

## معرفی چهار حرفهٔ سودآور

بفرمایید  
ایده

رضانوکلی

خدمات  
گردشگری پزشکی

گردشگری انواع و اقسامی دارد و در حال حاضر کشور ما به‌عنوان یکی از آینده‌دارهای این حوزه شناخته می‌شود که دولت‌ها هم برای آن برنامه دارند. یکی از انواع گردشگری، خدمات گردشگری سلامت یا همان پزشکی است که به نسبت سایر انواع گردشگری، گردشگران در حدود چهار برابر پول بیشتری در آن خرج می‌کنند.

در این نوع از گردشگری، شما مکان‌های مناسب انجام خدمات درمانی و پزشکی را به گردشگران معرفی و برایشان فراهم می‌کنید. بعد از آن، تمام امکانات سفر از قبیل محل هتل، رفت‌وآمد در ایران و در شهر مورد استقرار، خوردوخوراک و نحوهٔ مراقبت‌های حین و پس از درمان را برایشان مهیا می‌کنید. بیشتر گردشگران سلامت در ایران از ترکمنستان، جمهوری آذربایجان، عراق، ترکیه، بحرین، لبنان، سوریه، کویت و افغانستان هستند. پس در شروع کار بر این کشورها تمرکز کنید. برای این کار بهتر است یک شرکت خدمات گردشگری سلامت راه بیندازید و با ارائهٔ بسته‌های درمانی مسافرتی و تبلیغات در وبگاه‌ها و اینترنت، به دنبال جذب گردشگران سلامت به برنامه‌های خودتان باشید.

ایران اولین مقصد گردشگری سلامت در منطقه است و همین یعنی یک فرصت بی‌نظیر اقتصادی برای شما و کشورمان. تعداد گردشگران سلامت در ایران نزدیک به یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بوده که با تکمیل زیرساخت‌ها به سه میلیون نفر افزایش پیدا خواهد کرد.

صنعت  
تولید بطری‌های پلاستیکی

یکی از کارهای تولیدی سودآور، ایدهٔ تولید بطری پلاستیکی است. انواع مواد غذایی و نوشیدنی‌های سرد و صنایع شیمیایی برای بسته‌بندی به بطری پلاستیکی نیاز دارند. به غیر از معدودی از محصولات، هیچ محصولی بسته‌بندی سنتی ندارد. بنابراین، شروع کار تولید بطری پلاستیکی ایدهٔ خوبی است. این کار با مبلغ سرمایهٔ کم تا متوسط انجام می‌گیرد.

برای شروع، علاوه بر کارگاه، به چند وسیله احتیاج دارید: ۱. دستگاه بطری‌بازکن: هم مدل برق سه فاز دارد و هم برق تک فاز. مدل‌های دستی، نیمه‌خودکار و تمام‌خودکار، از حدود قیمتی ۱۰ هزار دلار تا ۵۰ هزار دلار متغیرند. ۲. دستگاه تولید در بطری؛ ۳. دستگاه قالب‌زنی.

محل کارگاه هم باید خارج از بافت مسکونی باشد تا همسایه‌ها از سروصدا و بارگیری‌ها آزرده نشوند. یک کارگاه با حدود پنج تا هفت نفر نیروی کار.

مادهٔ اولیهٔ این تولیدی «پریفرم» است که تولیدکنندگان معمولاً آن را به‌صورت آماده می‌خرند؛ مگر اینکه میزان تولید به‌قدری بالا باشد که به‌صرفه‌تر باشد تجهیزات کوره و مواد اولیهٔ پریفرم را هم بخرید و خودتان آن را تولید کنید. با توجه به غنی بودن کشور از نظر منابع نفتی و پتروشیمی، تهیهٔ خوراک اولیهٔ تولید بطری پلاستیکی در ایران نیز به‌راحتی قابل انجام است. علاوه بر بازارهای داخلی یعنی مشتریانی مثل شرکت‌های آب‌معدنی، نوشابه‌سازی و تولیدی ادویه، در کشورهای عراق، ترکیه و سایر کشورهای همسایه نیز می‌توانید مشتریان خوبی پیدا کنید.

ذوق و هنر قالیبافی و لذت بردن از نقش و رنگ قالی‌ها بین ایرانیان یک ویژگی مشترک است؛ هنری اصیل، بومی و شناخته شده در سراسر دنیا. این یعنی در هیچ جایی در دنیا نمی‌توانند قالی‌هایی به کیفیت قالی ایرانی تولید کنند و این را همه دنیا هم می‌دانند! فرش ایرانی طبق اطلاعات خبرگزاری ایسنا به ۸۲ کشور دنیا صادر می‌شود که آلمان رتبه اول، امارات رتبه دوم و کشورهای ژاپن، عراق و پاکستان رتبه‌های بعدی را در میان مشتریان فرش ایرانی به خود اختصاص داده است. این‌ها از فرصت فروش این محصول هنری دلپذیر در ایران و بین مردم قالی دوست ایرانی جداست. برای راه‌اندازی کارگاه قالی‌بافی، ابتدا باید آموزش‌های لازم را ببینید و از مشورت یک خیره که جنس نخ را بشناسد، کیفیت را تشخیص دهد، طرح زیبا را انتخاب کند یا طراحی کند، کمک بگیرید. هنرجویان رشته قالی‌بافی ۳-۰ از بقیه جلوتر هستند. بعد از آن، اخذ مجوز برای راه‌اندازی کارگاه نیاز است. برای شروع هم حداقل به دو بافنده نیاز دارید که میزان حرفه‌ای یا نیمه حرفه‌ای بودنشان کاملاً به مدت زمان بافتن قالی و در نتیجه درآمد شما مرتبط است. دار قالی و مجموعه ابزار و نخ و طرح نیازهای بعدی هستند. برای کارگاه هم حداقل به فضای ۹۰ متری با نورگیر کاملاً مناسب احتیاج دارید.

می‌توانید با تبلیغات در وبگاه‌ها با سپردن به حجره‌داران بازار فرش، سفارش کار بگیرید. فرش‌ها را می‌توانید در بازار فرش، نمایشگاه‌ها و بین مشتریان خارجی بفروشید. مکان ثابت کارگاه برای اینکه به تدریج شما را بشناسند و جا بیفتید هم بسیار مهم است. در نتیجه، شاید چیزی در حدود ۳۰۰ یا ۳۵۰ میلیون تومان سرمایه اولیه نیاز داشته باشید.

## کشاورزی تولید و فروش گل خشک

کشور ما از نظر شرایط آب و هوایی همه چیز تمام است. برای هر نوع محصولی، می‌توانید استان و اقلیم مورد نظر را در ایران بیابید و در سراسر ایران محصولات چهار فصلی تهیه کنید. یکی از این محصولات گل و گیاه در کشور است. انواع گل‌ها برای مصرف تهیه عطرمایه (اسانس) یا عرقیات و یا تزئینی تولید و به فروش می‌رسند. یکی از کسب‌وکارهای رو به رشد، تولید گل‌های خشک و فروش آن‌هاست. مانند گل محمدی که فروش و حتی صادرات گنچه خشک آن به یک نشان تجاری (برند) برای کشورمان تبدیل شده و طبق گزارش ایسنا سال گذشته در حدود پنج میلیون دلار صادرات گل محمدی داشته‌ایم که بیشتر آن‌ها به صورت گنچه خشک گل بوده‌اند. علاوه بر بازار داخلی به صورت پخش خرد در عطاری‌ها و گل‌فروشی‌ها، روی صادرات آن نیز می‌توانید حسابی ویژه باز کنید. چین، کشورهای اروپایی و عراق، بیشتر روی آن‌ها تمرکز کنید.