

چرتکه

گرانی هزینه‌های اقتصاد دیجیتال در کشور

بخش اقتصاد– یک کارشناس حوزه تجارت الکترونیکی با بیان این که کشور ما در حوزه هزینه‌های تمام شده اقتصاد دیجیتالی هنوز کشور گرانی است، تاکید کرد: علی‌رغم تغییرات مثبت در سال‌های گذشته اما باز هم تا واقعی‌سازی تعرفه‌های حوزه اقتصاد دیجیتال فاصله داریم.

ایمان اسلامیان در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان این‌که فناوری اطلاعات و ارتباطات توانسته است صورت اقتصادی دنیا را متحول کند، اظهار کرد: این تحول یکی به صورت ایجاد خدمات و محصولاتی است که از قبل وجود نداشته است و دیگری هم به صورت بازآفرینی خدماتی است که از قبل وجود داشته است. وی ادامه داد: امروزه بانک‌ها، بیمه‌ها و بورس با روی کار آمدن فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطاتی دچار تحولی شگرف شده‌اند و به سمت اقتصاد دیجیتال حرکت کرده‌اند که این اتفاق بزرگ به صورت خیلی محسوسی بر روی تولید داخلی کشورها تاثیر گذاشته است. این کارشناس حوزه بانکداری الکترونیک با بیان این که صنعت دیجیتال با دیگر صنایع هر ساله در حال پیشرفت است، اظهار کرد: خوشبختانه زیرساخت‌های دیجیتالی که به وسیله دولت‌ها تامین می‌شد با آمدن آقای واعظی در وزارت ارتباطات تسریع شد و ایجاد فرصت اقتصاد دیجیتال در این دوره مورد تاکید قرار گرفت، هر چند هنوز در این زمینه با استانداردهای جهانی فاصله داریم.

اسلامیان در ادامه به پیشرفت جهشی کشورهای سنگاپور و کره جنوبی در فضای اقتصاد دیجیتال اشاره کرد و گفت: این کشورها با فراهم آوردن زیرساخت‌های دیجیتالی موجب رشد اقتصادی را در کشور خود فراهم کرده‌اند. در کشور ما نیز البته تحرکاتی صورت گرفته که یک نمونه از آن ایجاد تاکسی‌های اینترنتی است که براساس نمونه مشابه آمریکایی خود ایجاد شده است.

وی با اشاره به نظریه «مک لوهان» مبتنی بر حرکت جهانی به سمت برداشتن مرزها در اقتصاد، اظهار کرد: امروزه بسیاری از تجارت‌ها اساسا مبتنی بر ویژگی فراملی بودن است. در حالی که در کشور ما اما هنوز یک سیاست شفاف و روشن در زمینه ارتباط با دیگر کشورها وجود ندارد، هر چند تحریم‌ها نیز در روابط با دیگر کشورها به تاثیر گذار بوده است.

او با اشاره به سرعت بالای انجام مبادلات و تراکنش‌ها در فضای اقتصاد دیجیتال، بیان کرد: در اقتصاد دیجیتال انسان‌ها نمی‌توانند مبادلات را کنترل کنند، بلکه این سامانه‌های الکترونیکی هستند که مراقبت می‌کنند تا تقلبی در سیستم صورت نگیرد، اما متاسفانه در این حوزه هنوز در کشور خیلی پیشرفت نکرده‌ایم و نیاز است تا در این حوزه کاری انقلابی صورت بگیرد.

وی با انتقاد از مدل کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های داخلی، بیان کرد: کشور ما بسیاری از استارت‌آپ‌ها تنها شکلی از یک اپلیکیشن هستند، شما با یاد یک فناوری جدید را همانند تاکسی‌های تلفنی «اوبر» در آمریکا خلق کنید یا همان چیزهایی که از قبل وجود داشته است را بازآفرینی کنید، در حالی که عموم استارت‌آپ در کشور از این خاصیت بی‌بهره هستند. این کارشناس حوزه بانکداری الکترونیک با تاکید بر توان بالای فکری و کاری جوانان کشور، اظهار کرد: بسیاری از جوانانی که دراین حوزه وارد می‌شوند فکر می‌کنند که اقتصاد دیجیتال تنها تولید یک نرم‌افزار یا اپلیکیشن است، در حالی که اینگونه نیست و ما بسیاری از فین تک‌ها را روزانه می‌بینیم که تولید می‌شوند اما در عمل نتیجه‌ای ندارد، چون عمدتا یک کپی از انواع مشابه در جوامع غربی خود است، جوامعی که از اساس با جامعه‌ما متفاوت هستند.

اقتصاد دیجیتالی مفهوم نسبتا جدیدی است که با گسترش فناوری اطلاعات و بکارگیری آن در جوامع در حال تکامل است. اقتصاد دیجیتالی که در مواردی اقتصاد اینترنتی، اقتصاد نوینی یا اقتصاد شبکه ای هم نامیده می شود، اقتصادی است که بر پایه فناوری‌های دیجیتال شامل شبکه های ارتباط دیجیتالی (اینترنت و دیگر شبکه های ارزشی افزوده) رایانه ها، نرم افزار و دیگر فناوری‌های اطلاعاتی مرتبط استوار است.

.....

ساخت مسکن هنوز هم سودآور است

بخش اقتصاد– یک کارشناس مسکن گفت: ساخت مسکن هنوز هم سودآور است اما از آنجایی که عده ای همچنان دنبال سودهای غیرمنطقی هستند، وضعیت حاضر را برنمی‌تابند. عباس شوکتی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: عملکرد دولت یازدهم و دوازدهم باعث خالی شدن حباب قیمت مسکن و تغییر رویکرد از سرمایه ای به مصرفی شد. اگر چه آمار ها بیانگر افزایش چند درصدی قیمت هاست اما یادمان باشد که این روند حداکثر به اندازه نرخ تورم عمومی خواهد بود.

وی افزود: اقدام قابل ستایش دولت، جهت دهی در پرداخت تسهیلات صندوق پس انداز مسکن یکم بر خلاف دولت های گذشته است. بدین معنی که این تسهیلات به خریداران واقعی می رسد و در دام سفته بازی و سوداگری نمی افتند؛ بنابراین باعث ایجاد تورم نمی شود.

این کارشناس مسکن در پاسخ به سوالی که چرا تسهیلات مسکن بعد از گذشت حدود سه سال از روی کار آمدن دولت یازدهم وارد بازار شد، گفت: قطعاً چنانچه دولت از همان ابتدا پرداخت تسهیلات را در دستور کار قرار می داد، با توجه به خالی نشدن حباب قیمت مسکن، درصد به مراتب کمتری از قیمت خانه خریداری شده را شامل می شد. از طرف دیگر این تسهیلات مانع خالی شدن حباب قیمت می شد. شوکتی با بیان اینکه بازار مسکن زمینه های جهش قیمت را ندارد، اضافه کرد: باید در اقتصاد مسکن دو مفهوم «رونق» و «سفته بازی» را از یکدیگر تفکیک کنیم. زمانی معاملات مسکن چندین برابر حال حاضر بود اما این اتفاق نه تنها منجر به خانه دار شدن مردم نمی شد که با ایجاد حباب در قیمت‌ها دسترسی مردم به مسکن را سخت تر می کرد؛ بنابراین می توان گفت حداقل ظرف سال های ۷۰ تا ۹۰ رونق واقعی را در بخش مسکن تجربه نکرده ایم اما در وضعیت کنونی اگر چه تعداد معاملات کمتر از گذشته است اما مسکن به مثابه یک کالای مصرفی با قیمت ارزان تر در اختیار مردم قرار می گیرد و با قاطعیت می توان گفت در وضعیت کنونی اقتصاد مسکن در مسیر درستی حرکت می کند.

بخش اقتصاد– شاید باورش برای ما ایرانی‌ها کمی سخت باشد که سفر و گردشگری منبع مهم درآمد یک کشور به حساب بیاید. اما جالب است که بدانید گردشگری واقعا صنعت پرسودی است. این صنعت به‌شکل مستقیم و غیرمستقیم برای افراد بی‌شماری شغل ایجاد می‌کند. از ارائه‌ی خدمات و عرضه‌ی محصولات تا دهه‌ها مورد دیگر که شاید هرگز به ذهن‌تان خطور نکرده باشد. در این مطلب ۱۳ ایده گردشگری سودآور را از بهترین ایده‌های این صنعت در سال ۲۰۱۸ برای سرمایه‌گذاران، کارآفرین ها و کسانی که علاقه‌مند به فعالیت در حوزه‌ی گردشگری هستند، گلچین کرده‌ایم.

صنعت سفر و گردشگری تنها محدود به گردشگران نمی‌شود، بلکه افرادی را که به هر دلیلی از کشوری به کشور دیگر یا از شهری به شهر دیگر سفر می‌کنند هم دربرمی‌گیرد. بنابراین اگر به راهاندازی کسب‌وکاری در این حوزه فکر می‌کنید، باید ابق دیدتان فراتر از گردشگری باشد و سفرهایی را که با اهدافی غیر از گردشگری انجام می‌شود نیز درنظر بگیرید. خبر خوب اینکه در این شرایط، ایده‌های گردشگری بی‌شماری پیش روی‌تان خواهد بود که از قضا حساسی پرسود هم هستند.

ایده‌های گردشگری هم مناسب سرمایه‌گذاران کلان است که سرمایه‌ی هنگفتی در اختیار دارند و به کسب‌وکارهای بزرگی مانند شرکت‌های هواپیمایی فکر می‌کنند و هم کارآفرینانی که به‌دنبال پیگیری حرفه‌ای در قالب کسب‌وکار خودشان هستند اما سرمایه‌ی کلان ندارند.

- راهنمای گردشگری**

یکی از کم‌هزینه‌ترین کسب‌وکارهای حوزه‌ی گردشگری ارائه‌ی خدمات به‌عنوان راهنمای گردشگری است. برای کار در این زمینه باید بتوانید دست‌کم به یک زبان خارجی یا بیشتر صحبت کنید و منطقه‌ی مورد بازدید را به‌خوبی بشناسید. البته بسته به کشور و منطقه ممکن است نیازمند کسب برخی مجوزها یا گذراندن دوره‌های خاصی باشید. بسیاری از راهنمایان گردشگری در سراسر دنیا به‌شکل غیررسمی کار می‌کنند. کافی است در مکان‌های تجمع گردشگران یا مسافران مانند هتل‌ها و فرودگاه‌ها خودتان را نشان بدهید و نظر آنها را جلب کنید. همچنین می‌توانید از هتل‌داران یا اژانس‌های مسافرتی و گردشگری بخواهید شما را به گردشگران معرفی کنند.

- رستوران و کافه**

صنعت رستوران و کافه یکی از صنایع مهم در زنجیره‌ی ارزش صنعت گردشگری است. هر چند برخی گردشگران ترجیح می‌دهند غذاهای آشنا و سازگار با ذائقه‌شان را میل کنند اما خیلی‌ها هم بدشان نمی‌آید غذاهای محلی را امتحان کنند، برخی حتی خوردن غذاهای محلی جامعه‌ای را که به دیدنش می‌روند، ضروری می‌دانند. بنابراین اگر در منطقه‌ی گردشگری هستید، بهتر است غذاهای محلی را در منوی‌تان بگنجانید.

- هتل و اقامتگاه**

برای هر گردشگری، اگر مهمان نباشد، وجود مکانی برای اقامت ضروری است. بنابراین هتل‌ها و اقامتگاه‌ها نقشی حیاتی در منطقه‌های گردشگری دارند. درواقع پیش از دیندن منطقه‌ی موردنظر، چگونگی دسترسی به محل اقامت و کیفیت آن بر تجربه‌ی گردشگر تاثیر می‌گذارد.

حقیقت مهم این است که نبود هتل‌ها و اقامتگاه‌های باکیفیت منطقه‌های گردشگری باعث کاهش تعداد گردشگران علاقه‌مند به سفر به آن منطقه‌های می‌شود. بنابراین یکی از گزینه‌های خوب سرمایه گذاری در حوزه‌ی گردشگری، هتل‌ها و اقامتگاه‌ها هستند. راهاندازی انواع اقامتگاه‌ها مانند

{اقتصاد}

۱۳ فرصت شغلی که در صنعت گردشگری انتظارتان را می‌کشند

هاستل، هتل آپارتمان، B&B. اقامتگاه‌های بوم‌گردی از دیگر ایده‌های

- خدمات حمل‌ونقل**

کسب‌وکارهای مرتبط با حمل‌ونقل در منطقه‌های گردشگری امکان خوبی برای شکوفایی دارند. گردشگران معمولا تمایل دارند به‌طور گروهی از جایی به جای دیگر بروند، بنابراین اتوبوس‌های باکیفیت نقش مهمی در ارائه‌ی خدمات دارند. وسایل نقلیه همچنین برای انتقال گردشگران از هتل به محل اقامت ضروری هستند. تاکسی‌ها و ون‌ها هم برای گروه‌های کوچک، زن‌وشوهرها و کسانی که تنها سفر می‌کنند مناسب هستند.

- خدمات کرایه**

کسب‌وکارهای کرایه‌ی اقلام گوناگون یکی دیگر از فرصت‌های سودآور کسب‌وکار در منطقه‌های گردشگری هستند. اقلام مختلفی را از جمله خودرو، جت‌اسکی، قایق، اسب و شتر و … می‌توان به گردشگران اجاره داد. می‌توانید تحقیق کنید و ببینید گردشگران چه چیزهایی را لازم دارند و نمی‌توانند آنها



را در سفر همراه خود داشته باشند. کافی‌ست این موارد را شناسایی و سپس به‌اندازه‌ی کافی تهیه کنید. در گام بعدی آنها را اجاره بدهید.

- تهیه و عرضه‌ی سوغات**

فروشگاه‌های عرضه‌ی سوغات و تولیدات محلی یکی از ایده های سودآور کسب و کار در صنعت گردشگری است. گردشگران زیادی به خرید صنایع دستی محلی، هدیه‌های جذاب، لباس‌های سنتی و مانند آن به‌عنوان یادگاری علاقه‌مند هستند. بنابراین تهیه و فروش این محصولات فرصت سودآوری است. اما برای این کار باید فروشگاه‌ی زیبا داشته باشید که در مکان خوبی قرار گرفته باشد.

- وبلاگ‌نویسی درباره‌ی سفر و گردشگری**

یکی دیگر از ایده‌های درآمنذا در حوزه‌ی گردشگری که می‌توانید با هزینه‌ی ناچیز و حتی بدون هیچ هزینه‌ای پیاده کنید، وبلاگ‌نویسی درباره‌ی سفر و گردشگری است. افراد بسیاری در سراسر جهان از این راه سالانه میلیون‌ها دلار درآمد دارند! اگر کارشناس حوزه‌ی گردشگری هستید یا اطلاعات خوبی دراین‌باره دارید، حتی اگر خودتان یک گردشگر هستید، می‌توانید دراین‌باره بنویسید. اگر مطالب جذاب و سودمندی بنویسید و بتوانید بازدیدکنندگان زیادی را جذب کنید، با تکیه بر ترافیک بالای وبلاگ‌تان می‌توانید در ازای تبلیغات آنلاین در سایت‌تان مبلغ قابل‌توجهی درخواست کنید. اما باید پیوسته وبلاگ‌تان را به‌روز کنید و مطالبی سودمند و موردعلاقه‌ی خوانندگان تولید کنید تا بازدیدکنندگان‌تان را از دست ندهید.

۱۰ ایده ای که صاحبانشان را ثروتمند کرد

- صفحه‌ی اصلی میلیون دلاری**

پیکسل کوچک‌ترین واحد در صفحه‌نمایش‌هاست. در سال ۲۰۰۵، ایده‌ی کسب‌وکار منحصربه‌فردی به ذهن دانشجویی کارآفرین رسید. او تصمیم گرفت تبلیغات وبسایت را به‌صورت بسته‌های ۱۰پیکسلی بفروشد. مانند تابلوهای تبلیغاتی که براساس متر مربع فروخته می‌شود. هر صفحه‌ی ال‌سی‌دی معمولی می‌تواند ۱۰۲۴ پیکسل نمایش دهد. معنای این حرف این است که خرید فضایی



به‌اندازه‌ی یک عکس پروفایل، هزینه‌ی بسیار زیادی به‌همراه خواهد داشت. اما این ایده با استقبال خوبی مواجه شد و در کمتر از یک سال، وبسایت میلیون دلاری تبدیل به ترکیبی از تبلیغات مختلف شد که به‌نظر می‌رسید فردی نابینا آنها را کنار هم چیده است. جالب است بدانید درآمد ناخالص این وبسایت به ۱۰۰۰۳۷.۱۰ دلار رسیده است.

- جاذبه‌ی مثبت**

بسیاری از زوج‌ها تلاش می‌کنند به مبنایی مشترک برسند، مثل یک عادت یا طنز تلویزیونی که موردعلاقه‌ی هر دو نفر باشد. یکی از ایده‌های خوب برای یک وب‌سایت دوست‌یابی، این است که افرادی را به هم معرفی کند که مطمئن باشد به‌شکلی مثبت باهم تطبیق دارند، اما چگونه تطبیقی؟ برای یک وب‌سایت خلاق، این تطبیق، عبارت بود از ایبتلا به ویروس ایدز. پاول گراوس و برندن کوچلین وب‌سایت **POSITIVES.DATING.COM** را در سال ۲۰۰۵ راه‌اندازی کردند.

این وب‌سایت به‌صورت بی‌نام، صرفا افراد مبتلا به ویروس ایدز را به هم معرفی می‌کرد. در طی چند سال، این وب‌سایت موفق شده بود بیش از ۵۰ هزار عضو جذب کند.

- جناغ پلاستیکی**

آیا انسان‌ها این‌قدر در جست‌وجوی خوش‌شانسی‌اند که احساس کنند به جناغ مصنوعی احتیاج دارند؟ ظاهرا چنین است (سنت شکستن جناغ به تمدن ایتروسک که بیش از ۷۰۰ سال پیش در ایتالیا زندگی می‌کردند مربوط می‌شود. آنها بر این باور بودند که پرندگان قدرت پیش‌بینی آینده را دارند و شکستن جناغ آنها و نگه داشتن آن نزد خود می‌تواند خوش‌اقبالی را برای آنها به ارمغان بیاورد). ایده‌ی تأسیس کارخانه‌ی تولید جناغ مصنوعی به ذهن کن آرونی رسید و او تصمیم گرفت نیاز جهانی به این محصول را تأمین کند. این کارخانه اکنون روزی ۳۰هزار جناغ پلاستیکی تولید می‌کند که هر کدام را به‌قیمت ۳ دلار می‌فروشد.

- محافظت از گردشگران**

محافظت از گردشگران در قالب خدمت‌رسانی توسط محافظ شخصی به‌ویژه برای افراد مشهور، یکی دیگر از فرصت‌های کسب‌وکار در صنعت گردشگری است. برای موفقیت در این زمینه باید شبکه‌ای پویا و قوی از محافظان حرفه‌ای داشته باشید. درغیراین‌صورت نمی‌توانید به‌شکل آنی یا در کوتاه‌ترین زمان محافظ‌های مناسب را فرا بخوانید.

- ارائه‌ی مشاوره در زمینه‌ی گردشگری**

خدمات مشاوره در زمینه‌ی کسب‌وکار یکی دیگر از کسب‌وکارهای سودآور صنعت گردشگری است. اگر فردی باتجربه در این زمینه هستید یا دانش و اطلاعات سودمندی در این زمینه دارید، می‌توانید از دانش‌تان برای مشاوره به دیگران بهره بگیرید. در این کسب‌وکار می‌توانید به دامنه‌ی متنوعی از مشتریان از شرکت‌های خصوصی تا سازمان‌های دولتی یا گردشگران شخصی و حتی مسافران سفرهای کاری خدمت‌رسانی کنید.

- بلیت فروشی و رزرو خدمات**

بلیطفروشی و رزرو خدمات از پرطرفدارترین و پردرآمدترین کسب‌وکارهای صنعت گردشگری است. گردشگران پس از گذر از دشواری‌های دریافت ویزا، در نخستین گام به تهیه‌ی بلیط سفر با توجه به بودجه‌شان فکر می‌کنند. به همین دلیل این کسب‌وکارها درآمد خوبی دارند. برای آغاز کسب‌وکاری در این زمینه نیاز به دانش قوی و گسترده دارید.

- ارائه‌ی طرح‌های «پرداخت پس از سفر»**

افراد بسیاری امکان پس انداز پول را ندارند و بنابراین پیوسته سفرکردن را به‌تعویق می‌اندازند. بنابراین می‌توانید کسب‌وکاری راه بیندازید که به چنین افرادی کمک کند؛ درحالی‌که سود خوبی هم نصیب شما می‌کند. این کسب‌وکار به مسافران این امکان را می‌دهد که هم‌هی موارد ضروری را تهیه و سفر خوبی را تجربه کنند و هزینه‌های سفر را در آینده و طی مدتی توافق‌شده پرداخت کنند. البته مشتریان سودی را بابت دریافت این خدمات پرداخت می‌کنند. بنابراین مهم است که مشتریانی را هدف بگیرید که توانایی پرداخت هزینه‌ها را با سود اعمال‌شده داشته باشند.

- خدمات گردشگری زیارتی**

در سراسر جهان انبوهی از افراد حاضرند هزینه‌های هنگفتی را برای زیارت مکان‌های مذهبی در نقاط مختلف پرداخت کنند. مثلا بازدید از اورشلیم جزئی از مراسم مذهبی مسیحی‌های جهان است همان‌طور که مراسم حج و بازدید از کعبه از مراسم مذهبی مسلمان‌هاست. طبیعی است که روی تنها یک مذهب تمرکز کنید، بنابراین بهتر است اگر مسلمان هستید به مسلمان‌ها، اگر مسیحی هستید به مسیحی‌ها و اگر بودایی هستید به بودایی‌ها خدمت کنید.

۱۳. ارائه‌ی تور برای همایش‌ها، جشنواره‌ها، مراسم‌ها و رخداد‌های جذاب
افراد و شرکت‌های بسیاری به‌دنبال راهی برای معرفی و بازاریابی محصولات و خدمات‌شان هستند. یکی از این راه‌ها، شرکت در همایش‌ها و نمایشگاه‌هایی است که محل گردهمایی کارآفرین‌ها و سازمان‌های فعال در صنعت برای معرفی محصولات و خدمات‌شان است.

پس اگر علاقه‌مند به کار در حوزه‌ی سفر و گردشگری هستید و توانایی برنامه ریزی و هماهنگی برای شرکت در رخداد‌های ویژه را دارید، خدمات گردشگری نمایشگاهی/جشنواره‌ای و … گزینه‌ی مناسبی برای شماست. شما امکان برگزاری این تورها را در سطح محلی، استانی، کشوری و حتی بین‌المللی دارید. اگر همایش یا جشنواره به‌خوبی برگزار شود، نه‌تنها استارت‌اپ ها بلکه می‌توانید بازیگران مهم صنعت را نیز جذب کنید.

.....

۷. عینک آفتابی برای سگ

توسعه‌ی صنعت مراقبت از حیوانات خانگی رشد بسیار زیادی داشته است و در همه‌ی اقلام توسعه پیدا کرده است. از تختخواب تا لباس. اما عینک آفتابی برای سگ چیز بسیار عجیبی است. این‌طور که پیداست، برای هر چیزی بازاری وجود داد. برای سگ‌هایی که زیاد به نور آفتاب عادت ندارند، عینک آفتابی‌را-حل مناسبی است. شرکت تولیدکننده‌ی عینک آفتابی برای سگ‌ها موردتوجه شبکه‌های خبری قرار گرفت و حتی شبکه‌ی نشنال جئوگرافی نیز به آن پرداخت. در دوره‌ی فیس‌بوک، تصاویر جذاب سگ‌هایی که عینک آفتابی زده بودند، باعث افزایش فروش این محصول شد.

- تعطیلات کاری**

بیشتر افراد به تعطیلات می‌روند تا از نگرانی‌های محیط کارشان فاصله بگیرند، اما وب‌سایت «تعطیلی تعطیلات» ایده‌ی متفاوتی را دنبال می‌کند.

این شرکت به شما پیشنهاد می‌کند که از زمان‌های بی‌ارزش‌تان برای امتحان‌کردن شغلی جدید و ترجیحا شغل موردعلاقه‌تان استفاده کنید. آیا همیشه در آرزوی این بوده‌اید که در مزرعه‌ای واقعی محصول برداشت کنید؟ متصدی کفن‌ودفن چطور؟ این وب‌سایت که در سال ۲۰۰۴ تأسیس شده است، اکنون بیش از ۱۲۵ شغل منحصربه‌فرد را پیشنهاد می‌کند که می‌توانید آنها را امتحان کنید. همچنین بیش از ۳۰۰ راهنما در آن وجود دارد که به شما کمک می‌کنند این شغل‌ها را تجربه کنید.

- نامه‌ی بابائول**

بسیاری از افراد بر این باورند که کریسمس جنبه‌ی تجاری پیدا کرده است، به‌ویژه زمانی که بابائول بطری بزرگ نوشیدنی در دست می‌گیرد و اسباب‌بازی‌های مختلفی به مردم می‌فروشد. اما ارسال نامه‌ی بابائول، تجاری‌ترین جنبه‌ی این جشن است: یک آدرس پستی فرضی در قطب شمال ثبت می‌کنید و بعد، ۱۰ دلار پول می‌پردازید تا برای کودکان معصوم و ساده، نامه‌ای از طرف بابائول فرستاده شود. اما چه کسی حاضر است برای چنین چیزی پول پرداخت کند؟ جالب است بدانید از زمان راه‌اندازی نامه‌ی بابائول چیزی حدود ۲۰۰هزار نفر این نامه‌ها را سفارش داده‌اند و بیش از ۲میلیون دلار برای خوشحال‌کردن کودکان در روز کریسمس پول خرج شده است.

- آکواریوم بدون ماهی**

«بوم‌سپهر بسته» نوعی حیوان خانگی عالی برای قرن بیست‌ویکم است. این حیوان خانگی از این جهت عالی است که نیازی به خوابیدن، آبدادن، راه‌رفتن یا حمام کردن ندارد، به این دلیل که بوم‌سپهر چیزی جز آکواریوم بدون ماهی نیست. هر گوی شیشه‌ای، شامل اکوسیستمی خودبسنده است که در آن، میگوی کوچکی از خزاه‌ی که با نور خورشید رشد می‌کند، تغذیه می‌کند. هیچ کثیفی و زحمتی در کار نیست و البته هیچ هیجانی هم ندارد.

نتیجه‌ی اخلاقی این داستان‌ها چیست؟ بازار، درست مانند انسان‌ها مدام در حال دگرگونی است، چیزی که ما امروز آن را بی‌مصرف می‌دانیم، ممکن است فصل بعد به پر فروش‌ترین کالای بازار تبدیل شود. این موضوع ممکن است به نواورانه بودن محصول، سرگرم‌کننده بودن تولید آن یا صرفا احقانه بودن ایده‌ی آن مربوط باشد. فقط، به‌یاد داشته باشید که در بازار، همیشه جایی برای ایده های ناب کسب و کار وجود دارد، چیزی که می‌تواند برای شما موفقیت به‌همراه بیاورد و همچنین می‌تواند پای شما را به این فهرست باز کند.