



## ۸ روش کسب درآمد از اینترنت در ایران

برای بسیاری از افراد، کسب درآمد از اینترنت بیشتر شبیه رویای دست‌نیافتنی است. اگر آن‌ها بتوانند راهی برای کسب درآمد از اینترنت پیدا کنند، می‌توانند کارشان را رها کرده و بر کارآفرینی تمرکز کنند، زمان بیشتری را با خانواده بگذرانند و در نهایت کنترل وقت و زندگیشان را دوباره در دست بگیرند.

موضوع عجیب این است که کسب درآمد آنلاین خیلی هم سخت و دور از دسترس نیست. من تقریباً یک دهه با وبسایتم این کار را انجام داده‌ام. همچنین هزاران نفر دیگر را می‌شناسم که به روش‌های مختلف با وبسایت‌ها، دوره‌های آموزشی یا استراتژی‌های منحصربه‌فرد بازاریابی، درآمد آنلاین کسب کرده‌اند. حتی لازم نیست حتماً سایت داشته باشید!

خبر خوب این‌که اکثر استراتژی‌های درآمدزایی آنلاین چندان پیچیده نیستند. مانند هر کسب‌وکاری، رشد درآمد آنلاین هم به زمان نیاز دارد. باید زمان و انرژی لازم را برای رشد ایده خود اختصاص دهید و حتی اگر در ابتدای کار، کند پیش می‌روید،

سرسختانه به کار بچسبید.

اگر می‌خواهید در فضای آنلاین درآمد کسب کنید اما نمی‌دانید از کجا شروع کنید، در این مقاله به چند مورد از بهترین و واقعی‌ترین استراتژی‌های کسب درآمد از اینترنت اشاره می‌کنیم.

## ۱. همکاری در فروش

یکی از ساده‌ترین راه‌های کسب درآمد از اینترنت، همکاری در فروش است. اگر وب‌سایتی دارید یا حتی یک وبلاگ ساده راه انداخته‌اید، می‌توانید از همکاری در فروش درآمد کسب کنید. در سیستم همکاری در فروش یا Affiliate Marketing، با برندها و کسب‌وکارهای مختلفی که محتوایی مانند سایت شما دارند، همکاری می‌کنید و سعی می‌کنید به محصولات و خدمات آن‌ها لینک بدهید. با ثبت‌نام در برنامه همکاری در فروش یک سایت، برای هر محصول یا خدمت لینک خاصی دریافت می‌کنید که می‌توانید در مطالب خودتان استفاده کنید. بنابراین، هر وقت شخصی از طریق لینک شما کالا یا خدمتی بخرد، شما درصدی را به عنوان کمیسیون همکاری در فروش دریافت می‌کنید.

مزیت این روش آن است که شما درگیر ثبت سفارش و ارسال محصولات نمی‌شوید. فقط محصولات را معرفی می‌کنید و لینک می‌دهید. بقیه فرایند در سایت اصلی فروشنده محصول پیش می‌رود.

در کل، با شرکت‌هایی مشارکت کنید که کارشان به محتوای سایت یا وبلاگ شما ربط دارد. اگر مخاطبان خود را بشناسید و ترافیک کافی برای فروش ایجاد کنید، می‌توانید تقریباً با همکاری در فروش درآمد کسب کنید.

سایت مدیرسبز هم سیستم همکاری در فروش دارد و به ازای هر فروش، ۱۰ درصد مبلغ را به همکاران فروش اختصاص می‌دهد.

## ۲. مشاوره

یک راه دیگر کسب درآمد از اینترنت، مشاوره است. اگر در هر زمینه‌ای متخصص هستید، می‌توانید افرادی را پیدا کنید که مایلند به شما پول دهند تا در مورد اهداف شخصی یا شغلی به آن‌ها مشاوره دهید. شاید فکر کنید آنقدر متخصص و معتبر نیستید که به شرکت‌های بزرگ مشاوره دهید؛ اما از این‌که مردم حاضرند برای چه تخصص‌هایی پول بدهند، شگفت‌زده می‌شوید.

همکار من نمونه‌ای خوب از افرادی است که به شرکت‌های صنایع مختلف مشاوره می‌دهد. او می‌گوید پس از سال‌ها وبلاگ نویسی، چندین برند سراغش آمدند تا در حوزه رسانه‌های اجتماعی و بازاریابی آنلاین به آن‌ها کمک کند و مشاوره دهد. او می‌گوید هر سال به‌طور متوسط ۴ تا ۶ مورد از این درخواست‌های بزرگ دارد. بخش عالی کارش این است که نرخ ثابت قابل‌توجهی برای هر ساعت مشاوره تعیین کرده است و یادتان نرود که این پول را در ازای مشاوره به افراد برای استفاده بهینه از رسانه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام و رشد برندشان می‌گیرد!

اگر می‌خواهید حرفه مشاوره را شروع کنید، اما نمی‌دانید چه مراحل دارد، می‌توانید در [linkedin.com](https://www.linkedin.com) یک حساب درست کنید و اطلاعات خودتان را در پروفایل اضافه کنید. به این ترتیب افراد مختلف می‌توانند شما را پیدا کنند و جلسه مشاوره‌ای با شما هماهنگ کنند. البته برای جلب اعتماد این افراد لازم مطالب و پست‌هایی منتشر کنید تا نشان بدهید کارتان را بلدید.

## ۳. کلاس‌های آنلاین

اگر مهارت خاصی دارید که می‌توانید آن را به دیگران آموزش دهید، می‌توانید یک دوره آموزشی آنلاین طراحی کرده و آن را در فضای آنلاین بازاریابی کنید. می‌توانید دوره‌های آنلاینی را پیدا کنید که هر چیزی از آشپزی گرفته تا بازاریابی یا حتی نویسندگی را آموزش می‌دهند.

سایت‌هایی مانند فرانشس و فردادرس این امکان را فراهم آورده‌اند که به راحتی آموزش ویدیویی خود را آپلود کنید و فروشش را آغاز کنید. به ازای هر فروش، مبلغی به عنوان کارمزد کم می‌شود و بقیه آن به حسابتان واریز می‌شود. البته راه بهتر آن است که خودتان سایتی درست کنید و آموزش‌هایتان را بفروشید. البته این روش دوم زودبازده نیست و شاید نیاز به ماه‌ها یا سال‌ها تلاش باشد.

## ۴. ساخت پادکست

پادکست‌ها همان فایل‌هایی صوتی سریالی هستند که در سایتی آپلود می‌شوند و مخاطبان می‌توانند به صورت رایگان یا پولی آن‌ها را گوش کنند. ساخت فایل صوتی نسبت به ساخت ویدیو دردسرهای کمتری دارد و با یک گوشی موبایل نسبتاً خوب امکان‌پذیر است.

کلید پیشرفت در ساخت پادکست این است که بازار اختصاصی خود را پیدا کنید، مخاطبانی جذب کنید و سپس راهی برای درآمدزایی و ارتباط با حامیان مالی پیدا کنید. این ساده‌ترین راه کسب درآمد آنلاین نیست؛ زیرا نوشتن، ضبط و ویرایش پادکست دشوار است، اما هنوز هم گزینه خوبی است که می‌توانید به آن فکر کنید.

## ۵. فروش کتاب

درحالی‌که صنعت نشر در گذشته بیشتر چاپی بود؛ اما این روزها می‌توانید تمام مراحل نوشتن، چاپ و بازاریابی کتاب را آنلاین انجام دهید. وبسایت‌هایی مانند کتابراه این امکان را فراهم می‌کنند تا بدون دخالت یک ناشر رسمی کتابتان را آپلود و منتشر کنید. در این سایت و سایت‌های مشابه می‌توانید به کسب درآمد از کتاب‌های الکترونیکی خودتان بپردازید. لازم نیست چند صد صفحه مطلب بنویسید. کتاب شما می‌تواند حتی ۱۰ صفحه باشد؛ البته باید حاوی مطالبی مفید و کاربردی باشد.

اگر فکر می‌کنید می‌توانید کتابی بنویسید که مردم مایل به خرید آن هستند، این

روش یک استراتژی هوشمندانه است؛ زیرا هزینه‌های راه‌اندازی این کسب‌وکار بسیار کم است و حتماً یک کامپیوتر و نرم‌افزار ورد در اختیار دارید.

## ۶. انجام پروژه‌های راه دور

اگر مهارت نوشتن و خلاقیت دارید، می‌توانید از تولید محتوای آنلاین هم کسب درآمد کنید. اگر برنامه‌نویسی، گرافیک، ساختن پاورپوینت یا هر کاری تخصصی دیگری بلدید، می‌توانید در سایت‌هایی مثل [ponisha.com](http://ponisha.com) ثبت‌نام کنید. در این سایت‌ها کارفرماهای زیادی، پروژه‌های خودشان را تعریف می‌کنند و شما می‌توانید پروژه‌های موردنظر را انتخاب کنید و انجام بدهیم.

اگر چند پروژه را به خوبی انجام بدهید، امتیاز خوبی کسب می‌کنید و افراد بیشتری به شما اعتماد می‌کنند و پروژه‌های بیشتری نصیب‌تان می‌شود.

## ۷. برگزاری وبینار

آیا به ایده‌های بیشتری برای کسب درآمد آنلاین نیاز دارید؟ یک استراتژی دیگر استفاده از وبینارها برای بازاریابی محصول، خدمات یا دوره آموزشی است. با یک وبینار، نکات و توصیه‌های زیادی را به رایگان و در قالب لایو در اختیار افراد می‌گذارید و درنهایت، محصول یا خدمت پولی خود را برای فروش ارائه می‌کنید.

مهم نیست چه می‌فروشید، اما برگزاری وبینار و جذب افراد با یک تبلیغ در سایت‌هایی مثل ایوند و ای-سمینار کار چندان سختی نیست. اگر این کار برایتان دشوار است، می‌توانید مقاله «[چگونه وبینار برگزار کنیم](#)» را مطالعه کنید.

## ۸. ویدیوهای آپارات

آپارات پلتفرم دیگری برای کسب درآمد آنلاین است. انواع کانال‌ها با موضوعات

مختلف در آپارات وجود دارد و افرادی که فالوئر زیادی در این پلتفرم دارند در ازای ویدیوها و وقتشان پول خوبی دریافت می‌کنند.

البته اول کار توقع نداشته باشید درآمد خوبی از این راه کسب کنید. ولی اگر در تولید ویدیو حرفه‌ای هستید و همین الان ویدیوهایی تولید کرده‌اید، تمام آن‌ها را آپلود کنید و درباره **کسب درآمد از آپارات** بیشتر تحقیق کنید.

اگر تولید ویدیو را دوست دارید، یک کانال آپارات ایجاد کنید و علاوه بر انجام کار محبوبتان، کسب درآمد کنید.

["message\_box text\_color="light]

روش‌های زیادی برای کسب درآمد از اینترنت وجود دارد که به تعدادی از آن‌ها اشاره کردیم. اگر وقت کافی دارید، به موضوع خاصی علاقه دارید و کمی هم خلاقیت و مهارت دارید، می‌توانید یک یا چند جریان درآمد آنلاین برای خود ایجاد کنید؛ اما فقط به حرف‌های من اکتفا نکنید. اگر در فضای آنلاین جستجو کنید، هزاران داستان موفقیت می‌بینید که می‌توانید از آن‌ها الهام بگیرید. حتی یک روز می‌توانید داستان موفقیت خودتان را بنویسید؛ اما تا تلاش نکنید، به نتیجه نمی‌رسید.

[message\_box/]