلیل اهمیت آن به‌عنوان نیاز اولیه هر انســـان می‌تواند از جمله ایده‌های جالب و پرسود برای راه‌اندازی مشاغل خانگی باشد.

از هنرمان پول دربیاوریم

برای این‌که شاغل شـــوی، د نیاز نیست حتما تخصصی داشـــته باشـــید و می‌توانید از همان هنرهایـــی که در خانـــه‌داری بـــه کار می‌برید، درآمدزایی داشته باشید.

فروش غذا: هر روز غذا خوردن در رســـتوران‌ها هم تکراری است، هم صرفه اقتصادی ندارد، پس از این فرصت بهترین استفاده را بکنید و غذاهایی را در خانه تهیه کرده و به فروش برســـانید، البته فراموش نکنید که کیفیت خوب برای شما به معنی درآمد و مشتری بیشتر است، پس سری به ایستگاه راننده‌های تاکســـی، اتوبوس و پاساژها و بازارها بزنید، حتما مشتری‌های ثابتی پیدا خواهید کرد.

لواشک درســـت کنید؛ این خوراکی خوشمزه دوست‌داشتنی طرفداران زیادی دارد، به‌خصوص نوع خانگی‌اش. پس دست به کار شوید تا بتوانید مشتری‌های همیشـــگی‌تان را پیدا کنید، البته برای ماندگاری درآمدتان فراموش نکنید مسائل بهداشتی را مدنظر قرار بدهید.

ســـبزی آماده؛ مردم دیگر حال و حوصله قدیم را ندارند و بیشترشان ســـعی می‌کنند، سبزی قورمه، کوکو، پلویی، کرفس و... را به صورت آماده بخرند. مشتری این ســـبزی‌ها ترجیح می‌دهند محصول زنان خانه‌دار را تهیه کنند تا از محصولات کارخانه‌ای در مواد غذایی‌شان استفاده کنند.

نقاشـــی روی شیشـــه؛ هنر خاص و منحصربه فردی که کمی پشتکار و ذوق و سلیقه می‌خواهد. خوبی این هنر این اســـت که می‌توانید رایگان در فضای مجازی آموزش ببینید و با سعی و خطا ماهر شوید. اگر هم اهل آموزش‌های مجازی نیستید، فرهنگسراها و هنرستان‌ها دوره‌های خوبی دارند که با هزینه کم انواع نقاشی را آموزش می‌دهند.

خیاطی و بافتنی؛ این دو هنر همیشه طرفداران و مشتری‌های خاص خودشان را داشتند و اگر زرنگ باشید و سلیقه به خرج بدهید، می‌توانید قیمت‌های خوبی روی کارهای‌تان بگذارید. بهترین محل هم برای عرضه هنرهای دستی‌تان، اینستاگرام و کانال تلگرام است، جایی که بدون هیچ هزینه‌ای ویترین خودتان را برای عرضه محصولات‌تان دارید.

راه‌های ساده کارآفرین‌شدن زنان خانه‌دار

چطور می‌توانیم به عنوان یک زن به‌سرعت به یک کارآفرین موفق تبدیل شویم؟ زنان خانه‌دار بعد از شکستن سد شروع کار خانگی‌شان و رسیدن به درآمد شاید به گسترش کارشان بیندیشند و این‌که زنان دیگری را هم بتوانند با خود همراه و در قامت کارآفرین ایفای نقش کنند. رسیدن به موفقیت به عنوان یک بانوی کارآفرین نباید چندان که به نظر می‌رسد کار سختی باشد. تمام کاری که باید انجام دهید این است که شهامت داشته باشید و متفاوت با دیگران فکر کنید. همین الان شما تمام دانش لازم را برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق دارید.

• از بازارهای غلط دوری کنیـــد؛ بعضی از زنان بدون داشـــتن مطالعات امکان‌سنجی براساس وابستگی‌های شخصی خود تصمیماتی می‌گیرند؛ این کار اصلا درست نیست. شما برای حمایت کردن از انتخاب بازار خود باید از حقایق استفاده کنید.

• تحقیقات گســـترده انجام دهید؛ شـــما باید برای جلوگیری از بروز اشـــتباهات پر هزینه در کسب‌وکارتان ایده آن کسب‌وکار را مورد بررسی و آزمایش قرار دهید. شاید کسب‌وکاری که در آن وارد می‌شوید ظاهرا روی کاغذ عالی به نظر برسد اما شما تا زمانی که تحقیقات گسترده‌تان را انجام می‌دهید، همچنان باید محتاطانه عمل کنید.

بر اساس آخرین آمارهای ارایه‌شده از سوی مرکز آمار ایران ۲۰ میلیون و ۹۴۶ هزار و ۷۸۷ نفر در ایران خانه‌دار هستند که این جمعیت ۵۲.۶ درصد از جمعیت غیرفعال را شامل می‌شوند

• قیمت‌های محصولات و خدمـــات خود را به درســـتی تعیین کنید؛ قیمت‌گذاری نادرســـت محصولات شما ممکن است مشتری‌های‌تان را از اطراف کسب‌وکار شما پراکنده کند؛ همواره باید سطوح قیمت‌گذاری خود را ارزیابی و تغییرات بازار و همچنین اقدامات رقبای خود را مطالعه کنید.

• محصولات یا خدمات درستی را فراهم کنید؛ ارایه محصولات نادرست و نامناسب می‌تواند زودتر از هر چیزی کسب‌وکار شما را فلج کند. برای این‌که خودتان را از این خطر در امان نگه دارید، چیزی را ارایه دهید که نیاز بازارتان است. برای این‌که بدانید مردم به چه چیزی بیش از هر چیز نیاز دارند، انجام تحقیقات بازار امری حیاتی و ضروری است.

• طرفدار سادگی باشید؛ شما نباید قدرت فناوری را دست‌کم بگیرید. از آنجا که نرم‌افزارها در میان کارآفرینان فناوری محبوبیت بالایی دارند، استفاده از ایمیل مارکتینگ همچنان پادشاه است.

• هزینه‌های خود را بررســـی کنید؛ هزینه‌های افراطی و بیش از اندازه یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی است که بانوان کارآفرین اغلب مرتکب می‌شوند. خریدن محصولات و مایحتاج نو و دست اول اعم از کمک‌های تبلیغاتی، تجهیـــزات و نرم‌افزارها غیرضروری است. پیدا کردن گزینه‌های کم‌هزینه‌تر در چنین شرایطی از نظر مالی مقرون به صرفه است.

• وارد رقابت شوید؛ شما باید رقابت را فراموش کنید و بر افزایـــش ارزش‌های قابـــل ارایه برای مشتریان خود متمرکز شوید. رقابت سخت برای هر کسب‌وکاری سازنده است؛ در حالی که بسیاری از کارآفرینان از آن در هراس و وحشـــت هستند. به جای ترسیدن از چنین رقابتی آن را در آغوش بگیرید.

• مشـــتریان خود را برای خرید تشویق کنید؛ شما باید مطمئن شوید مشتریان شما نمی‌توانند در برابر محصـــولات و خدمات شـــما مقاومتی داشته باشـــند. باید محصولات و خدمات خود را در دسته‌بندی‌هایی شـــگفت‌انگیز ارایه کنید تا مشـــتریان ایده‌آل خود را مجذوب و شیفته آنها کنید.

• مشـــتریان خود را مورد مطالعـــه قرار دهید؛ شناختن مشتریان‌تان و توان مالی آنها می‌تواند کمپین‌های بازاریابی شـــما را هدایت کند. بروز تغییراتی در بـــازار نباید موجب هراس شـــما از سازگارشدن بشود.

• بودجه داشته باشید؛ وقتی کسب‌وکار جدیدی را شروع می‌کنید، باید هزینه‌های خود را ۳۰ درصد بالاتر از بودجه موجودتان در نظر بگیرید. داشتن برنامه‌ریزی صحیح در کسب‌وکارتان به شما کمک می‌کند تا مانع از فقدان منابع و ورشکســـتگی شوید.

• سودتان را افزایش دهید؛ به عنوان یک بانوی کارآفرین بایـــد از رویکردهایـــی جدید و نوین برای ارتقای سود کسب‌وکارتان بهره‌مند شوید. می‌توانید در یک شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری کنید و از خدمات آنها استفاده کنید یا با استفاده از اینترنت رویکردهای دلخواه خود را پیدا کنید.

• نگرش و تصویر ذهنی صحیح؛ برای پیشرفت و رسیدن به موفقیت در کسب‌وکارتان بدون شک باید نگرش و تصویر ذهنی صحیحی از کسب‌وکار را در ذهن‌تان به‌وجود آورید.

آمارها چه می‌گویند

بیش از ۲۰ میلیون و ۹۴۶ هـــزار نفر در ایران خانه‌دار محســـوب می‌شـــوند. بـــه گزارش خبرآنلاین، بر اساس آخرین آمارهای ارایه‌شده از ســـوی مرکز آمار ایران ۲۰ میلیون و ۹۴۶ هزار و ۷۸۷ نفـــر در ایران خانه‌دار هســـتند که این جمعیـــت ۵۲.۶ درصد از جمعیـــت غیرفعال از نظر اقتصادی را شـــامل می‌شوند. براساس این گزارش ۹۹.۶ درصد از خانه‌داران در ایران را زنان و ۰.۴ درصد را مردان تشـــکیل می‌دهند. به این ترتیب ۲۰ میلیون و ۸۶۲ هزار و ۹۹۹ زن خانه‌دار هستند. درواقع ۵۹.۵ درصد از جمعیت ایران از نظر اقتصادی غیرفعال هستند.

مشاغل مناسب زنان خانه‌دار

مشاغل خانگی در حال حاضر طرفداران زیادی در سراسر جهان پیدا کرده است. اگر نمی‌خواهید برای کســـی کار کنید و می‌خواهید کار و کاسبی خودتان را داشـــته باشید، نگاهی به این مشاغل پیشنهادی بیندازید. شاید با یکی از آنها بتوانید به درآمد دلخواه‌تان برسید.

• نساجی سنتی؛ توربافی، شـــال‌بافی، زیربافی، موج‌بافی، ترمه‌بافی، مخمل‌بافی، سجاده‌بافی، دارایی‌بافی (ایکات)، شمدبافی، تکه‌دوزی، شبکه‌دوزی، ابریشم‌دوزی، آجیده‌دوزی (لایه دوزی)، جاجیم‌بافی، چادرشب‌بافی، ماشته‌بافی، عبابافی. اگر از هر کدام از این صنایع سررشته دارید، همین امروز دست به کار شوید.

• صنایع غذایی؛ تولید و بسته‌بندی ترشیجات و شور، ماست‌بند، تولید گلاب و عرقیات گیاهی، تولید و بسته‌بندی آبلیمو، آبغوره، سرکه، نارنج، نبات‌پزی، شیرینی‌پزی سنتی، پخت انواع نان، تهیه شکلات، تهیه لواشک، تهیه مرباجات، تهیه ماهی فرآوری‌شده (دودی - شور)، تولید انواع رب، تولید رشته آشی هم می‌توانند گزینه‌های خوبی برای تان باشند.

• فناوری اطلاعـــات؛ آموزش‌های مجازی، برنامه‌نویس، خدمات ترجمـــه، تایپ، حروفچینی و صفحه‌بندی کتاب و مجلات، طراح شبکه‌های ارتباطی، تجارت الکترونیک در بخش کشاورزی طراح مولتی مدیا (تولیدکننده چند رسانه‌ای)، ساخت و نقاشی‌های متحرک (انیمیشن)، طراح صفحات وب، طراح لباس و کفش طراح داخلی ســـاختمان و دکوراسیون خدمات حسابداری. البته مشاغل بسیار دیگری هم هستند که می‌توانند از شما شاغلان خانه‌دار بسازند. انواع صنایع دستی‌ها هر کدام منبع درآمدهای خوبی هستند. کافی است کمی به کارها و هنرهایی که از آنها سر درمی‌آورید، فکر کنید و با کمی تغییر و نوآوری در آنها منبع درآمدی خوبی داشته باشید. به‌عنوان مثال اگر عاشق گل و گیاه هستید، می‌توانید با پرورش گل‌ها و کاکتوس‌ها به درآمدزایی برسید.

نکاتی برای این که خانه‌دار و شاغل موفقی باشید

همیشـــه در مزیت‌های مشاغل خانگی برای زنان خانه‌دار صحبت‌های زیادی شده است اما شـــاید موارد کمی پیش آمده که توصیه‌هایی به زنان خانه‌دار داشته باشیم تا هم خانه‌دارهای موفقی باشند، هم شاغلان خـــوب در خانه. در این بخـــش بعضی از توصیه‌های راهگشا آورده شده است.

• بخشـــی از خانه را برای محل کارتان انتخاب کنید؛ اتاق یا حتی میز کوچکی را برای کارتان درنظر بگیریـــد تا این باور به وجود بیاید که باید کاری جدا از خانه‌داری انجام دهید و هم این‌که کار شـــخصی و شغلی‌تان تداخل ندارند. اگر اتاق اضافی ندارید، می‌توانید از گوشـــه پارکینگ یا زیرزمین هم استفاده کنید.

• در ساعت‌های مشـــخصی کار کنید؛ از آنجایی که تمام وقت‌تـــان را در اختیار دارید، هر ساعتی که راحت‌تر هستید را برای رسیدگی به شغل‌تان درنظر بگیرید؛ ساعاتی که به‌موقع باید شروع و به پایان برسند. ساعاتی که در محل کارتان هستید، تنها روی کارتان تمرکز کنید و بعد نوبت به کارهای خانه می‌رسد.

• زمانی را برای ناهار و استراحت درنظر بگیرید؛ زمانی برای صـــرف ناهار یا برای زمان استراحت درنظر بگیرید. برای صرف ناهار بیرون بروید یا غذایی سفارش دهید یا غذایی را که دارید، گـــرم کنید. قبل از بازگشـــت، برای ادامه کار، انرژی خود را بازیابی کنید. خواهید دید که بقیه روز کار بسیار راحت‌تری سپری می‌شود.

• روال عـــادی زندگی‌تان را حفظ کنید؛ کارهای معمول روزانه مانند صرف صبحانه، خرید یا شـــام خوردن را کنار نگذارید. هر کاری را ســـر جای خودش انجام دهید، درســـت مانند زمانی که به محل کار خود می‌رفتید، این‌طوری خیلی زود از کارکردن در منزل خسته و عصبی نمی‌شوید.

• حداقل روزی یک‌بـــار از خانه خارج شـــوید؛ با وجود راحتی خریـــد آنلاین و تحویل اجناس در جلوی منزل‌تام باز هم اگر شـــد، پیاده‌روی را ترک نکنید. شاید در خانه‌ماندن برای شما راحت‌تر باشد اما سعی کنید برای خرید، پیاده‌روی یا حتی رانندگی از خانه خارج شوید.

• عادت‌هـــای کاری را تغییر ندهید؛ در برابر وسوسه بیشـــتر کارکردن یا گرفتن پروژه‌های بزرگ‌تر در ســـاعت‌هایی که در خانه کار می‌کنید، مقاومت کنید و به جدول زمان‌بندی همیشگی وفادار بمانید.

• حرفه‌ای عمل کنید؛ این‌که شـــما در منزل کار می‌کنید، دلیل نمی‌شود لباس راحتی بپوشـــید یا لباس مناســـب برای دیدارهای کاری نداشته باشید. اگر مرتب و خوش‌پوش باشید، تماس‌های کاری را به طور حرفه‌ای‌تر دنبال خواهید کرد و نتایج بهتری خواهید داشـــت. این‌که در منزل نشســـته‌اید و لباس راحتی پوشیده‌اید، دلیل نمی‌شود بیش از حد در تماس‌های کاری هم احساس راحتی کنید.