

نسخه ۱ - دیمه
۱۳۸۹

همفکری دات کام برای کار آفرینان
www.hamfekri.com



www.hamfekri.com

شبکه همفکری

نسخه ۱ - دیمه ۱۳۸۹

محتویات

- ۳..... معرفی
- ۵..... ساده سازی : راهی برای شروع
- ۶..... چگونه اید های مبهم را شروع کنیم؟
- ۷..... ایده های همفکری برای توسعه توسط شبکه مشاوران
- ۸..... چگونه ایده جدید پیدا کنیم؟
- ۱۰..... چند ابزار برای شروع کننده ها
- ۱۰..... فری لنسر کیست؟ چگونه می توان در اینترنت پروژه انجام داد؟
- ۱۱..... ۱۰۰ ایده جدید برای برون سپاری
- ۱۳..... ایده برای توسعه توسط کارآفرینان
- ۱۴..... سرنخ ها
- ۱۴..... چرا معاملات اینترنتی؟
- ۱۵..... لیست محصولات و سرویس های شرکت گوگل
- ۱۷..... می خواهم در کمترین زمان ممکن يك سایت اینترنتی با بیشترین امکانات راه اندازي کنم!
- ۱۷..... به اشتراک بگذار

معرفی

ماموریت "همفکری دات کام":

"ارائه مشاوره به کسب و کارها جهت ایجاد زندگی بهتر:"

- بیشترین خروجی با کمترین امکانات
- ساده ، خلاصه ، گویا
- قابلیت دسترسی و مطالعه سریع
- برای کسب و کارهای متوسط
- کاهش هزینه ها
- متفاوت

فلسفه "همفکری دات کام":

- اشتراک گذاری باعث هم افزایی می شود. هیچ کس از اشتراک دانش و اطلاعات صدمه ندیده است
- همیشه راه حلی بهتر وجود دارد
- صداقت و خوش فکری اصول کاری است
- مشاوره نوعی همفکری است
- مشاوره بهتر مشاوره کوتاه تر است
- بیشتر فکر کنیم تا کمتر عمل کنیم
- مدیران بهتر از هرکسی کسب و کار خود را می شناسند
- مدیریت هنر است. می تواند یک بنگاه را درخشان سازد یا آنرا به سمت نابودی ببرد.

چرا همفکری:

- سازمان را از بیرون می نگرد
- از شبکه تجربیات استفاده می کند
- سریع می آید ، سریع می رود

تفاوت همفکری:

- روش جدیدی در مشاوره .
- تقدم اندیشه بر ابزار
- برداشت آزاد. فراغ از نام ها و ایسم های مدیریتی
- کوتاه و مفید
- همفکری را می توانید [یکجا دانلود کنید](#)
- می توانید [یکجا بسنید](#)
- تجربیات عملی مدون شده است

- هر مقاله در قالب یک داستان ارائه شده است

برای توسعه همفکری :

- همفکری را به مدیران خود معرفی کنید
- همفکری را به دوستان خود معرفی کنید
- **کتاب الکترونیکی همفکری** را چاپ نمایید. به مدیران خود ارائه دهید.
- سوالات، پاسخ ها، ایده ها و تجربیات خود را به info@hamfekri.com ایمیل کنید
- در همفکری عضو شوید. در همفکری بنویسید
- **همفکری را بکجا بسیند**

راه کارهای همفکری برای مدیران :

- **تصویر بسازید** . اگر نگران آینده شرکت خود می باشید.
- **ساده کنید** . اگر احساس می کنید پروژه هایتان جدید و پیچیده شده اند.
- **تایید کنید** . کمتر مدیریت کنید . اگر احساس می کنید بار کاری زیادی بر دوش شماست.
- **اعتماد کنید** . موجهها را ببینید. اگر احساس می کنید بقیه اندازه شما جدی نیستند.
- **به اشتراک بگذارید** . جریان ایده ها راه بیاندازید . اگر شرکت شما دار تکرار شده است.
- **حرف بزنید** . اگر بیش از حد رسمی شده اید، آنگاه بدنه اجتماعی شرکت خود را تقویت کنید.
- **نقش دهید** . اگر احساس می کنید پرسنل آنطور که شما انتظار دارید کارها را تحویل نمی دهند.
- اگر به تجربیات پروژه های پیشین شرکت خود نیاز دارید و می خواهید راه های تکراری را مجددا طی نکنید **اینجا** را مطالعه کنید
- **دانشبورد یکپارچه تشکیل دهید** . برای افزایش انسجام بیرونی شرکت خود.
- برای افزایش اثر بخشی مکاتبات اداری **اینجا** را مطالعه کنید.

سوال بزرگ "همفکری دات کام":

- چگونه هزینه های پروژه را به صفر مطلق برسانیم؟

ساده سازی : راهی برای شروع

سوال : می خواهید یک کسب و کار جدید شروع کنید. افکار بسیاری در ذهن دارید و احساس می کنید می توانید ایده های زیادی را به انجام برسانید. حال مشکل اینست که نمی دانید از کجا شروع کنید.

راه حل همفکری دات کام؟

ساده سازی . ماکت سازی . بشکن و پیروز شو .

اولویت بندی . کاهش هزینه های اولیه

ساده سازی : کسب و کارهای موفق الگوهای ساده اما کارایی داشته اند. در خلال پیچیدگی های موجود در فرایندها و فعالیت های کاری، می توان الگوهای مشترک و ساده ای پیدا نمود. تشخیص سادگی نیاز به مهارت دارد. خود نوعی هنر می باشد. برای اینکه بتوان از یک راه ساده شروع نمود لازم است شاخ و برگ های اضافی را تشخیص داده و آنها را حذف نمود. ایده کلی را در ذهن خود تشکیل دهیم و به مرور آنرا تکمیل نماییم. به سادگی شروع نماییم. از همان ایده ای که هم اکنون در ذهن داریم آغاز کنیم. قدیمی ها می گویند حرف حساب دو کلمه است.

شروع ساده : هنگام شروع کار یا پروژه جدید ممکن است نقطه شروع کار نامشخص باشد. ممکن است به جای شروع پروژه مدام در اندیشه و نگرانی آینده پروژه و تمام ابعاد مختلف آن باشیم. در این صورت لحظه به لحظه شروع کار سخت تر خواهد شد. برای کارهای جدید و خلاقانه بهتر است زمان زیادی برای شروع صرف نشود بلکه از یک نقطه تقریباً ساده کار شروع شود. در این صورت پس از شکل گرفتن اولین اقدام عملی، ادامه فرایند ملموس تر و محسوس تر خواهد شد.

ماکت سازی : احتمالاً ترجمه فارسی پروتوتایپینگ (prototyping) است. ماکت اولیه سریعاً ساخته شود. پس از برداشتن گام اول یک مدل کلی از کار شکل خواهد گرفت. این بهتر از حالتی است که کار شروع نشده است و مدام در اندیشه و هراس ادامه کار می باشیم. ممکن است ماکت اولیه کار مطلوب نباشد، در اینصورت می توان سریعاً ماکت دیگری ساخت. از اینکه مدل اولیه شکست بخورد نباید ترسید. مهم این است که ما اراده داشته باشیم که مدام شروع کنیم، سپس مدل اولیه را بسازیم و سپس بازبینی و اصلاح کنیم. این آمادگی را داشته باشیم که مدل اولیه مدام در حال تغییر باشد تا نهایتاً مدل نهایی شکل بگیرد. این الگوی کاری پروتوتایپینگ نام دارد. این روش برای شروع کارهای جدید و ناشناخته مناسب است. شما مدام در حال تشکیل و اصلاح مدل های جدید می باشید. ممکن است تا مدل نهایی چندین بار از ابتدا شروع کنید. اما این بهتر از شروع نکردن است.

شعار ماکت سازی : به سرعت مدل اولیه را تشکیل دهید و به صورت مداوم آنرا اصلاح کنید تا به مدل نهایی می رسید.

به علت عدم تعصب روی یک مدل و بازبینی های مجدد آن می توان مطمئن شد که مدل نهایی مدل مورد پسند مشتری خواهد بود.

ساده سازی : در خلال انجام کار سعی شود که مدل ساده و کلی از کار در نظر باشد. در این صورت گرفتار شاخ و برگ های اضافی نخواهیم شد. یکی از تهدیدات در کارهای جدید غرق شدن در شاخ و برگ های اضافی است. این باعث می شود که از اصل کار دور شویم. پیدا کردن الگو و اسکلت اصلی کار ساده ای نیست اما ارزش وقت گذاشتن دارد. این شبیه قانون ۲۰-۸۰ پارتو می باشد که در آن ۲۰ درصد کارها به اندازه ۸۰ درصد آن ارزش دارد. مهم این است که بتوان ۲۰ درصد را از ۸۰ درصد تفکیک کرد. هنگامی که ۲۰ درصد با ارزشتر کار را تشخیص دادیم می توانیم ۸۰ درصد انرژی را بر روی آن اختصاص دهیم.

این مساله در پروژه های نرم افزاری که پتانسیل زیادی برای پیچیده شدن ناگهانی دارند بسیار کارا است. باید در فکر اسکلت اصلی کار بود.

اهداف اصلی را تحلیل کنیم برای رسیدن به هر هدف چند فعالیت اصلی تر باید انجام گیرد. آن فعالیت ها را تشخیص دهیم و در اندیشه اتمام آنها باشیم.

حفظ توازن میان ساده سازی و کارایی نیاز به مهارت و تجربه و شناخت دارد.

گاهی ممکن است از ساده شدن هراس داشته باشیم و همیشه در وسوسه پیچیده کردن کار به عنوان یک کار عمده باشیم. اما واقعیت این است که همیشه سادگی، کارا تر و زیباتر از پیچیدگی است.

شعار ساده سازی : ساده سازی خوب است اما تشخیص آن سخت است !

مثال :

فیس بوک : سایت فیس بوک با پانصد میلیون نفر عضو از یک ایده ساده پیروی می نماید : اشتراک نوشته و لینک! به خوبی ساخته و پرداخته شده و تمام قدرت آن در سادگی کاربرد آن می باشد.

آیس پک : سالها بستنی وجود داشته اما این بار یک محصول جدید به نام آیس پک تبدیل به مجموعه بزرگی از شعب و کارخانه های تولید بستنی می شود. در مفهوم آیس پک می توان یک نوع سادگی و جمع و جور بودن را مشاهده نمود.

گوگل : شرکت های گوگل، اپل و مایکروسافت همگی از یک گاراژ و یک ایده شروع شده اند. به جای ایجاد هزینه های هنگفت برای شروع کار، تمام انرژی خود را بر روی توسعه ایده قرار داده اند و در این میان هزینه های شروع را با استفاده از امکانات ابتدایی مانند گاراژ کاهش داده اند.

مطالب مرتبط : [ساده سازی مشتمل بر ۱۲ راه کاربردی برای مدیریت پروژه ها](#)

چگونه اید های مهم را شروع کنیم؟

چندین ایده جدید در ذهن دارید. می خواهید یکی از آنها را عملی کنید. مدت زمانی را برای تحلیل و امکان سنجی آنها صرف کرده اید. به ایده های خود خوشبین می باشید. فقط نمی دانید که از کجا باید شروع کنید. در واقع ایده هایتان کلی است و مقداری هم مبهم می باشد. به همین خاطر نمی دانید از کجا باید شروع کنید. از آنجاییکه ایده تان جدید می باشد، کمی هم نگران عدم موفقیت آن هستید. تمام اینها باعث شده است که گام اول را برندارید. باید گفت که این خاصیت کارهای جدید می باشد. نقطه شروع کار مشخص نیست. در این حالت بهتر است زمان زیادی را بر روی نقطه شروع صرف نماییم. بهتر است از جایی آغاز کنیم. هرچند اگر نقطه شروع دلخواهتان نباشد اما مهم این است که شروع کرده ایم. راه حلی که اینجا پیشنهاد می شود :

همفکری دات کام :

اقدام نویسی روزانه برای شروع ایده های مبهم

در این حالت شما اهداف و اقدامات کوچکی را به صورت روزانه برای خود تعریف می کنید. در پایان هر روز برای روز بعد هدفگذاری می کنید و آنها را یادداشت می کنید. روز بعد سعی می کنید به هر کدام از آنها رسیدگی کنید و نتیجه بگیرید. این باعث می شود شما به تکاپو واداشته بشوید و مغز شما

مدام نتیجه های اخذ شده را پردازش کند و امکان نیل به ایده تان را بررسی کند. هنگامی که اقدام عملی را شروع می کنید به مرور زوایای ایده مبهمتان بیشتر روشن می شود. قسمت های ممکن و غیر ممکن آنرا در می یابید و سعی می کنید برای هر کدام راه حلی پیدا کنید. نکته مهمی که در اینجا وجود دارد این است که برای شروع باید اقدامات روزانه را کوتاه و قابل دستیابی تعریف کنید. در این صورت در طول یک ماه شما توانسته اید مسیرهای مختلفی را آزمایش کرده و نتایج مختلفی کسب نمایید. مزیت اینکار این است که شما بر روی نقطه شروع متوقف نشده اید بلکه وارد دنیای اجرا شده و با مسائل و چالش های واقعی آن روبرو هستید. ایده خود را زودتر در میدان عمل خواهید دید و امکانی پیش خواهد آمد که بتوانید نقایص آنرا زودتر برطرف کنید و غیر ممکن ها را از آن حذف نمایید. ممکن است برخی از اقدامات کوتاه روزانه هرز بروند اما شما چیزی از دست نداده اید چراکه با هزینه کمی شروع کرده اید و در صورت اشتباه به سرعت می توانید مسیر را اصلاح نمایید. خود را برای تغییرات متعدد آماده کنید و در صورتیکه یک اقدام روزانه به نتیجه نرسید به سرعت اقدام بعدی را تعریف و آغاز کنید. در این صورت برای هر روز اهدافی کوچک خواهید داشت و ذهن شما بیکار نمی ماند و امیدوار هستید که این اقدامات کوچک روزانه در راستای اهداف شما باشد و روزی شما را به ایده اصلی تان برساند. توجه شود که این روش برای حالتی کارا می باشد که شما ایده ای کلی را در ذهن دارید و نقطه شروع برایتان مبهم است. پس با اقدام نویسی روزانه به سرعت وارد عمل شوید.

ایده های همفکری برای توسعه توسط شبکه مشاوران

برای همکاری با شبکه همفکری دات کام می توانید مباحث زیر را توسعه دهید :

- **ابزار شبکه سازی در شرکت :** ابزاری معرفی کنید که توسط آن بتوان شبکه ارتباطی بین افراد را در شرکت تقویت نمود. در این شبکه ارتباط افراد راحت تر است دسترسی آنها به هم راحت تر است. ارتباطات و اشتراک اندیشه ها راحت تر صورت می گیرد. پیشنهاد اولیه : Forum ، Microsoft SharePoint یا انجمن های گفتگو
- **ابزار مدیریت جریان وظایف :** ابزاری معرفی کنید که بتوان وظایف مختلف تعریف شده برای افراد شرکت را در آن به جریان انداخت و از روند طی شده با خبر شد. به عنوان مثال مدیری درخانه نشسته است و ناگهان چندین ایده جدید به ذهنش برسد. با استفاده از این ابزار بتواند آنرا در فضای شرکت جاری بسازد و از عکس العمل افراد باخبر شود. همچنین بتواند کارهایی را برای افراد تعیین کند و آنرا به جریان بیاورد. از آخرین وضعیت آن باخبر شود. در عین حال بقیه افراد هم بتوانند آنرا ببینند. پیشنهاد اولیه : workflow management
- **ابزار شبکه سازی مشاوران :** شبکه ای از مشاوران تشکیل دهید. به گونه ای که بتوان Case Study های مختلف را در آن جاری ساخت و از نظر بقیه بهره مند شد. برای اینکار لازم است مشاوران در شبکه ای عضو باشند. مانند facebook سپس مورد مطالعاتی را مطرح نمود و افراد را با ابزار tag برای ارائه نظر دعوت نمود. راه حل ساده تر ابزار Email می باشد.
- **برون سپاری امور دفتری شرکت :** چگونه بتوان برخی از امور دفتری شرکت را به افرادی بیرون از شرکت سپرد؟ شغل هایی مانند مسئول دفتر، هماهنگی جلسات
- **هزینه پروژه :** آیا می توان هزینه انجام بزرگترین پروژه ها را به صفر مطلق برسانیم؟؟؟ پاسخ: بله شدنی است! چگونه؟؟؟
- **مدیر اینترنتی :** شرکت خود را به طرز کامل از طریق اینترنت مدیریت کنیم!
- **سیستم ثبت و انتشار ارزش افزوده :** سیستمی که فعالیت های روزانه ما که حاوی ارزش افزوده است را پایش کرده و نهایتا آنها را به صورت اتوماتیک تبدیل به یک خبرنامه کند و به افراد و شرکت های مرتبط بفرستد

- **آموزشگاه ایمیلی :** آموزشگاهی که تمام ویژگی های لازم را دارد با این تفاوت که از طریق ایمیل آموزش می دهد.
- **پیشنهاد جدید :** ما شما را اینترنتی می کنیم! یک پیشنهاد جدید به کسب و کارها
- معرفی انواع ابزارهای آنلاین برای مدیریت کسب و کار **online tools for business**
- معرفی ابزارهای آنلاین برای کارآفرینان **Great Entrepreneur Tools**
- **MLM Business opportunities** چیست؟
- **Microbiz** یا **micro business** چیست؟
- ایده معرفی رستوران های شهر در اینترنت www.Fidilio.com
- ایده مدیریت هزینه های شخصی www.mint.com
- برخی مشکلات پرسنل مربوط به مهارت فنی آنها نیست بلکه مربوط به عدم توانایی آنها در یافتن راه حل می باشد. برای پرسنل کلاس های حل مساله برگزار کنید.
- ابزارهای اینترنتی برای مدیریت بیزنس
- ابزارهای گوگل برای مدیریت بیزنس
- کاربرد شبکه های اجتماعی مانند تویتر و فیس بوک در بیزنس : امکان ارتباط دسترسی مستقیم به مشتریان - ابزاری برای ارتباطات لحظه ای - اخذ سریع بازخورد پرسنل و مشتریان برای اجرای پروژه جدید - گسترده شدن دایره معلومات ما از شرکت و پرسنل - تقویت بدنه اجتماعی شرکت - تقویت احساس خوداظهاری - تخلیه روحی روانی - تقویت احساس و تعهد اجتماعی افراد - کشف استعداد های جدید - به اشتراک گذاری یا کشف ایده های جدید
- کارفرمایان برای چه کارهایی می توان بهتر پول می دهند : کارهای کلید در دست و آماده - کاری که به صورت بسته بندی و کامل تحویل داده شود - کارهای EPC - فلسفه ساندریچ و فست فوود
- مدیران چه میخواهند : می خواهم شرکت را توسعه دهم - می خواهم شرکت سیستم داشته باشد - پروژه های جدید - بازارهای جدید -
- ابزاری معرفی کنید که توسط آن در شرکت افراد بتوانند با صدای بلند فکر کنند. ایده ها و پیشنهادات خود را اعلام کنند و در مورد آن بازخورد دیگران را ببینند.
- چگونه هزینه اجرای پروژه را به صفر برسانیم؟! --- ساختن پروژه های بزرگ از پروژه های کوچک --- ساختن ایده های بزرگ از ایده های کوچک --- مهم این است که چگونه آنها را به هم متصل کنیم --- Information connection
- قدرت در داشتن دانش نیست بلکه به اشتراک گذاری آن و استفاده از آن
- قدرت در داشتن اطلاعات نیست بلکه به همبندی و برقراری ارتباط بین آیتم های اطلاعاتی و ایجاد ارزش افزوده
- هنگامی که نظم می دهیم ، دیگر چیزی گم نخواهد شد! اما چیز جدیدی هم یافت پیدا نخواهد شد!

چگونه ایده جدید پیدا کنیم؟

شما به یافتن ایده های جدید برای کسب و کار خوا علاقه مندید و لذا ذهن شما مدام در جستجو می باشد. این باعث می شود آمادگی برای یافتن ایده جدید داشته باشید. تنها کافیست جرقه ای در ذهن شما ایجاد شود. اما این برای رسیدن به ایده کافی نیست. باید دانست که ایده های جدید در اتاق های بسته بوجود نمی آیند. بلکه آنها در روند مناسب خود و بستر مطلوب بوجود می آیند. برای ایجاد بستر مناسب بهتر است شرایط پیرامون خود را بهبود دهید. جریان گردش اطلاعات مفید در اطراف خود ایجاد کنید. این باعث می شود شما در مسیر خلاقیت قرار گیرید و درست در زمانی که انتظار ندارید ایده جدید به ذهنتان برسد. برای اینکه شرایط مناسبی در پیرامون خود ایجاد کنید راه های زیر پیشنهاد می شود :

- در نمایشگاه ها شرکت کنید
- در انجمن های مرتبط عضو شوید
- در فوربوم های مرتبط عضو شوید و مشارکت داشته باشید

همچنین

- سعی کنید مهارت های جستجوی اینترنتی خود را افزایش دهید. با کلمات بازی کنید و از آنها جستجو های جدید بسازید. گاهی جستجو ها غیر مرتبط هم می تواند کمک خوبی کند.
- در سایت های مختلف کارآفرینی عضو شوید. اشتراک خبرنامه را بگیرید.

در این صورت به صورت پیوسته اطلاعات مختلفی از طریق اشتراک های ایمیل خبرنامه ها به دست شما می رسد. مطالعه آنها باعث می شود بستر مناسبی برای ذهن شما جهت یافتن ایده های جدید ایجاد شود.

با استفاده از محیط پهناور اینترنت می توان با انواع ایده ها و نظرات آشنا شد. محیط اینترنت برای برخورد و تضارب آرا مناسب می باشد. با مرور سایت ها و اشتراک در برخی از آنها، روزانه اطلاعات مفیدی به دست ما خواهد رسید. ممکن است در میان این اطلاعات ایده جدیدی به ذهن ما خطور کند.

لیست زیر مجموعه ای از ابزارها و سایت های مختلف برای یافتن ایده های جدید و بازارهای جدید می باشد. موارد لیست به چند طبقه تقسیم شده است. هر کدام از آنها می تواند منبعی برای یافتن ایده های جدید باشد و یا اینکه در مسیر ما را یاری دهد : trends برای یافتن و ارزیابی روندهای مهم جاری در دنیای اینترنت، directories برای یافتن طبقه بندی های محتوایی انجام شده توسط موتورهای جستجو، answers and how to برای مشاهده انواع سوالات، چالش ها و پاسخ های مربوطه توسط مردم، Article برای مشاهده مقالات مختلف دانشی، Forums انجمن ها و...

منبع این لیست وب سایت erictips.com می باشد :

لیست همفکری دات کام برای یافتن ایده های جدید و بازارهای گمنام (منبع اصلی)

طبق لیست فوق، جستجو و گشت زنی در بازارهای اینترنتی مانند ebay یا alibaba ما را با محصولات جدید و گاهی عجیب آشنا می سازد. مرور سوالات و جواب ها در سایت [yahoo answer](http://yahoo.answer) ما را با نیازهای کاربران و راه حل های ممکن آشنا می سازد. چه بسا ایده طراحی محصولی جدیدی برای پاسخگویی به نیاز کاربران در ذهن ما ایجاد شود. در این سایت می توان بازارهای گمنام (niche market) را هم پیدا کرد. ممکن است برخی سایت های لیست در ظاهر ارتباطی با ایده های جدید نداشته باشند اما اطلاعات مفیدی در زمینه نحوه پیدا کردن بازارهای گمنام و یا محصولات جدید ارائه می دهند.

مثال : به عنوان مثال از شرکت هایی که علاقه مند به یافتن ایده های جدید می باشند می توان به شرکت گوگل اشاره نمود. سیستم کاری و مدیریتی این شرکت پذیرای انواع ایده های جدید و غیرممکن می باشد. این شرکت سالانه تعداد زیادی از شرکت های کوچک و خلاق را خریداری می کند. شرکت گوگل کلکسیونری از انواع محصولات و سرویس های مختلف می باشد. با مرور لیست ۲۶۸ تایی محصولات این شرکت می توان دید که اشتیاق زیادی برای استقبال از انواع ایده های جدید وجود دارد. مسلما در میان آنها چند ده سرویس موفق درخواهد آمد.

مثال : مطالعه سایت **ایلمنس دات کام** هم می تواند کمک موثری در یافتن شغل های جدید داشته باشد : لینک **۱۰۰ شغل** قابل توسعه در محیط مجازی

چند ابزار برای شروع کننده ها

برای کسانی که می خواهند کار جدیدی را شروع کنند استفاده از ابزارهای زیر توصیه می شود :

دفترچه تماس : دفترچه تماس یکی از سرمایه های شما محسوب می شود. از هر فرصتی برای تقویت و غنی سازی دفترچه تماس خود بهره بگیرید. کارت های ویزیتی را که دریافت می کنید در آن وارد کنید. افراد را با تخصص هایشان وارد کنید. اینگونه پس از مدتی می بینید که مجموعه غنی از تماس ها در دفترچه تماس شما وجود دارد. سعی کنید دسته بندی های منطقی انجام دهید : مانند تجاری، پروژه ای، کاریابی، مشتری بالقوه ، خانواده، دوستان و... از ابزارهای تکنولوژیکی بسیار مفیدی برای مدیریت دفترچه تماس وجود دارد. مانند Microsoft Outlook و Gmail Contact و گوشی های موبایل. سعی کنید همیشه از آنها بکاپ backup بگیرید. با استفاده از ابزارهای فناوری می توانید دفترچه تماس گوشی و کامپیوتر و اینترنتی خود را یکسان سازید. این باعث می شود دسترسی شما به افراد در هر جایی راحت شود.

تقویم : از امکانات فناوری که برای مدیریت تقویم شخصی وجود دارد به خوبی بهره بگیرید. شما می توانید از تقویم موبایل یا کامپیوتر و یا گوگل بهره بگیرید. می توانید از آن بکاپ بگیرید و آنها را باهم یکسان سازید. اینچنین پس از یکسال می بینید که سابقه مفیدی از تمامی وقایع روزانه خود خواهید داشت. حتی می توانید یادداشت ها و خاطرات روزانه خود را در تقویم اینترنتی خود وارد کنید. ما می توانید قرارهای خود را به سادگی با دیگران به اشتراک گذارید. از طریق تقویم اینترنتی گوگل می توانید تاریخ های خاصی را با آنها با اشتراک گذارید و با استفاده از ایمیل به آنها یادآوری کنید. وقایع مهم و تاریخ های مهم را در تقویم وارد کنید. همچنین می توانید تقویم های تکمیل شده و به اشتراک گذاشته شده را در تقویم خود وارد کنید. به عنوان مثال در می خواهید تجارت بین المللی کنید و وقایع اقتصادی روزانه برایتان مهم است. کافیسیت در گوگل economic calendar را جستجو کنید و یکی از آنها را در تقویم شخصی وارد کنید.

رزومه آنلاین : فرصتی مناسب را اختصاص دهید و رزومه خود را به دو زبان انگلیسی و فارسی تهیه کنید. در سایت متخصصین ایران و سایت iran talent رزومه خود را وارد کنید. در google profiles رزومه خود را وارد کنید. در آنجا عکسها و سایر خصوصیات خود را به اشتراک بگذارید. می توانید برای معرفی بیشتر خود به افراد آدرس سایتهای ذکر شده را به آنها دهید.

هاله ای از ایده ها : هاله ای از ایده های جدید را پیرامون خود تشکیل دهید. در سایت های کارآفرینی عضو شوید. در خبرنامه های کارآفرینی عضو شوید. مشترک شوید و به اشتراک بگذارید. از ابزار google reader برای خواندن سایت ها و به اشتراک گذاری مجدد آنها غافل نشوید.

فری لنسر کیست؟ چگونه می توان در اینترنت پروژه انجام داد؟

Freelancer : کسی که برای خودش کار میکند و در استخدام یک کارفرمای منحصر به فر نیست بلکه بر اساس قراردادهای کوتاه مدت برای شرکت های مختلف کار می کند.

اینترنت برای فری لنسرها : فناوری اطلاعات یکی از بسترهای مناسب برای کار فری لنسرها می باشد چراکه کارها عمدتاً نرم افزاری می باشند و نیاز به حضور افراد در مکان خاصی نیست. از طرفی محصولی یا خدمتی که ارائه می شود عمدتاً فراورده اطلاعاتی است و لذا ارسال و تحویل آن مستلزم هزینه های حمل و نقل و... نمی باشد. بستر اینترنت شرایط کاری مناسبی برای فری لنسرها ایجاد کرده است. چراکه دسترسی به افراد در محیط اینترنت بسیار آسانتر می باشد. در واقع افرادی که نیازمند سرویس خاصی می باشند و افرادی که توانایی ارائه آنرا دارند (فری لنسرها) از طریق اینترنت به راحتی می توانند به یکدیگر متصل شوند. سایت های خاصی وجود دارند که در آنجا می توان به تعداد زیادی از فری لنسرها دسترسی پیدا کرد.

Elance.com : یکی از سایتهای معتبر در این زمینه سایت www.elance.com می باشد. در این سایت می توان انواع مختلف و جالبی از خدمات ارائه شده توسط فری لنسرها را مشاهده نمود. این سایت محل یافتن خدمات و ملاقات تقاضا کنندگان و ارائه دهندگان خدمات می باشد. فرایند عقد قرارداد و برون سپاری خدمات و کنترل آن از طریق سایت انجام می گیرد. استفاده از امکانات این سایت می توان از ابتدا تا انتهای پروژه را مدیریت نمود. نحوه انجام پرداختها و فرایند آن هم از طریق سایت صورت می گیرد. همچنین مرور این سایت ما را با انواع خدمات مختلفی که می توان به فری لنسرها سپرد آشنا می سازد. خدماتی از قبیل مدیریت حضور اینترنتی شرکت، بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو و... علاوه بر این سایت [elance](http://elance.com) حاوی مطالب مفیدی در مورد نحوه برون سپاری پروژه ها و وظایف به فری لنسرها می باشد. با عضویت در وبلاگ آن هم می توان خبرنامه های مفیدی در مورد خدمات مبتنی بر اینترنت دریافت نمود. علاوه بر اشخاص، شرکت های معتبر هم در سایت حضور دارند و لذا می توان از خدمات آنها هم استفاده کرد.

کنترل کیفیت پروژه ها در elance.com :

ممکن است این سوال بوجود بیاید که در محیط مجازی که امکان دیدار حضوری وجود ندارد چگونه می توان یک فری لنس ماهر پیدا کرد. سایت فری لنس با مکانیزم هایی که فراهم کرده امکان انتخاب فرد مناسب و مدیریت مناسب پروژه را فراهم کرده. تا جاییکه این اطلاعات در دیدار حضوری هم ممکن است به خوبی سایت [elance](http://elance.com) دریافت نشود :

۱. که می توان سابقه ای از کارهای انجام شده توسط فری لنس ها را مشاهده نمود و همچنین نظر سایرین و امتیاز داده شده به آنها را دید. این باعث می شود انتخاب پیمانکار با کیفیت بهتری انجام شود.
۲. سایت elance.com خود دارای یک دانشگاه مجازی می باشد که فری لنس ها در آن امتحان می دهند و در صورتیکه ۸۰ درصد نمره را کسب کنند، گواهینامه بگیرند و اعتبار آنها در سایت افزایش یابد.
۳. ابزارهای مناسبی برای مدیریت هزینه ها و کنترل پروژه ارائه می دهد.
۴. در وبلاگ سایت مطالب مفیدی در مورد مدیریت مناسب از پروژه ها ارائه شده است.

کارآفرینان : مطالعه این سایت و مرور آن می توان منبعی برای ایجاد ایده های کارآفرینانه باشد.

ایده کسب و کار : می توان نمونه مشابه بومی آنرا طراحی و پیاده سازی نمود.

لینک : ۱۰۰ شغل که می توان به فری لنسرها سپرد

۱۰۰ ایده جدید برای برون سپاری

با مطالعه متن زیر می توان به ایده های جدیدی در مورد کسب و کارها و فعالیت هایی که می توان به صورت برون سپاری انجام داد دست یافت :

۱۰۰ نمونه شغل برای واگذاری : ۱۰۰ نمونه شغل که می توان به فری لنسرها سپرد

با مرور سایت www.elance.com می توان به نمونه های جالبی از واگذاری پروژه ها برخورد کرد. آنچنان که سایت ادعا می کند سالانه ۳۳۰ میلیون دلار پروژه واگذار می شود. این سایت یک نمونه سایت کارآفرینانه می باشد چراکه انواع مختلفی از مهارت ها را گرد هم آورده و افراد متقاضی را با آن آشنا می سازد. مطالعه نمونه کارهای واگذار شده می تواند ایده های جالبی در زمینه کارآفرینی و شغل های جدید ایجاد کند.

در لینک زیر ۱۰۰ نمونه شغل ارائه شده در سایت ایلنس مشاهده می شود. علاوه بر خدمات حرفه ای فری لنس ها، مرور سایت نشان می دهد که چه کارهای جالبی را می توان به فری لنس ها سپرد. به عنوان مثال : تهیه متن سخنرانی، برنامه ریزی مراسم عروسی، روزرسانی وبلاگ، منشی تلفنی و حتی مدیر دفتر مجازی! واگذاری برخی از وظایف کسب و کار به فری لنسها چند فایده دارد :
۱- هزینه ها کمتر می شود ۲- تنوع انتخاب بیشتر می شود ۳- نیازی به حضور فیزیکی نیست، حجم کسب و کار کوچکتر می شود ۴- می توان به امور اساسی کسب و کار رسید. پیشنهاد این است که باور داشته باشیم که لازم نیست تمام کارها توسط ما یا در کنار ما با نظارت مستقیم انجام شود بلکه برخی از امور را می توان به فری لنس ها سپرد و خود به امور اساسی تر برسیم. با واگذاری کار به فری لنس ها ممکن است خروجی های مفید و متفاوتی از آنها ببینیم. البته این منوط به آن است که در فرایند انتخاب و برون سپاری وظایف دقت شود و از توصیه های سایت بهره گرفته شود. البته باید توجه داشت که فرایند واگذاری با دقت و مدیریت شده صورت گیرد تا بتوان حداکثر استفاده را نمود و از هدر رفتن نیروها و هزینه ها جلوگیری کرد. بدون آنکه نیاز به حضور فیزیکی در محل باشد و یا سایر هزینه های جانبی دیگر.

۱۰۰ پروژه که می توان اینترنتی انجام داد

به ۳ دسته بندی اصلی تقسیم می شوند :

- تکنولوژی : طراحی سایت، برنامه نویسی، مدیریت پروژه، شبکه های اجتماعی و...
- بازاریابی : فروش، بازاریابی، بهینه سازی سایت، وبلاگ ها و...
- سایر : برنامه ریزی کسب و کار، تحقیقات، نوشتن مقاله، ورود اطلاعات، تست برنامه، حمایت مدیریتی و...

در لینک زیر ۲۵ نوع خدمات که تحت عنوان "همکار مجازی" در سایت معرفی شده است ارائه می گردد :

۲۵ همکار مجازی

به ۵ طبقه بندی اصلی تقسیم می شود :

- تحقیقات : انجام تحقیقات مختلف اعم از اعتبار سنجی مطالب، یافتن بازار، تست محصول جدید، تهیه متن سخنرانی
- ورود اطلاعات : ثبت نام در سایت ها، سازماندهی دفترچه تماس، ارسال مقاله
- هماهنگی ها : هماهنگی جلسات، ملاقات ها، برنامه سفر و حتی برنامه ریزی مراسم عروسی
- شبکه های اجتماعی : تهیه مطلب، مدیریت وبلاگ، مدیریت پروفایل و رزومه، مدیریت ارتباطات روزانه
- عمومی : مدیریت ایمیلها، کارت پستال ها و هدیه ها، یادآوری ها و...

علاوه بر اشخاص، شرکت های معتبر هم در سایت حضور دارند و لذا می توان از خدمات آنها هم استفاده کرد. یکی از فواید سایت این است که می توان سابقه ای از کارهای انجام شده توسط فری لنس ها را مشاهده نمود و همچنین نظر سایرین و امتیاز داده شده به آنها را دید. این باعث می شود انتخاب پیمانکار با کیفیت بهتری انجام شود.

مطالعه بیشتر : [توصیه هایی برای بهبود فرایند واگذاری یک پروژه](#)

ایده برای توسعه توسط کارآفرینان

خدمات پیشنهادی : افزایش حضور یک کسب و کار در دنیای اینترنت

محیط اینترنت شبکه ای مملو از بازدید کنندگان انبوه می باشد. در این محیط مشتریان بالقوه زیادی وجود دارند. افراد زیادی به این محیط مراجعه می کنند و در صدد یافتن پاسخ برای نیازهای خود می باشند. بیشتر کسب و کارها در اینترنت برای خود یک وب سایت ایجاد کرده اند. این حداقل فعالیتی است که یک کسب و کار می تواند در محیط اینترنت انجام دهد. برای افزایش حضور اینترنتی کسب و کار می توان برنامه مدونی داشت. لازم است تحلیل شود که نیازها در کجای اینترنت قرار دارند و بازارهای بالقوه کجا هستند. مشتریان بالقوه شناسایی شوند و برای جذب آنها برنامه ریزی شود. افزایش حضور اینترنتی کسب و کار می تواند مشتمل بر برنامه های زیر باشد :

۱. تقویت و غنی سازی محتوای وب سایت شرکت
۲. ارائه توضیحات تکمیلی در مورد پروژه های انجام شده. تهیه مقالات در مورد تجربه های کسب شده در پروژه ها و به اشتراک گذاری آنها در اینترنت
۳. تاریخچه شرکت، اعضا، ارائه گواهینامه ها و نشان های افتخار.
۴. تهیه مطالب و مقالات مفید در مورد صنعت مرتبط
۵. بهینه سازی سایت شرکت برای موتورهای جستجو
۶. جستجو در وب سایت های مرتبط با صنعت و معرفی وب سایت شرکت در آنها
۷. خرید تبلیغات کلیدی شرکت گوگل که بر اساس کلمات کلیدی توسط مشتریان جستجو می شود
۸. تهیه رزومه و پروفایل کامل شرکت به زبان فارسی و انگلیسی و معرفی آن در پایگاه های کسب و کارها مانند [Xing.com](#) و [alibaba.com](#) و [weebiz.com](#)
۹. تهیه آگهی نیازمندی مناسب برای جذب نیرو و ثبت آن در سایت های مرتبط مانند [irantalent.com](#) و سایت متخصصین ایران [irexpert.ir](#)
۱۰. ایجاد امکان دسترسی مستقیم به مدیران شرکت از طریق پست الکترونیک یا شماره همراه و یا فرم های ارتباط با مشتری
۱۱. حضور در شبکه های اجتماعی
۱۲. ایجاد وبلاگ برای شرکت. در وبلاگ تا حدودی خودمانی تر در مورد مسائل شرکت نوشته می شود. اخذ ایزخورد از خوانندگان وبلاگ
۱۳. عضویت در انجمن های اینترنتی
۱۴. تبدیل تمام کارت ویزیت ها و دفترچه تماس های پراکنده کاغذی به یک دفترچه تماس الکترونیکی یکپارچه توسط ابزارهایی مانند [exchange](#). امکان به اشتراک گذاری آنها.

برون سپاری برخی از امور شرکت به فری لنس ها (**لینک** : [۱۰۰ شغل که می توان به فری لنسرها سپرد](#))

محتوا پادشاه است content is king : لازم به ذکر است یکی از نکات مهم در افزایش ترافیک سایت اینترنتی و افزایش حضور آنلاین شرکت، همانا تهیه و به اشتراک گذاری محتوا و مطالب و

مقالات مفید می باشد. برای اینکار می توانید از پتانسیل افراد متخصص شرکت استفاده نمود و همچنین تعهدی برای ثبت و تحلیل وقایع و تجربیات شرکت وجود داشته باشد. در این صورت به مرور زمان مطالبی مفید تولید خواهد شد. مرحله بعدی تصمیم به اشتراک گذاری این مطالب در سایت های اینترنتی می باشد. این مساله باعث می شود بازدید کنندگان احساس مثبتی در مورد شرکت پیدا کنند. استنباط آنها این است که شرکت تعهدی دارد برای رشد صنعت مرتبط و علاقه دارد برای رشد روز بروز خود. این نشان می دهد شرکت علاقه مند به کارهای گروهی می باشد و تمایل دارد تجربیات خود را با دیگران به اشتراک بگذارد.

دسترسی در هر زمان و مکان : یکی از مهمترین خاصیت های محیط اینترنت این است که در هر زمان و مکان امکان دسترسی به وب سایت شرکت وجود خواهد داشت. لذا با این تصور که نکته ای مبهمی برای بازدید کننده وجود نداشته باشد توضیحات کاملی در وب سایت خود فراهم کنید. وب سایت را مانند ویتترین و داشبورد جامعی از شرکت خود ببینید.

سرنخ ها

برای پیگیری بیشتر

سایت شرکت شما را بیشتر افرادی بازدید می کنند که آدرس آن را قبلا می دانند. کسی که آدرس سایت شما را ندارد و شرکت شما را هم نمی شناسد، از چه طریقی وارد سایت شما شوند؟ سایت شما چه برنامه ای برای جذب آنها دارد؟ سایت شما چه ارزش افزوده ای به آنها ارائه می دهد؟ آیا برنامه ای برای جذب بازدید کنندگان ناشناخته دارید؟ آیا محتوای سایت شما ارزش بازدید دارد؟

برای هدف : بازدید کنندگان بیشتری از طریق موتورهای جستجو به سایت شما جذب شوند ، ترافیک سایت افزایش یابد ، انتخاب کلمات کلیدی مناسب انتخاب شوند ، سایت شما بیشتر در معرض دید قرار گیرد ، از پتانسیل های اینترنت برای جذب مشتریان جدید و کشف بازارهای جدید استفاده کنید ، افراد زیادی بدون اطلاع قبلی سایت شما را بازدید کنند ، با آنها در ارتباط باشید.

سرنخ : برای رسیدن به اهداف فوق، در اینترنت مبحثی مشخص و پرکاربرد وجود دارد به نام "سئو" :
SEO (Search Engine Optimization)

توجه : که شعار مهم در دنیای SEO این است :

Content is king یا محتوا پادشاه است !

در کنار تمام تکنیک های SEO ، نهایتا آنچه که سایت شما را محبوب می کند همانا ارزش محتوای آن است.

لینک : مجموعه bookmark های SEO به شرح زیر است :

سرنخ : نرم افزار کلیک ویو برای تحلیل آسان و نمایش داده های سازمان www.qlikview.com و www.nazmaranco.com

چرا معاملات اینترنتی؟

بازار : یعنی محل ملاقات عرضه کننده و متقاضی. در بازار معامله صورت می گیرد. با ظهور اینترنت، بازارهای الکترونیکی مختلفی بوجود آمدند. مزیت بزرگ این بازارها همانا عدم وابستگی آنها به زمان و مکان می باشد.

Ebay.com : بر اساس سیستم مزایده کار می کند. پرداخت ها عمدتاً از طریق سایت [paypal](http://paypal.com) صورت می گیرد.

Alibaba : محل عرضه و تقاضا می باشد. مطالب مفیدی در مورد بازرگانی کشور چین دارد. یکی از محصولات ایرانی که در سایت Alibaba مشاهده شده " گز سکه " sekkeh gaz می باشد.

امنیت معاملات : امکاناتی در بازارهای اینترنتی وجود دارد که در بازارهای سنتی وجود ندارد. این امکانات امنیت معاملات را بالا می برد :

- سابقه معاملات یک فروشنده یا مشتری خاص را می توان مشاهده نمود.
- مشتریان و فروشندگان بر اساس سابقه خوش حسابی، امتیاز می گیرند.
- مشتریان می توانند در مورد محصولی که خریداری نموده اند نظر دهند. امکان مشاهده نظر سایر مشتریان در مورد یک محصول یا فروشنده خاص وجود دارد.
- امکان مقایسه اجناس با یکدیگر وجود دارد.
- برای پرداخت های با مبلغ بالا از مکانیزم های امنیت تبادلات استفاده شده است.
- توافقات طرفین در مورد ویژگی های جنس خریداری شده و قیمت آن در سایت به صورت مکتوب ثبت می شود.
- پس از معامله و قبل از دریافت جنس، مبلغ از حساب مشتری کسر می شود اما پس از تایید مشخصات توسط مشتری، مبلغ به فروشنده پرداخت می شود.
- مطالب زیادی در مورد امنیت خریده ها و انواع ریسک های مربوطه به همراه راه حل در سایت فراهم شده است.

اهرم های تقویت کننده برای یک بازار اینترنتی موفق :

- از تکنولوژی های پیرامون مانند کارتهای اعتباری، امنیت پرداخت و ... به خوبی استفاده می شود.
- اطلاعات مختلف و وسایق آنرا به خوبی باهم مرتبط می کنند. به عنوان مثال می توان سابقه یک فروشنده خاص در فروش یک محصول خاص را مشاهده نمود. در واقع به هم بندی اطلاعات به خوبی صورت می گیرد.
- امکان مقایسه محصولات مختلف وجود دارد.
- امکان مشاهده نظر سایر مشتریان وجود دارد. حتی امکان دسترسی و ارتباط به آنها هم وجود دارد
- وبلاگ ها و انجمن های مختلف رسمی و غیر رسمی پیرامون بازار شکل می گیرد که با مطالعه آنها می توان شناخت بهتری نسبت به بازار پیدا نمود.

نمونه سایت داخلی : pardakht.ir

لیست محصولات و سرویس های شرکت گوگل

عمدتاً گوگل به عنوان موتور جستجوی اینترنتی شناخته شده است. سرویس های دیگری که عموماً استفاده می شود gmail, google earth, docs, reader, calendar, talk, bookmark, translate است.

این شرکت که به عنوان یک شرکت خلاق شناخته شده است محصولات و سرویس های دیگری ارائه می دهد. لیست کامل محصولات شرکت در لینک زیر قابل مشاهده است :

Exhaustive Google Product List

همانطور که در لیست فوق مشاهده می شود، تعداد محصولات شرکت در حدود ۲۶۸ می باشد. این تعداد نشان می دهد که شرکت بزرگ گوگل علاقه خاصی به توسعه محصولات و ایده های جدید دارد. تمامی محصولات گوگل به نوعی فراورده اطلاعاتی محسوب می شود و این نشان می دهد که در دنیای اطلاعات تا چه اندازه می توان محصولات اطلاعاتی را تولید نمود و ارزش افزوده ای بیشتر از محصولات سنتی که عموماً بر پایه انرژی و منابع انسانی می باشد تولید نمود. توجه شود که عمر شرکت در حدود ۱۰ سال می باشد. اما شیوه مدیریتی خاص آن اجازه می دهد هر نوع ایده جدیدی در شرکت توسعه یابد. تعداد انبوه محصولات نشان می دهد اشتیاق خاصی برای توسعه ایده های خلاقانه در شرکت وجود دارد. ساختار مدیریتی شرکت به گونه ای طراحی شده است که اجازه ورود و آزمایش انواع ایده ها و محصولات را می دهد. ممکن است تمامی محصولات موفق نباشند اما می توان مطمئن بود که از میان تعدادی محصول بسیار موفق ظاهر خواهد شد.

به گفته یکی از مهندسان گوگل که در بخش [Google Reader](#) کار می کند. ارائه پیشنهاد و توسعه آن در این شرکت به راحتی صورت می گیرد. به عنوان مثال هنگامی که یکی از اعضا تیم Reader نکته ای پیشنهادی برای توسعه Gmail داشت، بلافاصله از سوی تیم Gmail امکانات لازم و دفترچه راهنمای توسعه Gmail در اختیار وی قرار می گیرد تا بتواند آنچه را در ذهن دارد به صورت آزمایشی در محیط Gmail پیاده سازی نماید.

شرکت گوگل تمایل زیادی برای خرید شرکت های کوچک و خلاق دارد و قسمتی از این محصولات نتیجه خرید سایر شرکت ها بدست آمده است. آنچه اینجا مهم است توانایی این شرکت در یکپارچه سازی این محصولات می باشد. به طوری که با اکانت گوگل خود می توان از تمامی محصولات استفاده نمود و همچنین سایر امکانات گوگل از قبیل جستجو و... در سایر محصولات قابل استفاده می باشد.

نگاهی به لیست محصولات نشان می دهد که بخشی از آنها مشمول هزینه می باشند. یکی از سرویس هایی که قسمت عمده ای از درآمد گوگل را تشکیل می دهد سرویس AdSense می باشد (شماره ۸). می توان تاریخ ارائه محصول و آخرین وضعیت آنرا از لیست مشاهده نمود. تمامی محصولات های گوگل لزوماً موفق نبوده اند. به عنوان مثال Google Buzz که نتوانست تهدید جدی برای شبکه اجتماعی Facebook باشد. برخی از محصولات گوگل پروژه های بسیار بزرگی می باشند مانند Google Books که در صدد است کتاب های موجود در کتابخانه های بزرگ دنیا را دیجیتالی نماید و Google Earth یا Google Phone, SMS که ممکن است تهدیدی برای شرکت های مخابراتی محسوب شود.

طبق گفته مدیران شرکت، هسته اصلی گوگل بر اساس موتور جستجوی آن است اما اشتیاق برای توسعه محصولات و ایده های خلاقانه همواره جزو اهداف اصلی شرکت می باشد. به نظر می آید الگوی مدیریتی در ان شرکت بر اساس اصل آسان گیری و ارائه فرصت و تحمل هزینه آزمایش و خطا برای توسعه ایده های جدید می باشد.

شرکت گوگل محصولات خود را در قالب بسته هایی ویژه به مشتریان ارائه می دهد. این بسته ها بر اساس نوع فعالیت مشتریان متفاوت است : ویژه کسب و کار، ویژه مراکز آموزشی، ویژه موسسات غیرانتفاعی، ویژه توسعه دهندگان، ویژه ناشران، ویژه بازاریابی و...

می خواهیم در کمترین زمان ممکن یک سایت اینترنتی با بیشترین امکانات راه اندازی کنیم!

برای اینکار بهتر است بروید ببینید گولهای اینترنتی چه ابزارهایی ارائه می دهند، آنها را انتخاب کنید و پشت سر گولهای اینترنتی بایستید.

یکی از خدمات شرکت گوگل، بخش سایت ساز آن می باشد. <https://sites.google.com>

با استفاده از سایت ساز شرکت گوگل می توانید در کمترین زمان ممکن صاحب حرفه ای ترین وب سایت ها بشوید. چرا که :

- ۱ - برای انواع مختلف نیاز ها از جمله دانشگاهی، بازاریابی، شخصی، جمع آوری اطلاعات و...
- ۲ - نیازی به برنامه نویسی ندارید
- ۳ - انواع مختلف الگوهای سایت به همراه امکان سفارش سازی در اختیار شما قرار می گیرد
- ۴ - مهمتر از همه این که سایت شما با مجموعه امکانات گوگل یکپارچه است. به این معنی که شما می توانید تمامی امکانات گوگل از قبیل docs, calendar, images, reader, map, video و... را به راحتی در سایت خود وارد کنید. به این ترتیب مجموعه یکپارچه ای از سایر امکانات گوگل با سایت شما هماهنگ است. این یعنی پشت سر گول ایستادن!

با سایت ساز گوگل :

- ۱ - می توانید سایت بسازید، تمرین کنید تا انتظارات شما از یک سایت حرفه ای بالاتر برود.
- ۲ - می توانید با ابزارهای گوگل از قبیل friend connect, feedburner, ... با سایرین یک شبکه ارتباطی بسازید.
- ۳ - می توانید آدرس دامنه دلخواه خود را داشته باشید و آنرا به سمت سایت های گوگل هدایت کنید.

به اشتراک بگذار

خود را ایده هایتان را اهدافتان را به اشتراک بگذارید! به همین سادگی!

این فواید زیادی دارد چرا که :

- یکبار آنرا مرور می کنید
- یکبار دیگر آنرا تحلیل می کنید
- آنرا بهتر می شناسید
- بازخورد می شنوید
- احساس بخشش دارید
- احساس همفکری دارید
- بازخورد می شنوید
- کاملتر می شود
- رشد می کنید ، رشد می کند ، شبکه می شوید ، شاخ و برگ پیدا می کند
- هنوز مالکیت آن از آن شماست حتی اگر دیگران هم استفاده کنند
- ایده شما بالغتر می شود
- واضح می شود ، روشن می شود
- باید دفاع کنید ، تکاپو خواهید داشت
- باید انجام دهید، حرکت خواهید داشت

- از اشتراک دیگران هم بهره مند می شوید
- ایده های مشابه پیرامون شما را می گیرند
- بی نظمی بوجود می آید، این بی نظمی در خدمت خلاقیت قرار می گیرد
- پازل کاملتر می شود، اطلاعات مرتبط همدیگر را پیدا می کنند، نتیجه های جدید استخراج می شود
- سینرژی می شود، نیروهای غیبی می آیند، دیگران هم می آیند
- اعلام کرده اید، بیشتر شما را می شناسند، راحت تر می شوید
- نقد می شوید، گوش می دهید، کامل تر می شوید
- دیالوگ می کنید، برخورد می شود
- نه می شنوید، دنبال راه حل های جدید می افتید
- رشد می کنید
- یک گام به جلو را طی می کنید
- روشن می شود، دیگر تاریک نیست، آنرا می بینید، آنرا می بینند
- به فکر فرو می روید، به فکر فرو می روند
- ثبت می شوید، در یاد می مانید
- برخی ها ممکن است حرکت کنند حتی اگر شما اطلاعی نداشته باشید

پیشنیاز : صبر، تحمل، پذیرش انتقاد، پذیرش محدودیت، جسارت

کاربردها : مدیران برای پرسنل، پرسنل برای مدیران، شرکت برای مشتریان، نظام پیشنهادات، ایده های جدید