

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: منصور مظفری

سر دبیر: سیدعلی ضار کرمی

تهران: خیابان شهید مطهری، ابتدای قائم مقام فرآهانی (به سمت هفت تیر)، کوچه ۲۶

پلاک: ۱۰، طبقه اول، واحد یک

تلفن: ۱- ۸۸۳۳۱۶۰۰-۸۸۳۳۱۶۲۸

اوقات شرعی: اذان ظهر ۱۱:۵۶ اذان مغرب ۱۸:۱۵ اذان صبح فردا ۴:۳۲ طلوع آفتاب فردا ۵:۵۵

دوشنبه

۳ مهر ۱۳۹۶

2017.Sep. 25

شماره ۵۸۷

هر بامداد در سراسر ایران

# اقتصاد

عضو: انجمن مدیران روزنامه‌های غیردولتی، انجمن مدیران رسانه، تعاونی مطبوعات

آگهی: ۰۹۱۳۸۱۹۷۷۸۲ - ۸۸۳۳۸۷۴۳

چاپ: روزتاب- جاده مخصوص کرج تلفن: ۷-۴۴۵۴۵۰۷۶-۷ توزیع: شرکت دنیای اقتصاد تابان

نشانی الکترونیکی: [Email: Economy.aftab@gmail.com](mailto:Email: Economy.aftab@gmail.com)

کاتالوگ تلگرام: <https://telegram.me/aftab3y> پیامک: ۳۰۰۰۱۴۱۴۲۸

مقالات و نوشتارهای ارسانی به روزنامه افتخاری بوده و در صورت عدم چاپ مسترد نمی‌شود. مرامنامه اخلاقی روزنامه آفتاب اقتصادی را در سایت روزنامه ملاحظه کنید.

شروع

## داستان موفقیت یک زن سالخورده با فروش آنلاین تخم اردک



لیائو ژیانگ ۸۶ سال سن دارد و حالا با استفاده از تکنولوژی‌های امروزی توانسته کسب و کارش را به شکل خوبی رونق ببخشد. پدر و مادر لیائو در جنگ با ژاپن کشته شده بودند و او از کودکی روی پاهای خودش ایستاده و برای کسب درآمد از سن ۱۶ سالگی مشغول فروش تخم اردک بوده است. تخم اردک‌هایی که او می‌فروخته خیلی زود معروف می‌شوند، چون طعم خیلی خوبی داشتند و خودش از آنها به عنوان «تخم اردک شور» یاد می‌کند. اما بازار کار به دلیل خراب بودن جاده‌ها چندان رونق نمی‌گرفته است. او با اینکه همیشه فروش مناسبی داشته و با تمام سختی‌ها توانسته در این بازار فعالیتش را ادامه دهد، اما در تازه‌ترین برنامه‌ای که داشته، با کمک اهالی روستا که در کار کمکش می‌کردند، فروش اینترنتی این تخم اردک‌ها را راه‌اندازی کرد. روشی که تاثیر زیادی بر میزان فروش لیائو داشته است. فروش اینترنتی را سال ۲۰۱۵ شروع کرده بود، اما در ابتدا مشکلاتی هم سر راه وجود داشت، تحویل این بسته‌ها شرایط



را سخت‌تر می‌کرد و البته مشکلات مالیاتی هم برایش به وجود آمد. اما لیائو راه‌حل را در بیشتر کردن همکاری خودش دید و از این راه توانست برای افراد زیادی از اعضای روستای خودش کار ایجاد کند. او تخم اردک‌ها را در گل و لای و چاشنی‌هایی می‌خواباند، کاری که در حدود ۴۰ روز طول می‌کشد و می‌توان گفت راز خوشمزگی تخم اردک‌هایی هم در همین چاشنی‌هایی است که استفاده می‌کند. رسیدگی به وبسایت‌های فروش اینترنتی بچه‌های جوان‌تر بر عهده دارند. زن‌های روستا در تمیز کردن و جمع‌آوری تخم اردک‌ها کمک می‌کنند. بعد از سفارش آنلاین تخم مرغ‌های لیائو این سبدها به دست مشتریان می‌رسد.

با کار آفرینی

## چند درس کارآفرینی

راه قرار داشت؛ اما وقتی علی‌بابا در چین به سراغ تجارت الکترونیک رفت موانع آن بی‌حد و حصر به نظر می‌آمدند و بسیاری از افراد شکاک می‌گفتند چین آن‌قدر مشکل دارد که تجارت الکترونیک هرگز جواب نخواهد داد. اما علی‌بابا بعد از صرف سال‌ها برای شکل دادن زیر ساخت تجارت الکترونیک در چین در موقعیتی قرار گرفت که بیشترین سهم عایدش شد و حتی از هم‌تایان غربی خود هم جلو زد.

### امروز سخت است، ولی پس فردا زیباتر!

یکی از محبوب‌ترین تکیه کلام‌های جک محقق شد. او می‌گفت: امروز سخته، فردا سخت‌تره، پس فردا قشنگه! ولی خیلی از شرکت‌ها فردا عصر می‌میرن و نمی‌تونن طلوع آفتاب پس فردا را ببینن. آدم‌هایی که در طولانی مدت هدفمند می‌مانند، باید بدانند همان‌قدر که تأسیس یک شرکت نو یا لذت‌بخش است، دردناک هم هست. تنها راه ساختن چیزی عظیم هم تاب آوردن در چالش‌های فراوان است.

### روی مشتری متمرکز شو، باقی مشکلات خود به خود حل خواهد شد!

علی‌بابا همیشه شعارش این بوده که "اول مشتری، بعد کارمند و آخر از همه سرمایه‌گذار" این مسئله همیشه در تناقض آشکار با اندیشه‌ی کسانی است که می‌گویند، اولین وظیفه‌ی شرکت در قبال سهامداران است؛ اما هر دوی این دیدگاه‌ها مختص یک شرکت خاص نیستند و هر شرکتی می‌تواند هر دو را داشته باشد. وقتی دوران حساب اینترنتی BYB بود، دیدیم که چطور رقبا ما در پی انتظارات سرمایه‌گذاران و تحلیلگران خود را به قعر چاه انداختند. طی رقابت‌مان با (ای‌بی) فهمیده بودم که فشار سرمایه‌گذاران وال استریت به (ای‌بی) اجازه نمی‌دهد روی اهداف بلندمدت متمرکز شوند. مهم‌تر از گوش دادن به جدیدترین عقیده‌ی رایج میان سرمایه‌گذاران این است که برای مشتری‌های خود کالا و خدمات بهتری فراهم کنید. اگر آنچه برای مشتری و کارمند شما مفید است انجام دهید، سرمایه‌گذار هم نهایتاً از آن نفع خواهد برد.

### از رقبای خود بیاموز، ولی هرگز از آنها تقلید نکن!

برایم جالب بود که جک اغلب کتاب‌هایی را که راجع به رقبایش است نمی‌خواند؛ اما این کار او معنی خاصی داشت. کپی کردن یک طرح تجاری از یک بازار و اجرای آن در بازار دیگر کار خلاقانه‌ای نیست. همیشه می‌توان از رقبا آموخت؛ ولی مهم‌تر از آن این است که برای مشتری کالا و خدمات فراهم کرد، نه اینکه آنها را از روی دست رقیب کپی کرد. وقتی آدم می‌فهمد دیگران چطور کاری را انجام می‌دهند، آن شیوه‌ی انجام کار در ذهن آدم رخنه می‌کند. جک فضیله را این‌طور تعریف می‌کند: از رقبای یاد بگیر؛ ولی هیچ وقت از شون تقلید نکن، از شون تقلید کنی می‌میری.

### خرگوش را عوض نکن!

یکی دیگر از نقل قول‌های محبوب جک این است: اگه تو به گرگ باشی که دنبال خرگوش‌ها می‌کنه روی به خرگوش تمرکز کن. خودت را برای گیرانداختن خرگوش عوض کن؛ ولی خرگوش را عوض نکن. شرکت‌ها وقتی رسالت بنیادین خود را از یاد می‌برند، به‌سهولت موفقیت خود را از دست می‌دهند. علی‌بابا علی‌رغم تغییر مدل تجاری و ورود به عرصه‌های جدید هرگز تمرکز خود را بر رسالتش از دست نداد، رسالت او آسان کردن انجام تجارت است.

### کاری کن گروه برای هدف بکوشند نه برای رئیس!

بسیاری از مدیران سنتی، مخصوصاً در آسیا، سبک مدیریتی بالا به پایین دارند. رئیس دستوراتی صادر می‌کند و کارمندان توان خود را صرف راضی کردن رئیس می‌کنند. معمولاً رئیس از این وضعیت بسیار راضی است؛ اما در علی‌بابا جک هدفی بزرگ تعیین می‌کرد و تمام اعضای گروهش را تشویق می‌کرد تا به‌دنبال تحقق هدف باشند. این مسئله باعث می‌شد همه روی چیزی متمرکز شوند. همچنین جلوی منازعات سیاسی را می‌گرفت، آن منازعات معمولاً زمانی پیش می‌آیند که همه توان خود را می‌گذارند تا رئیس را از خود راضی نگه دارند.



مشاغل

## ده جمله طلایی از جیم ران



- آرزو نکن که آن مشکل ساده تر باشد، بلکه آرزو کن خودت بهتر شوی. برای مشکلات کمتر آرزو نکن، بلکه برای توانایی‌های بیشتر خودت آرزو کن. آرزو نکن که با چالش‌های کمتری روبه‌رو شوی بلکه آرزو کن خرد و تدبیر تو بیشتر شود.
- چالش رهبری قدرتمند تر بودن است، اما خشن تر بودن نیست؛ مهربان باش اما ضعیف نباش؛ شجاع باش اما گردن کلفت نباش؛ اندیشمند باش اما تنبل نباش؛ فروتن باش اما ترسو نباش؛ مغرور باش، اما متکبر نباش؛ شوخ‌طبع باش، اما بی‌خرد نباش.
- همه ما باید سختی یکی از این دو را تحمل کنیم (انتخاب با شماست): سختی منظم بودن، یا رنج ناشی از حسرت و افسوس.
- روزها گران‌قیمت هستند. وقتی که روزی را سپری می‌کنید به این معنی است که یک روز کمتر برای زندگی کردن دارید. پس مطمئن شوید که هر روز را هوشمندانه استفاده کنید.
- انضباط پلی است بین اهداف و پیشرفت.
- اگر نمی‌خواهید بیشتر از معمول ریسک کنید، پس باید به یک زندگی معمولی بسنده کنید.
- انگیزه چیزی است که شما را وادار به شروع کار می‌کند. عادت‌ها چیزی هستند که شما را وادار به ادامه مسیر می‌کنند.
- موفقیت چیزی جز چند کار منظم و مداوم بیشتر نیست که هر روز تمرین می‌شود.
- راهی که همه می‌روند شما نروید؛ پیشرفت نمی‌کنید، جایی بروید که انتظارات و عملکرد بالایی از شما بخواهند.
- بیاموزید چگونه با آنچه دارید شاد باشید و در عین حال برای هر چه که می‌خواهید تلاش کنید.

## چند شغل کم سرمایه و پر درآمد

- ۱۳- تعمیر و شارژ دستگاه‌های زیراکس و کپی**  
سرمایه مورد نیاز: دو میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۶۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: یک میلیون تومان  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۱۴- آرایشگری (مردان و زنان)**  
سرمایه مورد نیاز: سه میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۴۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۱۵- کابینت‌سازی و ساخت درب و پنجره منازل (آلمینیوم و پی‌وی‌سی، آهن)**  
سرمایه مورد نیاز: شش میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۵۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۸۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای + خرید چند ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۱۶- تأسیس یک مهدکودک خصوصی**  
سرمایه مورد نیاز: ۲۰ میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: یک میلیون تومان  
درآمد سال دوم به بعد: یک میلیون تومان به بالا  
پیش‌نیاز: اخذ مجوزها از ادارات، خرید میز و صندلی و تخت و ویات‌برد و ...  
(رهن یک مکان از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۱۷- تأسیس یک آموزشگاه زبان، تأسیس یک مدرسه فوتبال**  
سرمایه مورد نیاز: ۱۰ میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۶۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۸۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: اخذ مجوزها از ادارات، خرید میز و صندلی و تخت و ویات‌برد و ...  
(رهن یک مکان از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۱۸- تأسیس کلینیک خصوصی (کلینیک تخصصی مثل دندان پزشکی و ...)**  
تأسیس کلینیک حیوانات خانگی  
سرمایه مورد نیاز: ۲۰ میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: یک میلیون تومان  
درآمد سال دوم به بعد: سه میلیون تومان به بالا  
پیش‌نیاز: (رهن یک مکان از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۱۹- تعمیرگاه اتوبوس و کامیون**  
سرمایه مورد نیاز: ۱۰ میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۶۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۹۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای خرید ابزار و آچار و ...  
(رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)
- ۲۰- تأسیس یک گیمنت یا کافی نت**  
- تأسیس یک رستوران یا کافی شاپ (به شرط ارائه غذا با کیفیت عالی)  
تأسیس یک باشگاه بدن‌سازی  
سرمایه مورد نیاز: ۱۰ میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۵۰۰ هزار تومان به بالا  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۰۰ هزار تومان  
پیش‌نیاز: اخذ مجوزهای مربوطه، خرید چند دستگاه‌ها و وسایل مرتبط، (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در شمال تهران)

### درآمد دوم به بعد: یک میلیون تومان

به بالا  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای، وسایل و ابزارهای تجاری (رهن یک مکان از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در شمال تهران)

### ۷- پرورش گوسفند و شتر مرغ و ماهی قزل آلا

و بلدرچین  
سرمایه مورد نیاز: از ۵۰ میلیون تومان به بالا (بسته به بزرگی طرح)

درآمد سال اول: یک میلیون تومان به بالا  
درآمد سال دوم به بعد: دو میلیون تومان به بالا

پیش‌نیاز: داشتن یک زمین برای پرورش + اخذ مجوزهای مربوطه (رهن یک مکان از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)

### ۸- تعمیرکار لوازم خانگی و سیم‌پیچ موتور الکتریکی، تعمیر لوازم گازسوز (بخاری، آب‌گرم‌کن، پکیچ و ...)

سرمایه مورد نیاز: سه میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۵۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای + خرید چند ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)

### ۹- تأسیس کارواش خودرو (خودروهای سواری و کامیون و اتوبوس)

خشکشویی و نظافت داخل اتومبیل  
سرمایه مورد نیاز: ۱۰ میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۵۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۹۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: خرید ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)

### ۱۰- تأسیس اتوشویی و خشکشویی لباس

- تأسیس یک قالی‌شویی و خشکشویی بلبلمان منازل  
سرمایه مورد نیاز: پنج میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۵۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۰۰ هزار تومان (در نزدیکی عید نوروز بالای یک میلیون تومان)  
پیش‌نیاز: خرید ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)

### ۱۱- تأسیس آموزشگاه موسیقی و با نقاشی و خطاطی

سرمایه مورد نیاز: هفت میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۶۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۸۰۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: مجوزهای مربوطه از ادارات (رهن یک مکان از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)

### ۱۲- نمایندگی LCD نمایشگرها (تلویزیون و مانیتور)، تعمیرکار دستگاه‌های خودپرداز و POS در فروشگاه‌ها و بانک‌ها

سرمایه مورد نیاز: چهار میلیون تومان به بالا  
درآمد سال اول: ۴۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۵۰ هزار تومان به بالا  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در تهران)

شغل‌های زیر، شغل‌های قابل تامل و بسیار جالبی از لحاظ درآمد هستند. فقط با کمی تلاش و کوشش در آموختن آنها و با صبر و حوصله و تبلیغات فراوان می‌توانید درآمد بالایی از آنها بدست آورید. به فکر استخدام دولتی و استخدام‌های شرکتی نباشید. خودتان شغلی بیافرینید و لذت آن را ببرید. امروزه با داشتن مدرک کارشناسی و کارشناسی ارشد و دکتری به دست آوردن شغل، کاری بسیار سخت است زیرا هزاران فارغ‌التحصیل کارشناسی و کارشناسی ارشد در کشور وجود دارد و هیچ نوع شغلی برای آنها وجود ندارد.

### ۱- تعمیرکار خودرو (تعمیر پژو و سمند و پراید)

سرمایه مورد نیاز: ۵ میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۵۰۰ هزار تومان در ماه  
درآمد سال دوم به بعد: ۸۰۰ هزار تومان به بالا در ماه  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای + خرید چند ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از ۵ میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در شمال تهران)

### ۲- صافکاری و نقاشی خودرو

تعمیر زیر بند و جلوگیری و تنظیم فرمان خودرو خدمات تعویض روغن خودرو خدمات بالانس چرخ خودرو و پنجره‌گری و فروش لاستیک خودرو تراشکاری قطعات خودرو و موتور

### ۳- تعمیرگاه موتور سیکلت به همراه فروش قطعات موتور سیکلت

سرمایه مورد نیاز: پنج میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۴۰۰ هزار تومان در ماه  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۰۰ هزار تومان به بالا در ماه  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای + خرید چند ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در شمال تهران)

### ۴- برق‌کار و خدمات باتری‌سازی خودرو (به همراه فروش باتری خودرو)

سرمایه مورد نیاز: چهار میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۵۵۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: ۶۰۰ هزار تومان به بالا (در زمستان بالای ۱ میلیون)  
پیش‌نیاز: گذراندن دوره در مراکز فنی حرفه‌ای + خرید چند ابزار و وسایل مورد نیاز (رهن یک مغازه از پنج میلیون تومان در شهرهای کوچک تا ۱۰۰ میلیون تومان در شمال تهران)

### ۵- بنایی و کاشی‌کار و سرامیک‌کار

لوله‌کش و برق‌کار ساختمان طراح دکوراسیون داخلی و خارجی ساختمان  
سرمایه مورد نیاز: ۲ میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۶۰۰ هزار تومان  
درآمد سال دوم به بعد: یک میلیون تومان به بالا

### ۶- تولید و ساخت مبل و صندلی (چوبی و فلزی)

سرمایه مورد نیاز: ۱۵ میلیون تومان  
درآمد سال اول: ۶۰۰ هزار تومان