

## فصل 4: هالی رایزم هانا

**داشتن یک ذهنیت مثبت که شما را در مواقع سختی به حرکت وادارد،  
برای موفقیت ضروری است.**

هالی رایزم هانا، ناشر و بنیانگذار وبسایت موفق The Work at Home Woman است که به زنان کمک می‌کند مشاغل و کسب و کارهای دورکاری را پیدا کنند که متناسب با روحیه‌شان است. محتوای این وبسایت نه تنها انگیزشی است، بلکه شامل گام‌های ساده و عملی برای اقدام است. اگر به دنبال کار در منزل هستید، این وبلاگ مخصوص شماست.

### کتاب مورد علاقه شما در زمینه تجارت چیست و چرا؟

یکی از کتاب‌هایی که همیشه به آن اشاره می‌کنم، کتاب هفته کاری 4 ساعته اثر تیم فریس است. این کتاب بر داشتن یک کسب و کار در زمینه سبک زندگی تمرکز دارد، که دلیل اصلی راه اندازی وبلاگ من در وهله اول است. من می‌خواستم با دخترم در خانه بمانم و درآمد کسب کنم، اما حاضر نبودم وقتم را در ازای پول مبادله کنم. کتاب تیم درباره طرز فکر، زمان، اتوماسیون و زندگی کامل صحبت می‌کند. این کتاب همچنین مملو از اطلاعات کاربردی و منابع برای صاحبان کسب و کارهای جدید است.

### از زمان راه اندازی بلاگ/کسب و کار آنلاین خود تا زمانی که به طور مداوم 8000 دلار در ماه یا بیشتر درآمد کسب کردید، چقدر طول کشید؟

من برای مدت طولانی بلاگم را اداره می‌کردم و به عنوان مدیر شبکه‌های اجتماعی فریلنس کار می‌کردم. اگرچه درآمد فریلنسری را دوست داشتم، اما متوجه شدم که تقسیم تمرکز، مرا از رسیدن به موفقیت مالی بلاگم باز می‌دارد. بنابراین تا زمان شش سالگی بلاگم، به درآمد بیش از 8000 دلار در ماه نرسیده بودم.

### وقتی از صفر به 100,000 دلار رسیدید، کدام استراتژی یا عادت بیشترین تأثیر را بر کسب و کار شما داشت؟

چند اتفاق در زندگی من افتاد. یکی اینکه دخترم به صورت تمام وقت به مدرسه می‌رفت که به من فرصت بیشتری داد تا روی بلاگم تمرکز کنم. دوم، تصمیم گرفتم روی دوره بلاگری، Elite Blog Academy سرمایه‌گذاری کنم که یک نقشه راه دقیق برای ارتقاء بلاگم به سطح بعدی داد. و سوم، سعی کردم تلاش‌های بازاریابی‌ام را استراتژیک‌تر کنم و شروع کردم به تمرکز بیشتر روی بازاریابی ایمیلی و ایجاد لیست ایمیل خودم.

### در سال گذشته، کدام عادت یا روتین جدید، زندگی شما را بهتر کرده است؟

من همیشه به خودم فشار آوردم تا اینکه در سال 2017 خسته و درمانده شدم. بنابراین در سال 2018، یاد گرفتم که با برنامه ریزی، زمان خود را بهتر مدیریت کنم، و مراقبت از خود را در اولویت قرار داده‌ام. با برنامه ریزی زمانی، خیلی از کارهایم را بهتر انجام دادم. من از برنامه‌ریز زندگی ارین کوندرن استفاده می‌کنم، و در آن تمام فعالیت‌های روزانه‌ام از کار و ورزش گرفته تا انجام وظایف و مشارکت‌های اجتماعی را برنامه‌ریزی می‌کنم. همه ما در روز 24 ساعت وقت داریم، اما نحوه استفاده ما از آن مهم است، و با برنامه ریزی زمانی، می‌توانید به صورت بصری ببینید که آیا یک فعالیت با روز شما مطابقت دارد یا خیر. من همچنین شروع کردم به انجام یوگا دو بار در هفته. در این یک ساعت، مغز من کاملاً خاموش می‌شود و می‌توانم کاملاً روی بدن و تنفسم تمرکز کنم. این نه تنها مرا روی فرم نگه می‌دارد، بلکه از نظر روانی نیز سالم‌تر می‌کند.

### اولین بار چه زمانی یک دستیار مجازی یا کارمند استخدام کردید؟ به بلاگرهای جدید در مورد برون‌سپاری چه توصیه‌ای می‌کنید؟

من چند ماه بعد از شروع بلاگم، یک دستیار مجازی استخدام کردم. من می‌خواستم به تعطیلات بروم، بنابراین یک نفر را استخدام کردم تا زمانی که نیستم، مراقب همه چیز باشد. از

آنجا بعد، من شروع کردم به استفاده منظم از دستار مجازی. امروز، من یک دستار مجازی، یک برنامه نویس وب، و یک تیم از نویسندگان دارم.

هنگامی که می‌خواهید یک دستیار استخدام کنید، حتماً پیشینه فرد را بررسی کنید و با معرف‌های آن فرد تماس بگیرید. من با فریلنسرهای بدجنس کار کرده‌ام، و متوجه شده‌ام که هرچه بیشتر در پیشینه کاری آن‌ها بررسی کنید، راحت‌تر می‌توانید افراد بد را از افراد خوب تشخیص دهید.

**اگر امروز یک بلاگ/کسب و کار آنلاین جدید راه اندازی کنید (و نتوانید از مخاطبان فعلی‌تان استفاده کنید)، چه کاری متفاوتی انجام می‌دهید؟**

من بلافاصله شروع می‌کردم به ساخت و پرورش لیست ایمیل خودم. وقتی شروع به کار کردم، می‌دانستم که باید یک خبرنامه داشته باشم، اما به طور کامل از اهمیت آن آگاه نبودم. من بیشتر تحت تأثیر شبکه‌های اجتماعی قرار گرفتم و انرژی خود را در آنجا متمرکز کردم. خب، الگوریتم‌ها تغییر کردند و چیزی که زمانی یک منبع ترافیکی خوب بود، کم‌کم ناپدید شد. اما با بازاریابی ایمیلی، شما مالک لیست خود هستید و می‌توانید در هر زمان با مشترکین خود ارتباط برقرار کرده و با آن‌ها تعامل کنید.

**اکنون که به گذشته نگاه می‌کنید، چیزی بوده که نگرانش بوده‌اید/زمان زیادی را صرف انجامش کرده‌اید و بعد متوجه شده‌اید که چندان هم مهم نبوده است؟**

وقتی بلاگم را راه اندازی کردم، یک انجمن کار در منزل داشتم که به سختی مدیریت می‌شد و بازگشت سرمایه خوبی هم نداشت، در واقع، نرخ بازگشت سرمایه آن منفی بود. من چندین سال آن انجمن را حفظ کردم، چون اعضای زیادی داشت. اما در نهایت تصمیم گرفتم آن را تعطیل کنم، زیرا نتایجی که می‌خواستم را نمی‌گرفتم.

نکته اصلی این است که چیزی که دیگر کار نمی‌کند را نگه ندارید. آن را رها کنید و روی یک چیز جدید یا چیزی که نتایج مورد نظر شما را ایجاد می‌کند، تمرکز کنید.

**بزرگ‌ترین مانع شما برای رساندن کسب و کارتان به جایی که اکنون هست، چه بود؟ چگونه بر آن غلبه کردید؟**

فراز و نشیب‌های زیاد. تکنولوژی و الگوریتم‌ها دائماً در حال تغییر هستند، و ممکن است یک روز سوار موج شوید و روز دیگر تخته موج‌سواری شما به زیر آب کشیده شود. افت و خیز در تجارت طبیعی است. مهم این است که شما چگونه به آن‌ها واکنش نشان می‌دهید. داشتن یک ذهنیت مثبت که شما را در مواقع سختی به حرکت وادارد، برای موفقیت ضروری است. همچنین مهم است که در زمان‌های خوب به خودتان فشار بیاورید، زیرا این سواری تا همیشه نخواهد بود.

**توصیه شما به بلاگرهایی که هنوز در کشمکش هستند، چیست؟**

جمعیت خود را پیدا کنید. در کسب و کار بلاگری، با فراز و نشیب‌های زیادی مواجه خواهید شد. بنابراین مهم است که در گروهی از افراد همفکر قرار داشته باشید که در آن می‌توانید سؤال بپرسید، و از پیشنهاداتشان استفاده کنید.

**خوانندگان چگونه می‌توانند با شما ارتباط برقرار کنند؟**

خوانندگان می‌توانند در وبسایت من، [TheWorkatHomeWoman.com](http://TheWorkatHomeWoman.com) اطلاعات بیشتری کسب کنند. همچنین می‌توانید در فیسبوک، پینترست، توییتر، اینستاگرام و لینکدین با من در ارتباط باشید.