

# مهارت کسب و کار

دوران متوسطه دوم شروع تازه‌ای برای تمام هنرستانی‌هاست. برخی از اولیا تمایل دارند فرزندشان فقط برای کنکور وقت بگذارد و در دانشگاه قبول شود، اما باید توجه داشت، هنرجویان باید برای ورود به بازار کار آماده شوند و بیشتر از پرداختن به کنکور، لازم است با مهارت‌های علمی مربوط به رشته خود آشنا شوند. خیلی از هنرجویان هم تمایل دارند در دوران تحصیل درآمد کسب کنند. این تمایل می‌تواند به خاطر سن آن‌ها باشد. موضوع مهم این است که همه مشاغل برای هنرجویان مناسب نیستند. آنان باید در مشاغلی فعالیت کنند که علاوه بر آسیب‌نزدن به تحصیلشان، پیشرفت آن‌ها در رشته تحصیلی‌شان را نیز در پی داشته باشد. هنرجویان باید دقت کنند که در ابتدا نباید به تنهایی وارد کسب و کار شوند. لازم است از افراد خبره و مورد اعتماد راهنمایی بگیرند.

## مزایای راه‌اندازی کسب و کار هنرجویی

- با محیط کار بیشتر آشنا می‌شوند؛
- اعتماد به نفس و ایمانشان به توانایی خود تقویت می‌شود؛
- شخصیت هنرجو در گذار از دوره نوجوانی به جوانی بهتر و محکم‌تر شکل می‌گیرد؛
- حس مسئولیت‌پذیری هنرجو تقویت می‌شود؛
- مسیر شغلی خود را روشن‌تر انتخاب می‌کند؛
- می‌تواند در آینده کارآفرین موفق شود؛
- نظم‌پذیری و روحیه مدیریت در او تقویت می‌شود؛
- از تلفن همراه هوشمند و رایانه بهتر و صحیح‌تر استفاده می‌کند.

## جذب مشتری

- یکی از موارد مهم برای کسانی که می‌خواهند کسب و کار راه‌اندازی کنند، جذب مشتری است. فکر کردن به این موضوع و ترس از آن، ممکن است انگیزه را در فرد بسیار کم کند. بازاری که می‌توان کسب و کار را در ابتدا در آنجا راه‌اندازی کرد، می‌تواند به این صورت باشد:
- دانش‌آموزان هم‌کلاسی و هم‌مدرسه‌ای؛
- دوستان خارج از محیط مدرسه یا دوستان هم‌کلاسی‌ها؛
- خانواده‌های دانش‌آموزان؛
- اقوام، دوستان و آشنایان.

## جست‌وجو و راه‌اندازی کسب و کار

کسب و کارها به دو دسته سنتی و الکترونیک تقسیم می‌شوند. در هر دسته می‌توان کسب و کار کوچکی راه‌انداخت. باید توجه کرد، در کسب و کار سنتی، بیشتر به هنر و استعداد ذاتی افراد دقت می‌شود، اما در کسب و کار الکترونیکی، انعطاف‌پذیری کار مورد توجه است. هنرجویان می‌توانند از ترکیب سنتی و الکترونیک برای راه‌اندازی کسب و کار استفاده کنند یا حتی به شکل گروهی کسب و کارشان را شروع کنند. برای راه‌اندازی کسب و کار باید به این موارد دقت کرد:

۱. ساعت کاری منعطف، برای اینکه به تحصیل آسیبی وارد نشود؛
۲. پیشبرد کار به صورت غیرحضور؛
۳. رسیدن به رزومه‌ای پربار و مناسب برای پیشرفت در آینده.

## شروع به کار

### تعدادی از کسب و کارهای سنتی مناسب برای هنرجویان

- دوبله: یکی از هنرها و استعدادهای ذاتی افراد، داشتن صدای مناسب برای دوبله است که برای شروع به کار هیچ هزینه‌ای در این زمینه لازم نیست.
- بازیگری: یکی از استعدادهای درونی است که با رشد آن می‌توان وارد این حوزه کاری شد.
- بازاریابی: می‌توان با سازمان‌ها صحبت کرد و محصولات آن‌ها را به دیگران فروخت.
- نویسندگی: اگر هنرجو این استعداد را داشته باشد، می‌تواند در زمینه‌ای که علاقه دارد، وارد این حوزه شود.
- آموزش: این کار برای هنرجویانی مفید است که در درس خود ممتازند. آموزش، برای مرور درس‌ها هم بسیار مفید است.
- مترجمی: تسلط کافی به زبانی غیر از زبان مادری می‌تواند برای کسب درآمد بسیار مفید باشد.

## بعضی مشاغل دیجیتال

- همان‌طور که می‌دانیم، رایانه و تلفن همراه هوشمند بخش جدایی‌ناپذیر زندگی انسان‌ها شده‌اند. بنابراین، می‌توان با استفاده صحیح از آن‌ها، درآمد کسب کرد. یکی از کسب و کارهای بسیار درآمدزا برای دانش‌آموزان، دیجیتال مارکتینگ است. دیجیتال مارکتینگ شاخه‌های متعددی دارد که عبارت‌اند از:
- تدوین فیلم: به عمل ویرایش فیلم برای بهتر دیده شدن آن گفته می‌شود.
- طراحی گرافیک: به انتقال پیام از طریق عناصر بصری می‌گویند.



- بازاریابی تبلیغی: بازاریاب تبلیغی، فردی حقیقی یا حقوقی است که کسب و کار به چشم مشتری به او نگاه نمی‌کند، بلکه از او می‌خواهد در مورد برند یا محصولش محتوا تولید کند یا آن را به‌طور مستقیم به مخاطبان خود توصیه کند. در مقابل، به نوعی این تأثیرگذاری را مثلاً به‌صورت دریافت هزینه‌ای مشخص یا کمیسیون، جبران می‌کند.

- ایمیل مارکتینگ: در ایمیل مارکتینگ تلاش می‌شود از طریق ارسال ایمیل، مخاطبان را بیشتر با کسب و کار درگیر کرد و در نهایت فروش را افزایش داد.

- بازاریابی پیامکی: در این کسب و کار، مقدار معینی اعتبار پیامکی به قیمت پایین خریداری می‌شود و در حجم کمتر و با قیمت بالاتر، به کاربران نهایی واگذار می‌شود. علاوه بر این، می‌توان از طریق فروش پنل، خطوط اختصاصی و حتی ارائه نمایندگی هم درآمد داشت.

- همکاری در فروش: یعنی بازاریابی بر پایه میزان عملکرد که در آن صاحب کسب و کار، پورسانتی را به بازاریابان و همکاران خود در فروش به ازای هر بار خرید بازدیدکنندگان از وب سایت یا فروشگاه آنلاین خود پرداخت می‌کند.

هنرجویان می‌توانند موارد بسیار دیگری را نیز بیابند که با کسب مهارت در آن‌ها، در دوران تحصیل درآمد داشته باشند. در پایان ذکر این نکته ضروری است که اگر هنرجو نتوانست هیچ کسب و کاری را شروع کند، می‌تواند به عنوان کارآموز در رشته تحصیلی خود مشغول به کار شود.

- تولید محتوا: خلق و طراحی محتوا اعم از متنی، گرافیکی، ویدئویی، صوتی و تصویری را تولید محتوا می‌گویند. این شغل در سال‌های اخیر بسیار مورد توجه قرار گرفته است.

- طراحی سایت: برای طراحی سایت به دانش برنامه‌نویسی نیاز نیست و در ابتدا می‌توان از سیستم‌های مدیریت محتوا مانند وردپرس و سایت‌هایی که خدمات ساخت سایت ارائه می‌دهند، استفاده کرد.

فروشگاه اینترنتی: می‌توان با طراحی سایت، فروشگاه اینترنتی طراحی کرد و به فروش یا بازاریابی محصولات پرداخت.

- بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (سئو): شامل اقداماتی است که برای افزایش رتبه سایت در موتور جست‌وجو انجام می‌شوند.

- مدیریت شبکه‌های اجتماعی: فرایند مدیریت تعاملات آنلاین و محتوای منتشرشده در شبکه‌های مجازی را گویند. مسئولیت این مدیر، جست‌وجوی فرصت‌های جدید برای افزایش فروش و همکاری است.

- بازاریابی محتوا: شامل تولید و انتشار محتوا با هدف افزایش مشتری و مخاطب است.

- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی: با توجه به اینکه شبکه‌های اجتماعی جایگاه بالایی را در اینترنت از آن خود کرده‌اند و در رده پر بیننده‌ترین فضاهای مجازی قرار گرفته‌اند، کسب و کارهای بزرگ و کوچک هم برای برندینگ و افزایش فروش خود به فکر تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی افتاده‌اند. بنابراین، می‌توان با تبلیغ آن‌ها در فضای مجازی درآمد کسب کرد.