



کسب و کارهای خانگی در این روزها به موضوعی کاملاً جالب و جذاب برای همه مردم تبدیل شده است. هر شخصی مایل است که در خانه ی خودش کسب و کاری را شروع و توسعه دهد.

کسب و کارهای خانگی مزیت های فراوانی نسبت به کارهای دولتی و شخصی دارد. یکی از این مزیت ها تعداد ساعت هایی است که می توانید برای خودتان کار کنید. اگر در طول روز وقت کافی دارید می توانید کار کنید و اگر زمان کافی ندارید می توانید آن را به شب موکول کنید. هر زمان که می خواهید می توانید کار را تعطیل کنید و به مسافرت بروید.

این نوع کار کردن مزیت های دیگری نیز دارد به مانند انعطاف پذیری ساعت های کاری، آرامش روحی، روانی و فکری، صرفه جویی در زمان و هزینه ها و بهترین استفاده از زمان برای انجام کارها.

در این مقاله سعی کردیم که نکاتی در مورد شروع یک کسب و کار خانگی که با موفقیت توام است ارائه دهیم. امید داریم که با مطالعه آن بهترین تصمیم را در مورد کسب و کار خانگی خود بگیرید.

۱. سعی کنید در کسب و کار خانگی خود از همین الان جدی باشید

جدی بودن در کسب و کارهای خانگی رمز موفقیت شما برای ادامه کار است

[kafeniaz.com](http://kafeniaz.com)

چون در خانه کار می کنید دلیلی نمی شود که به صورت جدی کار نکنید و یا هر زمان که دوست دارید کار کنید. اگر می خواهید از قافله عقب نمانید و یا به درآمد بالا برسید باید از همین الان به فکر باشید. اگر قرار بر این باشد که تنبلی کنید و جدی کار نکنید، اصلاً کسب و کار خود را شروع نکنید بهتر است. جدی بودن در کسب و کارهای خانگی [رمز موفقیت](#) شما برای ادامه کار است.



یکی از بدترین کارهایی که در کسب و کار خانگی می توان انجام داد تا مشتری های خود را ناراضی کرد این است که کارها را پشت گوش بیندازید و یا به اصطلاح بد قولی کنید. برای اینکه کار شما گسترش پیدا کند از مزیت انعطاف پذیری ساعات کاری استفاده نمایید. یعنی اینکه ساعت های کاری که در اختیار خودتان است را به مشتریان اختصاص دهید و زودتر از موعد سفارش آنها را آماده نمایید. این مزیت و برتری شما نسبت به دیگر کسب و کارهاست و در دید مشتریان شما به فردی خوش قول مبدل خواهید شد.

البته این نکته حائز اهمیت است که نباید این خوش قولی را فدای کیفیت بد کنید. به این معنی کار را سر موقع و با کیفیت بالا تحویل دهید. اعتبار شما در کیفیت کالا است.

۳. از شبکه های اجتماعی برای تبلیغات استفاده نمایید.

## از شبکه های اجتماعی برای تبلیغات کسب و کار خود استفاده نمایید



kafeniaz.com

کسب و کار خانگی شما به راحتی شناخته نخواهد شد مگر اینکه خودتان دست به کار شوید و مسئولیت آن را بر عهده بگیرید. با شبکه های اجتماعی که در دسترس ترین روش در این مورد است می توانید این کار را عملی کنید. از کسب و کار خودتان فیلم یا عکس بگیرید و با به اشتراک گذاشتن در شبکه های اجتماعی فرصت دیده شدن را از خود نگیرید.

**یک نکته مهم:** سعی نکنید که در صفحه ی شخصی خودتان در مورد کسب و کارتان تبلیغ کنید. این اشتباهی مرگبار است. سعی تان بر این باشد که یک صفحه با نام کسب و کار خودتان ایجاد کنید و به صورت حرفه ای تبلیغات خودتان را شروع کنید.

۴. تهیه کردن یک شماره ثابت

**مهمترین مورد در کسب و کار خانگی تهیه شماره تلفن ثابت است. پس:**

**با تهیه کردن شماره ثابت می توانید حس اعتماد مشتری را بدست بیاورید**



**kafeniaz.com**

در کسب و کارهای خانگی یکی از موارد مهم که مشتریان بیشتر به شما اعتماد می کنند این است که یک شماره تلفن ثابت داشته باشید و این شماره را روی کارت ویزیت خود ثبت کنید. این مورد کوچک حس اعتماد را در مشتریان بیشتر از پیش می کند. در کنار این شماره ثابت هم می توانید از شماره همراه به عنوان اینکه در ۲۴ ساعت شبانه روز در دسترس هستید استفاده نمایید.

۵. انتخاب نام برای کسب و کار خانگی

انتخاب نام، یکی از مهمترین قسمت های کسب و کار است که باعث می شود مشتریان بیشتر به شما اعتماد کنند



یکی دیگر از موارد مهم در شروع کسب و کار خانگی انتخاب نام مناسب با نوع فعالیت شماست. این مورد هر چند شاید به نظر کوچک و بی اهمیت باشد اما تاثیر زیادی در جذب مشتری خواهد داشت. اگر قرار است شروع به کار کنید پس سعی کنید با خاصیت زیاد این نام را انتخاب نمایید و لوگو خود را نیز مطابق با نوع فعالیت تان طراحی کنید.



## سخن آخر:

سعی کنید از فرصتی که فضای مجازی و شبکه های اجتماعی در اختیار شما قرار داده به نحو احسن استفاده نمایید.

پس در ابتدا کسب و کار خانگی خود را جدی بگیرید. سپس با شبکه های اجتماعی آن را به دیگران معرفی نمایید، با تهیه کردن شماره تلفن ثابت و حس اعتماد را به مشتری القا دهید، نامی مناسب در خور شان و شخصیت کسب و کار خود انتخاب کنید و در آخر به صورت مداوم به دنبال یادگیری باشید.

این انتخاب بر عهده ی شماست که یک کسب و کار خانگی با ساعات کاری مشخص انتخاب کنید یا اینکه به مدت یک عمر برای اهداف دیگران کار کنید تا آنها به اهدافشان برسند.

