

آموزش شروع کسب درآمد اینترنتی

(صفر تا صد آغاز کسب و کار آنلاین)

نوشته : خلیل باقری مشک آبادی

سایت پول یابی

[/https://poolyabi.ir](https://poolyabi.ir)



کتاب آموزش شروع کسب درآمد اینترنتی
(صفر تا صد آغاز کسب و کار آنلاین)

خلیل باقری مشک آبادی



www.poolyabi.ir

کپی رایت :

به موجب ماده ۵ قانون حمایت از مولفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸/۱۰/۱۱ کلیه حقوق این کتاب برای سایت پول یابی به نشانی: www.poolyabi.ir محفوظ است و هیچ شخص حقیقی و حقوقی حق استفاده تجاری، فروش، کپی برداری (کل یا قسمتی از متن) و ویرایش آن را بدون اجازه کتبی از نویسنده و وبسایت پول یابی ندارد.

بازنشر، انتشار و به اشتراک گذاری فایل کتاب در سایت ها، وبلاگ ها، انجمن ها و رسانه های اجتماعی بدون اجازه ناشر غیرقانونی و ممنوع می باشد. برای بازاریابی و کسب درآمد از فروش کتاب می توانید از طریق سایت پول یابی از نویسنده کتاب مجوز مربوطه را دریافت کنید.

فهرست مطالب	صفحه
مقدمه	۵
بخش اول : کسب و کار اینترنتی را از کجا شروع کنم ؟	۸
بخش دوم : همین الان کسب و کار اینترنتی را شروع کنید	۵۷
بخش سوم : آموزش راه اندازی کسب و کار موفق اینترنتی	۸۰
بخش چهارم : ۱۰ ترفند ایجاد کسب و کار اینترنتی پولساز	۹۵
بخش پنجم : شیوه انتخاب نام کسب و کار اینترنتی	۱۰۶
بخش ششم : اشتباهات بزرگ در راه اندازی کسب و کار اینترنتی	۱۱۳
بخش هفتم : نبایدهای راه اندازی کسب و کار اینترنتی	۱۲۲
بخش هشتم : ۱۲ گام ساختن کسب و کار اینترنتی پولساز	۱۵۳
بخش نهم : راهنمای شروع کسب و کار اینترنتی موفق و پرسود	۱۸۰
بخش دهم : چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی	۱۹۸
بخش یازدهم و یازدهم ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز	۲۵۴
سخن پایانی و نتیجه گیری	۲۶۶

مقدمه

روش‌های زیادی برای کسب درآمد از اینترنت وجود دارد که هر فردی می‌تواند با دانستن این روش‌ها از طریق اینترنت اقدام به کسب درآمد کند. اما سوال مهم این است که چطور باید کسب درآمد از اینترنت را شروع کرد؟ آیا برای چنین روش کسب درآمدی حتماً باید کسب و کار اینترنتی داشته باشیم؟ شیوه راه اندازی کسب و کار اینترنتی چیست؟ آیا ادعای کسب درآمد میلیونی و میلیاردی از طریق اینترنت واقعیت دارد؟

بطور کلی هر خدمت یا کالایی که از طریق اینترنت ارائه می‌شود، نمونه‌ای از کسب و کاری اینترنتی است. به عنوان مثال در چند سال گذشته برای خرید لباس به بازار می‌رفتید اما الان فروشگاه‌های اینترنتی یا صفحات مختلفی در شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام و تلگرام هستند که می‌توانید برای بررسی و خرید به آنها مراجعه کنید. یا برای شرکت در یک کلاس مجبور بودید که بصورت حضوری مراجعه کنید اما امروزه به دلیل شیوع کرونا بیشتر کلاس‌ها بصورت وینار برگزار می‌شود.

توجه کنید که این‌ها فقط یک مثال ساده از کسب و کار اینترنتی است و راه‌های زیادی وجود دارد که بتوانید کسب و کار خودتان را شروع کنید و از اینترنت پول در بیاورید. کسب و کارهای سنتی زیادی وجود دارد که می‌توانند از طریق اینترنت فروش خود را افزایش دهند. اگر هنوز کسب و کار اینترنتی خودتان را راه‌اندازی نکردید، پیشنهاد می‌کنم کمی جستجو کنید و می‌بینید که رقبای شما در اینترنت حضور دارند و بیشتر می‌فروشند.

کسب کار اینترنتی مانند هر نوع کسب و کاری نیاز به تجربه و تلاش دارد و اینطور نیست که براحتی شب بخواهید و برایتان پول واریز شود . این تفکر اشتباه در هر کاری وجود دارد و بسیاری می خواهند بسرعت درآمد میلیونی داشته باشند.

نکته مهم اینکه ، کسب و کار آنلاین به هیچ وجه محدودیت سنی و جسنتی ندارد . همه می توانند کسب و کار خودشان را داشته باشند و از اینترنت کسب درآمد کنند.

برای کسب درآمد اینترنتی، ابتدا باید بتوانید یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنید و برای به درآمد رسیدن تمام انرژی خودتان را برایش خرج کنید . اگر دنبال ایده و راههایی برای کسب درآمد اینترنتی هستید، خواندن این مقاله سایت پول یابی می تواند برایتان مفید باشد .

روش های کسب درآمد از اینترنت برای هر شخص و در هر کسب و کاری متفاوت است ، در این مقاله تخصصی سایت پول یابی چگونگی شروع کسب درآمد اینترنتی را معرفی می کنیم و اینکه هر روش برای کدام افراد مناسب می باشد . معمولا این آموزش برای ۳ گروه زیر مفید خواهد بود :

گروه اول: افرادی که تجربه کار اینترنتی ندارد اما می خواهند از طریق اینترنت کسب درآمد کنند.

گروه دوم: افرادی که تجربه یا تخصص های خاصی (برنامه نویسی، تدریس، پزشکی ، مربیگری و...) دارند و می خواهند از طریق اینترنت، کسب درآمد کنند.

گروه سوم: افرادی یا مجموعه هایی که کسب و کار محلی دارند و می خواهند از طریق اینترنت، فروش خود را افزایش دهند.

اما ممکن است برای شما که جزو یکی از این افراد هستید این سوال مطرح شود که از کجا شروع کنید؟ برای شروع توصیه می‌کنیم با خواندن مطالب سایت پول یابی ابتدا با انواع کسب و کار اینترنتی و سپس روش‌های راه اندازی کسب و کار اینترنتی، دید خوبی نسبت به کسب و کار اینترنتی بدست بیاورید.

برای راه اندازی کسب و کارتان حداقل یک سیستم یا گوشی متصل به اینترنت نیاز دارید اما فقط با راه اندازی کسب و کار، به درآمد نخواهید رسید. بلکه برای موفقیت کسب و کار آنلاین و به درآمد رسیدن باید مطالعه کنید، با دقت و حساسیت تصمیم بگیرید، رقبای خودتان را بشناسید و فقط به فکر پول نباشید. حتی زمانیکه موفق شدید.

در این مقاله در چندین بخش به آموزش اصولی و قدم به قدم شروع کسب درآمد اینترنتی پرداخته می‌شود امیدوارم مورد استفاده علاقه مندان کسب و کار آنلاین قرار گیرد.

و من الله التوفیق

خلیل باقری مشک آبادی

مدیر سایت پول یابی

www.poolyabi.ir

بخش اول : کسب و کار اینترنتی را از کجا شروع کنم ؟

اینکه بخواهیم یک کسب و کار اینترنتی پولساز راه اندازی کنیم باید از کجا شروع کنیم؟ یکی از مهم ترین و کلیدی ترین سوالات کاربران و مخاطبان در سایت پول یابی از من می باشد. جواب دادن به این سوال سهل و ممتنع می باشد . یعنی در عین سادگی ، سخت می باشد .

برای شروع کسب درآمد اینترنتی پایدار ، پولساز و مستمر باید تمام جوانب را در نظر گرفت و با برنامه شروع کرد. برای پاسخ به سوال و جهت فهم بهتر است، با یک مثال کار را شروع کنیم .

ممکن است تا حالا کوه نرفته باشید و به دلیل تعریف و تمجیدهایی که از کوهنوردی شنیده اید، هوس کوهنوردی به سرتان زده باشد. برای اقدام به کوهنوردی، اولین کار عاقلانه این است که راجع به کوهنوردی پرس و جو کنیم و شرایط آن را با شرایط و توان خود بسنجیم. یعنی ببینیم از پس کوهنوردی بر می آییم؟ اصلا ارزش رفتن دارد؟ با علایق و عقایدمان جور است؟ و ...

بعد از اتخاذ تصمیم قطعی برای کوهنوردی ، نوبت به انتخاب کوه می رسد. از میان این همه کوه در کشور ایران قرار است از کدام یکی بالا برویم؟ معمولا هر کوه دارای چندین قله است. پس فاز بعدی انتخاب قله است. به کدام قله و از کدام میسر؟ با کدام امکانات؟ اینها سئوالاتی که باید پاسخ داده شود.

خوب حالا که همه چیز مهیا می باشد باید دست به عمل بزنیم. تجهیزات را آماده می کنیم و راه می افتیم. قطعا راه هموار نیست و در عمل باید ابتکار به خرج دهیم. این همان فاز آخر است.

راه اندازی کسب و کار اینترنتی پولساز را می توان به نوعی به کوهنوردی تشبیه کرد و اینکه برای راه اندازی و شروع کسب درآمد اینترنتی باید ۵ گام یا قدم را برداشت تا به موفقیت رسید .

ه گام راه اندازی کسب و کار اینترنتی عبارتند از :

۱- گام تصمیم گیری (بیا بریم کوه)

در گام اول باید شناخت پیدا کنید تا بتوانید آگاهانه تصمیم بگیریم. تصمیم به اینکه آیا به دنیای کارآفرینی اینترنتی ورود کنیم یا خیر. گام اول از ۴ مرحله تشکیل می شود :

مرحله یک: آشنایی با مفاهیم و تعاریف کسب و کارهای اینترنتی.

مرحله دو: آشنایی با مفاهیم و تعاریف کارآفرینی اینترنتی.

مرحله سه: ارزیابی خود به عنوان کارآفرین.

مرحله چهار: انتخاب حوزه کسب و کار اینترنتی.

با طی هر یک از این مراحل شناخت تان به مسایل مربوط به راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی و همچنین شناختتان نسبت به خود بیشتر می شود. در انتهای این گام باید تصمیم بگیرید، تصمیمی قاطع و محکم. خیلی از مخاطبان و کاربران سایت پول یابی که مشتاق کسب و کار اینترنتی هستند بعد از اینکه شروع کردند در انجام مراحل فوق در همین گام نخست کم آوردند و به اصطلاح بریدند.

۲- گام شناسایی فرصت (کدام کوه؟)

در این گام می خواهید فرصتی مناسب برای ورود به بازاری سودآور و پولساز را شناسایی کنید. گام دوم از ۲ مرحله اصلی تشکیل می شود:

مرحله یک : ایده یابی .

مرحله دو : انتخاب بازار .

با طی هر یک از این مراحل شناخت تان نسبت به مسائیل بازار بیشتر می شود. در انتهای این گام باید بازار مناسب کسب و کارتتان را انتخاب کنید.

۳- تدوین طرح (نقشه راه)

در گام سوم باید اهداف، راه رسیدن به آن برنامه ها و تجهیزات مورد نیاز را مشخص کنید. همه اطلاعات لازم را با جزئیات کافی جمع آوری کنید. زوایای مختلف کار را بررسی کنید و در نهایت در داخل سندی به نام طرح کسب و کار آن را مکتوب نمایید.

گام سوم از ۴ مرحله اصلی تشکیل می شود:

مرحله یک : انتخاب مدل درآمدی .

مرحله دو : تعیین محصول .

مرحله سه : تعیین ساختار سایت .

مرحله چهار : تدوین طرح کسب و کار .

با طی هر یک از این مراحل شناخت تان نسبت به کسب و کار بیشتر می شود. در انتهای این فاز باید کسب و کار خود را به طور شفاف، و با جزئیات کامل بشناسید.

۴- اجرا (کوهنوردی)

اکنون وقت عمل و اجرا است. هر آنچه را لازم است بدانید به قدر بضاعت جمع کرده اید. حالا طبق نقشه که در گام قبل تهیه کردید دست به کار می شوید.

گام چهارم از ۳ مرحله اصلی تشکیل می شود:

مرحله یک : تامین منابع و تجهیزات لازم.

مرحله دو : تولید محتوای ارزشمند.

مرحله سه : ترویج سایت.

با طی هر یک از این مراحل بخشی از کسب و کارمان در عمل راه می افتد. در انتهای این گام عملاً کسب و کار اینترنتی شما کار خود را آغاز کرده است.

۵- توسعه و نگهداری (کوهنورد حرفه ای شدن)

این گام تکرار گامهای دو سه و چهار است. برای بقای کسب و کار لازم است مرتباً فرصتهای جدیدی را شناسایی کنید. محصولات تازه ای را وارد بازار کنید و همواره نقشه خود را تازه و به روز نگهدارید.

۱- تصمیم گیری	۲- شناسایی فرصت	۳- تدوین طرح	۴- اجرا	۵- توسعه و نگهداری
- مفاهیم کسب و کارهای اینترنتی - مفاهیم کارآفرینی اینترنتی - خود ارزیابی - انتخاب حوزه کسب و کار	- ایده یابی - انتخاب بازار	- مدل درآمدی - محصول - ساختار سایت - طرح کسب و کار	- منابع و تجهیزات - تولی محتوا - ترویج سایت	- تکرار گام های دو، سه و چهار

گام اول : تصمیم گیری

حالا در ادامه این کتاب می خواهیم گام اول یعنی تصمیم گیری را بیشتر مورد توجه قرار دهیم. در گام اول یعنی تصمیم گیری قرار است که شناخت پیدا کنید. شناخت از خود و مفاهیم کارآفرینی اینترنتی.

مفاهیم و تعاریفی که دید درستی از راه اندازی کسب و کار اینترنتی در ما ایجاد می کند. مواردی مانند این که کارآفرینی اینترنتی نیاز به هزینه دارد یا این که چه مزایا و خطراتی در این راه هست. مواردی از این قبیل موجب می شود تا فرد علاقمند به کارآفرینی اینترنتی قبل از شروع و اقدام بداند که به کجا می خواهد برود و در آخر به چه چیزهایی خواهد رسید. برای رفتن در این راه به چه امکانات و ملزوماتی نیاز دارد.

این دانسته ها کمک می کند تا با آگاهی تصمیم بگیرید. به همین جهت هم سایت پول یابی مقالات و مطالب متعددی را در این راستا منتشر می کند. وقتی مسیر و ابعاد کارآفرینی اینترنتی را تا حدودی شناختید لازم است تا خود را نیز بشناسید.

به هر حال قرار است که شما مسیری را طی کنید:

آیا توانایی لازم را دارید؟

اصلا سوال مهم این است که برای راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی چه توانایی هایی باید در شما باشد؟

شناخت از ویژگی های کارآفرین و همچنین ارزیابی آنها در خود باعث می شود تا شناخت بهتری نسبت به توانمندیهایتان پیدا کنید تا نقاط ضعف را بر طرف، و نقاط قوت را تقویت نمایید. قطعاً با این کار احتمال موفقیت کسب و کار اینترنتی بیشتر خواهد شد. آزمونهای متعددی در این زمینه وجود دارد. به عنوان مثال میتوان از مجموعه کتابهای KAB یا کتاب مبانی کارآفرینی ” دکتر احمدپور کمک گرفت.

چنانچه مصمم به شروع کارآفرینی اینترنتی هستید لازم اسدت تا حوزه ای که میخواهید در آن کسب و کار کنید را مشخص نمایید.

وقتی همه این ۴ مرحله یعنی آشنایی با مفاهیم و تعاریف کسب و کارهای اینترنتی، آشنایی با مفاهیم و تعاریف کارآفرینی اینترنتی، ارزیابی خود به عنوان کارآفرین و انتخاب حوزه کسب و کار را طی کنید آن وقت است که با شناخت و آگاهی می توان تصمیمی درست گرفت و شروع به کسب درآمد از اینترنت کرد و به آینده آن امیدوار بود

گام دوم: شناسایی فرصت ها (ایده یابی)

در گام اول تصمیم خود را برای شروع یک کسب و کار اینترنتی گرفته اید. حوزه کسب و کار خود را نیز مشخص کردید. حالا نوبت به گام دوم یعنی شناسایی فرصت است. این فاز دارای دو مرحله اصلی ایده یابی و تعیین بازار است.

مرحله ایده یابی، مجموعه فعالیت هایی است که کارآفرین تلاش می کند تا بتواند ایده هایی را برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود شناسایی کرده و فرصت های بالقوه را کشف کند.

فرصت

واژه فرصت به معنای وقت مناسب برای انجام دادن کار و معادل انگلیسی آن واژه opportunity است. دکتر شین صاحب نظر معروف، فرصت در کارآفرینی را این گونه تعریف کرده است : « نیازی که به توانیم آن را به یک ارزش اقتصادی تبدیل کنیم ». یعنی فرصت ها از درک یک نیاز یا خواسته در جامعه و توان پاسخگویی به آن شکل می گیرد. پس هر چقدر که قدرت درک و تشخیص نیازهای جامعه و توان پاسخگویی به آن ها در شما بیشتر شود فرصت های بیشتری را می توانید بیابید. این دقیقا همان کاری است که کارآفرینان موفق انجام می دهند. (کارآفرینی شانس و اتفاقی نیست).

بنابراین اگر بخواهید یک کارآفرین اینترنتی موفق و صاحب کسب و کاری سود آور باشید لازم است تا حوزه خود را مرتبا رصد و تحلیل کنید تا بیشتر و بهتر با نیازها و مشکلات مردم آشنا باشید. از سوی دیگر با مطالعه و آموزش ایجاد و بهبود روابط، افزایش تجهیزات، تمرین مهارت های مدیریتی و امثال آن توانایی های خود را در حل مشکلات و پاسخ به نیازها بالا ببرید. (کارآفرینی اینترنتی نیاز به زمان و هزینه دارد)

ایده کسب و کار

ایده کسب و کار یک تصویر ذهنی از راه حلی است که ما برای حل مساله ای شناسایی شده، یا برآوردن نیازهای افراد پیشنهاد می دهید. در واقع ایده کسب و کار همان فرصتی است که شما شناسایی کرده اید.

مثلا با تحقیق ممکن است که متوجه شوید بسیاری از آقایان و حتی خانم های جوان نیاز به آموزش در زمینه خانه داری مانند «چگونه یک لکه نوشابه را پاک کنند؟» «چطور برنج را دم کنند تا شفته نشود؟» و غیره دارند. بنابراین ایده کسب و کار (راه حل) شما می تواند به افراد برای خانه داری کمک کند.

همان طور که مشاهده می کنید ایده کسب و کار یک راه حل خام و کلی است که کارآفرین در پاسخ به یک نیاز یا مسئله ارائه می کند. نکته مهم این است که همه کسب و کارهای موفق حتما یک ایده خوب دارند ولی متاسفانه بسیاری از ایده های خوب تبدیل به کسب و کارهای موفق نمی شوند. علت این امر فاصله زیادی است که بین تصور تا عمل وجود دارد. از این رو ایده ها هر چند که ضروری و لازم هستند، ولی قیمت چندانی ندارند.

مدل های کشف فرصت

اشاره شد که فرصت یا ایده کسب و کار از جمع نیاز و ایده به دست می آید. بر همین اساس دو مدل کلی برای کشف فرصت وجود دارد.

- مدل یک : خیلی وقت ها افراد به خصوص مهندسان، مخترعان و محققان به خاطر شغلی که دارند به چیزهای جالبی می رسند، اختراع می کنند، کشف می کنند. ولی درست نمی دانند که به درد چه کسی می خورد. یا چه مشکلاتی را می توان با آن ها حل کرد. این افراد معمولا عاشق ساختن و بهبود ساخته ها هستند. خوب در این حالت باید دنبال نیاز بگیرید. در واقع راه حل را

دارید اگر بتوانید کسی را پیدا کنید که این پاسخ سئوالش باشد آن وقت فرصت بالقوه ای را کشف کردید.

ایده + نیاز = فرصت یا ایده کسب و کار

- مدل دو : از بازار و نیاز شروع می کنید و در آنجا متوجه کاستی می شوید. بعد به دنبال ، راه حل و پاسخ آن می گردید. یعنی سئوال را دارید اگر پاسخ را هم بتوان بیابید آن وقت یک فرصت بالقوه را کشف کرده اید. معمولاً بازاریاب ها و کارآفرینان اینترنتی از این مدل استفاده می کنند.

نیاز + ایده = فرصت یا ایده کسب و کار

ایده

واژه ایده در فرهنگ لغت (معین) به معنای فکر اندیشه و تصور آمده است. در فرهنگ انگلیسی (لانگمن) نیز این واژه را به یک تصویر ذهنی معنا کردند. به طور کلی می توان یک طرح که به وسیله تنش ذهنی شکل می گیرد را تعریفی برای ایده دانست. دقت کنید که بین ایده و ایده کسب و کار فرق هست .

در یکی از مقالات سایت پول یابی درباره ایده آمده است که : ایده ideas همان راه حل خلاقانه برای یک مشکل خاص است. انسان هر جا احساس نیاز کند و چالشی بر سر راه خود ببیند دست به ایده پردازی می زند. این روند از ابتدای حیات و تمدن بشری شروع شده و تا همیشه تاریخ ادامه دارد. ایده می تواند شامل یک مفهوم جدید (مانند اختراع چرخ) یا ترکیب مفاهیم از قبل شناخته شده (مثل روشن کردن آتش) باشد.

نیاز

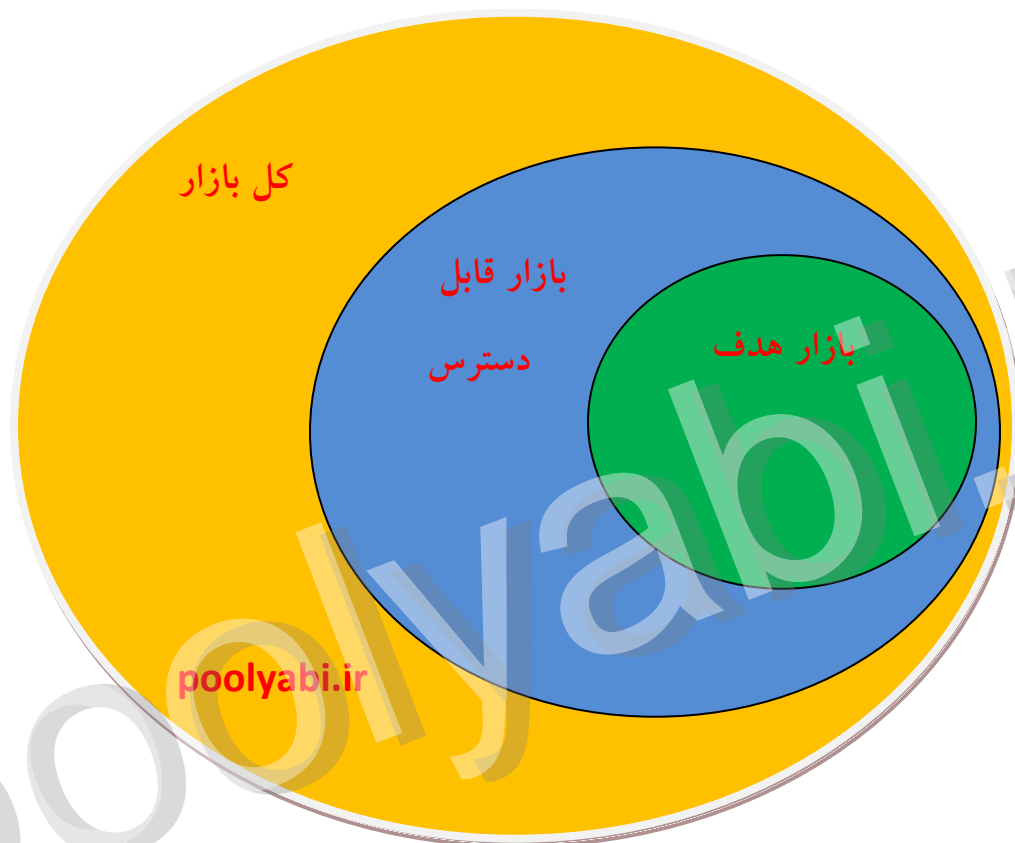
در تعریف نیاز اشاره شد که احساسی است که از کم بودن چیزی به وجود می آید. وقتی درباره نیاز مشتری صحبت می کنید یعنی می خواهید پاسخ این سؤال را پیدا کنید: مشکل یا مسئله مشتری چیست؟

در پایان مرحله اول گام دوم، مهم این است که کارآفرین اینترنتی توانسته باشد ایده کسب و کار خود را شناسایی، ارزیابی و انتخاب کند. بدین منظور یک کاغذ و قلم بردارید و شروع کنید به نوشتن. اگر ایده یا محصولی دارید ببینید چه مشکلی را می توانید با آن برطرف کنید (مدل یک).

اگر هم ایده ای ندارید سعی کنید حداقل سه تا از مشکلاتی که در حوزه کسب و کارتان وجود دارد را بنویسید و سپس ببینید که چطور می توانید آن ها را رفع کنید. (مدل دو)

خیلی نگران نتیجه نباشید. این تمرین روی کاغذ است نه هزینه ای دارد و نه ضرری. به آسانی می شود آن را اصلاح کرد. مهم این است که حرکت کنید .

گام دوم : شناسایی فرصت ها (انتخاب بازار)



آمارها نشان می دهند که بیش از ۸۰ درصد کسب و کارهای اینترنتی جدید در همان سال اول با شکست مواجه می شوند و از هر ۳۰ ایده کسب و کار شاید فقط یک فرصت واقعی وجود داشته باشد. علت این است که هر چند ایده خوب شما، نیازی از مردم رفع می کند ولی این به تنهایی کافی نیست. سوالات و عواملی مانند :

اینکه آیا کسی حاضر است در قبال رفع نیازش پولی پرداخت کند؟

آیا تعداد مشتری برای سودآور بودن کسب و کارتان کافی است؟

چه تعداد رقیب وجود دارند؟

آیا پول و امکانات کافی برای عملی کردن ایده را دارید؟

و بسیاری دیگر را باید بررسی کنید تا معلوم شود که آیا ایده کسب و کاری که یافته اید واقعا یک فرصت هم هست یا خیر؟ بنابراین قبل از شروع کسب و کار اینترنتی خود باید مطمئن شوید که یک فرصت مناسب را توانسته اید، شناسایی کنید. عواملی که باید بررسی کنید عبارتند از:

- انتخاب بازار هدف

- میزان تقاضا

- تعداد و قدرت رقبا

- امکانات و توانایی خود برای ارائه محصول با کیفیت و قابل رقابت

- نحوه تعامل و دسترسی به بازار

تعریف بازار

آقای فیلیپ کاتلر Philip Kotler که پدر بازاریابی مدرن لقب دارد، بازار را اینگونه تعریف کرده است: « بازار مشتمل بر تمام مشتریان بالقوه ای است که دارای نیاز و خواسته مشترک باشند و برای تامین نیاز و خواسته خود به انجام مبادله متمایلند و توانایی انجام این کار را نیز دارند.»

تعریف بازار اینترنتی

وقتی که مطالعه بازاریابی اینترنتی را شروع می کنید، با تعاریف متعدد مواجه می شوید. بهترین تعریف ساده ای که می شود از بازار اینترنتی ارائه کرد عبارت است از: « اجتماعی از افراد که علائق خود را در یک موضوع یا فعالیت با دیگران در اینترنت به اشتراک می گذارند.»

همانطور که می بینید تعریف آقای کاتلر از بازار در اینترنت نیز صادق است. نکته مهم در این است که به جای حجره و فروشگاه در اینجا وب سایت وجود دارد. و جای معبر و خیابانها را لینک و موتورهای جستجو گرفته اند. در این جا این عوامل هستند که مشتری را به مغازه شما می رسانند.

از همه مهم تر اینکه افراد عمدتاً برای کسب اطلاعات و ارتباطات است که به این بازار می آیند نه خرید. حالا نوبت شماست که بازار خود را مشخص کنید. توجه داشته باشید، شما امکان این را ندارید که همزمان به همه بازارها وارد شوید. چون توان مالی، زمانی و تجهیزات شما محدود است. از این رو در ابتدا فقط می توانید بر روی برخی افراد برای ارائه راه حل خود تمرکز کنید. به این گروه از مشتریان می گویند بازار هدف.

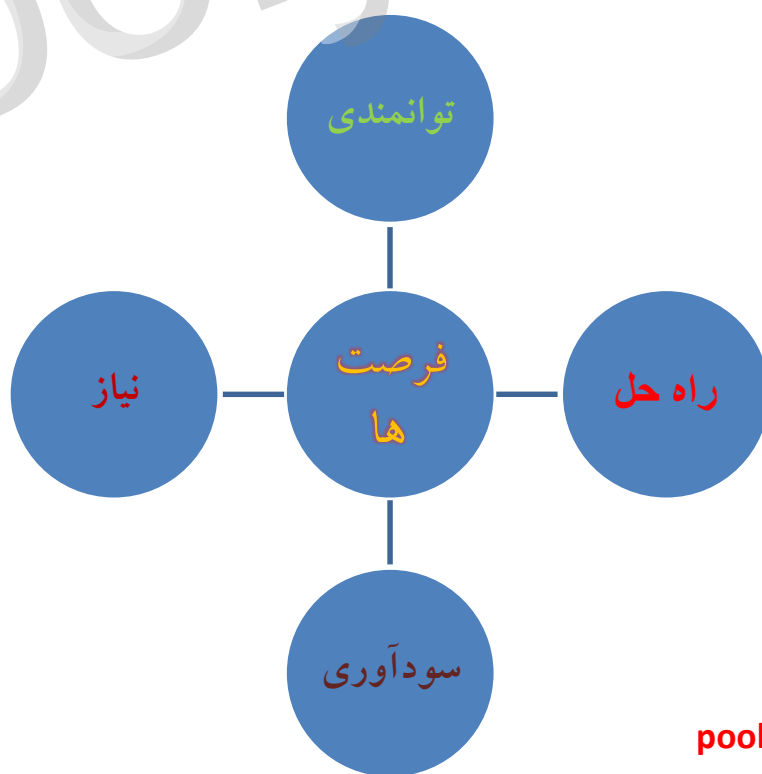
در واقع کل بازار را با شاخص هایی به بازارهای کوچک تقسیم می کنید. مثلاً سطح قیمت می تواند یک شاخص باشد. یا سن یا شغل یا منطقه جغرافیایی یا هر چیز دیگری که موجب خاص شدن یک مشتری از مشتریان دیگر می شود می تواند به عنوان شاخص مطرح باشد.

در این مرحله، مهم پیدا کردن شاخص های درست است تا بر اساس آن بتوانید بازار هدف خود را تعیین کنید. می توانید از چندین شاخص هم زمان استفاده کنید. به این فکر کنید که

چگونه می توانید بین مشتریان فرق بگذارید؟ و این فرق موجب چه تغییری در رفتار آن ها برای خرید می شود؟ ایده کسب و کار شما برای کدام یک از این گروه ها مناسب تر است؟ چگونه با این گروه از مشتریان می توانید ارتباط برقرار کنید؟ چگونه می توانید به آنها محصول خود را ارائه دهید؟ چقدر تقاضا برای محصولاتان پیش بینی می کنید؟

هرچه به ذهنتان می آید را بنویسید. مهم این است که برای هر سؤال حداقل یک پاسخ بنویسید. بعدا آن ها را اصلاح خواهید کرد. اگر هیچ پاسخی ندارید نیاز است تا تحقیق کنید. لطفا حالا شروع کنید.

گام دوم : شناسایی فرصت ها (جمع بندی)



poolyabi.ir

در آغاز مقاله ، درباره تعریف فرصت، ایده و مدل های کشف فرصت صحبت شد. به عبارت ساده فرصت ها از ۴ رکن شکل می گیرند که عبارتند از :

۱- نیاز مردم

۲- راه حل شما

۳- توانمندی شما

۴- سودآور بودن بازار

ترکیب نیاز و راه حل ایده با یکدیگر ، کسب و کار اینترنتی یا فرصت بالقوه را شکل می دهد. اگر توان اجرای ایده کسب و کار اینترنتی را در عمل داشته باشید و این ایده در دراز مدت سودآور باشد آنگاه یک فرصت واقعی را کشف کرده اید.

توانمندی شما در کسب و کارهای اینترنتی به دانش، مهارت و ارتباطات تان بر می گردد. هر چقدر تخصص بیشتری در حوزه کسب و کارتان داشته باشید، هر چقدر مهارت های کارآفرینی و مدیریتی بیشتری داشته باشی، و هر چقدر ارتباطات گسترده تر و قوی تری داشته باشید در اجرا و هدایت کسب و کارهای اینترنتی توانمندتریم.

اما سودآور بودن بازار هدف به نحوه اجرای شما بر می گردد. در انتخاب بازار درست باید دقت لازم را داشت . اصولا بازار درست دارای شرایط زیر است :

۱- گروهی از مردم که رفتاری مشابه در خرید دارند.

۲- راه حل شما حداکثر انطباق با نیاز این گروه را دارد.

۳- این گروه تقاضای کافی برای خرید راه حل شما را ایجاد کنند.

۴- تقاضای رو به رشد باشد.

۵- شما به این گروه دسترسی دارید.

بسیار خوب حالا نوبت شما است. کاغذ و قلم را بردارید. و اقدام کنید و اینکه :

- ایده کسب و کار خود را شرح دهید. در آن مشخص کنید که چه نیازی را از چه کسی و به چه شکلی رفع می کنید.

- اندازه تقاضا و میزان درآمد خود را تخمین بزنید.

- نقاط قوت و ضعف خود را برای پاسخ به نیاز بنویسید.

قطعا این ها حدسیات فعلی شما هستند. حدسیاتی که با توجه به تجربه، دانش، تخصص و تحقیقات کنونی به دست آمده است. با این حال اصلا نگران نباشید. همه این ها روی کاغذ است. بعدا آن ها را اصلاح می کنید.

در واقع الان موقع مشق و تمرین کردن است. دانست های تان را بنویسید. جادوی نوشتن شما را توانمندتر می کند. شناخت می دهد. هیجان ایجاد می کند. سؤال مطرح می کند. و همه این ها یعنی یک گام به جلو. پس شروع کنید.

گام سوم : مرحله اول (مدل درآمدی)

در گام سوم باید کسب و کار خود را طرح ریزی کنید. یعنی در پایان این گام، اهداف، راه رسیدن به آن برنامه ها و تجهیزات مورد نیاز را می دانید و در نهایت همه اطلاعاتی را که به دست آورده اید در سندی به نام طرح کسب و کار اینترنتی مکتوب می کنید. می دانید که این گام شامل ۴ مرحله است.

در این قسمت با مرحله اول یعنی مدل درآمدی آشنا می شود. ولی قبل از آن به سئوالات ذیل پاسخ دهید:

- ۱- می خواهید کارآفرین اینترنتی باشید؟ (گام ۱)
- ۲- کسب و کار اینترنتی شما در کدام حوزه فعالیت می کند؟ (گام ۱)
- ۳- چه مشکلی را می خواهید حل کنید؟ (گام ۲)
- ۴- چه کسانی این مشکل را دارند؟ (گام ۲)
- ۵- اندازه بازار هد، چه قدر است؟ (گام ۲)
- ۶- رقبای اصلی خود را نام ببرید؟ (گام ۲)

اگر به همه پرسش ها توانسته اید جواب ساده و شفاف دهید عالی است بهگام سوم رسیدید در غیر این صورت برگردید و ابتدا جوابی برای آنها پیدا کنید.

مدل درآمدی چیست؟

تعریفی فرهنگ لغت کسب و کار از مدل درآمدی به این شرح است : « توصیفی از نحوه کسب درآمد سود و بازگشت سرمایه است. مدل درآمدی سود بلند مدت یک کسب و کار را نشان می دهد.» به عبارت ساده مدل درآمدی می گوید که شما چه ارزشی را به مشتری ارائه می کنید و چگونه پول درمی آورید.

یک لحظه به خرید هایی که انجام می دهید فکر کنید. چرا خرید می کنید؟ قطعاً به خاطر منفعتی که محصولات برای شما دارند. ارزشی که به شما پیشنهاد شده است به قیمت آن می ارزد، پس شما سود می کنید و برای همین هم آن ها را می خرید.

حالا باید همین کار را برای مشتریان خود انجام دهید. یک قلم و کاغذ بردارید و به ۴ سوال ذیل پاسخ دهید:

۱- چه ارزشی به مشتریان خود پیشنهاد می کنید؟

ارزش از دو طریق حاصل می شود:

الف : کاهش مشکلات مشتری

ب : افزایش منافع مشتری

بنابراین باید خیلی شفاف و ساده بتوانید بگویید که راه حل شما کدام یک از مشکلات مشتری را کاهش یا کدام منافع را افزایش می دهد. مثلاً اگر اضافه وزن مشکل مشتری است راه حل پیشنهادی شما وزن او را کم می کند. بنابراین ارزش پیشنهادی شما کاهش وزن است.

۲- تفاوت و برتری شما در حل مشکل نسبت به سایر روش های موجود چیست؟

قطعاً راه حل هایی وجود دارد که مشتری در حال حاضر برای رفع مشکل خود از آنها بهره می گیرد. بنابراین باید راه حل شما مزیتی نسبت به سایر رقبا داشته باشد تا مشتری قانع شود خرید از شما به نفع اوست و یا بهتر و مناسب تر است .

مثلاً اگر روش های موجود کاهش وزن موجب ایجاد عوارضی برای فرد می شود، پیشنهاد منحصر به فرد شما کاهش وزن بدون عوارض است.

۳- راه حل شما به چه شکل هایی قابل عرضه است؟

ارزش و راه حل را نمی توان به دست مشتری رساند مگر در قالب محصول. در پاسخ این سؤال به محصولاتی (کالا و خدمات) که شما می توانید ارائه دهید، بیاندهید.

مثلاً وزن افراد را بدون عوارض از طریق مشاوره کاهش می دهید. بنابراین مشاوره می شود محصول شما. ولی اگر وزن افراد را بدون عوارض از طریق قرص کاهش می دهید. آن وقت محصول شما، قرص است. نیازی نیست در این مرحله به ویژگی ها محصول فکر کنید. بلکه باید به اشکالی که می توانید ارزش خود را به مشتری ارائه کنید بیاندهید.

لذا پاسخ این سؤال فهرستی از محصولات (کالا و خدمات) شما خواهد بود.

۴- مشتریان برای کدام یک از محصولات و خدمات شما حاضر به پرداخت هزینه هستند؟

نکته مهم در مدل درآمدی ساختن سبدي از محصولات مورد نیاز مشتری است. محصولاتی که موجب حداکثر شدن تعامل با مشتری شده و سودآوری را برای کسب و کار به همراه دارد. در پاسخ این سؤال محصولات پولی و رایگان را از هم جدا می کنید.

فرض کنید محصولات شما برای کاهش وزن شامل مشاوره و قرص است. مشاوره رایگان و قرص را به ازای دریافت هزینه به مشتری ارائه می کنید.

توجه کنید که پاسخ به سئوالات کار ساده ای نیست. مهم این است که با توجه به دانش و تجربه خود به آنها پاسخ دهید تا تصویری از کسب و کار اینترنتی تان در ذهن روشن شود. این ها حدسیات شما هستند و بعدا بررسی خواهند شد. پس نگران نباشید و شروع به نوشتن کنید.

گام سوم : مرحله دوم (محصول)

محصول چیست؟

محصول یعنی هر آنچه که به مشتری تحویل می دهید. بنابراین محصول محدود به کالا نیست بلکه خدمات، اطلاعات، فرآیند و امثال آن را نیز شامل می شود. ممکن است محصولات شما ترکیبی از موارد فوق باشد.

در مرحله قبل شما فهرستی از محصولات احتمالی خود به دست آوردید. البته این فهرست (یا سبد محصولات) بسیاری کلی بود. اکنون می خواهید محصولاتتان را به شکلی که برای مشتری قابل درک باشد، ایجاد کنید.

به دنبال چه هستید؟

این مرحله بسیار مهم است، چونکه عملا می توانید با ارائه محصول نمونه بازخورد و نظرات مشتریان را مشاهده کنید. در این مرحله تمام حدسیات و فرضیاتی که در مراحل قبلی داشتید آزموده شده به چالش کشیده می شود. شما می خواهید بدانید که :

آیا مشتری با استفاده از محصول، نیاز یا مشکلش رفع می شود؟

آیا مشتری منافع محصول را درک می کند؟

آیا مشتری برای استفاده و بکارگیری محصول مشکلی ندارد؟

آیا مشتری از ویژگی ها و عملکرد محصول راضی است؟

آیا مشتری برای استفاده از محصول پول پرداخت می کند؟

آیا مشتری

معمولا در این مرحله تغییرات بسیار زیاد است و تازه متوجه می شوید که مشتری واقعا چه می خواهد.

چرا به محصول نمونه نیاز دارید؟

چون لازمه تعامل با مشتری داشتن یک محصول نمونه است و شما می خواهید در این مرحله این محصول نمونه قابل ارائه به مشتری را طراحی کنید. قطعا ساختن یک نمونه قابل ارائه کاری زمانبر و هزینه بر است.

فرض کنید محصول شما ارائه خدمات یادگیری زبان به شیوه ای کاملا متفاوت از طریق اینترنت است. برای ارزیابی محصول نمونه نیازمند سایتی با قابلیت های متفاوت برای پیاده سازی شیوه یادگیری جدیدتان هستید. برای اینکه مشتری بتواند در آن عضو شده و آن را آزمایش کند.

پیاده سازی چنین سایتی زمان و هزینه زیادی را از شما می گیرد و می دانید که باید بیشتر زحمات انجام شده را دور بریزید. چون مشتری پس از آزمایش محصول تازه متوجه می شود که چی می خواهد.

ماکت بسازید

سئوال اساسی این است که چگونه محصول نمونه خود را با کمترین هزینه و زمان ممکن بسازید که به سادگی قابل دور انداختن باشد؟

پاسخ ساده است ساختن ماکت به جای اصل، توصیه می شود. در مثال قبلی می توانید مراحل کار یادگیری زبان را با یک سری اسلاید به مشتری نشان داد. یعنی اسلایدها به عنوان ماکت سایت خواهند بود.

نیازی نیست برنامه نویس باشید تا بدانید تهیه اسلاید در نرم افزاری مانند پاورپوینت چقدر ساده تر و سریع تر از پیاده سازی یک وب سایت است. استفاده از ماکت شاید تکنیکی ساده به نظر آید ولی بسیار راهگشا است.

مثال واقعی

بیش از یک دهه قبل ایده معرفی و آگهی ملک از اینترنت برای مشاورین املاک را داشتیم. مردم و مخاطبان آگهی را در سایت می دیدند اگر نظرشان را جلب می کرد برای بازدید با مشاور املاک تماس می گرفتند. ایده ای نو که تا آن زمان در ایران اجرا نشده بود. مردم به سادگی به اطلاعات املاک دسترسی داشتند.

مشاورین با مشتریان زیادی در ارتباط بودند. فوق العاده است یک کسب و کار برنده برنده در بازار پر رونق ملک. بدیهی بود که به عنوان یک برنامه نویس حرفه ای شروع به تحلیل و پیاده سازی سایتی کامل نمودم. با وجود پیاده سازی عالی ولی در عمل این ایده بکر شکست خورد.

چرا ایده ای چنین جذاب موفق نشد؟

چون آژانس ها به دنبال یافتن اطلاعات ملک بودند و هیچ علاقه ای به ارائه اطلاعات خود در اینترنت نداشتند. مفروضات ما برای راه اندازی این کسب درآمد اینترنتی از اول اشتباه بود. حتی تحقیقات اولیه بازار که بر اساس پرسشنامه اجرا شده بود این اشتباه را نشان نداد. بر اساس فرض اشتباه محصولی را به طور کامل پیاده کردیم.

در عمل نیاز مشتری چیز دیگری بود. او اطلاعات می خرید نه فضای تبلیغاتی. تقریباً کمی بعد از ما شرکت های دیگری که به عنوان شرکت های فایلینگ معروف شدند دقیقاً عکس کار را انجام دادند. آن ها آگهی های روزنامه ها را می خوانند. در فرم هایی مشخصات ملک را تایپ می

کردند و در اختیار مشاورین املاک قرار می دادند. آن هم در فرم های کاغذی و از طریق پیک برایشان ارسال می کردند.

چون نیاز بازار را رفع می کردند سودهای کلانی بردند. اگر در آن زمان به جای پیاده سازی محصول بر روی ساخت ماکت و ارائه سریع آن به بازار تمرکز کرده بودیم خیلی زودتر متوجه اشتباه می شدیم.

با مشاهده شکست ماکت، در واقع از شکست محصول و در نهایت پروژه جلوگیری می شد.

چگونه ماکت محصول را بسازید؟

برای محصول نمونه باید به ۵ پرسش زیر پاسخ دهید:

- ۱- این محصول قرار است کدام مشکل را حل کند؟ یا چه منفعی ایجاد کند؟
- ۲- محصول برای این که بتواند مشکل را حل کند چه عملکردی (Function) باید داشته باشد؟
- ۳- محصول باید چه ویژگی هایی (Feature) داشته باشد؟
- ۴- محصول باید چه شکلی (Form) باشد؟
- ۵- عملکرد، ویژگی و شکل محصول را چگونه می توان با حداقل زمان و هزینه به مشتری نشان داد؟

حالا نوبت شما است که برای محصول خود ماکتی بسازید تا آن را به مشتریان نشان دهید
مفروضات خود را اصلاح کنید. ماکت دیگری بسازید، آن را به مشتری نشان دهید. مفروضات
خود را اصلاح کنید.

آن قدر این کار را انجام دهید تا از منطبق بودن محصول با نیاز بازار مطمئن شوید. پس دست
به کار شوید.

گام سوم : مرحله سوم (وب سایت)

می دانید که نتیجه کارآفرینی اینترنتی ایجاد یا راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی است که
معمولا در قالب یک وب سایت نمود پیدا می کند. بنابر این هدف این مرحله تصمیم گیری
درباره وب سایت خودتان است.

۱- بخش های اصلی سایت

با توجه به محصول و مدل درآمدی که در مراحل قبل تعیین کرده اید، وظایف مشخصی را از
سایت انتظار دارید. مثلا:

بخشی را برای معرفی محصولات خودتان نیاز دارید.

بخشی را برای معرفی خودتان.

بخشی را برای تماس با شما.

بخشی را برای سفارش محصول.

بخشی را برای پرداخت.

و...

این بخش ها و نحوه عملکرد آن ها کاملا به کسب و کاری که می خواهید انجام دهیم بستگی دارد. آن ها را در این قسمت به طور دقیق و شفاف مشخص می کنید.

۲- راهبری سایت

راهبری عبارت است از هر لینکی در صفحه سایت که با کلیک کردن بر روی آن کاربر را به صفحه دیگری از سایت شما منتقل می کند. پس در این مرحله می خواهید مشخص کنی که:

- بخش ها چگونه به هم راه دارند؟

- کاربر در هر صفحه چه لینک های را می بیند؟

- سایت شامل چه منو هایی است؟ (دسته بندی لینک ها)

اگر راهبری به درستی انجام شود سایت کاربرپسند خواهد شد و آنها در سایت شما می مانند.

ولی اگر راهبری درست انجام نشود بازدید کنندگان به سرعت سایتتان را ترک می کنند.

لینکهای کل سایت را در یک نمودار درختی به نام نقشه سایت **site map** نشان می دهند. بنابراین خروجی این قسمت ترسیم نقشه سایت و صفحات مهم آن است. پیشنهاد می شود از کاغذ و قلم برای ترسیم این موارد استفاده کنید. تا خیلی درگیری اجرا نشده، بر روی اصل موضوع یعنی راهبری تمرکز داشته باشید.

۳- دامنه سایت

دامنه یا دومین **Domain** نام کسب و کار اینترنتی شما محسوب می شود . در واقع همان نامی است که وب سایت شما با این نام در اینترنت با آن شناخته می شود و کاربران اینترنت با استفاده از این نام می توانند به صفحات وب دسترسی پیدا کنند. مانند نام سایت پول یابی **poolyabi.ir** این نشانی سایت کسب درآمد اینترنتی می باشد.

در این قسمت میخواهید با شناختی که از کسب و کار اینترنتی خود پیدا کرده اید، یک دامنه مناسب را انتخاب کنید. این کار خیلی مهم و گاهی ممکن است که دشوار باشد. دلیلش این است که:

- اولین معرف کسب و کارتان دامنه وب سایت است. احساس و عقیده اولیه مشتریان نسبت به نام دامنه بسیار مهم است.

- کسب و کار اینترنتی شما را خیلی وقتها با دامنه سایت و از طریق موتورهای جستجو پیدا می کنند.

- دامنه را در تبلیغات اینترنتی خواهید نوشت.

- می‌خواهید که دامنه سایت دهان به دهان بچرخد و بر سر زبانها بیفتد.

- برای گرفتن لینک از سایتهای دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرد.

- از همه مهمتر مشخص می‌کند که محتوای سایت درباره چه چیزی می‌باشد.

بنابراین وقت کافی بگذارید و یک نام خوب و مناسب برای سایت خود انتخاب کنید. یک نام خوب مرتبط با کسب و کار کوتاه، ساده و به یاد ماندنی است. فراموش نکنید که نام سایتها از طریق یک سرویس جهانی ثبت می‌شود و امکان اصلاح نام دامنه ثبت شده وجود ندارد پس در انتخاب اولیه نام دقت کافی داشته باشید، تا بعدها پشیمان نشوید.

۴- سامان دهی و طراحی وب سایت

سامان دهی یعنی چیدمان محتوا در صفحات سایت چگونه است. صفحه آرای وب سایت بسیار مهم است. چون تحقیقات نشان داده مردم صفحات وب را کامل نمی‌خوانند بلکه آن را به صورت گذرا و سریع مرور می‌کنند.

برخی از قسمتهای وب سایت در نگاه اول بیشتر می‌شود و برخی از قسمت های صفحات کمتر مورد توجه قرار می‌گیرند. معمولا چشמהا در نگاهی گذرا، صفحه را از بالا و چپ به راست پیمایش (scan) می‌کند. و دوباره بطور مایل به سمت چپ پایین بر می‌گردد. دوباره به راست می‌رود و همین طور تا انتهای صفحه به پایین می‌رود.

در واقع چشم صفحه را مثل یک مثلث پویش می کند. این تحقیق نشان می دهد که مهم ترین قسمت یک صفحه سمت راست و بالا است. پس این محل را برای مهم ترین کار آن صفحه نگه دارید.

مثلا اگر مدل درآمدی سایت مبتنی بر حق اشتراک است این محل باید برای عضویت بازدید کنندگان در نظر گرفته شود. یا اگر سایت بر روی فروش کالا یا خدمات متمرکز است این محل جایی است که باید محصولات معرفی شوند.

طراحی شامل انتخاب رنگ قلم و عکس ها است که تم وب سایت را مشخص می کنند و به آن حس و روح داده، آنرا منحصر به فرد می سازد. سایت را بر اساس سلیقه مخاطب (بازار هدف) طراحی کنید. اگر مشتریان افراد خبره و حرفه ای هستند، وبسایت ساده، شفاف و رسمی مناسب است. اما اگر مخاطب نوجوانان و جوانان هستند ظاهری غیر رسمی و آزاد مناسب تر است.

نکته مهم این است که سایت با مخاطبانش سازگار بوده و با آنها ارتباط برقرار کند.

۵- روش ایجاد سایت

حالا که می دانید سایت شما چه بخش هایی دارد، آنها چگونه به هم مرتبط هستند، چه جور ساماندهی و طراحی شده است، می توانید درباره نحوه ایجاد وب سایت تصمیم بگیرید. شما می توانید :

- از سایت ساز یا مدیریت محتوای آماده و رایگان مانند وردپرس، جوملا، مامبو و امثال آن استفاده کنید.

- از سایت ساز یا مدیریت محتوای وطنی و پولی استفاده کنید.

- سایت ساز های آماده را مطابق با نیاز خود تغییر دهید.

- تولید سایت را به یک تیم برنامه نویس سفارش دهید.

- سایت را توسط تیم داخلی خودتان بنویسید.

قطعا هر یک از روش های فوق دارای مزایا و معایبی هستند. لازم است بر اساس شرایط زمان و هزینه آنها را ارزیابی کرده و روش مناسب برای ایجاد سایت را انتخاب کنید.

بسیار خوب دوباره نوبت شماست که اقدام کنید . لازم است تا پنج قسمت فوق را برای وب سایت خود تعیین کنید. به احتمال زیاد برای انجام برخی قسمت ها نیاز به مشاوره از کارشناسان و افراد خبره خواهید داشت. لذا حتما از افراد آگاه و متخصص کمک بگیرید.

مثل همیشه سخت ترین قدم اولین قدم است، پس همین حالا حرکت کنید.

گام سوم: مرحله چهارم (طرح کسب و کار)

در این مرحله تمام یافته های خود درباره کسب و کار اینترنتی خودتان را در سندی به نام طرح کسب و کار اینترنتی مکتوب می کنید. این سند به عنوان یکی از دستاوردهایی است که نشان می دهد یک کسب و کار اینترنتی نوپا از مرحله ایجاد، گذشته و در آستانه مرحله معرفی قرار داد.

اگر نمیتوانید طرح را بنویسید معمولا به این علت است که اطلاعات کافی درباره کسب و کار اینترنتی خود ندارید. بنابراین لازم است که بیشتر تحقیق کنید. یکی از ابزارهای مناسب برای تحقیق مدل کسب و کار است. مدل کسب و کار با مدل درآمدی فرق داشته و که در ادامه به آن پرداخته می شود.

طرح کسب و کار چیست؟

- معادل واژه انگلیسی بیزنس پلن Business Plan است.

- یک مدرک کاغذی یا فایل الکترونیکی است.

- ابزاری برای شناخت و مدیریت است.

طرح کسب و کار اینترنتی چیست؟

طرح برای کسب و کارهای اینترنتی مانند طرح برای هر نوع کسب و کاری درباره مفاهیم کاسبی است. مفاهیمی مانند چشم انداز، رسالت، ایده، اهداف و برنامه ها در خصوص مشتریان، رقبا و مسایل مالی و امثال آن.

به زبان ساده :

طرح گزارشی مکتوب از نتیجه تحقیقات درباره کسب و کار اینترنتی خودتان است.

مزایای داشتن طرح کسب و کار اینترنتی چیست؟

راه اندازی و اداره یک کسب و کار اینترنتی به خصوص یک کاسبی نوپا، فعالیتی پر مخاطره است. آمارها نشان می دهد که متأسفانه بیش از ۸۰ درصد کسب و کارهای اینترنتی نوپا در همان سال اول ورشکسته می شوند.

طرح کسب و کار اینترنتی یا بیزنس پلن برای این است که تا حد ممکن مطمئن شوید زمان، پول و انرژی که صرف می کنید، هدر نمی رود و ریسک های بالقوه کمینه شده اند. بله واقعا می توان ریسک نکرده و کسب و کاری را اصلا شروع نکنید. یا میتوانید با کسب اطلاعات و شناخت کافی از کسب و کار، خطرات کار را کاهش داد و احتمال موفقیت کسب و کار اینترنتی خود را بالا ببرید.

کسی که سوار دوچرخه نمی شود، زمین نمی خورد ولی هرگز دوچرخه سوار هم نمی شود.

نحوه انجام طرح کسب و کار چگونه است؟

۱- آشنایی با بخش های طرح.

۲- جمع آوری اطلاعات مورد نیاز هر بخش.

۳- تحلیل اطلاعات و شناخت کسب و کار.

۴- نوشتن در قالب و ساختار استاندارد.

بخش های طرح:

مدل های مختلفی برای نوشتن طرح کسب و کار اینترنتی وجود دارد که می توان با مراجعه به کتاب ها و اینترنت با آن ها آشنا شد. نکته مهم این است که از این مدل ها، ایده و الگو بگیرید و طرح کسب و کار اینترنتی خود را با توجه به شرایط کار و مخاطبی که قرار است آن را بخواند بنویسید.

نمونه ای از بخش های یک طرح کسب و کار اینترنتی یا بیزنس پلن به شکل زیر می باشد :

۱- صفحه جلد (۱ صفحه)

۲- فهرست مطالب (۱-۲ صفحه)

۳- خلاصه اجرایی (۲-۰ صفحه)

۴- معرفی کسب و کار (۱-۲ صفحه)

۵- محصول و خدمات (۳-۱ صفحه)

۶- تحلیل بازار (۵-۱ صفحه)

۷- برنامه مالی (۵-۱ صفحه)

۸- استراتژی و اجرا (۵-۰ صفحه)

۹- تیم مدیریتی (۲-۰ صفحه)

۱۰- برنامه سایت (۳-۱ صفحه)

معرفی کسب و کار، برنامه مالی و برنامه بازار، هسته اصلی هر طرح هستند و باید به این موارد به طور ویژه و خاص توجه شود.

حداقل مواردی که باید در یک طرح کسب و کار اینترنتی وجود داشته باشد عبارتند از:

- مأموریت در بخش معرفی کسب و کار.

- اندازه بازار، روند و آینده بازار، بخش بندی بازار بازار هدف، تحلیل صنعت/ رقبا در بخش برنامه بازار.

- نقطه سر به سر و جریان نقدینگی در بخش برنامه مالی.

چند نکته بسیار مهم درباره بیزنس پلن :

- احتمال شکست کسب و کار بدون طرح زیاد است.

- همه کارآفرینان موفق، طرح کسب و کار اینترنتی داشته اند. حتی اگر آن را روی کاغذ نیاورده باشند.

- داشتن طرح به معنای موفقیت حتمی کسب و کار نیست. بلکه به معنای کاهش احتمال شکست است.

- اولین خواننده و مخاطب طرح خود کارآفرین اینترنتی است.
- طرح را باید متناسب با نیاز نوشت. یعنی به اندازه و با صرف هزینه و زمان متناسب با آن کسب و کار، تنظیم کرد.
- حجم مناسب برای طرح کسب و کار اینترنتی معمولاً بین ۷ تا ۳۰ صفحه است.
- مخاطبین طرح افراد مختلفی هستند. برای هر دسته از مخاطبین یک طرح جداگانه نوشته می شود تا پاسخگوی سوالات مورد توجه آن ها باشد.
- هنگام ارائه طرح به سازمان (مثلاً بانک) یا شخص مشخص (مثلاً سرمایه گذار)، حتماً از قالب تعیین شده آن ها استفاده کنید.
- برای تدوین طرح یک کسب و کار پیچیده نیاز به کمک مشاورین دارید. مشورت کردن و کمک گرفتن در این موارد، بسیار خوب و کارساز است.
- طرح یک سند پویا است پس باید آن را به روز نگه داشت.
- طرح را باید در انتها یا پایان مرحله ایجاد نوشت.
- اگرچه شاید نوشتن طرح کار ساده ای نباشد ولی لازم است که آن را انجام دهید. با حداقل شروع کنید و بعد بر اساس نیاز کسب و کارتان و همچنین مخاطبی که قرار است طرح را بخواند بخش ها و جزییات بیشتر را به آن اضافه کنید.

گام چهارم : مرحله اول (تامین منابع و تجهیزات)

پرونده تحقیقات، جمع آوری اطلاعات، تحلیل، برنامه ریزی و امثال آن در انتهای فاز سوم بسته می شود. آن چه را که باید درباره کسب و کار اینترنتی خودتان بدانید را یاد گرفته اید. و اینک :

- ماموریت خود را می دانید.
 - می دانید که چه ارزشی را به چه کسی پیشنهاد کنید.
 - این ارزش چه شکلی است و محصولات شما کدامند.
 - می دانید چگونه قرار است کسب درآمد اینترنتی کنید. و این درآمد آنقدر زیاد و پایدار است که برای شما سودآور می باشد.
 - می دانید که چقدر سرمایه لازم دارید.
 - کی به نقطه سر به سر می رسید.
 - وب سایت ما چه وظایفی دارد.
 - چگونه آن را ایجاد می کنید.
 - چه کسانی به شما کمک خواهند کرد.
- و موارد دیگر

حالا وقت عمل و اجرا است. برای اجرا ابتدا باید امکاناتی را که لازم است فراهم کنید. امکانات با توجه به کسب و کاری که می خواهید انجام دهید متفاوت خواهد بود. برخی از آن ها عبارتند از :

- ثبت دامنه اینترنتی (domain).

- گرفتن فضا یا هاست (host).

- اینترنت پر سرعت.

- رایانه یا لپ تاپ.

- راه اندازی وب سایت.

- تهیه محلی برای کار (ممکن است حتی یک میز، تمام دفتر کارتان باشد).

- ملزومات اداری.

- کارت ویزیت.

- خط تلفن ثابت یا همراه اختصاصی برای کسب و کار اینترنتی.

- نرم افزار تلفن گویا.

- دستگاه یا نرم افزار فاکس.

- چاپگر.

- اسکنر.

- قرارداد با شرکت پست یا سایر شرکت ها برای خدمات تحویل کالا و مرسولات .

- قرارداد با بانک یا سایر شرکت ها برای خدمات پرداخت.

- قرار داد با همکاران (منشی کارمند، حسابدار، تامین کننده، توزیع کننده و...).

- گرفتن مجوزهای لازم (ثبت شرکت، ثبت سایت یا امثال آن).

- آموزش خود یا همکاران.

- تهیه پول (فروش وسیله، گرفتن وام، مذاکره با شریک و...).

- و موارد دیگر ...

این فهرست ارائه شده در بالا نه به ترتیب است و نه خیلی کامل و نه همه آنها برای همه کسب و کار های اینترنتی ضروری است. صرفا می خواهد به شما یادآوری کند که برای یک کسب و کار اینترنتی لازم است چیزی هایی را آماده کنید.

پس باید بدانید:

۱- چه چیزهای مورد نیاز است؟

۲- کی مورد نیاز است؟

۳- چطور آنها را تهیه می کنید؟

اگر برای طرح کسب و کار اینترنتی خودتان بخش اجرا یا پیاده سازی نوشته باشید، قبلا پاسخ این سئوالات را داده اید، در غیر این صورت حالا وقت پاسخ دادن به این سئوالات است. به هر حال ملزومات کسب و کارمان باید تهیه شود و این مستلزم زمان و هزینه است.

یک فعالیتی است که بدون آن کسب و کار اینترنتی شما نمی تواند آغاز شود. برای همین به عنوان یک مرحله از راه اندازی کسب و کار اینترنتی در اینجا گنجانده شده است. حالا نوبت شماست که به سه پرسش فوق پاسخ داده و دست به کار شوید.

گام چهارم : مرحله دوم (تولید محتوا)

در مرحله قبل منابع و تجهیزات مورد نیاز را تهیه کرده اید و وب سایت مدنظرتان هم راه اندازی شده است. از این مرحله به بعد تولید محتوا و ترویج دو فعالیت اصلی شما خواهند بود. می دانید که شالوده اصلی اینترنت اطلاعات و انتشار محتوا است. بنابراین وب سایتی که بدون محتوا باشد یا اطلاعات آن قدیمی و تکراری است یک سایت مرده محسوب می شود.

ساخت ترکیبی درست از محتوا

کسب و کارهای اینترنتی موفق مانند مجلات سنتی هستند. آن ها ترکیبی از محتواهای مختلف را ارائه می دهند. مثلا سایت پول یابی شامل ترکیب اصلی ذیل است:

استخدام , اخبار و آگهی استخدامی و کاریابی

سایر راههای کسب درآمد و پول از اینترنت

کارآفرینی , کسب درآمد خانگی , بازاریابی

کسب درآمد از رپورتاژ آگهی , لینک و بک لینک

کسب درآمد از شبکه های اجتماعی و پیام رسان ها

کسب درآمد با فروش فایل , اشتراک گذاری , کوتاه کننده لینک

کسب درآمد کلیکی , پاپ آپ , همکاری در فروش

مطالب آموزشی کسب درآمد برای زنان و دختران

مقالات آموزشی کسب درآمد اینترنتی

موفقیت , انگیزه و علاقه در کسب درآمد

ایجاد ترکیب مناسبی و مرتبط از محتوا موجب می شود که بازدیدکنندگان به سایت علاقمند شوند و مرتبا از آن بازدید کنند. قطعا همه محتوا ها باید به موضوع سایت مرتبط باشد.

مثلا مطالب سایت پول یابی همه درباره کسب درآمد اینترنتی و چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی است. بنابر این مطالب و مقالات و هر چیز دیگری که در این سایت قرار می گیرد درباره کسب درآمد از اینترنت است.

برای محتوای خود برنامه ریزی کنید

وقتی ترکیب محتوا را مشخص کرده اید لازم است تا یک برنامه برای تولید آنها داشته باشید. برنامه یعنی چه زمان چه محتوایی را چه کسی تامین می کند. این برنامه می تواند جدولی به شکل برنامه هفتگی مدرسه باشد. برای سادگی می توانید از ابزارهای مانند اکسل (excel) یا گوگل داک (Google doc) کمک بگیرید.

داشتن برنامه برای تولید محتوا به شما کمک می کند تا چیزی را از قلم نیاندازید و بدانید که در چه وضعیتی هستید. هر چه برای مدت بیشتری برنامه داشته باشید بهتر است. توصیه می شود که برای حداقل چند هفته آینده برنامه ریزی کنید.

احتمالا در ابتدا کمی برایتان سخت خواهد بود ولی به مرور زمان می توانید برنامه های ۶ ماه یا حتی یک سال خودتان را بنویسید. داشتن برنامه به شما کمک می کند تا بتوانید زمان خود را بهتر مدیریت کنید و همچنین می دانید که چه زمان هایی را کار دارید و چه زمان هایی را می توانید به استراحت و تفریح پردازید.

منابعی برای تامین محتوا پیدا کنید

داشتن ترکیب مناسبی از محتوا، خیلی خوب است ولی لازمه اش پیدا کردن منابعی است تا بتوانید محتوای مورد نیاز را همواره تامین کنید. به روز نگه داشتن وب سایت و تهیه مطالب در دراز مدت می تواند کار بسیار سختی باشد. بنابراین اگر می خواهید دچار مشکل نشوید باید

فهرستی از منابع مناسب را برای خود ایجاد کنید و برای ارائه محتوای خود برنامه ریزی دقیقی داشته باشید.

منابع مفید بسیاری وجود دارند که شما می توانید برای تولید محتوای سایتتان از آنها استفاده کنید.

مثلا :

- کتابها، مجلات و مقالات.
- کمک گرفتن از دوستان و همکاران.
- استفاده از خروجی هایی سایتهای دیگر در قالب خوراک RSS.
- و ...

نکته مهم این است که همواره باید مطالب و محتواها را از هر منبعی که هست بررسی و داوری نمایید. فقط مطالب مفید، مناسب و مرتبط در سایت قرار دهید. آنها را ویراستاری یا حتی در صورت لزوم بازنویسی کنید. این شما هستید که باید به فکر کیفیت وب سایتتان باشید.

اگر مطلبی را عینا کپی می کنید، حتما منبع آن را ذکر کنید، در غیر این صورت کاری غیر قانونی و غیر اخلاقی انجام دادید.

گام چهارم : مرحله سوم (ترویج سایت)

اگر تا این مرحله تمام کار را انجام داده اید بسیار عالی است. حالا یک معدن طلا دارید. یک وب سایت با پتانسیل بالا برای کسب درآمد اینترنتی راه اندازی کرده اید.

فقط یک مشکل دیگر باقی مانده است و آن اینکه اگر مردم ندانند که شما طلا دارید، هیچ کس حتی آن را نمی دزد، چه برسد که پولی پرداخت کند. پس الان وقت آن است که شناخته شوید. برای این کار باید خود را معرفی کنید.

لازم است تا دیگران بدانند که شما در دنیای اینترنت وجود دارید و برای رفع نیازشان می توانند به شما مراجعه کنند. اینجاست که باید به ترویج سایت خودتان اهتمام بورزید.

ترویج چیست؟

ترویج یعنی معرفی کردن، شناساندن، آشنا کردن، در اذهان نشانیدن، آگاهی دادن، اعتبار بخشیدن و هر فعالیتی که مردم از وجود وب سایت و فعالیت تان آگاه شده ، آن را معتبر بدانند و به یاد بسپارند، می باشد .

روش های بسیاری برای ترویج سایت وجود دارد که در فهرست زیر به برخی از مهم ترین این موارد اشاره می شود:

- موتورهای جستجو (search engine marketing).

- روابط عمومی (online PR).

- مقاله نویسی (content marketing).
- تامین خوراک برای RSS.
- انجمنها.
- شرکای تجاری (online partnerships).
- تبادل لینک.
- مشارکت در فروش محصول.
- حمایت‌های مالی (sponsorship)
- ایجاد نام مشترک (co-branding)
- تبلیغات محاوره ای (interactive ads)
- نمایش تبلیغ در سایتهای دیگر (ads/banners)
- بازاریابی ایمیلی یا ایمیل مارکتینگ (email marketing)
- خبرنامه (newsletter marketing)
- بازاریابی ویروسی (viral marketing)
- معرفی به دوستان (prompted e-mail a friend)
- تبلیغات سنتی (offline)

- و ...

توجه کنید که آموزش و توضیح هر یک از این روش ها م تواند چندین مقاله یا حتی یک سایت تخصصی را بطلبد. با توجه به وب سایت های خوب و متعددی که در این زمینه هم به زبان فارسی و هم انگلیسی وجود دارند برای اطلاعات بیشتر می توانید به آنها مراجعه کنید.

چگونه ترویج کنید؟

دوستان و آشنایان خوب بسیاری در زمینه ترویج فعالیت می کنند. عمدتاً آن ها را میتوانید با نام بازاریاب اینترنتی بیابید. اینها می توانند مشاوران خوبی برای ترویج وب سایت شما باشند. البته فراموش نکنید که ترویج یک کار تخصصی است. بنابراین ناگزیرید که یا متخصص شوید و یا از متخصصین کمک بگیرید تا بتوانید این مهم را به درستی انجام دهید.

لذا چند نکته مهم را بهتر است بدانید:

- ابتدا ادبیات کار را فرا بگیرید

ترویج هم مانند هر کار تخصصی، دارای زبان تخصصی مربوط به خود است. به عنوان یک کارآفرین اینترنتی لازم است تا ابتدا مبانی و الفبای این علم را فرا بگیرید. این کار کمک می کند تا بهتر بتوانید از متخصصان بازاریابی اینترنتی بهره بگیرید. برای شروع می توانید به سایت های خوبی که رایگان مطالب را در اختیارتان قرار می دهند، مراجعه کنید.

منبع دیگر می تواند شرکت در مشاوره یا سمینارهای رایگانی که در این خصوص توسط افراد و متخصصین واقعی ارائه می شود، باشد.

مراقب افراد تازه کار یا کلاهبردار باشید

همانند هر صنف دیگری در این گروه نیز افراد آماتور و همچنین افراد بد نیت وجود دارد. بدیهی است که باید از هر دو قشر دوری کرد. هر دوی آنها، زمان، پول و اعتبارتان را بر باد می دهند. یکی ناآگاهانه و دیگری آگاهانه این کار را انجام می دهد. برای شناسایی آن ها لازم است تا اولاً با ادبیات ترویج آشنا باشید و ثانياً قبل از انجام کار درباره این افراد به اندازه کافی تحقیق کنید.

ماهی گیری یاد بگیرید

خیلی از تکنیک ها و ترفندهای ترویج را می توانید فرا بگیرید و خودتان آن ها را انجام دهید. پس هنگام مراجعه به مشاور از او بخواهید که در صورت امکان نحوه کار را به شما یاد دهد. البته موارد متعددی هم وجود دارد که بهتر است کل کار را به دیگران واگذار کرد.

ترویج کارآفرینانه

یک کسب و کار اینترنتی نوپا شرایط مخصوص به خود را دارد. معمولاً پول و تجربه زیادی برای ترویج در اختیار این نوع شرکت ها نیست. بنابراین باید از روش هایی که مناسب شرایط و بودجه کارآفرینان اینترنتی است برای ترویج استفاده کرد. به دنبال متخصصینی باشید که با شرایط کارآفرینی آشنا هستند و نسخه ای مناسب آن ها تجویز می کنند.

بدین منظور فهرست مشتریان قبلی مشاور را از او بخواهید و بپرسید که به چه تعداد کسب و کار نوپا تا حالا کمک کرده است. با آن ها تماس بگیرید و نظرشان را درباره این مشاوره جويا شوید.

از کم شروع کنید

کارآفرین در مراحل راه اندازی کسب و کار خود به عنوان یک محقق است. محققى که مى خواهد اطلاعات لازم برای موفقیت کسب و کار خود را به دست آورد. ترویج نیز در مراحل راه اندازی از این قاعده مستثنی نیست. شما و حتی مشاورین شما اطلاعات دقیق، کافی و درست درباره کاری که دارید انجام می دهید را ندارید.

بنابراین بهتر است که قدم به قدم پیش بروید تا در صورت اشتباه بودن مفروضاتتان، خیلی متضرر نشوید. مهم این است که از هر تجربه ای یک درس برای بهتر شدن کارتان بگیرید.

در جای درست تبلیغ کنید

هر کسب و کاری مشتریان خاص خود را دارد. بنابراین بهتر است که در جایی که مشتریان هستند تبلیغ کنید. شما به دنبال افرادی هستید که نیاز به محصولاتتان دارند. تعداد افرادی که تبلیغات را می بینند مهم نیست، بلکه مهم تعداد مشتریان بالقوه ای است که تبلیغات را مشاهده می کنند.

این که چند نفر وارد سایت تان می شود مهم نیست. این که چند نفر مشتری از سایت بازدید می کنند، مهم است. تبلیغ برای کسانی که به کسب و کار اینترنتی شما احتیاجی ندارند، هیچ فایده ای جز دور ریختن پول و زمان برایتان ندارد.

لذا در انجام تبلیغات مواظب باشید اعداد شما را فریب ندهند. آنچه مهم است ترویج هدفمند و افزایش مشتری است. به دنبال جذب مخاطب و مشتری هدفمند متناسب با کسب و کارتتان باشید.

یافتن شریک تجاری

تا می توانید باید شبکه همکاران خود را توسعه دهید. این رمز موفقیت همه کسب و کارهای اینترنتی است. سایت هایی که می توانید با آنها تعامل داشته باشید را بیابید. برای مجلات و روزنامه هایی که مرتبط با کسب و کارتتان هستند، مقاله بفرستید. در رویدادها و محافل حوزه فعالیت خود مانند نمایشگاه ها و جشنواره ها حضور داشته باشید.

داشتن دوستان و همکارانی که تعامل با آنها برای هر دو طرف سودمند باشد کمک بسیاری در ترویج و شناخته شدن کسب و کار اینترنتی خواهد داشت.

کسب درآمد اینترنتی نیز مانند کسب درآمد از هر روش دیگری، دارای اصول و قواعدی بوده و بهتر است کسانی که می خواهند وارد این مسیر شوند از اصول و روشهای آن آگاه شوند. چرا که در اینترنت راههای گمراه کننده نیز وجود دارند که باید از آنها پرهیز نمود.

بخش دوم : همین الان کسب و کار اینترنتی را شروع کنید

مقدمه

قبل از هر اقدامی می خواهیم بگویم که قصد دارم راجع به چه چیزی صحبت کنم ؟ اگر مغازه دارید؟ یا کارگاه دارید؟ و حتی خط تولید دارید؟ شرکت خدماتی دارید؟ و یا هر چیزی دیگری ، ما ازین به بعد اسم شما را « کسب و کارهای سنتی » می گذاریم. چون تا چندسال دیگر اگر به همین روش فروش فعلی ادامه دهید به « سنت ها » و زمان قدیم تبدیل خواهید شد.

مخاطب اصلی این کتاب سایت پول یابی شما هستید. در این کتاب با زبانی ساده و کاملا با دلیل و منطق به شما می گویم که چرا باید همین امروز از فرصت استفاده کرده و کسب و کار خود را آنلاین کنید و اگر تا چندسال آینده دست نچنانید، درآمدتان نزولی خواهد شد و در نتیجه کسب و کارتان از بین خواهد رفت. پس تا دیر نشده ، برای کسب درآمد اینترنتی اقدام کنید .

همین امروز کسب و کار خود را آنلاین کنید

وقتی پای صحبت یکی از کسبه های کفش فروش چهارشنبه بازار میدان شهید بجنورد نشستم تازه فهمیدم که فکر و ذهن این جماعت واقعا «سنتی» است. اینکه میگوییم «کسب و کار سنتی» یا قدیمی بیراه نیست.

کسب و کارهای سنتی به آن دسته از کسب و کارها می گویند که در زمان گذشته و فروش حضوری مانده اند و به هیچ صراطی هم مستقیم نمی شوند که « جناب، دوره خرید و فروش حضوری در حال تمام شدن است »

قشر بسیار زحمت کش که آنها را به نام « کار آزاد » می شناسیم حالا با حضور اینترنت و فضای مجازی، کسب و کارشان در معرض خطر است. وقتی از آنها سوال می کنی که چرا کسب و کار خود را آنلاین نمی کنند یا از بستر اینترنت آنطور که باید استفاده نمی کنند، معمولا یک جواب می دهند : « چرا باید کار خودم را به سمت فضای آنلاین ببرم وقتی فروش خود را دارم؟ »

خوب این نوع جواب دادن کاملا طبیعی است، آنها اینکار را خیلی پیچیده و سر و کله زدن با دنیای آنلاین را خیلی ریسکی می دانند. البته این نوع شناخت از روی عدم آگاهی ازین فضا است. با حضور گوشی های هوشمند و استفاده از اینترنت موبایل، این آگاهی عمومی تا حدودی بین این نوع از شاغلین شکل گرفته است اما تا نقطه مطلوب و حضور در این فضای آنلاین آن هم به صورت مستمر و مداوم، فاصله زیادی داریم.

انواع کسب و کارهای سنتی :

کسب و کارهای سنتی و قدیمی انواع مختلفی دارد که مهم ترین آنها عبارتند از:

۱- مغازه ها

۲- شرکت های خدماتی

۳- فروشگاه های بزرگ و کوچک

۴- کارگاه های تولیدی

بخواهیم یا نخواهیم، قبولش برایمان سخت باشد یا نباشد، دنیای امروز به سمت آنلاین شدن حرکت می کند. دنیایی با حضور اینترنت و شبکه های مجازی که یا ما را به کسب و کاری آنلاین تبدیل خواهد کرد یا در نتیجه نبود مشتری حضوری ورشکست خواهیم شد.

البته حضور در این فضا هم مثل سایر کسب و کارها سختی ها و چالش های خاص خودش را دارد. برای مثال طراحی وب سایت یک فرایند زمان بر و پرهزینه است که برای قدم اول یک مقدار بزرگ به نظر می آید اما راه های خیلی بهتری مثل راه اندازی سریع وبسایت رایگان با استفاده از سایت سازهای آماده هست که می توان با آنها شروع کرد.

در نگاه کلی، مزایای کسب و کار آنلاین نسبت به کسب و کار سنتی به شدت بیشتر است که در ادامه با ذکر نکات و مثال های عینی این مطلب را ثابت می کنیم که همین الان کسب و کار خودتان را آنلاین کنید.

چرا باید به سمت آنلاین شدن بروید؟

شاید این سوال برایتان مطرح شود که چرا باید به سمت اینترنتی شدن یا آنلاین کردن کسب و کارتان باشید؟ برای این موضوع دلایل زیادی وجود دارد که برخی از مهم ترین آنها عبارتند از:

۱- نابودی کسب و کارهای سنتی

داستان شروع و رشد اسنپ را یادتان می آید؟ وقتی در حال رشد و توسعه بود، تاکسی های گردشی و آژانس های تاکسی سطح شهر، کسب و کارشان را در معرض خطر دیدند و با متوسل

شدن به ابزارهای قانونی سعی کردند که اسنپ را تعطیل کنند. حتی در شهر کرمان به دفتر اسنپ حمله کردند تا شاید مانع گسترش آن شوند.

واقعا چه شد و چه اتفاقی افتاد؟ اسنپ پر قدرت تر و پررنگ تر به کارش ادامه داد. چرا؟ چون نیاز به آنلاین بودن و نیاز به گرفتن تاکسی در یک دقیقه با هزینه مناسب، یک نیاز جمعی و رو به رشد در جامعه کنونی ایران بود. فضای آنلاین و استفاده از اینترنت موبایل این موضوع را می طلبد که مردم در هر کجا که هستند بدون اتلاف وقت و چانه زدن با راننده، تاکسی بگیرند.

مطمئن باشید که این موج آنلاین شدن بقیه کسب و کارهای سنتی را هم در برخواهد گرفت. نیاز به خرید اینترنتی، نیاز به در خانه بودن و با چند کلیک خرید کردن، نیاز به خرید راحت و مطمئن با پاسخ گویی و پشتیبانی، دیر یا زود همه کسب و کارهای سنتی درگیر این موج خواهند شد.

بله، حقیقت برای کسانی که حاضر به دیدن آن نیستند، تلخ است. اما همین الان هم شاهد هستیم که بسیاری از این موارد در حال اتفاق افتادن است و همه چیز در حال آنلاین شدن است.

۲- رشد و توسعه کسب و کارتان

برای درک بهتر موضوع دو موقعیت زیر را تصور کنید:

الف : مغازه ای کفش فروشی در یک خیابان است که نام و نشانی بر روی پلاکارد خود ندارد، تلفن تماس ندارد و اهالی و همسایه ها خیلی از این مغازه تعریف نمی کنند.

ب : مغازه دیگری در همین خیابان است، پلاکار تمیز با اسم برند زیبا که در ذهن به راحتی می ماند، تلفن تماس دارد و سفارش تلفنی هم قبول می کند، سایت اینترنتی، پیج اینستاگرام و کانال تلگرام هم برای فروش آنلاین دارد.

حال این سوال را از شما می پرسم ، شما به کدامیک برای خریدتان اعتماد می کنید؟

مسئله مورد دوم (ب) انتخاب شما خواهد بود. مغازه دوم درجه اعتبار بالاتری دارد، نام و نشان درست حسابی دارد و مردم از آن تعریف می کنند. در دنیای امروز هم به همین صورت است. اگر در فضای آنلاین نباشید، اگر برای خودتان حداقل یک وب سایت، وبلاگ یا یک شبکه اجتماعی نداشته باشید، مردم فکر می کنند شما به اندازه کافی در کارتان جدی نیستید و این از درجه اعتبار شما کم می کند.

آنلاین بودن الان به یک انتظار تبدیل شده است و مردم از شما می پرسند : « وب سایت دارید؟ فروشگاه اینترنتی دارید؟ پیج اینستا دارید؟ کانال تلگرام دارید؟ » اینها امروزه جزو موارد عادی یک کسب و کار به روز محسوب می شود.

طبق آخرین آمارهای رسمی منابع معتبر، بیش از ۷۰ میلیون نفر در ایران (از جمعیت حدود ۸۵ میلیونی) به اینترنت دسترسی دارند و از این جمعیت بیش از ۶۰ میلیون نفر فقط از گوشی موبایل به اینترنت پرسرعت وصل می شوند. بنابراین بیشتر جمعیت کشور به اینترنت متصل هستند و آنلاین بودن به یک واقعیت انکارناپذیر در کشور تبدیل شده است.

کسب و کارهای سنتی نیز از این فرصت استفاده کرده و به سمت آنلاین شدن و حضور در اینترنت حرکت می کنند. لذا به عنوان صاحب یک کسب و کار نباید جا بمانید. توجه کنید که

فضای کسب و کار یک فضای رقابتی است. اگر امروز از اعتبار خود استفاده نکنید و برای فروشگاه یا مغازه خود فکر جدی در این رابطه نکنید، مسلماً در آینده نزدیک (طی پنج سال آینده) ضرر خواهید کرد و مجبورید کسب و کارتان را عوض کنید.

توجه کنید علیرغم اینکه کسب و کار خود را آنلاین می کنید پس از چندسال که حسابی کارتان گرفت، می توانید کار خود را در این فضا و بستر توسعه دهید. از نام برند خود استفاده کنید و یک فروشگاه اینترنتی جدید راه اندازی کنید، یک سایت خدماتی بزرگ بسازید و به تبلیغات هدفمند آنلاین آن پردازید. همه کار می شود در این فضا انجام داد.

یادتان باشد که کمپانی بزرگ گوگل فقط با ۲ نفر کارش را شروع کرد و الان بیش از ۳۰۰۰۰ نفر پرسنل در سراسر جهان دارد. این رشد یک کسب و کار در فضای آنلاین است اگر ادامه دار باشد.

۳- کسب درآمد در ۳۶۵ روز سال / ۷ روز هفته / ۲۴ ساعت

بعضی از کسب و کارهای سنتی از ۶ صبح تا ۱۲ شب باز هستند و خدمت رسانی می کنند. بعضی رستوران ها یا اکثر سوپرمارکتی ها از این دست هستند. چه مقدار توان و انرژی برای این همه کار لازم است؟! تازه ۶ ساعت (از ۱۲ شب تا ۶ صبح) هم برای استراحت بسته هستند و ۶ ساعت را از دست می دهند.

نکته دیگر اینکه همه کسب و کارها می توانند از ۶ صبح تا ۱۲ شب باز باشند؟ اکثر کسب و کارها اعم از فروشگاه ها یا شرکت ها، ساعت کاری از ۸ صبح تا نهایتاً ۱۰ شب دارند. یعنی در

بهترین حالت ۱۴ ساعت کاری. اما ۸ ساعت کاری را از دست می دهند. اینجا دقیقا نقطه قوت کسب و کارهای آنلاین است.

فروشگاه اینترنتی همیشه باز است. ۳۶۵ روز سال، ۷ روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز. تعطیل یا غیرتعطیل معنایی ندارد. همیشه برای ارائه خدمات و فروش محصول به مشتریان آماده است.

اگر بخواهید مدت حضور فعال یک کسب و کار سنتی را با یک کسب و کار آنلاین مقایسه کنید، متوجه می شوید که کسب و کار آنلاین در طول یک سال به اندازه ۵ ماه بیشتر از یک کسب و کار سنتی کار می کند. این واقعیت به این معنی است که یک مغازه دار، یک فروشگاه، یک شرکت خدماتی فقط ۷ ماه را در طول سال حضور فعال و فیزیکی دارد و زمانی به اندازه ۵ ماه را از دست می دهد.

ساعت کاری کسب و کار سنتی	ساعت کاری کسب و کار آنلاین
ساعت $۱۴ \times ۳۶۵ = ۵۱۱۰$	ساعت $۲۴ \times ۳۶۵ = ۸۷۶۰$

در این جدول تفاوت میزان کارکرد فضای مجازی و سنتی ۳۵۶۰ ساعت می باشد. ۳۶۵۰ ساعت برابر با ۱۵۲ روز و به عبارتی ۵ ماه است. این اعداد و ارقام میزان بازدهی بالای کسب درآمد از اینترنت را می رساند.

ممکن است با خودتان بگویید که این زمان مربوط به آخر شب و زمان استراحت شبانه مردم است و کسی در این زمان خرید نمی کند. اما باید خدمتتان عرض کنم که کاملا اشتباه می کنید. این روزها مشغله مردم بیشتر شده است، آنها تمام طول روز را عمدتاً درگیر کار هستند، کار خانه

یا کار بیرون از خانه و تنها در آخر شب مقداری فرصت برای گشت و گذار در اینترنت و جستجو دارند.

بنابراین شب و اواخر وقت یک روز زمان طلایی است که کسب و کارهای سنتی از آن بی بهره اند. فروشگاه‌هایی که خودم دارم، بر اساس آمار میزان فروش بعد از ساعت ۱۲ شب تا سه چهار صبح قابل توجه است و افراد زیادی در این ساعات اقدام به خرید می کنند.

بنابراین اگر کسب و کار فعلی خود را آنلاین کنید (چه بصورت اینترنتی چه به صورت شبکه های اجتماعی) ، شما یک کارشناس فروش همیشگی (وب سایت یا پیج شما) دارید که در تمام طول روز حتی وقتی که در خواب هستید، در حال ارائه محصولات شما، متقاعد کردن مشتری با توضیحات محصول، سفارش گیری و انجام فرایند خرید است.

۴- پشتیبانی عالی

تا حالا برایتان اتفاق افتاده که داخل مغازه باشید و در طول روز مشتری هایی که می آیند، یک سوال تکراری را دائم از شما بپرسند؟ مثلاً : آقا این کیف قیمت چنده؟ آقا تخفیف داره؟ آقا جنسش چیه؟ آقا چرا اینجوریه؟ چرا اونجوریه؟ و سوالاتی دیگر از این موارد.

خوب این ها همگی سوال های تکراری هستند که ممکن است شما را خسته کرده و در نتیجه روی اعصاب و روان شما اثرگذار باشند و موجب بدخلقی در طول روز با همکاران یا حتی مشتریان شود. خوب راه حل چیست؟ بعضی کسب و کارها برای آنکه از دست سوالات تکراری

(به خصوص قیمت) خلاص شوند روی هر محصول اتیکت قیمت می زنند. اما مابقی سوالات چطور؟

یک وبسایت و فروشگاه اینترنتی این ویژگی را دارد تا قسمتی را تحت عنوان «سوالات متداول مشتریان» درست کنید و در آن سوالات پرتکرار مشتریان را به طور کامل و واضح توضیح دهید. می توانید آنرا در معرض دید مخاطبانان در سایت قرار دهید تا هر وقت سوالی داشتند به آن مراجعه کنند. در ضمن سایت های فروشگاههای اینترنتی این قابلیت را دارند تا قیمت اصلی و قیمت همراه با تخفیف تک تک محصولاتتان را در آن وارد کنید.

انواع سوالاتی که می توانید در قسمت سوالات متداول مشتریان جواب دهید، عبارتند از:

- سوالات قبل از خرید : جنس محصول چیست؟ تخفیف دارد؟ خدمات شما چیست؟ مراحل انجام کار به چه صورت است؟

- حل مشکل خرید : من پرداخت کرده ام اما فایل برای من ارسال نشده است، چکار باید کرد؟

این کار بخشی از مرحله ارتباط با مشتری است. شما برای فروش محصولاتتان به مشتری باید با او ارتباط موثر و قوی برقرار کنید به طوریکه هم جذب محصول شما شود و هم اعتماد او نسبت به شما جلب شود. این اعتماد سازی در استمرار یک کسب و کار بسیار مهم و تعیین کننده است.

شبکه های اجتماعی هم بازوی قدرتمند شما برای ارتباط با مشتریانان است. می توانید برای تعامل هرچه بیشتر و جوابگویی به نیازهای مخاطب از آنها استفاده کنید. مهم نیست یک شخص

باشید یا یک شرکت، مهم این است که صفحه ای در اینستاگرام، کانالی در تلگرام یا اکانتی در توئیتر دارید و می توانید صدا و تصویر خود و برندان را به همه برسانید.

پاسخگویی خود را ثابت کنید. اینگونه می توانید همیشه کسب و کار خود را آنلاین نگه دارید.

۵- هزینه پایین راه اندازی کسب و کار آنلاین

فرض کنید همین امروز قصد دارید یک بوتیک راه اندازی کنید. اولین قدم این است که به دنبال مغازه ای جهت اجاره باشید. محل مغازه حتی الامکان باید جایی باشد که به اصطلاح پاخور خوبی داشته باشد. بنابراین اجاره مغازه از حد معمول مقداری بالاتر است.

برای راه اندازی بوتیک نیاز به خرید قفسه، دکور و وسایل لازم برای مغازه خود دارید. اگر مغازه انبار داشته باشد که چه بهتر، اگر نداشته باشد باید فکری به حال انبار کردن اجناس خود هم بکنید. ریسک شروع یک تجارت هم که جای خود دارد. می بینید برای راه انداختن یک بوتیک ساده چقدر متحمل هزینه می شوید؟

اما برعکس، راه اندازی کسب و کار آنلاین آن هم از نوع اینترنتی با کمترین هزینه امکان پذیر است. می توانید با استفاده از این روش طی ۲ ساعت سایت خود را داشته باشید و شروع بکار کنید.

هزینه راه اندازی وب سایت فروشگاهی			ردیف
دامنه	com ۱۵۰ هزار تومان	ir ۱۵۰۰۰ تومان	۱
هاست	۱ گیگابایت سالانه ۱۲۰۰۰۰ تومان	۲ گیگابایت ۲۰۰۰۰۰ تومان	۲
طراحی سایت	استفاده از وردپرس کاملا رایگان	استفاده از فروشگاه سازها کاملا رایگان	۳
قالب سایت	در صورت استفاده از وردپرس، قالب های آماده فروشگاهی رایگان زیادی وجود دارد	نیازی نیست در آغاز راه، قالب خریداری کنید.	۴
سرویس ایمیل مارکتینگ	برای تبلیغات می توان از سرویس mailchimp رایگان استفاده کنید		۵
جمع کل	در بالاترین حد ۳۵۰۰۰۰ تومان		۶

همانطور که می بینید می توانید فقط و فقط با ۳۵۰۰۰۰ هزار تومان فروشگاه اینترنتی خود را راه اندازی کرده و شروع به ایجاد محصول (چیدن اجناس در غرفه ها) کنید. حتی با کمتر از این مبلغ هم می توانید سایت و فروشگاه خود را ایجاد کنید.

البته می توانید سایت خود را به دست طراحان وب سایت بسپارید، اما برای شروع کار این مورد توصیه نمی شود. بهتر است که کار خود را با یک فروشگاه ساز رایگان شروع کنید و بعدا سایت خود را ارتقا دهید.

نگه داری سایت هم هیچ هزینه ای ندارد. قرار دادن محصول و ورود اطلاعات را می توانید خودتان انجام دهید. برای تبلیغات و بازاریابی هم یا از طریق سایت پول یابی آموزش لازم را

ببینید یا آنرا به آژانس های بازاریابی یا یک متخصص در این حوزه واگذار کنید. خودتان با مطالعه مجموعه مقالات سایت پول یابی به راحتی می توانید تبلیغات و بازاریابی اینترنتی را یاد گرفته، به رایگان انجام دهید.

فرقی که در اینجا بین کسب و کار سنتی و آنلاین وجود دارد این است که برای تهیه اجناس یک مغازه شما مجبورید از همه نوع و همه رنگ از جنس مورد نظر خریداری کرده و انبار کنید. منظور چیست؟

در همین مثال بوتیک که در بالا بیان شد، فرض کنید می خواهید برای مغازه یک قفسه کلاه بخرید. آیا می توانید فقط کلاه زرد بخرید؟ یا فقط کلاه آبی بخرید؟ یا کلاه های ساده بخرید؟ شما مجبورید برای اینکه نظر مشتریان را جلب کنید تا از در مغازه دست خالی بیرون نروند، از همه نوع رنگ و همه طرحی بخرید و در قفسه خود بچینید. تازه اگر یک سری از آنها فروش نرفت، مجبورید با تخفیف حراج کنید که در این صورت ضرر خواهید کرد.

اما در کسب و کار آنلاین اینطور نیست. برای تهیه اجناس فروشگاه آنلاین خود دو راه دارید:

۱- مثل حالت مغازه، همه نوع بخرید و در جایی (مغازه یا خانه) انبار کنید.

۲- به صورت دراپ شیپینگ (Drop shipping) کار کنید. یعنی با چند مغازه یا تولیدکننده صحبت کنید و اجناس آنها را با قیمت عمده فروشی در سایت خود قرار دهید. بعد از قطعی شدن سفارش و خرید مشتری از سایت، به مغازه دار اطلاع دهید که چنین جنسی را برای فلان مشتری بفرستد. کار تمام است.

با اینکار شما نه سرمایه ای لازم دارید و نه انبار. اما سود شما هم از قیمت عمده فروشی است.

۶- اینترنت بهترین فرصت برای کسب و کارها

وقتی اواخر دهه هفتاد کم کم اینترنت به منازل مان آمد، هیچ کس فکرش را نمی کرد که می شود از اینترنت درآمد کسب کرد. اکثرا به فکر گشت و گذار در اینترنت و خواندن مطالب دانستنیها یا اخبار بودند.

ولی رفته رفته با پر رنگ تر شدن سایت های بزرگ فروشگاهی مثل آمازون یا Ebay فهمیدیم که می شود از این فضا هم استفاده های بهتری کرد. در واقع می توان گفت اینترنت و بستر فضای آنلاین، بهترین ابزار برای رشد کسب و کارهاست. چرا؟ چون با مشتری خود و خرید قطعی تنها چند کلیک ساده فاصله دارید. به همین راحتی، می توانید شروع به کسب درآمد کنید.

البته در گذشته خیلی سخت می شد کسی را راضی کرد که با اینترنت به جستجوی چیزی بپردازد یا خریدی کند، اما امروزه اینکار به راحتی انجام می شود و تقریبا هر کسی که به اینترنت دسترسی دارد، قبل از هر خرید محصول یا خدماتی اول از همه یک جستجوی کوچک در گوگل می کند.

دیگر لازم نیست تراکت پخش کنید یا کسی را استخدام کنید که در پیاده رو خیابان بایستد و برای تبلیغ شما داد بزند. راه ارتباط با مشتریان خود را می توانید آموزش ببینید و مشتری های خود را پیدا کنید و روز به روز با روش های تبلیغات آنلاین به تعداد آنها اضافه کنید. هرچه بیشتر حضور شما را ببینند، هرچه بیشتر سایت و شبکه های اجتماعی شما را ببینند، فروش شما هم بالاتر خواهد رفت.

به عنوان مثال اگر معلم هستید، اگر تدریس خصوصی می کنید، لازم نیست به این آموزشگاه یا آن مدرسه رزومه بفرستید و چند ماه منتظر تماسشان باشید، می توانید سایت خود را داشته باشید و آموزش های خود را در آن قرار دهید تا مشتری های تخصص شما پیدا شوند و برای آموزش های تان خرج کنند.

۷- از هر جایی می شود کار کرد

اگر در پارکی چند دقیقه ای بنشینید و به اطرافتان نگاه کنید، ممکن است افرادی را ببینید که لپ تاپ را جلوی خودشان گذاشته اند و بدون توجه به اطرافشان، به صفحه مانیتور دقت می کنند. به احتمال زیاد این افراد در حال مدیریت کسب و کار آنلاین خود هستند، چه از نوع فروشگاه، چه آموزشی و چه خدماتی و ...

بله، اگر کسب و کار خود را آنلاین کنید می توانید از هر جایی کار خود را مدیریت کنید. اگر کسب و کاری دارید می توانید نسخه آنلاین آنرا خودتان راه اندازی کنید، سپس به فرد مطمئنی بسپارید و از راه دور آن را مدیریت کنید.

از راه دور برای کسب و کارتان تبلیغ کنید، انواع روش های بازاریابی آنلاین را خودتان و با دست خودتان برای کسب و کارتان پیاده کنید و شاهد فروش بیشتر باشید، بدون اینکه حضور فیزیکی در مغازه یا شرکت داشته باشید. فقط با یک لپ تاپ و یا یک گوشی موبایل هوشمند و کنترل از راه دور می توانید کسب درآمد اینترنتی داشته باشید.

خانه شما ازین پس می شود همه جهان. در هر جایی از این کره خاکی می توانید کسب و کارتتان را مدیریت کنید. مثلا اگر یک کارگاه تولید مبلمان دارید، مسلما تا به حال مشتری هایی برای خودتان جمع کردید ولی تعداد آنها محدود است مگر اینکه مشتری گذری به پستتان بخورد. می توانید در خانه بنشینید، چای یا قهوه خود را بخورید و با اتصال به اینترنت و با راه اندازی یک سایت ساده و اجرای انواع روش های دیجیتال مارکتینگ بر روی آن می توانید سایت خود را در موتورهای جستجو بالا آورده و بیشتر دیده شوید. این فوق العاده است.

البته به معنی این نیست که تمامی مشاغل می توانند کسب و کار خود را آنلاین کرده و از هر جایی کار کنند! خیر اینگونه نیست. بعضی مشاغل مثل جراح ها، نقاش ها، بنا ها و ... که نیاز به حضور و انجام کار فیزیکی دارند نمی توانند روی پروژه «از هر جا کار کردن» حساب باز کنند. ولی می توانند در کنار کار خود یک سایت هم داشته باشند تا بهتر و بیشتر خود و کارشان را تبلیغ کنند. ولی حتی یک بنا یا یک نقاش خلاق هم می تواند یک سایت داشته باشد و از هنر دست خود فیلم تهیه کرده و در آن قرار دهد.

۸- کاهش هزینه های جانبی

یک کسب و کار سنتی علاوه بر هزینه راه اندازی، هزینه نگهداری هم دارد. یعنی فرضا هزینه اجاره محل (مغازه یا شرکت) هزینه آب، برق، گاز، مالیات، حقوق و بیمه کارمندان و هزار نوع هزینه نگهداری دیگر را باید در نظر داشته باشد. صاحب کسب و کار سنتی هر ماه باید این هزینه ها را هم در نظر بگیرد.

درحالی که در یک کسب و کار آنلاین این نوع هزینه ها معنی ندارد. مغازه یا شرکت شما همان سایت یا شبکه های اجتماعی شما هستند، بدون هزینه خاصی. این را باور داشته باشید که تنها هزینه شما برای موفقیت کسب و کارتان در این فضا هزینه تمدید هاست و دامنه شماست.

کارمندان شما همان قسمت های مختلف سایت هستند، ویدیوهایی هستند که خودتان تولید می کنید، متن هایی هستند که خودتان می نویسید، محصولات هستند که خودتان عکسشان را می گیرید و در وب سایت بارگذاری می کنید. اینها همان کارشناسان فروش شما هستند که یکبار تولیدشان می کنید و تا ابد برایتان رایگان کار می کنند.

روش های بازاریابی آنلاین مثل ایمیل مارکتینگ یا اس ام اس مارکتینگ همان بازاریاب های شما هستند که به سراغ افراد مختلف می روند و سعی می کنند آنها را به خرید از شما تشویق کنند. بخش سوالات متداول شما همان پشتیبانی شما هستند. پشتیبانی آنلاین و ۲۴ ساعته. بنابراین یک تیم قوی را خودتان خلق می کنید که برایتان رایگان کار می کنند و هیچ هزینه ای هم برایتان ندارند.

۹- بازاری به وسعت جهان

فرض کنید یک مغازه در خیابان اصلی شهر دارید. مشتری هایتان را چگونه پیدا می کنید؟ اولین مشتری هایتان، افرادی هستند که از جلوی مغازه تان عبور می کنند. اما آیا همه آنها به محصولات شما علاقه مندند؟ یا به آن نیاز دارند؟ مسلما خیر.

مثلا اگر مغازه کیف زنانه فروشی داشته باشید، خیلی از مردمی که از جلوی مغازه تان عبور می کنند یا آنقدر فکرشان درگیر است که به مغازه شما نگاه نمی کنند یا اگر هم نگاه کنند به هزاران دلیل ممکن است در حال حاضر نیاز به کیف زنانه نداشته باشند. حتی اگر بعدها نیاز پیدا کنند مسلما شما را به یاد نخواهند داشت که سراغ شما بیایند.

دومین نوع مشتری هایتان، افرادی هستند که از طریق تراکت یا تبلیغات محلی آنها را جذب کرده اید. این افراد درصد بیشتری احتمال خرید از شما دارند اما چون فقط در محله خودتان تبلیغ کردید، بازارتان خیلی کوچک و محدود است.

اما در فضای آنلاین شما در محیطی بی نهایت هستید. هیچ ابتدا و انتهای وجود ندارد. بیش از ۷۵ درصد مردم کشور به اینترنت دسترسی دارند، با یک حساب سر انگشتی حدود ۶۵ میلیون کاربر ایرانی. این موضوع یعنی شما بازاری به وسعت ۶۵ میلیون کاربر ایرانی دارید که تک تک شان می توانند مشتری محصولات و خدماتتان باشند. در ضمن مشتری های خارج از کشور هم می توانید با تبلیغات حرفه ای تر و هدفمندتر جذب کنید و درآمد ارزی برای خودتان جور کنید.

برای درک بهتر موضوع فرض کنید خانم خانه داری اقدام به راه اندازی یک پیج فروشگاهی باکس هدیه می کند. محصولات متنوع و رنگارنگ خود را داخل پیج قرار می دهد و هر روز سعی می کند یک یا دو پست از محصولات خودش را قرار دهد و آنها را معرفی کند. این خانم خانه دار پس از چند ماه از سراسر کشور مشتری خواهد داشت . چرا ؟ چون هر کسی برای هدیه دادن نیاز به یک باکس هدیه قشنگ، جذاب و تر و تمیز دارد . با نمایش خوب تصاویر می توان مشتری ها را از هر نقطه جذب کرد و اقدام به کسب درآمد اینترنتی کرد.

برای آنکه در این بازار سهم بیشتری از مشتری ببرید و مخاطب های بیشتری جذب کنید، علاوه بر راه اندازی وب سایت، نیاز به شناخت روش های بازاریابی از نوع آنلاین دارید. اینکه چگونه می توان در این فضا فعالیت کرد؟ چگونه می توان ترافیک (افرادی که به سایت شما سر می زنند) را بیشتر کرد؟ چگونه می توان در شبکه های اجتماعی محبوب بود؟

راز موفقیت یک کسب و کار که می خواهد از تمام توان خودش برای بیشتر دیده شدن در این فضای بی نهایت استفاده کند، بازاریابی درست و اصولی است. بازاریابی آنلاین به شما کمک می کند تا مخاطب را با چند کلیک ساده و در عرض چند ثانیه به مشتری خود تبدیل کنید.

۱۰- دسترسی سریع به شما

اغلب شرکت ها برای خرید اقلام مورد نیاز خود، با بازار مشکل دارند. مثلا می خواهند کاغذ تهیه کنند. یک مرحله مراجعه به بازار و گشتن و پیدا کردن قیمت مناسب، یک مرحله تهیه پیش فاکتور، یک مرحله تایید مدیریت جهت خرید، یک مرحله هم خرید و فاکتور نهایی. البته اینها با فرض این است که در تمام این مراحل قیمت کاغذ ثابت بماند و تغییری نکند. بنابراین در اینگونه خریدهای عمده فرایند اداری سخت و زمان بر است.

اینترنت این فرایند را آسان کرده است. ابزارهای فروشگاه های اینترنتی فرایند اتوماتیکی را تعریف می کنند که شما می توانید مقایسه کنید، انتخاب کنید، پیش فاکتور داشته باشید، خرید کنید و در نهایت درب شرکت تحویل گیرید. همه چیز اتوماتیک و تنها با چند کلیک انجام می شود.

۱۱- اینترنت همچنان در حال رشد است

برای اینکه درک بهتری از رشد اینترنت و حضور مردم در فضای آنلاین به دست آورید، به این آمار توجه کنید.

بیش از ۶۵ درصد مردم جهان به اینترنت دسترسی دارند (رشد ۱۵ درصد نسبت به سال ۲۰۱۹)

بیش از ۶۵ درصد، یعنی بالغ بر پنج و نیم میلیارد نفر. یعنی در چنین فضایی کسب و کار خود را خواهید داشت. یک نمایشگاه به این عظمت را در نظر بگیرید و حالا تصور کنید که همه این افراد ممکن است گذرشان به کسب و کارتان بیافتد.

یک آمار دیگر :

بیش از نیمی از افرادی که به اینترنت دسترسی دارند، با اینترنت موبایل وصل می شوند و هر روز هم بر تعدادشان افزوده می شود.

با این آمار یقینا ، به اهمیت موبایل و گوشی های هوشمند آگاه شده اید؟ حال فرض کنید در این فضایی که به طور میانگین هر ثانیه ۱۱ کاربر و هر روز تقریبا ۱ میلیون نفر به آن اضافه می شود، چقدر جای کار هست؟ چقدر فضا برای کسب درآمد هست؟

از طرفی اعتماد به خرید اینترنتی و استفاده از شبکه های اجتماعی هم روز به روز بیشتر می شود و این نشان ازین دارد که باید هرچه زودتر دست به کار شد.

هر روز یک میلیون کاربر جدید به فضای اینترنت اضافه می شود.

۱۲- موثرترین راه تبلیغات را خواهید داشت

اگر به توصیه ها و آموزش های ما در سایت پول یابی <https://poolyabi.ir> عمل کرده و از امروز کسب و کار خود را آنلاین کنید می توانید با شناخت مخاطب های خود و نیاز آنها، تبلیغات مطمئن و دقیقی را مطابق با سلیقه کاربرانان انجام دهید و بیشترین بازدهی را از تبلیغات داشته باشید.

به این سوالات لطفا جواب دهید : تا حالا در خیابانی، بورس مغازه های کفش فروشی را دیده اید؟ یا بورس طلافروشی ها؟ یا بورس پارچه فروش ها؟ خوب، تا حالا به این فکر کرده اید که چرا مغازه ها سعی می کنند در بورس صنف خود، به دنبال اجاره دکه یا مغازه هرچند کوچکی باشند؟ جواب خیلی واضح است، چون مردمی که به آن بورس پارچه فروشی می آیند، قصد خرید پارچه دارند. یا مردمی که به بورس طلافروشی می روند، می خواهند طلا بخرند. یعنی یک گروهی از مردم که قصد خرید کالای خاصی را دارند، و شما می توانید به سادگی آنها را به مشتری خود تبدیل کنید.

در کسب و کار آنلاین هم همینطور است، ولی با شدت بالاتر. شما در فضای آنلاین به آسانی و با کمترین هزینه می توانید مشتری های هدفمند خود را پیدا کنید و به آنها بفروشید. تنها با دانستن اصول بازاریابی آنلاین می توانید سایت یا شبکه های اجتماعی خود را راحت در معرض دید کسانی قرار دهید که قصد خرید محصولات یا خدمات شما را دارند.

اینکه چگونه و چطور می توانید اینکار را انجام دهید، بعدا خواهیم گفت ولی این را بدانید که اگر همراه آموزش های ما در سایت پول یابی باشید، خودتان می توانید دیجیتال مارکتینگ برنداتان را انجام دهید و نیاز به کسی هم نداشته باشید.

۱۳- کار آنلاین تعطیلی ندارد

در همه زمان ها کسب و کارتان برقرار است فرضا الان در دوران کرونا هستیم. همه مان دوران سختی را پشت سر می گذاریم. خیلی از مغازه ها با اطلاع نهادهای دولتی بسته شدند، خیلی از شرکت ها بخاطر تعطیلی طولانی مدت مجبور به تعدیل نیرو شدند. شرایط سختی برای همه پیش آمده، اما همه به آینده امید داریم.

نکته چیست؟ نکته این است که کسب و کارهای آنلاین از این وضعیت هم سود می برند. چگونه؟ آنها نیاز به مراجعه حضوری ندارند، نیاز به رفت و آمد داخل شهر ندارند. تنها با یک سایت و یک پیج اینستاگرام و یا کانال تلگرام می توانند سود خود را ببرند.

مثلا پیج اینستاگرامی را فرض کنید که به ارائه آموزش های فتوشاپ در اینترنت می پردازد. علاقه مندان به آموزش فتوشاپ به پیج مراجعه کرده و از آموزش هایش استفاده می کنند. اگر دوران کرونا هم باشد تعطیل نمی شود، اگر ورشکستگی اقتصادی هم کشور را در بر بگیرد، نه تنها افتی در کارش نخواهد دید بلکه حجم وسیعی از افرادی که کار خود را از دست داده اند برای یادگیری یک مهارت جدید، به پیج اش اضافه می شوند و این یعنی مشتری بیشتر و کسب پول بیشتر.

طرف صحبت این بخش ما با افرادیست که کسب و کار سنتی دارند و همچنان به دنبال مشتری حضوری هستند. فکر می‌کنم با مطالعه این بخش، به طور کامل متوجه شدید که چرا باید همین امروز کسب و کار خود را به سمت آنلاین شدن ببرید. اگر آماری ارائه شد، اغراق نیست. اگر مطلبی گفتند و با مثال توضیح دادیم، برای این است که بدانید و زودتر دست به کار شوید چرا که موج بزرگ اینترنت تا چندسال دیگر همه دنیا را دربر خواهد گرفت و کسانی ضرر می‌کنند که از این موج بزرگ سهمی برای خود بر نداشته باشند.

یک نکته کوچک هم برای کسانی که با خواندن این بخش تشویق شدند که کسب و کار خود را آنلاین کنند : راه اندازی یک سایت و قرار دادن چند محصول و چند کتاب کپی شده از سایت های مختلف، برای شما معجزه نخواهد کرد. سایت شما یک شبه، یک هفته ای یا حتی یک ماهه به ماشین پول سازی تبدیل نخواهد شد.

استراتژی و بازاریابی درست و موثر می‌خواهد و کمی صبر تا در فضای آنلاین دیده شوید و به آنچه که می‌خواهید برسید.

بخش سوم : آموزش راه اندازی کسب و کار موفق اینترنتی

معمولا به بعضی از سایت هایی کسب درآمد از اینترنت که سر می زنید یک تبلیغ جذاب گذاشته که نوشته ماهیانه ۲۰۰۰۰۰۰۰ تومان یا بیشتر از اینترنت درآمد داشته باشید. معمولا در این نوع تبلیغات، نوشته می شود که خیلی راحت از اینترنت ماهانه چند ده میلیون تومان درآمد داشته باشید. این همه موضوع کسب درآمد از اینترنت نیست.

واقعیت این است که کسب درآمد از اینترنت نیازمند صبر و تلاش بی وقفه است. البته که پس از جا افتادن در حوزه مورد علاقه خود، درآمد خیلی خوبی کسب خواهید کرد، اما در آغاز راه باید سختی هایی را به جان بخرید. اینکه خیلی راحت و خیلی زود بخواهید از اینترنت درآمد داشته باشید، تصور اشتباهی است و بیشتر خیالات واهی می باشد.

البته شاید در بعضی کسب و کارها بتوان زودتر به نتیجه رسید، اما حتما صبر را باید چاشنی کار خود کرد. درآمد از اینترنت محدوده مشخصی ندارد، یعنی به صورت دقیق نمی توان مشخص کرد که چقدر می توان درآمد داشت.

اما واقعا چقدر می توان از اینترنت درآمد داشت؟

امروزه روش های بسیار متنوعی برای کسب درآمد از اینترنت وجود دارد. مثلا برخی خود کسب و کار راه اندازی می کنند، بعضی ها برای سایت های دیگر بازاریابی می کنند، برخی بازاریابی شبکه ای انجام می دهند، بعضی ها هم تخصص خود را به سایت های دیگر ارائه می دهند و غیره. البته هر کدام از اینها، درآمد خاص خود را دارند.

اما بهترین روش این است که برای خود کسب و کار راه اندازی کنید. برای اینکه دارای یک کسب و کار باشید، باید در ابتدا برای خود وب سایت شخصی داشته باشید. می توانید هم خودتان سایت دلخواه خود را بسازید و هم به شخص یا سایتی دیگر سفارش طراحی سایت را بدهید.

اما با استفاده از ابزارهای موجود، طراحی یک سایت به دلخواه خود، چندان هم مشکل نیست. چون نیازی نیست کد نویسی کنید یا زبان خاصی را یاد بگیرید. اما در ابتدا می خواهیم راه اندازی کسب و کار اینترنتی را با هم مرور کنیم.

شیوه راه اندازی کسب و کار اینترنتی در ۷ مرحله

در اینجا قصد داریم تا راه اندازی کسب و کار اینترنتی را در قالب ۷ مرحله بررسی کنیم. این مراحل عبارتند از:

۱- فهمیدن اینکه مردم به چه چیزی نیاز دارند

برای اینکه بتوانید یک کسب و کار موفق راه اندازی کنید، باید بررسی کنید که مردم به دنبال چه چیزی هستند، یعنی نیاز آنها را بفهمید و برطرف کنید. همین موضوع، یک ایده برای راه اندازی کسب و کار می باشد. یعنی اینکه شما نیاز آنها را در قالب محصولات خود برطرف می کنید.

نه اینکه ایده شما یک ایده دست نخورده و بکری باشد که توسط هیچ شخص دیگری اجرا نشده است، حتی اگر افراد دیگری هم در این بازار حضور دارند، می توانید با کمی جستجو ببینید که شاید نمی توانند تمام نیاز مردم را رفع کنند، یعنی هنوز جا برای شما هست. شما با این کار بازار هدف خود را انتخاب کرده اید.

۲- طرح و برنامه برای رفع نیاز آنها (فروش محصولات خود)

اکنون که بازار هدف خود را انتخاب کردید، باید با برنامه ریزی و هدف گذاری دقیق به دنبال ارائه محصولات خود باشید. برنامه ریزی برای فروش و ترسیم هدف برای آینده کسب و کار خود. همچنین باید برای اینکه در آینده قرار است، چه مقدار از سود را صرف چه مواردی کرد نیز برنامه داشت.

محصولات شما باید بتواند پاسخگوی نیاز مشتریان شما باشد. محصولات باکیفیت می تواند خیلی زود بازار را در دست گیرد. به هیچ وجه کیفیت محصولات خود را پایین نیاورید. متأسفانه در ایران زیاد شاهد این مورد هستیم که برخی از شرکت ها پس از معتبر شدن و جذب مشتریان، کیفیت محصولات خود را، کاهش می دهند تا سود بیشتری را نصیب خود کنند.

برای فروش محصولات خود نیاز به یک سری امکانات هست که در بخش طراحی سایت باید به آنها توجه کنید .

۳- طراحی و ساخت وب سایت

اولین قدم برای داشتن کسب و کار اینترنتی، طراحی یک وب سایت است. طراحی سایت به شیوه های گوناگونی انجام می شود. برخی توسط سیستم های مدیریت محتوا مانند وردپرس، جوملا، دروپال و غیره و برخی نیز به صورت اختصاصی طراحی می شود.

در ذیل موارد لازم برای طراحی سایت بررسی می شود. اما سوال این است که برای طراحی وب سایت به چه امکاناتی اولیه و ضروری نیاز دارید؟ مهم ترین موارد مورد نیاز عبارتند از:

- سیستم مدیریت محتوا

شما با سیستم های مدیریت محتوا می توانید سایت خود را بسازید و آنها را مدیریت کنید. همانطور که ذکر شد سیستم های متعددی برای ساخت و طراحی سایت وجود دارند، اما سیستم وردپرس با امکانات فوق العاده برای هر نوع کسب و کاری مناسب است.

البته در انتخاب سیستم مدیریت محتوا سلیقه و هدف نیز می تواند تأثیر داشته باشد، اما همانطور که ذکر شد، سیستم مدیریت محتوای وردپرس با امکانات خوب و رابط کاربری عالی می تواند انتخاب مناسبی باشد.

- خرید هاست و دامنه

الان باید یک هاست خریداری کنید تا بتوانید سیستم مدیریت محتوای خود را روی آن نصب کنید. سایت های زیادی در زمینه فروش هاست و سرور فعالیت می کنند. کفایت در گوگل

عبارت «خرید هاست» را وارد کنید تا با سایت های زیادی رو به رو شوید که خدمات هاستینگ ارائه می کنند.

اما کدام هاست را تهیه کنیم؟

مناسب ترین هاست برای وب سایت های ایرانی، هاست داخل ایران می باشد، یعنی هاستی که دیتا سنتر آن در داخل ایران قرار دارد که طبیعتا از سرعت بیشتری نسبت به هاست خارجی برخوردار می باشد. هر چند هاست خارجی از لحاظ قیمت نسبت به هاست داخلی، ارزان تر و مناسب تر می باشد.

مورد بعدی، خرید دامنه است. دامنه همان اسم سایت شماست که با پسوند های متفاوتی مانند com/، ir/، net/، org/ و غیره است. یعنی مثلا دامنه سایت پول یابی به این صورت www.poolyabi.ir است.

- انتخاب یک قالب برای سایت

بعد از اینکه هاست و دامنه خود را خریداری کردید، حالا باید یک قالب برای سایت خود تهیه کنید. بعضی از قالب ها رایگان هستند و بعضی را باید خریداری کرد. در طراحی قالب سایت باید برخی موارد را در نظر گرفت، از جمله:

۱- ریسپانسیو یا واکنشگرا بودن سایت (یعنی سایت در موبایل یا تبلت نیز به خوبی نمایش داده شود)

۲- تناسب ویژگی های قالب با نیازهای وب سایت شما

۳- بررسی بودجه برای انتخاب قالب وردپرس مناسب

۴- تاثیر قالب روی سئو سایت

۵- زیبایی و جذابیت بالای قالب انتخابی

۶- پشتیبانی و آپدیت منظم قالب

۷- قابلیت شخصی سازی قالب

۸- پشتیبانی قالب از صفحه سازهای محبوب

۹- سرعت و امنیت بالای قالب

۱۰- سازگار بودن قالب با افزونه های پر استفاده

۱۱- پشتیبانی از افزونه های چند زبانه کردن سایت قالب وردپرسی

۱۲- رابط کاربری آسان برای قالب

۱۳- سهولت نصب و راه اندازی قالب

۱۴- سبک بودن و گرافیک مخوب قالب

۱۵- ساختار کدنویسی مناسب قالب وردپرسی

۱۶- فعال بودن افزونه های استفاده شده در قالب

۱۷- راست چین بودن قالب برای فارسی زبانان

۱۸- امنیت بالا

۱۹- سازگاری با تمام مرورگرها

۲۰- به روز رسانی و پشتیبانی قالب

پس از انجام این کارها، شما صاحب یک سایت هستید که می توانید محتوای دلخواه خود را روی آن قرار دهید.

نوع فروش خود را مشخص کنید:

فروشگاه های اینترنتی یا محصولات ارائه می کنند یا خدمات. شما باید مشخص کنید که می خواهید کدام نوع را به فروش برسانید. اگر می خواهید محصول بفروشید می توانید از طریق پست محصول را برای مشتریان خود ارسال کنید (البته روش های دیگری نیز برای پرداخت وجه وجود دارد و شما باید مشتری را در انتخاب شیوه پرداخت آزاد بگذارید که توضیحات این بحث در ادامه خواهد آمد).

اما اگر هم می خواهید خدمات ارائه دهید می توانید با استفاده از درگاه پرداخت آنلاین، این کار را انجام دهید. ارائه خدمات مانند: فروش کتاب الکترونیکی، آموزش ویدئویی، فروش پروژه و غیره.

- نصب فروشگاه ساز

بعد از اینکه وب سایت خود را، راه اندازی کردید، حالا باید یک فروشگاه ساز مانند ووکامرس (WooCommerce) بر روی سایت خود نصب کنید و از این طریق محصولات و خدمات خود را به فروش برسانید.

در میان فروشگاه سازهای معروف جهان ، دو فروشگاه ساز ووکامرس (WooCommerce) و EDD (Downloads Easy Digital) دو تا از بهترین ها هستند. ووکامرس هم در زمینه فروش محصولات و هم خدمات کاربرد دارد. یعنی هم محصولات فیزیکی و هم دانلودی. اما فروشگاه ساز EDD مختص فروش محصولات دانلودی است.

اگر سایت شما فقط در زمینه فروش محصولات دانلودی فعالیت می کند، EDD می تواند گزینه مناسبی باشد.

- تولید محتوا برای سایت

بعد از راه اندازی وب سایت و همینطور فروشگاه، باید برای سایت خود محتوا تولید کنید. محتوا هر چیزی می تواند باشد، مثل : ویدئو، مقاله، فایل صوتی، اینفوگرافیک ، عکس و غیره. بعد از این کار، می توانید از ابزارهایی مانند شبکه های اجتماعی برای اشتراک گذاری آنها استفاده کنید.

- انواع روش های پرداخت وجه

وقتی محصولی را می فروشید، باید برای مشتری انواع روش های پرداخت وجه کالا را در نظر بگیرید تا راحت ترین شکل ممکن را انتخاب کند. متأسفانه در ایران هنوز عده زیادی هستند که با پرداخت آنلاین مشکل دارند، یعنی به این شیوه پرداخت اعتماد چندانی ندارند.

برای موفقیت در کسب و کار باید انواع شیوه های پرداخت را در نظر بگیرید، مانند:

۱- پرداخت آنلاین

۲- پرداخت در محل

۳- کارت به کارت

۴- و غیره .

یعنی مشتری از بین این حالت ها راحت ترین شکل ممکن را، برای پرداخت به خواست خودش انتخاب کند.

چطور برای وب سایت خود درگاه پرداخت آنلاین بگیریم؟

می توانید با مراجعه به بانک موردنظر برای خود درخواست درگاه پرداخت آنلاین دهید و هم می توانید در سایت های واسطه ای مانند: بیت پی، زرین پال، پارس پال و غیره ثبت نام کنید تا به شما درگاه پرداخت آنلاین داده شود.

این سایت های واسطه، مبلغ ناچیزی مثلا یک درصد از پول واریز شده را به عنوان کارمزد دریافت می کنند.

۴- استفاده از موتورهای جستجو برای جذب ترافیک

بعد از اینکه وب سایت شما آماده شد و فروشگاه خود را راه اندازی کرده اید، باید برای سایت خود ترافیک جذب کنید. یعنی روی سئوی سایت خود کار کنید تا کاربران با جستجو در موتورهای جستجو مثل گوگل به سایت شما مراجعه کنند.

سئوی سایت، کار تقریبا زمان بری است که با چاشنی صبر مطمئنا می تواند جواب دهد. در مورد سئو، باید روی محتوای سایت، لینک دهی، شبکه های اجتماعی و غیره کار کرد تا بتوان موفق شد.

امروزه با گسترش شبکه های اجتماعی، فرصت بی نظیری برای صاحبان کسب و کارها فراهم شده تا از طریق این شبکه ها، محصولات خود را به مخاطبان عرضه کنند و مخاطبان جدیدی را به سوی سایت خود جذب کنند.

۵- ساخت یک برند برای خود

در تعریف برند می گویند: « یک نام، عبارت، طرح، نماد یا هر ویژگی دیگری است که مشخص کننده خدمات یا فروشنده محصولی خاص باشد که به وسیله آن از دیگر محصولات و خدمات مشابه متمایز می گردد. عنوان قانونی برای برند، نشان تجاری است.»

برندسازی یا برندینگ تنها به لوگوی خاص یک شرکت یا یک سایت محدود نمی شود، بلکه بینشی است که مردم باید نسبت به کسب و کارتان داشته باشند. تصویری که ما از برخی برندها، مثل: آمازون ، گوگل، دیجی کالا، آپارات و غیره داریم، به خوبی مفهوم برندسازی را می رساند.

۶- ارتباط با کاربران و مشتریان خود از طریق ایمیل

یکی از روش های بسیار مؤثر بازاریابی، ارتباط با کاربران از طریق ایمیل است. به این صورت که شما ایمیل های کاربران خود را (به هر شکلی) دریافت و جمع آوری کنید. سپس از این ایمیل ها در ایمیل مارکتینگ استفاده کنید. مثلا، خبرهای مهم سایت، محصولات جدید، تخفیف های ویژه و غیره را به آنها از طریق ایمیل، اطلاع دهید. ارتباط از طریق ایمیل، روشی است که امروزه اکثر کسب و کارهای اینترنتی از آن بهره می برند.

راههای دریافت ایمیل های کاربران

دریافت و جمع آوری ایمیل ها، به چند روش صورت می گیرد که برخی از این روش ها عبارتند از:

۱- از طریق ثبت نام کاربران در سایت

اکثر فرم های ثبت نام، فیلدی را با عنوان ایمیل در داخل خود دارند. هنگام ثبت نام، کاربران ایمیل خود را وارد می کنند که می توانید این ایمیل ها را جمع آوری کنید.

۲- از طریق قرار دادن فایل رایگان در سایت

برخی از سایت ها با قرار دادن یک فایل هدیه رایگان، از کاربران درخواست می کنند تا ایمیل خود را وارد کنند تا این فایل، به ایمیل آنها ارسال شود. این روش یکی از بهترین راههای دریافت ایمیل کاربران می باشد.

۳- از طریق قسمت نظرات یا تماس با ما در سایت

در این روش نیز می توانید با درخواست از کاربران برای وارد کردن ایمیل خود، ایمیل آنها را دریافت و در ایمیل مارکتینگ از آنها استفاده کنید.

البته روش های دیگری هم برای دریافت ایمیل هست، اما مهم ترین، هدفمندترین و بهترین روش ها، مواردی هستند که در بالا ذکر شد.

نکته: به هیچ وجه از بانک های ایمیل خریداری شده استفاده نکنید. چون بیشتر موجب هدر رفتن سرمایه و وقت شده و بازدهی چندانی هم ندارد.

شیوه بازاریابی برای محصولات

حالا که تمام مراحل گفته شده را اجرا کردید، باید برای محصولات خود بازاریابی کنید. بازاریابی به شیوه های گوناگونی انجام می گیرد، که مهم ترین اینها عبارتند از:

۱- بازاریابی شبکه های اجتماعی

۲- بازاریابی ایمیلی (ایمیل مارکتینگ)

۳- بازاریابی محتوایی

۴- بازاریابی موبایلی

۵- بازاریابی شبکه ای

۶- و غیره.

استفاده از هر کدام از این شیوه ها، نیازمند مطالعه و تجربه می باشد که کم کم با آنها در مقالات و کتاب های مختلف که در سایت پول یابی منتشر خواهد شد، آشنا خواهید شد و می توانید آنها را به کارگیری کنید.

تبلیغات در سایت های دیگر نیز، می تواند نتایج خوبی را به همراه داشته باشد. تبلیغات باید در سایت هایی قرار گیرد که به حوزه کسب و کارتان مرتبط باشد. در غیر این صورت، نمی تواند مفید باشد، فقط با این کار پول خود را دور ریخته اید.

با شروع و اقدام به کسب و کار اینترنتی، همیشه و در همه حال درآمد کسب می کنید، چه در زمان خواب و چه در روزهای تعطیل. ضمن اینکه کسب درآمد از اینترنت احساس بسیار خوشایندی را به همراه دارد. برخی از کسب و کارهای اینترنتی به هیچ سرمایه ای نیاز ندارند، و تنها با حدود دویست هزار تومان برای خرید دامنه و هاست سایت می توانید اقدام کنید.

نکته مهم اینکه در کسب و کار اینترنتی باید صبر و حوصله به خرج داد تا به نتایج بسیار خوبی دست یافت. کمی سختی بکشید تا یک عمر با موفقیت زندگی کنید. از شکست نترسید، از این بترسید که یک سال بعد، همین جایی باشید که امروز هستید.

poolyabi.ir

بخش چهارم : ۱۰ ترفند ایجاد کسب و کار اینترنتی پولساز

قبل از بیان ترفند ایجاد یک کسب و کار اینترنتی موفق باید بگویم زمانی که اولین کسب و کار اینترنتی خود را شروع کردم دسترسی به اطلاعات مفید و کاربردی درباره اصول کسب و کار آنلاین امکان پذیر نبود. در اوایل مجبور بودیم راه های زیادی را امتحان و بررسی کنیم تا به نتیجه مطلوبی برسیم.

اولین مشکلی که برایمان پیش می آمد سیستم پستی بود که با آن همکاری می کردیم و بسته های ما را به دست مشتریان می رساند. متأسفانه همیشه در تسویه حساب با صاحبان وب سایت مشکل داشتند و بعضی مبالغ بسیار دیر وصول می شد یا اینکه در تحویل گرفتن بسته ها از ما مشکلات فراوانی داشتند، این کندی باعث شده بود گاهی اوقات مشتریان از اینکه دیر بسته به دستشان رسیده بود شاکی شوند.

برای رفع این مشکلات و تسریع در ابتدا وب سایت خود را به یکی از شرکت های طراحی وب سایت سپردم و هر زمان که نیاز به یک امکان خاص داشتیم متأسفانه با مشکلات زیادی روبرو بودیم، همین امر موجب دلزدگی، خستگی و حتی آزارمان می شد و بنابراین مجبور شدیم طراحی وب سایت را خودمان به دست بگیریم تا دیگر مشکلی متوجه کسب و کار اینترنتی ما نشود.

خلاصه اینکه در مسیر موفقیت ، مشکلات زیادی را تحمل کردیم و در این راه تجربیات زیادی به دست آوردیم و حالا سعی داریم این اطلاعات و تجربیات را به شما دوستان و مخاطبان سایت پول یابی منتقل کنیم.

در این بخش در ادامه مجموعه آموزش های کسب درآمد اینترنتی و چگونگی شروع کسب و کار آنلاین، ۱۰ ترفند کاربردی معرفی می شود که اگر به دقت اجرا کنید می تواند تاثیر بسیار زیادی در کسب و کار اینترنتی شما داشته باشد. امیدوارم مورد استفاده همگان قرار گیرد.

ترفند ۱

نکته اول این هست که سعی کنید اگر امکانش وجود دارد دامین خود را با پسوند ir انتخاب کنید، زیرا موجب می شود موتورهای جستجو متوجه این موضوع شوند که وب سایت شما در ایران قرار دارد و در نتیجه در جستجوهای گوگل که در ایران انجام می شود بهتر دیده می شود.

توجه کنید که دیده شدن در موتورهای جستجو می تواند به میزان فروش و افزایش کسب درآمد اینترنتی کمک شایانی کند. با توجه به الگوریتم جدید موتور جستجوی گوگل محل وب سایت نتیجه مستقیمی در نمایش وب سایت در نتایج جستجو خواهد داشت.

به این شکل که اگر شخصی یک موضوع خاص را در گوگل جستجو کند، گوگل ابتدا بررسی می کند که جستجو از چه کشوری انجام شده است و سپس نتیجه هایی را که به شما نشان می دهد که در کشور خودتان باشد و یا حتی به محل سکونت شما نزدیک تر باشد. این موضوع را بارها خودم امتحان کردم و نتایج جالبش را به عینه دیدم.

بنابراین انتخاب پسوند ir می تواند به کسب و کارتان کمک فراوانی کند و اگر هم درون صفحه درباره ما یا تماس با ما آدرس خود را با نقشه گوگل نشان دهید یک مزیت دیگر نیز خواهید داشت. به عنوان مثال اگر فروشگاه اینترنتی شما در شهر ساری باشد و کسی که به دنبال

محصول یا مطلب مورد نظر شما می باشد در ساری باشد، شانس دیده شدن شما در نتایج اصلی گوگل بیشتر خواهد شد.

ترفند ۲

حتما دامین خود را طولانی مدت مثلا حداقل ۳ ساله تهیه کنید و اگر دامین شما با پسوند ir باشد هزینه ثبت ساله آن چیزی حدود ۵۰ هزار تومان خواهد بود. دلیل ثبت چند ساله دامین هم تنها به این خاطر می باشد که شما در سال های بعد دغدغه تمدید دامین و یا به سرقت رفتن آن را نداشته باشید.

حتی پیشنهاد می شود هر دفعه که پولی به دست شما می رسد بخشی از آن را بابت تمدید دامنه خود پردازید، دامنه های بین المللی مانند com را می توانید تا ۱۰ سال نیز تمدید کنید. گوگل یکی از فاکتورهای اعتبار یک وب سایت را تاریخ انقضاء دامین آن قرار داده است، همچنین این نکته را در نظر داشته باشد یکی از فاکتورهای مهم گوگل برای رتبه بندی هر وب سایتی میزان اعتبار آن سایت قرار داده است.

فرضا، دامینی که یک ساله ثبت شده است از دید گوگل زیاد معتبر نمی باشد زیرا اگر این کسب و کار یا وب سایت با اهمیت بود صاحب آن اهمیت بیشتری برای آن قائل می شد، مخصوصا اگر تا تاریخ انقضاء دامین شما فرصت کمی باقی مانده باشد اعتبار شما نزد گوگل کاهش خواهد یافت و در نتیجه ممکن است به راحتی در نتایج جستجو گوگل دیده نشوید.

پس حتما دامین خود را حداقل سه ساله ثبت نمایید تا اعتبار شما افزایش یابد .

ترفند ۳

ترفند سوم این است که، در انتخاب هاست به عنوان میزبان سایت بسیار دقت کنید، زیرا کیفیت هاست شما بستگی مستقیم در سرعت سایت و همچنین میزان دیده شدن کسب و کارتتان دارد. اگر از سرویس دهنده مناسبی استفاده نکنید و تنها به دلیل ارزان بودن یک سرویس دهنده را انتخاب کنید یقین داشته باشید در آینده ضربه بزرگی خواهید خورد.

اگر سرویس دهنده هاست شما مشکلاتی داشته باشد می تواند موجب شود مدت زمان زیادی وب سایت شما توسط دیگران دیده نشود و از دسترس خارج شود.

فرض کنید بابت یک کمپین تبلیغاتی هزینه زیادی را پرداخت کرده اید و کاربران زیادی به واسطه این تبلیغ وارد وب سایت شما شوند اما در همان لحظه وب سایت شما در دسترس نباشد. در این لحظه شما سه ضرر خیلی بزرگ خواهید کرد، در ابتدا بازدید کننده اعتماد خود را نسبت به سایتتان از دست خواهد داد. ضرر دوم اینکه شانس به دست آوردن یک کاربر جدید که به احتمال زیاد در آینده می تواند به یک مشتری تبدیل شود را از دست داده اید، اما ضرر سوم تنها از بین رفتن هزینه تبلیغات است که نسبت به دو ضرر قبلی اهمیت کمتری دارد.

ترفند ۴

توصیه کاربردی به کسانی که می خواهند یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنند این است که اگر قصد ایجاد یک وب سایت را دارند خودشان با این علم آشنا شوند، زیرا ممکن است شخص یا شرکتی که وب سایت شما را طراحی می کند، بنا به دلایل مختلفی با شما به اختلاف برخورد کند و یا طرف مقابل بنا به دلایلی برای همیشه از دسترس شما خارج شود.

در این صورت اگر به مشکلی برخورد کنید و یا نیاز داشته باشید امکانی به وب سایتتان اضافه شود چه خواهید کرد؟ یقین داشته باشید مدت زمان زیادی طول خواهد کشید تا نفر دومی پیدا شود و پروژه شما را به دست گیرد، همچنین مدتی طول خواهد کشید تا نفر یا تیم جدید بتواند ساختار سایت شما را شناسایی و مشکل شما را رفع و یا نیاز شما را برآورده کند.

حال این سوال مطرح می شود که راه حل چیست؟ امروزه با توجه به گسترش و پیشرفت سیستم های مدیریت محتوا مانند وردپرس، طراحی وب سایت برای همه افراد مقدور شده است، حتی می توانید بدون یک خط کدنویسی یک وب سایت یا فروشگاه را برای خود ایجاد نمایید و کسب و کار اینترنتی خود را بر پایه آن ایجاد نمایید. می توانید وب سایت و یا فروشگاه خود را به سادگی راه اندازی کنید.

ترفند ۵

قبل از اینکه وب سایتی را راه اندازی کنید کمی به کسب و کار خود فکر کنید، ببینید می خواهید با چه روشی از اینترنت کسب درآمد کنید؟

به سیاست هایی که می خواهید درون وب سایت خود پیاده سازی کنید فکر کنید و اگر ایده مناسبی به ذهنتان خورد روی آن کار کنید. همه این موارد را در یک دفترچه یادداشت کنید و کمی آنها را پرورش دهید.

این عامل موجب می شود بعد ها از اینکه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کرده اید هرگز پشیمان نشوید و به این فکر نیفتید شاید می توانستم کسب و کار اینترنتی دیگری راه اندازی کنم که ممکن بود بهتر جواب دهد. بنابر این قبل از شروع کمی ایده پردازی و مزیت رقابتی خود را در ابتدا پیدا کنید.

ترفند ۶

با وظایف یک مدیر وب سایت آشنا شوید، هر شخصی که یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی می کند به عنوان مدیر آن نیز شناخته می شود. این مدیران برای اینکه کسب و کارشان به شکلی درست و بی نقص کار کند باید یک سری کارهایی را انجام دهند که متاسفانه بسیاری افراد از آن غافل هستند.

برای مثال شما باید هر ۱۰ روز یک بار سیستم پرداخت وب سایت خود را بررسی کنید . گاهی اوقات شاید متوجه شوید بدون هیچ دلیل خاصی فروش وب سایت شما متوقف شده است اما نمی دانید دلیل آن چیست، این مورد می تواند به دلیل از کار افتادن سیستم پرداخت شما باشد. مدیر یک وب سایت وظیفه دارد به سوالات کاربران در اولین فرصت ممکن پاسخ دهد و اگر در پاسخ دهی مشتریان تامل و یا تعلل کنید به سرعت آنها را از دست خواهید داد.

سرعت سایت خود را بررسی کنید، اگر سرعت سایت شما افت داشته باشد می تواند موجب نارضایتی کاربران شود و از خرید خود منصرف شوند. یک روز تصمیم به خرید یک هارد اکسترنال گرفته بودم اما به دلیل سرعت نامناسب سایت اول را ترک کردم و از سایت دیگری کالای خود را تهیه کردم.

بنابراین وظایف یک مدیر سایت را فراموش نکنید تا متحمل ضرر نشوید.

ترفند ۷

اگر برای شما امکان این وجود دارد که بتوانید در لحظه پاسخ کاربران و مشتریان را بدهید سعی کنید چت آنلاین را در وب سایت خود راه اندازی کنید. چت آنلاین موجب می شود تا کاربران و مشتریان احساس مطلوب تری نسبت به شما و کسب و کارتان پیدا کنند. اگر در لحظه خرید سوالی برای آنها پیش بیاید شما می توانید در همان لحظه آن سوال یا شک را برطرف کرده و در نتیجه فروش شما افزایش خواهد یافت.

توجه کنید که رعایت این موارد به ظاهر ساده ، در افزایش کسب درآمد اینترنتی و استمرار و پایداری کسب و کار آنلاین تاثیر بسیاری زیادی دارند .

ترفند ۸

توصیه می شود که وب سایت خود را شلوغ نکنید، سعی کنید دسته خاصی از کالاها یا خدمات را برای عرضه به کاربران و فروش روی وب سایت قرار دهید، این موجب می شود کاربران سایت گیج و سردرگم نشوند و به راحتی بتوانند انتخاب خود را انجام دهند.

منظور این هست که جزو دسته سایت های همه چیز فروش نباشید در ابتدای راه اگر بخواهید چنین کاری انجام دهید به نتیجه مطلوبی دست پیدا نخواهید کرد. حتی فروشگاه های بزرگ و موفق در ابتدای راه دو الی سه دسته کالا بیشتر نداشته اند.

اگر در ابتدای راه به صورت تخصصی روی دو الی سه دسته کالا و محصولات متمرکز شوید موفق تر خواهید بود. اگر مشتری احتمالی خود را بتوانید بهتر بشناسید شاید کالاهای شما تخصصی تر شود.

اگر بتوانید این سوالات را جواب دهید راحت تر می توانید محصولات و نوع بازاریابی خود را انتخاب نمایید:

- ممکنه مشتریان شما آقا باشند یا خانم ؟

- این مشتری شما چند ساله هست ؟

- مجرد است یا متاهل ؟

- این افراد برای خودشان خرید میکنند یا فرزندانشان ؟

- به چه دلیل این افراد از شما خرید خواهند کرد ؟

ترفند ۹

از تصاویر چشمک زن در سایت خود استفاده نکنید، چون ممکن است درست زمانی که کاربر تصمیم به خرید گرفت متوجه یک تصویر چشمک زن شود و روی آن کلیک کند در نتیجه شما فروش را از دست خواهید داد.

به دلیل اینکه کاربر یا همان مشتری احتمالی شما به صفحه جدیدتری منتقل شده است و ممکن است دیگر یادش برود که دوباره به صفحه خرید بازگردد. در فضای اینترنت موضوعات بسیار جزئی و کوچک موجب می شود فرد از خرید خود منصرف شود.

بنابراین سعی کنید از مواردی که موجب حواس پرتی کاربر هنگام خرید می شود به شدت اجتناب ورزید و به جای آن از تصاویر چشمک زن می توانید جهت تشویق کاربر به خرید استفاده کنید.

ترفند ۱۰

گاهی ممکن است برای شما ایمیل هایی ارسال شود که قصدشان توهین و تضعیف روحیه شماست، در این لحظه این نکته را به خاطر داشته باشید به دلیل اینکه دارید در مسیر پیشرفت قدم بر میدارید دیگران به شما حسادت خواهند کرد و برای اینکه روحیه شما را خراب کنند چنین ایمیل هایی برایتان ارسال خواهند کرد.

پس هیچ گاه حتی یک قدم از مسیر خود بازنگردید و فقط رو به جلو حرکت کنید. یک نفس عمیق بکشید و خوشحال باشید زیرا به زودی شما هم جزو دسته بزرگان کسب و کار اینترنتی خواهید بود.

poolyabi.ir

بخش پنجم : شیوه انتخاب نام کسب و کار اینترنتی

احتمالا هر شخصی به دلایل علاقه، کنجکاوی و یا رفع نیازهای خود روزانه به ۳ الی ۱۰ وب سایت سر می زند و اصولا وب سایت های محبوب، نام های مناسبی دارند که در ذهن مخاطب باقی خواهند ماند .

برای نمونه همین نام سایت پول یابی www.poolyabi.ir یک نام آشنا و راحتی است که در ذهن کاربران و مخاطبان اینترنتی به راحتی می ماند. در اصطلاح می گویند ماندگار نام این سایت در ذهن مخاطبان بالا می باشد.

حالا شما هم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی شاید دوست دارید یک نام مناسب برای خود داشته باشید تا در ذهن مخاطبان باقی بماند. داشتن یک نام مناسب که بتواند در ذهن مخاطبان باقی بماند یکی از کلیدهای موفقیت یک کسب و کار اینترنتی می باشد. همچنین نام مناسب بخشی از بازاریابی اینترنتی می باشد، زیرا نام مناسب می تواند در بازگشت مخاطب تاثیر فراوانی داشته باشد.

به دلیل اهمیت موضوع در این بخش از کتاب سعی می کنیم به نکاتی اشاره کنیم تا بتوانید نامی مناسب برای کسب و کارتان انتخاب کنید. مواردی و ترفندهایی که در انتخاب نام سایت باید در نظر داشته باشید عبارتند از :

۱- اسامی خلاصه و مخفف

اسم مخفف و خلاصه خوب است به شرطی که نامانوس و دارای ابهام نباشد. مثلا یک اسم مخفف مانند TNK.COM به هیچ عنوان در ذهن مخاطب باقی نمی ماند، زیرا هیچ کس نمی داند این نام مخفف چه چیزی است و تنها کسی که آن را ثبت کرده است معنی آن را می داند.

باید توجه کنید که در اینجا شما مهم نیستید بلکه مخاطب و کاربرانتان مهم است که باید نام شما را به خاطر داشته باشد. نام های مخفف به راحتی از ذهن مخاطبان پاک خواهند شد.

۲- اسامی طولانی و بلند

انتخاب یک نام بلند و طولانی مانند khazanbandarjonob.com به هیچ عنوان نمی تواند در ذهن مخاطبان و به ویژه مخاطب ایرانی بماند و به سادگی می تواند فراموش شود. اگر همین حالا به نامی دامینی که در بالا نوشته شد، نگاه نکنید به سادگی نمی توانید آن را به خاطر بیاورید. اگر نام کسب و کار و تجارت شما این چنین است در نام تجاری خود حتما تجدید نظر کنید. اسامی طولانی دشمن شما هستند، زیرا کاربران اینترنتی افرادی هستند که اصولا به اسامی طولانی توجه خاصی نمی کنند. همچنین دوست دارند در وب سایت شما احساس راحتی کنند و نام طولانی آرامش آنها را بر هم می زند.

۳- آندرلاین و خط فاصله

فرض کنید نام وب سایتی iran_poolyabi.ir می باشد، همین وجود آندرلاین ظاهر نام را زشت می کند و در ذهن مخاطب و کاربر این موضوع را تداعی می کند که نام اصلی احتمالا iranpoolyabi.ir می باشد و قبلا ثبت شده است و در حال حاضر متعلق به یک کسب و کار اینترنتی معتبر دیگری می باشد.

از نظر کاربر اینگونه تحلیل که شما قصد دارید نام برند دیگری را برای خودتان بگیرید ، پس بذریعۀ اعتمادی را در دل مخاطبان خود می پاشید.

۴- انتخاب نام به همراه اعداد

حتما نام وب سایت های زیادی را مشاهده کرده اید که از اعداد به صورت بی مورد استفاده کرده اند و این اعداد می تواند همان تاثیر استفاده از آندرلاین و یا خط فاصله را در ذهن مخاطبان ایجاد کند مانند : poolyabi24.ir

بنابراین سعی کنید از اعداد تا آنجا که می توانید استفاده نکنید. توجه کنید که کاربران منظور شما را از این اعداد متوجه نمی شوند، مگر آنکه شما آنقدر خلاقانه عمل کنید که این عدد یک حرف یا موضوع خاص را در ذهن کاربر تداعی کند.

۵- تایپ نام مانند تلفظ

سعی کنید نامی را برای وب سایت انتخاب کنید که تلفظ آن درست مانند تایپ کردن آن باشد، یعنی زمانی که تلفظ می شود مخاطب سردرگم نشود و بتواند به سادگی آن را تایپ کند. یک نام مانند kareman.com از آن دسته اسامی می باشد که تلفظ آن با تایپ آن یکی می باشد و زمانیکه مخاطب آن را می شنود به راحتی می تواند آن را تایپ کند، چنین نام هایی به راحتی در ذهن باقی می ماند.

همچنین هر زمان که شخصی از پشت تلفن و یا حتی حضوری نام وب سایت شما را بپرسد به راحتی بتوانید نام وب سایت خود را بگویید و در اکثر مواقع شخص مقابل سریعاً متوجه آن خواهد شد و دیگر نیاز ندارید آن را هجی کنید.

۶- شتاب در انتخاب نام

ساخت یک نام مناسب زمانبر می باشد و به هیچ عنوان در انتخاب نام وب سایت عجله نکنید. انتخاب نام چیزی نیست که در چند ساعت و یا ۲ الی ۳ روز اتفاق بیفتد، ممکن است چندین روز یا حتی بیش از ۱ ماه طول بکشد. این یک امر طبیعی و عادی است.

اصولاً نام مناسب، درست زمانی به ذهن شما خواهد رسید که به صورت مسقیم به آن فکر نمی کنید، مخصوصاً هنگام تفریح کردن، بنابراین در انتخاب نام مناسب عجله نکنید.

برای انتخاب یک نام مناسب حتماً برای خود یک دفترچه یادداشت تهیه کنید و هر نامی که به ذهن شما می رسد را درون آن بنویسید و مقابل آن یادداشت کنید که این نام چگونه می تواند با کسب و کار و فعالیت تان ارتباط داشته باشد. سپس این نام ها را در اینترنت هم جستجو کنید تا در انتها نامی را انتخاب کنید که مشابه نداشته باشد.

فقط به نوشتن ۴ الی ۵ اسم بسنده نکنید، اسامی بیشتری بنویسید، در انتها هر کدام که به نظرتان مناسب کارتان نیست را حذف کنید تا بهترین ها باقی بمانند، حتی می توانید از دیگران هم کمک بگیرید و ببینید کدام نام رای بیشتری می آورد.

انتخاب یک نام مناسب یک شبه اتفاق نخواهد افتاد، کمی صبور باشید و از ترفندهای گفته شده استفاده کنید، یک دفترچه برای اسامی که به ذهنتان می آید، تهیه کنید.

۷- شباهت نام

اگر نامی را انتخاب می کنید ابتدا آن را بررسی کنید که آیا قبلا توسط کسی ثبت شده است یا خیر. همچنین در گوگل به فارسی نام مدنظرتان را جستجو کنید و ببینید چه نام هایی مشابه شما وجود دارد و اگر وب سایتی نام فارسی آن به شما نزدیک است، بنابراین آن نام را انتخاب نکنید. زیرا کاربران عادت دارند گاهی اوقات برای پیدا کردن وب سایت شما در موتورهای جستجو نام فارسی وب سایتتان را وارد کنند و این موجب می شود تا هر دو وب سایت را ببینند و این اتفاق برایتان نامناسب خواهد بود که فعالیت هر دو وب سایت به هم نزدیک باشد.

۸- انتخاب نام شخصی

گاهی اوقات می توانید از نام خودتان برای کسب و کارتان استفاده کنید، البته به شرط اینکه نام شما تمام قواعد گفته شده بالا را رعایت کند، اصولا از نام خانوادگی برای چنین وب سایت هایی استفاده می شود، از نام هایی مانند وب سایت من و برادرم و شرکاء به شدت اجتناب کنید.

در حال حاضر چه در ایران و چه در خارج از ایران وب سایت های زیادی هستند که با نام خانوادگی موسسان آن اداره می شوند و به راحتی تبدیل به نام های تجاری معروفی شده اند، اما همه آنها اصول و قواعد گفته شده در این بخش را رعایت کرده اند.

۹- ارتباط نام دامنه با کسب و کار

اگر نام دامنه ای را برای وب سایت خود انتخاب می کنید که حتما با حروف انگلیسی می باشد، سعی کنید با نام فارسی وب سایت شما یکی باشد، اگر دامنه شما با نام وب سایت یکی نباشد از دید مخاطب یک چیزی ناقص است و نگذارید کاربر نسبت به شما چنین حسی را داشته باشد.

خلاصه اینکه، انتخاب یک نام مناسب برای کسب و کار اینترنتی بسیار مهم و ضروری می باشد و می توان گفت یکی از ارکان اصلی بازاریابی اینترنتی محسوب می شود، بنابراین فقط برای اینکه بتوانید سریعتر کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید و مشغول کسب درآمد شوید از این مرحله به سادگی عبور نکنید.

اگر از این مرحله به سرعت و به سادگی عبور کنید در آینده برای ماندگار شدن در ذهن مخاطبان با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم خواهید کرد، به صورت مثال زمانی که می خواهید از پشت تلفن نام وب سایت خود را بگویید و یا حتی حضوری، نام وب سایت شما به خوبی و به راحتی منتقل نخواهد شد.

بخش ششم : اشتباهات بزرگ در راه اندازی کسب و کار اینترنتی

در نگاه اول و کلی، راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی به نظر جذاب می رسند. بعد از شروع کسب و کار اینترنتی خیلی از کارآفرینان دچار مشکلات فراوانی می شوند و در کسب و کار خود شکست می خورند.

به همین دلیل طبق آمارها و تحقیقات علمی، حدود ۹۰ درصد کسب و کارهای کوچک در کمتر از ۵ سال شکست می خورند. در این عدم موفقیت، مجموعه اشتباهاتی دخیل هستند که موجب می شوند تا این اتفاق بیفتد.

اما بزرگترین اشتباهات کسب و کارهای نوپای اینترنتی چیست؟ چرا کسب و کارهای اینترنتی به بیراهه می روند؟ در این بخش از کتاب به بررسی ۱۰ اشتباه بزرگ در راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی پرداخته می شود.

۱- بیش از حد منتظر ماندن قبل از عرضه محصول

وقتی به ارائه محتوا، پادکست و بلاگ رو می آورید ممکن است وارد یک دور باطل شوید و ماه ها محتوا تولید کنید اما چیزی برای فروش به مخاطبان عرضه نکنید. برخی از مردم منتظرند تا به تعداد زیادی از مخاطب، مثلا ۲۰۰۰۰ بازدید کننده و یا ۵۰۰۰ عضو برسند و سپس یک محصول عرضه کنند.

برخی نیز زمان کافی برای تولید محتوا و عرضه محصول به صورت هم زمان را پیدا نمی کنند. برخی مدام با خود می گویند کسی محصول من را نخواهد خرید. کسی به این محصول علاقه

ندارد و به همین دلیل از ارائه محصول می ترسند. آنها می خواهند یک محصول کاملاً بی نقص عرضه کنند به همین دلیل از کار کردن هراس دارند.

به هر دلیلی که باشد، نتیجه فاجعه بار است. اگر یک کسب و کار اینترنتی راه انداخته اید باید با بزرگترین ریسک خود رو به رو شوید، یعنی ریسک فروش نرفتن محصول. اگر ریسک نکنید و محصولی تولید نکنید، چگونه می توانید بازخورد بازار و نظر مشتری را راجع به آن بدانید؟

علاوه بر این، عرضه یک محصول حتی یک محصول شکست خورده، یک فرصت عالی برای برای یادگیری فرآیند تولید محصول و توسعه آن، بازاریابی و مواردی از این قبیل است. چرا این فرصت را از خود دریغ می کنید؟ اگر منتظر هستید که اتفاق عالی رخ دهد تا کار خود را شروع کنید مثل این است که قبل از یک سفر ۱۰ کیلومتری منتظر سبز شدن همه چراغ های مسیر باشید.

۲- حل کردن یک مشکل غیر مهم

اگر کسب و کارتان مشکل مهمی را حل کند دیگر نیازی به یافتن مشتری ندارید، چون مشتری شما را پیدا می کند. فرض کنید راه علاج سرطان را یافته اید همه برای دریافت راه حل و شیوه درمان به طرفتان می آیند.

اصلی ترین دلیل شکست استارتاپ های اینترنتی این است که مشکلی را حل می کنند که برای کسی مهم نیست. اگر محصول شما خریداری ندارد یا کسی برای آن چندان پولی نمی پردازد پس باید در کار خود بازنگری کنید. مشکلی که شما حل کرده اید برای کسی مهم نبوده است.

به گفته پاول گراهام مرد پرآوازه در دنیای استارتاپ ها، بزرگترین اشتباه استارتاپ ها این است که مشکلی را حل می کنند، که کسی به آن برنخورده است.

۳- گوش نکردن به مشتریان

از کجا متوجه می شوید که یک مشکل مهم را حل کرده اید یا نه؟ باید از مشتری پرسید باید به حرف مشتری گوش کنید. نه تنها باید به حرف مشتریانی که از شما خرید کرده اند و راضی هستند گوش کنید، بلکه باید به حرف مشتریان ناراضی و مشتریانی که پول نمی دهند گوش کنید. چرا مشتریان قدیمی از شما دل کنده اند؟

بدون مشتری کسب و کارتان محکوم به شکست است. پس باید به مشتری و حرف او گوش کنید. به گفته بیل گیتس، مشتریان ناراضی شما بهترین منبع پیشرفت شما هستند.

۴- متمایز نبودن

در بیشتر بازارها مشتریان گزینه های متفاوتی برای خرید دارند. اگر می خواهید فروش داشته باشید باید یک دلیل برای انتخاب شدن به مشتری بدهید. اکثر اوقات نویسندگان بلاگ وارد یک موضوع محبوب و معروف می شوند و خیلی سریع کار دیگر نویسندگان برتر را کپی و تقلید می کنند.

آنها فکر می کنند اگر « برای آنها موثر بوده برای من هم مفید خواهد بود.» اما از دیدگاه مشتری و مخاطب به این مسئله نگاه کنید: اگر آنها بلاگ و سایت شما را پیدا کنند از خود خواهند پرسید: چرا این وبلاگ ارزش وقت گذاشتن را دارد؟ قبل از اینکه از سایت شما خارج شوند باید به این سوال پاسخ دهید.

اگر وب سایت شما یک نسخه سطح پایین از یک سایت خوب و موفق است نباید انتظار جذب مخاطب و مشتری را داشته باشید. حتی اگر از سایت اصلی بهتر هم باشید نباید انتظار موفقیت داشته باشید.

توجه کنید که، «بهتر» یک واژه نسبی است. برای موفقیت باید متمایز و متفاوت باشید. اگر متفاوت باشید می توانید توجهات زیادی را به سمت کسب و کارتان جلب کنید.

۵- انتخاب موضوعی که دوست ندارید

مسیر کارآفرینی و راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی نوپا با مشکلات زیادی سنگفرش شده است. اگر واقعا عاشق کاری که می کنید نباشید به زودی در برابر مشکلات تسلیم خواهید شد. تفاوت زیادی بین کسانی که کار خود را دوست دارند و کسانی که کار خود را دوست ندارند وجود دارد.

لزوما نباید کار شما اولین علاقه شما باشد اما باید به خوبی آن را دوست داشته باشید. نباید از خود پرسید مردم و بازار چه چیزی را دوست دارند. بلکه باید پرسید من چه چیزی را دوست

دارم؟ به چه کاری علاقه دارم؟ اگر کار مورد علاقه خود را انتخاب کنید خستگی ناپذیر کار خواهید کرد و خلاقیت در کار شما نمایان خواهد شد.

در تایید این سخن استیو جابز چه زیبا گفته : « تنها راه انجام دادن یک کار بزرگ این است که عاشق آن باشی.»

۶- شروع کردن با انتظارات اشتباه

شروع کسب و کار اینترنتی و کارآفرینی آسان نیست و سریع هم جواب نخواهد داد. در حین کارآفرینی نخواهید توانست دور دنیا سفر کنید، چه بسا مجبورید که کار تمام وقت خود را باید رها کنید و سخت کار کنید. احتمالاً سالهای اول سود چندانی نخواهید کرد. با خیال سود فراوان و یک شبه ثروتمند شدن، هرگز وارد کسب و کار اینترنتی نشوید که به زودی متوجه تفاوت دید خودتان با واقعیت خواهید شد. موفقیت یک شبه وجود ندارد. با این بازار رقابتی باید همیشه سخت کار کنید. این قدر باید کار کنید که حتی فرصتی برای جشن گرفتن وجود نداشته باشد.

برای اثبات این ادعا، از کارآفرینانی که کاری شبیه شما انجام داده اند بپرسید چه استرس و رقابتی را پشت سر گذاشته اند. حال از خود بپرسید آیا آمادگی روحی و فنی این کار را دارید؟ آیا می‌توانید از پس فشار راه اندازی یک کسب و کار برآیید؟ اگر جوابتان مثبت است، پس اقدام کنید.

۷- پیش از حد فکر کردن و کاری نکردن

برخی از فعالان و کارآفرینان اینترنتی که دنبال عرضه یک محصول و یا خدمات کاملاً بی نقص هستند همیشه درگیر فکرکردن هستند و کمتر کار می کنند. اگر نسبت عمل به فکر شما کمتر از ۸۰ درصد است دست از فکر کردن بردارید همین امروز مشغول به کار شوید. یک کار شکست خورده هزاران بار بیشتر از یک فکر عالی نتیجه می دهد.

۸- تنها کار کردن

یکی دیگر از بزرگترین اشتباهات در راه اندازی کسب و کار اینترنتی انجام کار به تنهایی می باشد. شما کامل نیستید، همه کارها را بلد نیستید، در واقع هیچ کدام از کارآفرینان بزرگ همه کارها را بلد نبودند.

جک ما تاجر ، سرمایه گذار و موسس گروه علی بابا هنوز نمی تواند یک خط کد بنویسد. استیو جابز بلد نبود یک برد کامپیوتری بسازد و پیر امیدیار توانایی مدیریتی زیادی نداشت. شما با مردم کار می کنید، مردم را استخدام می کنید و به مردم محصولات و خدمات خودتان را می فروشید. پس برای موفقیت، باید با مردم همکاری کنید.

همراهی با دیگر کارآفرینان شما را با مشکلات پیش رو آشنا می کند، ایده های جدید به شما می دهد، شما را از وجود مشکلات آگاه می کند و به شما دلگرمی می دهد. اگر تنها کسب و کار

خود را راه انداخته اید از دیگران کمک بخواهید. مدیر بازاریابی، مدیر فنی و یا مدیر توسعه شرکت شما همراهان خوبی برایتان خواهند بود.

با دیگر کارآفرینان رابطه برقرار کنید و از کمک آنها استفاده کنید، شاید منابع مالی و انسانی جدیدی به شما پیشنهاد شود. مطمئناً اتفاقات خوبی برایتان رخ خواهد داد.

۹- بلاگ یک کسب و کار نیست

بلاگ یک کسب و کار نیست، مجدداً و برای ناکید زیاد باز تکرار می کنم بلاگ یک کسب و کار نیست. بزرگترین آفت تولید محتوا، تولید محتوا است. اگرچه تولید محتوا بهترین راه برای تبلیغ است، اما صرف تولید محتوا درآمدزا نیست.

داشتن یک بلاگ یا یک شبکه اجتماعی، ابزاری فوق العاده برای به اشتراک گذاشتن ایده ها و ارتباط با مردم و پیدا کردن مخاطب است، اما عرضه محتوای رایگان یک کسب و کار نیست یک راه برای پیدا کردن نفوذ و یافتن مخاطب است.

لذا اگر می خواهید بلاگ شما به یک کسب و کار تبدیل شود، تنها به تبلیغات در وبلاگ خود دلخوش نکنید، به یک بیزنس پلن عالی برای کسب درآمد اینترنتی نیاز دارید و به دنبال آن باشید.

۱۰- شروع نکردن

کسانی که از جای خود تکان می خورند گاهی شکست می خورند اما کسانی که هرگز تکان نمی خورند همیشه شکست می خورند. شما هم حتما دوستی دارید که می گوید نمی شود مانند استیو جابز شد و همه کسب و کارهای نوپا شکست می خورند.

اجازه ندهید ترس از شکست موجب شود شما هرگز کاری را شروع نکنید. اگر شروع نکنید هیچ شانس برای پیروزی ندارید. بله، قبول دارم که بسیاری از کسب و کارهای نوپا شکست می خورند و اکثر کارآفرینان چند بار کاملا شکست خورده اند اما اگر شکست وجود نداشته باشد پیروزی ارزشی ندارد.

اشتباهات بهترین منبع برای یادگیری و بهترین وسیله تصحیح اشتباهات هستند. از اشتباه کردن و شکست خوردن نترسید بلکه به استقبال آن بروید. با امید کار خود را شروع کنید و اگر هم شکست خورید باز تلاش کنید. هیچ گاه ناامید نشوید.

بخش هفتم : نبایدهای راه اندازی کسب و کار اینترنتی

شاید برایتان این سوال مطرح شود که چرا اغلب افراد در کسب و کار اینترنتی شکست می‌خورند؟ در این بخش از کتاب، در مورد دلایل و عوامل شکست افراد در کسب و کارهای اینترنتی بحث می‌شود.

شاید هیچ کدام از این حرف‌ها را در جای دیگری نشنیده و ندیده باشید. شاید چیزهایی نباشند که بخواهید بشنوید. اما حقیقت دارد و خودمان در مسیر کسب و کار اینترنتی آنها را تجربه کرده‌ایم. ببینید کدامیک از این ۲۰ عامل و دلیل که در ادامه ذکر می‌شود، جلوی موفقیت شما را در کسب و کار اینترنتی می‌گیرد.

بر حسب تجربه، در سایت پول‌یابی افرادی را دیده‌ایم که کسب و کار موفق‌تری راه‌اندازی کرده‌اند و هم‌دوستانی که در کسب و کار اینترنتی خود شکست خورده‌اند و این موضوع ما را بشدت ناراحت می‌کند. تمام تلاش و هدفمان اینست که تفاوت مثبت و معنی‌داری در زندگی مخاطبان سایت پول‌یابی ایجاد کنیم.

هدف اصلی از آموزش در این کتاب و همچنین سایت پول‌یابی موفقیت شماست. می‌خواهیم شما موفق شوید و به هر چیزی که می‌خواهید برسید. اما هر موقع که می‌بینم کسی شکست می‌خورد و از پتانسیل‌های بی‌نظیر کسب و کار اینترنتی بی‌نصیب می‌ماند، ناراحت می‌شوم. چون ما چیزی جز موفقیت‌کاربران سایت پول‌یابی نمی‌خواهیم.

البته شاهد دوستان و مخاطبانی هم بودیم که درآمدهای میلیونی از کسب و کار اینترنتی خود کسب می‌کنند و همچنین دوستانی که اشتباهات زیادی مرتکب شده و شکست خورده‌اند. این

موضوع کاملاً طبیعی است چون خودم هم وقتی کسب و کار اینترنتی ام را شروع کردم، اشتباهات زیادی داشتم. سال ها طول کشید تا بالاخره یاد گرفتم.

کسب و کار اینترنتی برخلاف تصور و تبلیغات عمومی، کار آسانی نیست. اگر کار آسانی بود همه یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی می کردند و میلیونر یا میلیاردر می شدند. مثلاً برایم سوالاتی پیش می آمد که جلوی پیشرفتم را می گرفت. اما در نهایت، به خودم گفتم: می خواهم زندگی ام را تغییر دهم.

با خودتان صادق باشید. فقط در این حالت است که می توانید تغییر کنید. این کار راحتی نیست چون خیلی ها هزاران دلیل می آورند که شرایط آنها خوب است و اوضاع از این بهتر نمی شود. اما به واقعیت فکر نمی کنند چون حقیقت تلخ است، تغییر کردن سخت است. باید شهامت تغییر را داشته باشید. باید شهامت راه اندازی کسب و کار اینترنتی را داشته باشید.

در آینه به خودتان نگاه کنید و بگذارید ذهن تان باز باشد. به خود بگویید شما می توانید این کار را خیلی بهتر انجام دهید. سپس کسب و کارتان را شروع کنید. از خودتان پرسید چه عاملی نمی گذارد شما اقدامی بکنید و پیش بروید؟

در این بخش از کتاب ۲۰ دلیل مهم که جلوی کسب و کارهای اینترنتی شما را می گیرد و مانند مانع عمل می کند پرداخته می شود. باید ببینید کدامیک از این دلایل جلوی حرکت شما را می گیرد؟ اگر این حقیقت را قبول کنید که باید تغییر کنید، حتماً روی این موضوع ها کار کنید، شک نکنید که در ادامه موفق خواهید شد. به قول آنتونی رابینز، مربی موفقیت: « ۸۰ درصد موفقیت، به روانشناسی و ذهن شما برمی گردد و ۲۰ درصد به استراتژی ها و روش ها.»

در این کتاب سایت پول یابی و در این بخش ۸۰ درصد موفقیت (روانشناسی) و رشد را در اختیارتان قرار می دهیم و ۲۰ درصد دیگر که استراتژی ها و تکنیک ها می باشد را خودتان هم می توانید پیدا کنید.

بیشتر افراد، به این دلیل شکست می خورند که به بعد روانشناسی توجه نمی کنند. البته در اینجا هم قصد دارم که ضمن بیان دلایل شکست ها و نبایدهای کسب و کار اینترنتی ، به راههای موفق شدن هم اشاره کنم .

دلایل شکست و ناکامی افراد در کسب و کار اینترنتی

۲۰ دلیل مهمی که موجب شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی می شود و از آنها به نبایدهای کسب و کار اینترنتی یاد می شود، عبارتند از:

۱- ایمان و اطمینان نداشتن به خود و کسب و کار خود

نمی توانید موفق شوید اگر مطمئن نباشید. آیا کسی را می شناسید که به کارش ایمان نداشته و به موفقیت رسیده باشد؟ باید به خودتان ایمان داشته باشید. اگر به خودتان ایمان نداشته باشید، هیچ اقدام موثری نخواهید کرد. هیچ موفقیتی کسب نمی کنید. چون به موفقیت خودتان ایمان ندارید. اگر به خودتان شک داشته باشید، در کارتان پشتکار نخواهید داشت و کارتان را تا آخر ادامه نمی دهید.

باید به کسب و کارتان ایمان داشته باشید. اگر ایمان نداشته باشید که کسب و کاری که دارید، شما را به اهداف تان و به موفقیت می رساند، هیچ اقدامی نخواهید کرد. خیلی ها در دوره های کسب درآمد از اینترنت شرکت کردند اما چون به این دوره ها ایمان نداشتند، به دنبال دلایلی می گشتند که موفق نخواهند شد. همین افراد کسب و کار خود را راه اندازی کردند، محصول شان را طراحی و تولید کردند. اما درآمد پایدار و خوبی از کسب و کار خود کسب نمی کنند.

البته بعدها بهانه می آورند که می دانستم موفق نخواهم شد. می دانستم کسب و کار اینترنتی، دروغ است و جواب نمی دهد. در واقع کسب و کار اینترنتی را زیر سوال می برند. بهانه می آورند که دوستان یا خانواده می گفتند از این کار، نتیجه ای نمی گیری، و به راحتی این جمله ها را قبول می کنند و هیچ تلاشی نمی کنند. در نهایت هم عملاً شکست می خورند.

برای موفق شدن در کسب درآمد اینترنتی، باید عقاید محدودکننده خودتان را کنار بگذارید. باید ایمان داشته باشید. حتی اگر دلیلی وجود نداشته باشد. شما باید ایمان داشته باشید که از کسب و کار خود نتیجه می گیرید. اگر ایمان داشته باشید، به هر حال موفق خواهید شد.

یکی از اهداف من این بود که در جوانی میلیونر شوم. وقتی بازاریابی اینترنتی و کسب و کار اینترنتی را یاد گرفتم، هیچ شکی نداشتم. چون به عینه می دیدم خیلی ها در کسب و کار اینترنتی شان موفق شده اند. پس به خودم می گفتم اگر من هم تلاش کنم و مثل آنها کار کنم، موفق می شوم. به خودم و کارم ایمان داشتم. اگرچه دلیلی هم نداشتم. مشکلات زیادی داشتم. باورهای محدود کننده زیادی داشتم. کلی قرض و بدهی داشتم. هیچ دلیلی برای موفقیت نمی دیدم اما به خودم ایمان داشتم.

شما باید موفق شوید. من می توانم در مورد این موضوع، کلی صحبت کنم اما اولین موضوع

مهم

اینست که ذهن خود را تغذیه کنید. ذهن شما هم مثل جسم تان به غذا نیاز دارد. ذهن خودتان را با داستانهای موفقیت دیگران تغذیه دهید. وقتی می بینید افراد دیگر هزاران بار شکست خورده اند و با پشتکاری که به خرج داده اند، در نهایت به موفقیت رسیده اند، یعنی شما هم می توانید.

یک فرد موفق را به عنوان الگو انتخاب کنید. چون افراد موفق به شما یاد می دهند که شما هم می توانید موفق شوید. یاد می دهند که به خودتان ایمان داشته باشید. اگر اطراف شما پر از افراد منفی و شکست خورده و ورشکسته است، قطعاً موفق نخواهید شد. شما باید افرادی را پیدا کنید که از شما موفق ترند و ذهن تان را تغذیه کنید. با افراد موفق و مثبت، نشست و برخاست کنید. یا کتاب بخوانید و روی خودتان سرمایه گذاری کنید.

مهم نیست چه کسی هستید و در کجا زندگی می کنید، یا شرایط شما چیست. همه افراد پتانسیل موفقیت دارند. شما باید به خودتان ایمان داشته باشید. من به شما ایمان دارم. بدون هیچ تردیدی. با اینکه شما را نمیشناسم اما به شما ایمان دارم. چرا؟

چون اگر این مطالب و محتوای این کتاب سایت پول یابی را می خوانید یعنی پتانسیل تغییر زندگی خود را دارید. اگر فردی سایت پول یابی و مجموعه آموزش های کسب درآمد اینترنتی آن را دنبال می کند، پس شهادت لازم را دارد. ایمان لازم را دارد.

یکی از روش هایی که شما را موفق می کند اینست که روز خود را خوب شروع کنید. برنامه ریزی کنید و هر روز زمانی را اختصاص دهید تا ذهن تان را آماده کنید و روزتان را با باورها و

جملات مثبت شروع کنید. تکرار جملات تاکیدی مثبت، خواندن و دیدن ویدیوها و مقاله های انگیزشی، خواندن کتاب و ... شما را آماده می کند تا کسب و کارتان را توسعه دهید.

توصیه می شود حتما مقاله ها و مطالب انگیزشی سایت پول یابی www.poolyabi.ir را دنبال کنید تا روزتان را به خوبی شروع کنید و بازدهی بالایی را در طول روز داشته باشید و در نهایت، موفقیت بیشتری را در زندگی تجربه کنید. پس برای صبح و زمانی که از خواب بیدار می شوید، برنامه داشته باشید و خود دلخواهتان را بسازید. برای این کار، باید زمان بگذارید و تمرین کنید. پس به خودتان و کسب و کارتان، ایمان داشته باشید.

۲- داشتن انتظارات غیرواقع بینانه

دلیل دوم شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی، اینست که انتظارات غیرواقع بینانه دارند. خیلی ها تفکر کوتاه مدت و عجولانه دارند و می خواهند هر چه زودتر پولدار شوند. می خواهند فردای روزی که کسب و کارشان را راه اندازی کرده اند، درآمد میلیونی کسب کنند.

اگر واقعا کسب درآمد اینترنتی به همین راحتی بود همه موفق و میلیونر می شدند. پس به این راحتی نیست. شاید مطالب زیادی در مورد این موضوع خوانده باشید، اما هدف اول شما باید این باشد که هزار تومان درآمد کسب کنید. همین. اگر هزار تومان کسب کردید، باور می کنید که این کار جواب می دهد و به خودتان امیدوار می شوید. اگر هزار تومان در بیاورید، می توانید ۱۰ هزار تومان هم درآمد کسب کنید و در ادامه می توانید ۱۰۰ هزار تومان هم در بیاورید. پس باید انتظارات واقع بینانه داشته باشید.

تازه کسب و کارتان را راه اندازی کرده اید و نباید انتظار داشته باشید به اندازه کسی که سال ها تجربه دارد، درآمد اینترنتی کسب کنید. کسی که شاید ابزارها و امکانات بهتری نسبت به شما دارد. یا اطلاعات او از شما بیشتر است. نمی توانید خودتان را با بقیه مقایسه کنید. باید اهداف واقع بینانه برای خودتان داشته باشید.

اول از درآمد بسیار کم مثلا ۱۰ هزار تومان شروع کنید تا بعدها به ۱۰۰ هزار تومان و بیشتر برسید. شاید حتی در ابتدای کسب و کارتان، درآمد خوبی کسب نکنید، اما باید بلندمدت فکر کنید. کارتان را ادامه دهید و به ۱ سال بعد، ۲ سال بعد، ۵ و حتی ۱۰ سال بعد فکر کنید. به این شکل می توانید درآمد میلیونی از کسب و کارتان داشته باشید.

پس انتظارات واقع بینانه داشته باشید. هیچ دوره و محصول آموزشی نیست که با تهیه آن، و بدون اینکه کاری انجام دهید، بتوانید درآمد کسب کنید. بلکه باید زمان بگذارید. کار کنید. تلاش کنید. صبور باشید و به مواردی که در این کتاب به آنها اشاره می شود، توجه کنید.

۳- صبور نبودن و داشتن تفکرات کوتاه مدت

دلیل سوم که موجب می شود اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی شکست بخورند، اینست که صبر نمی کنند و به جای اینکه بلندمدت فکر کنند، تفکر کوتاه مدت دارند. برای موفقیت در هر کاری، چه کسب و کار اینترنتی یا هر کسب و کار دیگری، به زمان نیاز دارید. یک شبه نمی شود ره صد ساله را پیمود. اگر کسی به شما وعده یک شبه پولدار شدن می دهد، بدانید که شما را

فرب می دهد. باید صبور باشید و همان طور که در بالا اشاره شد، باید به کسب و کارتان ایمان داشته باشید.

بعضی ها تصور می کنند وقتی محصولی را خریدند، و با سیستم پیش می روند، یک شبه موفق و پولدار خواهند شد، اما واقعیت چیز دیگری است، چون خیلی ها شکست می خورند و خیلی ها با مشکلات مواجه می شوند. اما چون صبور بوده و تفکر دراز مدت دارند، تلاش می کنند تا بر مشکلات و مسائل غلبه کنند. این فراز و نشیب ها را تحمل می کنند.

باید بدانید چه می خواهید و چه هدفی دارید. سپس بخوبی کار کنید و صبور باشید. اما انسانها، بیشتر دنبال ثروت بادآورده و راحت هستند. می خواهند یک شبه میلیونر شوند. اکثر آدم ها به دنبال یک گنج جادویی هستند که آن را پیدا کنند و یک شبه میلیونر شوند. به این شکل نمی توانید در کسب و کار اینترنتی موفق شوید. شاید چند میلیونی هم پول در بیاورید، اما کسب و کار پایداری نخواهید داشت.

باید فکر کوتاه مدت را کنار بگذارید و روی درازمدت تمرکز کنید. راه اندازی هر کسب و کاری، شبیه مسابقه ماراتن هست نه دوی سرعت. به ۱ ماه، ۳ ماه و حتی ۶ ماه بعد فکر نکنید. بلکه به یک سال، ۲ سال، ۵ سال و ۱۰ سال بعد فکر کنید. اینگونه باید برنامه ریزی کنید. باید امروز کارتان را انجام دهید و بدانید که نتیجه این کارها را یک سال دیگر یا ۲ سال دیگر و... خواهید گرفت و آن موقع، زندگی دلخواه تان را خواهید ساخت. پس درازمدت فکر کنید و صبور باشید.

۴- نداشتن اشتیاق و میل به کار

دلیل بعدی که خیلی از افراد در کسب و کار اینترنتی شکست می‌خورند، این است که میلی به انجام کار ندارند. یعنی به اندازه کافی متعهد نیستند که هزینه موفقیت را پردازند و پشتکار داشته باشند.

مخاطبان عزیز سایت پول یابی توجه کنند که، موفقیت آسان نیست. هیچ کسی نگفته موفقیت و میلیونر شدن آسان است. مثل این می‌ماند که یک جاده طولانی را تنهایی طی کنید. شما باید خیلی کار کنید. به همین دلیل خیلی از افراد موفق نمی‌شوند. چون تمایلی به کار و تلاش ندارند. با تمام وجود و از ته دل موفقیت را بخواهید چون هدف شما برایتان مهم است.

می‌دانید آدم‌های موفق برای موفقیت چقدر تلاش می‌کنند؟ چقدر کار می‌کنند؟ به عنوان یک نمونه، آقای دونالد ترامپ Donald John Trump میلیاردر و رییس جمهور آمریکا، بیش از ۱۲ ساعت در روز کار می‌کند.

پس هر روز باید تلاش کنید تا روزی برسد که نیازی به کار کردن شما نباشد. روی اهدافتان و تابلوی آرزوهای خودتان تمرکز کنید. به ۲ یا چند سال دیگر فکر کنید و تلاش و پشتکار خود را از دست ندهید. باید تشنه موفقیت باشید. تمام انرژی و زمان خود را برای توسعه و رشد کسب و کارتان بگذارید. این کاری است که من برای سایت پول یابی انجام دادم. شب و روز کار کردم تا کتاب و محصولی درخور و شایسته تولید کنم.

تنبلی را کنار بگذارید. تلویزیون را کنار بگذارید. بازی را کنار بگذارید. کارها را پشت گوش نیندازید. باید عادت‌هایتان را تغییر دهید. باید تغییر کنید. از خودتان بپرسید آیا کم کاری می‌

کنید؟ آیا هزینه موفقیت را می پردازید؟ چه چیزهایی شما را از پیشرفت بازمی دارد؟ هدفتان چقدر برایتان ارزش دارد؟ آیا روی کوتاه مدت تمرکز دارید یا بلندمدت؟ آیا صبور هستید؟ آیا به خودتان و کسب و کارتتان ایمان دارید؟

بنویسید تا تغییر کنید. فقط با گوش کردن و خواندن، هیچ اتفاقی نمی افتد. از خودتان این سوال ها را بپرسید و خودتان را ارزیابی کنید. به این شکل می توانید تغییر کنید.

۵- انجام دادن تمام امور به تنهایی

دلیل بعدی که باعث شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی می شود، اینست که تمام کارها را خودشان انجام می دهند. اگر بخواهید تمام کارها را خودتان به تنهایی انجام دهید، به هیچ جایی نمی رسید. اینکه بخواهید تمام امور کسب و کارتتان را خودتان به تنهایی انجام دهید، کار احمقانه ای است.

این اتفاق برای خودم سالها قبل افتاد. مدتها زمان گذاشتم تا یاد بگیرم چگونه می توانم کسب و کار اینترنتی موفق را راه اندازی کنم. صدها سایت، وبلاگ، فروم، مقاله و کتاب خواندم و سعی کردم این مطالب را کنار هم بگذارم. کلی زمان گذاشتم. کلی اشتباه کردم. نکته مهم اینکه اصلا به اهمیت زمان توجه نکردم. یاد گرفتم باید روی خودم سرمایه گذاری کنم و از یک فرد مجرب یاد بگیرم. باید هزینه موفقیت را می پرداختم و دوره ای تهیه می کردم که گام به گام به من آموزش می داد. تا هم در زمان کمتری این کارها را انجام می دادم و هم به جایی که می خواستم برسم. اما این کار را نکردم، با خودم فکر می کردم خودم می توانم این موارد را یاد بگیرم. مغرور بودم و

فکر می کردم همه چیز را می دانم. می ترسیدم روی خودم سرمایه گذاری کنم و در واقع هزینه موفقیت را پردازم.

امروزه که در این جایگاه هستم به خوبی می دانم که، اشتباه بزرگی کردم، درست است که کسب و کار اینترنتی ام را راه اندازی کرده ام، اما زمان من، بیشتر از چند صد هزار تومانی ارزش داشت که در واقع هزینه موفقیت بود. این چند صد هزار تومان را می توانستم با یکی دو ماه کار کردن بدست آورم. و بعد روی خودم سرمایه گذاری کنم و سریع تر به هدفم برسم. هم در زمان صرفه جویی کنم هم اشتباهات قبلی و روش های اشتباه را انجام ندهم.

متأسفانه خیلی از افراد، اینگونه فکر نمی کنند. خیلی ها دوست دارند زمان بگذارند و ارزش زمان را فراموش می کنند. به این نکته توجه نمی کنند که بهای موفقیت را باید پردازند. شاید فردا دیر باشد.

به این نتیجه رسیده ام که اگر الان بخواهم کاری را انجام دهم، تمام محصولات و کتاب های موجود را بررسی می کنم. چرخ را قبلا اختراع کرده اند و نیازی نیست من دوباره چرخ را اختراع کنم. کافی است از یک فرد مجرب، یاد بگیرم و سریع تر به هدفم برسم.

این مسئله مهمی است که اغلب می بینم و دوستانی که، می گویند ای کاش این اطلاعات را خیلی وقت پیش می دانستیم تا اشتباهات قبلی را انجام نمی دادیم. حالا باید برای اینکه اشتباهات را درست کنند، باید وقت بیشتری صرف کنند و تمام خطاها را درست کنند.

اما اگر روی خودشان سرمایه گذاری می کردند، سریع تر به اهدافشان می رسیدند. پس برای موفقیت، از بقیه یاد بگیرید. از هر کسی که از شما موفق تر است، یاد بگیرید. خودخواهی و غرور را کنار بگذارید و از افرادی که از شما بیشتر می دانند، از دانش آنها استفاده کنید.

مهم نیست چقدر هزینه می کنید. باید روی خودتان سرمایه گذاری کنید. چون اگر این کار را انجام ندهید، بیشتر از چیزی که الان دارید، نخواهید داشت. برای موفقیت باید تغییر کنید. اگر کارهای قبلی را تکرار می کنید، نتیجه بهتری را انتظار نداشته باشید. به این شکل، هیچ نتیجه ای نمی گیرید.

۶- ترس از سرمایه گذاری

دلیل دیگر شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی ترس از پول دادن و سرمایه گذاری است. برای ایجاد یک کسب و کار موفق و پرسود، باید سرمایه گذاری کنید. خیلی ها می ترسند که برای کسب و کارشان هزینه کنند. برای اینکه محصول و محتوای بهتری تولید کنید باید هزینه کنید. خیلی جالب است که بغضی از افراد می ترسند حتی مبلغ ناچیز ۱۰ هزار تومان بیشتر هزینه کنند. اما به تولید محصول و محتوای خوب که برای بقیه مفید باشد، فکر نمی کنند.

برای نمونه، به کاور محصولات خودشان اهمیتی نمی دهند و چند هزار تومان هزینه نمی کنند تا محصولی با کیفیت بالاتر و کاور بهتر عرضه کنند. در حالی که همین کارهای جزئی موجب موفقیت و فروش بیشترشان می شود. واقعا جای تاسف دارد.

باید برای رشد و توسعه کسب و کارتان هزینه کنید. حتی وقتی درآمد اینترنتی کسب کرده اید، باید روی کسب و کارتان سرمایه گذاری کنید. برای اینکه کسب و کاری راه اندازی کنید باید هزینه کنید. نمی توانید کسب و کاری را پیدا کنید که اینگونه نباشد. مثلا برای اینکه بک مغازه بزنید، باید میلیون ها تومان پول داشته باشید. اگر پول و سرمایه ندارید، وام بگیرید یا پول خود را جمع کنید تا بتوانید مغازه بزنید. از این کسب و کاری می خواهید پول درآورید. پس باید برای آن هزینه کنید.

باید برای تولید محصول آموزشی و هر محصول دیگری هزینه کنید. باید برای بازاریابی محصولتان هزینه کنید. ضروریست برای ابزارهای لازم، رشد و توسعه کسب و کارتان هزینه کنید. البته در ابتدا ممکن است پول کم بیاورید، این طبیعی است. اگر نمی توانید بهتر است وارد دنیای کسب و کاری نشوید.

اگر برای کسب و کارتان هزینه نکنید، پس اصلا کسب و کارتان را شروع نکنید. جای تاسف دارد که خیلی از افراد هزینه نمی کنند. منظور فقط دوره های آموزشی مثلا سایت پول یابی نیست. باید دامین و هاست بخرید، باید لوگو داشته باشید. طراحی مناسبی داشته باشید. اگر محصول فیزیکی دارید، باید امکانات لازم برای ارسال را فراهم کنید. پس قبل از اینکه پول در آورید، باید کمی هزینه کنید.

پس اینها مواردی است که جلوی موفقیت شما را می گیرد. اگر پولی ندارید، پس اول پول در آورید، شما ۷ روز در هفته زمان دارید، می توانید دنبال کاری بروید. همچنین ۲۴ ساعت در روز زمان دارید که می توانید ۷-۸ ساعت آن را کار کنید و پول بدست آورید و سپس به کسب و کارتان تزریق کنید. برای رشد کسب و کارتان باید هزینه کنید.

۷- کم کردن کیفیت

دلیل دیگری که موجب شکست اکثر افراد می شود اینست که آنها سعی می کنند از هزینه ها تا جای ممکن بزنند. در واقع از کیفیت کار و خدمات می زنند و هزینه نمی کنند. شاید با این روش، مقداری پول هم درآورد اما درآمد پایداری نخواهید داشت. همیشه دنبال روش های پایدار و درازمدت باشید نه کوتاه مدت و گذرا.

خیلی از افراد می خواهند هر چه زودتر پولدار شوند و در واقع، به کوتاه مدت فکر می کنند. هزاران ترفند و راهکار وجود دارد که می توان فالوورهای فیسبوک یا اعضای کانال تلگرام را بیشتر کرد، اما روی اینها نباید وقت گذاشت. برای موفقیت باید روی روش های پایدار و درازمدت تمرکز کرد.

نباید کوتاه مدت فکر کنید و مقداری درآمد اینترنتی کسب کنید و بعدها به دلیل درآمد پایین، آن را کنار بگذارید. دنبال میان برها و اهداف کوتاه مدت نباشید و روی روش های بلندمدت و پایدار تمرکز کنید. این نکته خیلی مهم است.

۸- یادگیری از افراد نابلد و بی تجربه

دلیل بعدی اینست که از افراد نادرست یاد می گیرند. بجای اینکه از افرادی که این راه را رفته اند و درآمد خوبی هم دارند، یاد بگیرند، سراغ افرادی می روند که نه تجربه زیادی دارند و نه استراتژی ها و راهکارهای موفقیت را بلد هستند.

جای تعجب است که چرا خیلی ها افرادی را برای آموزش خودشان انتخاب می کنند که خود این افراد، درآمد زیادی کسب نمی کنند و حالا می خواهند به آنها آموزش دهند که چگونه از اینترنت، درآمد بالا کسب کنند

چرا؟ چون مردم تفکر کوتاه مدت دارند و صبر نمی کنند. دنبال افرادی می روند که میانبرها را نشان دهد تا سریع تر به نتیجه برسند. اما مسیر اشتباهی را دنبال می کنند. توجه کنید از چه کسی یاد می گیرید.

چرا از فردی که درآمد میلیونی دارد یاد نمی گیرید؟ چرا سراغ افرادی می روید که باور کنید چند هزار تومان هم از اینترنت درآمد کسب نمی کنند: چرا به سیستم سایت پول یابی اعتماد نمی کنید؟

توصیه می شود حتما افراد درست را انتخاب کنید. از افرادی که موفق هستند و کسب و کار موفق راه اندازی کرده اند، یاد بگیرید.

۹- گوش نکردن به توصیه افراد موفق

دلیل دیگر شکست اکثر افراد اینست که به توصیه ها و صحبت های افراد موفق در کسب و کار اینترنتی گوش نمی کنند. بعضی ها، مغرور هستند و ذهن بسته ای دارند. فکر می کنند علامه دهر هستند و همه چیز را می دانند. حتما با این افراد برخورد داشته اید. می خواهید به آنها کمک کنید و راه حل ارائه می دهید، اما انگار به حرف شما گوش نمی دهند.

وقتی به حرف و سیستم اطمینان ندارند، چگونه می توانید به آنها کمک کنید؟ پس اگر می خواهید از افراد موفق چیزی یاد بگیرید، به حرف آنها عمل کنید. این افراد موفق سال ها تجربه دارند و علاوه بر اینکه خودشان موفق هستند، به افراد دیگر هم کمک کرده اند کسب و کار موفق را اندازه گیری کنند.

اگر واقعا می خواهید موفق شوید، گوش کنید. به حرف کسی که از او یاد می گیرید، عمل کنید.

۱۰- عدم تمرکز بر روی موضوع

دلیل دیگر شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی اینست که روی یک موضوع تمرکز نمی کنند و از این شاخه به آن شاخه می پرند. روش های زیادی برای کسب درآمد از اینترنت و راه اندازی کسب و کار اینترنتی وجود دارد. خیلی از افراد از این شاخه به آن شاخه می پرند، چرا این اتفاق می افتد؟ چون بیشتر افراد، به سرعت نتیجه نمی گیرند. صبر نمی کنند و در کوتاه مدت می خواهند میلیونر شوند.

برای موفق شدن باید روی یک چیز تمرکز کنید و بقیه را کنار بگذارید. باید یاد بگیرید «نه» بگویید و تمرکز کنید. فرضا دارید روی یک موضوع کار می کنید، ممکن است در طول روز و در سایت های مختلف، روش ها و ترفندهای مختلفی به شما آموزش داده شود. باید آنها را نادیده بگیرید چون حواس تان را پرت می کنند و نمی گذارند روی کارتان تمرکز داشته باشید.

۱۱- نداشتن پشتکار و عدم پذیرش شکست

دلیل دیگر شکست بیشتر افراد در کسب و کار اینترنتی اینست که، با شکست کنار نمی آیند و پشتکار لازم برای ادامه کار را ندارند. یک انسان موفق را نشان دهید که اصلا شکست نخورده است. نمی توانید فرد موفق را پیدا کنید که شکست نخورده باشد. هر کسی که حالا موفق است، بارها شکست خورده و با چالش ها و مشکلات مختلفی دست و پنجه نرم کرده است.

باید بدانید شکست، بخشی از راه موفقیت است. خیلی ها اولین بار است که کسب و کاری راه اندازی می کنند و در واقع در زندگی خود شکستی را تجربه نکرده اند. اگر شما کارمند باشید یا برای کسی کار کنید، حقوق شما بر اساس نتایج و بازدهی شما نیست. بلکه باید در طول روز ساعات مشخصی برای آنها کار کنید. در واقع، زمانتان را به آنها می فروشید تا مبلغی را به عنوان حقوق به شما پرداخت کنند.

اما وقتی شما کسب و کاری راه اندازی می کنید، بر اساس زمانی که می گذارید، درآمد کسب نمی کنید بلکه بر اساس نتایجی که می گیرید، درآمد خواهید داشت. در این شرایط، تنها با شکست و اشتباه کردن است که یاد می گیرید.

خیلی ها شکست را به خودشان نسبت می دهند و نمی توانند با آن کنار بیایند و آن را مدیریت کنند. در نهایت کسب و کار اینترنتی را کنار می گذارند. توجه کنید که، شکست بخشی از فرآیند کسب و کار است. گاهی شکست چیز خوبی است. شکست فیدبک و بازخورد کار شماست. شکست، فرصتی برای یادگیری و رشد شما و کسب و کارتان است.

افرادی که شکست می خورند، انگار دنبال بهانه ای برای شکست می گردند. اما افراد موفق، بیشتر از افرادی که شکست می خورند، با شکست روبرو می شوند اما به چشم شکست به آن نگاه نمی کنند. بلکه آن را فرصتی می دانند که می توانند از آن درس بگیرند. در واقع، شکست را چیز خوبی می دانند.

از شکست خوردن نترسید بعنوان مثال خودم روی کتاب ها و دوره های آموزشی زیادی سرمایه گذاری کرده ام. حتی نتیجه مثبتی از بعضی از آنها نگرفته ام. اما اشکالی ندارد. خیلی چیزها هم یاد گرفته ام. شاید روی دوره ای هزینه کردم و این دوره، ارزشی که انتظار آن را داشتم برآورده نکرد، اشکالی ندارد. روی بازاریابی با اینستاگرام سرمایه گذاری کردم و چیز جدیدی یاد نگرفتم. اما اشکالی ندارد. همین دوره ها موجب شد اطلاعات قبلی که در مورد اینستاگرام داشتم، مرور کنم. در هر چیزی، جنبه مثبتی وجود دارد. به شکست اعتقادی ندارم. به نظرم، در هر تجربه ای، نکته ای نهفته است، باید این نکته را پیدا کنید.

۱۲- ترس از نقد دیگران

دلیل دوازدهم که اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی شکست می خورند این است که، به افکار و نظر دیگران درباره خودشان زیاد بها می دهند و می ترسند از طرف دیگران مورد انتقاد قرار بگیرند.

توجه کنید که در مسیر موفقیت در کار و زندگی، همیشه با افرادی مواجه می شوید که ساز مخالف می زنند. همیشه افرادی هستند که شما را مسخره می کنند. شما را دودل می کنند و

نگرش منفی دارند تا شما را از موفقیت باز دارند. اگر فکر می کنید وقتی موفق شدید، با این افراد دیگر روبرو نمی شوید، سخت در اشتباهید. چون هر چقدر بیشتر موفق شوید، آدم های بیشتری از شما متنفر می شوند.

خیلی از افراد هستند که شما را دوست خواهند داشت و البته خیلی ها هم خواهند بود که از شما متنفرند و شاید حسودی می کنند. افرادی که خودشان آدم های منفی نگر بوده و می خواهند شما را پایین بکشند. متأسفانه افراد زیادی، این گونه هستند.

پس اگر کسب و کار اینترنتی راه اندازی می کنید، نگران نباشید که افرادی شما را باور ندارند. شاید این فرد دوست شما یا از اعضای خانواده شما باشد. شاید شما را مسخره کنند.

چند سال پیش که شروع کردم، این موارد را تجربه کرده ام. با اینکه اهدافم را دنبال می کردم و پشتکار داشتم، اما خیلی ها مرا مسخره می کردند. خیلی ها به من باور نداشتند و فکر می کردند دارم کار احمقانه ای انجام می دهم. آنها باور نداشتند که از طریق سایت و اینترنت می شود درآمد میلیونی کسب کرد. آنها به اینترنت اعتقادی نداشتند. به خصوص خیلی ها فکر می کنند که شما باید درس بخوانید، مدرک بگیرید و یک شغل آبرومند و بیمه دار پیدا کنید. (اما آیا توجه می کنند که الان شرایط نسبت به گذشته فرق کرده؟)

اما آیا این همان زندگی است که می خواهید؟ آیا می خواهید ۳۰ سال برای دیگران و رویاهای آنها، کار کنید؟ به همین دلیل می گویم باید به خودتان ایمان داشته باشید و در کسب و کارتان پشتکار داشته باشید. نباید اجازه دهید افکار و عقاید دیگران، شما را از حرکت و پیشرفت بازدارد. هرچه بیشتر موفق شوید، مشکلات شما هم بیشتر می شود. و حتی افرادی که شما را

نمی شناسند، در مورد شما حرف های منفی می زنند و می خواهند شما را تخریب شخصیتی کنند.

اما مهم نیست دیگران چه می گویند. شما باید به خودتان ایمان داشته باشید و تصمیم بگیرید. چون این زندگی شماست و شما باید تصمیم بگیرید نه فرد دیگری. به آینه نگاه کنید و به خودتان افتخار کنید.

اگر به کاری که انجام می دهید، ایمان و پشتکار داشته باشید، و برایتان مهم نباشد که دیگران چه می گویند، قطعاً موفق خواهید شد و باز تاکید می کنم این کار، شهامت می خواهد. موفقیت آسان نیست. اما اگر این شهامت را داشته باشید، زندگی می سازید که افراد کمی می توانند آنگونه زندگی کنند. وقتی موفق شدید، افرادی پیدا می شوند که از شما متنفرند، اما خیلی ها هم شما را دوست خواهند داشت و فیدبک مثبتی از دیگران و مخاطبان خود دریافت خواهید کرد. خیلی جالب است. اول شما را مسخره می کنند اما وقتی شما نتیجه می گیرید، همه چیز تغییر می کند. پس از این نترسید که دیگران چه فکری می کنند. به خودتان ایمان داشته باشید.

۱۳- داشتن باورهای محدود کننده و منفی

دلیل دیگری که منجر به شکست خیلی از افراد می شود، داشتن باورهای محدودکننده و نگرش منفی است. چرا؟ چون اعتماد به نفس پایین و نگرش منفی نسبت به همه چیز دارند. اگر همیشه دنبال چیزهای منفی باشید، همان چیزهای منفی را به زندگی خود جذب می کنید، شما هر چیزی

را که دنبال آن باشید، به خودتان جذب می کنید (قانون جذب). چه دنبال چیزهای خوب و موقعیت خوب باشید. چه دنبال چیزهای منفی.

پس مثبت باشید. در مورد خودتان و کسب و کارتان مثبت باشید. با افراد زیادی برخورد داشتیم که منفی بودند و خودم، اصلاً دوست ندارم با این افراد کار کنم. البته به آنها می گفتم که اول باید روی نگرشتان کار کنید. باید مثبت باشید. شما هنوز آمادگی ندارید. از مطالب و فایل های رایگان سایت پول یابی شروع کنید. به آنها می گفتم که شما آماده نیستید کسب و کاری را راه اندازی کنید.

اگر افرادی نگرش منفی دارند، اول باید روی نگرش و طرز فکرشان کار کنند و بعد به راه اندازی کسب و کار بپردازند. اگر شما فرد منفی نگری هستید، توصیه می کنم چند کتاب در این زمینه بخوانید و ذهنتان را تغذیه کنید. چون برای موفقیت، باید ذهن ثروتمندی داشته باشید.

در مورد باورهای محدودکننده باید بگویم: شما باید بدانید کدام باورهای محدودکننده، جلوی پیشرفت شما را می گیرند. چون بسیاری از این باورها نمی گذارند موفق شوید. اگر باور دارید که موفق می شوید و در عین حال، باور دیگری دارید که لزومی ندارد زیاد تلاش کنید و زحمت بکشید، یا می خواهید سریع نتیجه بگیرید، این باورها با هم در تضاد هستند و جلوی حرکت و موفقیت شما قرار می گیرند.

یک باور مثبت است و دیگری منفی. ترکیب این باورها، شما را از مسیر موفقیت منحرف می سازد. پس باید باورهای محدودکننده خود را بشناسید و آنها را از بین ببرید.

۱۴- متعهد نبودن به آموزش و یادگیری مداوم

دلیل چهاردهم شکست افراد در کسب و کار اینترنتی متعهد نبودن به آموزش و یادگیری مداوم است. برای اینکه موفق شوید باید یاد بگیرید. باید مدام روی خودتان و فکرتان کار کنید. هر چقدر بیشتر یاد بگیرید، بیشتر درآمد اینترنتی کسب خواهید کرد.

نمی توانید یک بار چیزی را یاد بگیرید و انتظار داشته باشید بعد از آن، درآمد میلیونی کسب کنید و موفق شوید. خیلی ها یک بار چیزی را یاد می گیرند و بعد قید یادگیری و سرمایه گذاری روی خودشان را می زنند. اما یادگیری جزئی از سیستم است.

هر موقع چیزی را یاد می گیرید، باید بدانید که شما را تا جای مشخصی پیش می برد. به قول آلبرت اینشتین « سطح فکری که تا حالا داشته اید، موجب شده وضعیت فعلی را داشته باشید. برای اینکه به جایی که می خواهید برسید، باید سطح فکرتان را تغییر دهید. یعنی سطح فکرتان را باید ارتقا دهید.

همیشه بهتر شوید. دنبال بهتر شدن بروید. در مورد کسب و کارتتان بیشتر یاد بگیرید. کیفیت محصولات و خدمات خود را بهتر کنید و همیشه بهتر باشید. این یکی از مواردی است که موجب موفقیت سایت پول یابی شده است. ما همیشه دنبال بهتر شدن و یادگیری هستیم.

روی خودمتان و آموزش سرمایه گذاری کنید. با اینکه شاید نیازی هم نبینید اما همین یادگیری ها و آموزش ها موجب پیشرفت می شود و برای اینکه به موفقیت بیشتری برسید، باید باز یاد بگیرید و بهتر شوید. چرا؟

چون یک نکته یا آشنایی با افراد دیگر، می تواند میلیون ها تومان در آینده برایتان و تیمتان سود داشته باشد. نمی شود جدیدترین اطلاعات را یاد نگرفت و از آنها برای رشد و گسترش کسب و کار استفاده نکرد.

درست است هزینه می کنید اما هزینه ای که می کنید در برابر مهارت ها و اطلاعاتی که یاد می گیرید، ناچیز است. پس، از اینکه روی خودتان سرمایه گذاری کنید، نترسید. به آموزش خودتان ادامه دهید. همیشه روی آموزش و بهتر شدن خودتان سرمایه گذاری کنید.

۱۵- عدم پیش بینی تغییرات و تطابق با آنها

دلیل بعدی که موجب شکست افراد در کسب و کار اینترنتی می شود، تغییرات را پیش بینی نمی کنند و نمی توانند با تغییرات وفق پیدا کنند. اینترنت به طور خاص و دنیا به طور عام دائم در حال تغییر است. سرعت این تغییر هم خیلی زیاد است. اگر با تغییرات پیش نروید، عقب می مانید و شکست می خورید. اگر برای این تغییرات آماده نباشید، باید عواقب آن را هم بپذیرید.

پس تغییرات را پیش بینی کنید. به قول معروف همیشه خودتان را آپدیت کنید. خیلی ها، تنها به تغییرات واکنش نشان می دهند و این تغییرات را پیش بینی نمی کنند. شما باید این تغییرات را حدس بزنید و همیشه یک قدم جلوتر باشید و خودتان را برای تغییر آماده کنید. این موضوع برای بقا و استمرار کسب و کارهای اینترنتی بسیار مهم است.

۱۶- نداشتن خلاقیت

دلیل بعدی که موجب شکست بسیاری در کسب و کار اینترنتی می شود خلاق نبودن می باشد. این موضوع بسیار مهم و تعیین کننده است. خیلی ها، استاد کپی هستند و در واقع، از خلاقیت استفاده نمی کنند. در اینصورت، شاید موفقیت محدودی هم کسب کنند، اما برای موفقیت نامحدود و پایدار، باید از خلاقیت و هوشتان استفاده کنید.

باید به سبک خودتان، کارها را انجام دهید تا موفق شوید. از افراد موفق یاد بگیرید و روش و سیستم آنها را به کمک خلاقیت و هوش تان بهبود دهید. اگر می خواهید در زندگی موفق شوید، آموزش و تجربه، به شما کمک می کند اما باید کمی هم خلاقیت و هوش به خرج دهید تا موفق شوید. پس لازم است زیاد روی خودتان کار کنید، پیشرفت کنید و خلاق باشید.

۱۷- نداشتن هدف مشخص و واضح

دلیل و عامل دیگر ناکامی و شکست در کسب و کار اینترنتی نداشتن هدف مشخص و واضح می باشد. اگر ندانید چه چیزی می خواهید، پس نمی توانید چیزهایی را که دوست دارید بدست آورید. باید هدف داشته باشید.

باید اهدافتان را اسمارت (SMART) کنید. یعنی هدفتان باید مشخص، قابل اندازه گیری، دست یافتنی، واقع بینانه و زمان بندی شده باشد. باید بدانید چه چیزی می خواهید تا به آنها برسید. اگر ندانید چه چیزهایی را می خواهید، پس چگونه می توانید آنها را بدست آورید؟ مثل

این می ماند که سوار ماشین خود شوید و ندانید کجا باید بروید. پس دور خودتان خواهید چرخید.

۱۸- نداشتن دلیل مجاب کننده برای اهداف

دلیل هجدهم که نمی گذارد اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی موفق شوند، نداشتن دلیل مجاب کننده برای اهداف شان می باشد. باید تشنه رسیدن به اهدافتان باشید. باید اهداف خود را با تمام وجود و نیرویی که دارید، بخواهید. این هم جزئی از همان ۸۰ درصد روانشناسی موفقیت است که چرا می خواهید و ۲۰ درصد بقیه، روش دست یابی به اهدافتان است.

برای موفقیت در کسب و کار باید دلیل قوی داشته باشید. باید دلیل خودتان را داشته باشید نه دلیل دیگران را. نمی توانید چون پدر و مادر یا دوستان یا جامعه می خواهند، کاری را انجام دهید.

در واقع اگر هم انجام دهید، در بلندمدت آن را ادامه نخواهید داد. با شور و اشتیاق برای موفقیت و زندگی دلخواه تان، تلاش نخواهید کرد. مثلاً من تشنه موفقیت هستم، به همین دلیل صبح ها زود از خواب بیدار می شوم و سخت کار می کنم. روی کارم تمرکز می کنم تا زندگی ای که می خواهم را بسازم. زندگی ساختنی است.

دلایل شما می تواند مثبت یا منفی باشد. شاید می خواهید زندگی بهتری داشته باشید، مسافرت بروید. از نظر مالی مستقل شوید. یعنی دیگر بخاطر امرار و معاش تان، کار نکنید یا به خانواده و

دوستان خود کمک کنید. یا مثلاً از کارت‌ان ناراضی هستید و دیگر نمی‌خواهید رویای دیگران را محقق کنید. از کار برای دیگران خسته شده‌اید و می‌خواهید دنبال رویای خودتان بروید. هر دلیلی که دارید، باید آنها را بدانید و بنویسید. تا موجب انگیزه دادن به شما و حرکت و پشتکارتان شود.

یکی از دلایلی که روی تابلوی آرزوها تاکید می‌کنیم اینست که هر روز جلوی چشم شما باشد تا به شما انگیزه دهد. هر موقع کم آوردید، به آن نگاه کنید و با خود تکرار کنید: من اهدافم را می‌خواهم.

اگر صرفاً می‌خواهید پول بیشتری درآورید، انگیزه کافی نخواهید داشت. باید دلیلی داشته باشید که به شما انگیزه دهد و شما را به کار و پیشرفت وادارد. این موضوع موجب می‌شود کارت‌ان را در دراز مدت ادامه دهید.

۱۹- عدم همنشینی با افراد موفق

دلیل نوزدهم شکست اکثر افراد اینست که: با افراد موفق نشست و برخاست ندارند. با هر کسی که وقت خود را با او سپری می‌کنید، همان می‌شوید. به قول برایان تریسی، مربی موفقیت: «درآمد فعلی شما، میانگین درآمد ۵ نفر از دوستان و نزدیکان شماست.»

پس اگر بیکار هستید، یا سالیانه ۱۵ میلیون تومان بیشتر درآمد ندارید، به احتمال زیاد دوستان شما هم بیکار هستند یا بطور میانگین ۱۵ میلیون تومان در سال درآمد دارند. برای اینکه پیشرفت

کنید، باید با افراد موفق تر از خودتان نشست و برخاست داشته باشید. افرادی که متعهد هستند و می خواهند به موفقیت های بیشتری برسند.

به همین دلیل سایت پول یابی را ایجاد کردیم. چون دوستانی که دارید، نمی خواهند شما تغییری کنید. نه اینکه قصد عمدی داشته باشند، بلکه طبیعت بشر اینگونه است. همه می خواهند در ناحیه امن خودشان باشند و تغییر نکنند. چون اگر شما تغییر کنید، شاید دوستان تان را فراموش کنید. پس باید بدانید که اطرافیان شما می توانند موجب پیشرفت یا درجا زدن شما شوند.

فرضا، اگر بخواهید بدن متناسب و فیتنسی داشته باشید و دوستان شما، همه اضافه وزن دارند و شما هم اضافه وزن دارید، درست است که آنها نیت بدی ندارند اما همین که با آنها در ارتباط باشید، فکر و عمل و عادت های آنها، شما را از هدف تان که داشتن بدن فیتنس و متناسب است، دور می کند. چون شما می خواهید باشگاه ورزشی بروید و غذای سالم بخورید. اما دوستان تان به شما می گویند بیا فلان برنامه تلویزیون را ببینیم یا برویم پیتزا بخوریم. یا هر چیز دیگری که شما را از هدفتان دور می کند. آنها روی شما تاثیر می گذارند.

پس به جمع افرادی بپیوندید که از شما موفق ترند. افراد مثبتی که هدف شان با شما یکی است.

۲۰- ادامه ندادن و متوقف شدن

آخرین دلیل شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی اینست که: ادامه نمی دهند و زود کنار می کشند. اگر شما کنار بکشید، قطعاً موفق نمی شوید. خیلی ها دست می کشند و می گویند:

سخت است. بهتر است که یک کار آسان تر داشته باشیم، کاری که بیمه داشته باشد. یک پول بخور نمیر هم باشد کفایت. این همه سختی و مشکلات نداره.

اما ته دل شان، راضی نیستند چون می دانند دست از تلاش و کوشش برداشته اند. چون می دانند که می توانند زندگی بهتری داشته باشند و همیشه این سوال به ذهنشان می آید که چرا بیشتر تلاش نکردم؟ چرا ادامه ندادم؟ چی می شد اگر پشتکار داشتم؟ چی می شد اگر روی این ۲۰ مسئله کار می کردم و اهداف درازمدتم را دنبال می کردم.

پس نباید دست از تلاش بکشید. باید پشتکار داشته باشید. مطمئنا ۲۰ سال بعد، بابت کارهایی که نکردی بیشتر افسوس خورد تا بابت کارهایی که کردی، پس روحیه تسلیم پذیری را کنار بگذار، از حاشیه امنیت بیرون بیا، جستجو کن، بگرد، آرزو کن، کشف کن.

داستان موفقیت سیلوستر استالونه

هدف سیلوستر استالونه این بود که بازیگر شود، اما مشکلات زیادی داشت و یک فرد ورشکسته بود. آرزو و هدفش این بود که بازیگر شود. سیلوستر استالونه به هزاران آژانس بازیگری در نیویورک رفت و همه آنها دست رد به سینه او زدند. نه صدای خوبی داشت نه قیافه ای و نه هیچ چیز دیگری.

اما سیلوستر استالونه می خواست و اراده ای آهنین داشت تا بازیگر شود. او دنبال کار دیگری نرفت چون هدفش چیز دیگری نبود. حتی جواهرات زنش را فروخت و بعد از آن بود که زنش او را ترک کرد. حتی تا جایی وضع مالی بدی داشت که ۵۰ دلار نیاز داشت و تنها یک سگ برای

او مانده بود. همین سگ را برد تا بفروشد. سگ را به قیمت ۳۰ دلار از او خریدند. خود سیلوستر استالونه می گوید : اون روز بدترین روز زندگی اش بود.

اما کنار نکشید. شخصیت راکی به ذهنش رسید و اسکرپیت آن را نوشت که در نهایت، تبدیل به اثر ماندگار و موفق او شد. مردم گفتند او یک شبه پولدار و مشهور شد. اما سال ها تلاش و دست و پنجه نرم کردن با مشکلات را ندیدند.

در نهایت، موفق شد. علاوه بر اینکه به هدفش رسید، کلی پول و شهرت بدست آورد. چرا؟ چون دست از تلاش نکشید. هدفش را دنبال کرد. سیلوستر استالونه به خودش و هدفش ایمان داشت.

به خودتان ایمان داشته باشید و بر تمام این مواردی که منجر به شکست شما می شود، غلبه کنید و زندگی دلخواهتان را بسازید. شما اشرف مخلوقات هستید و بهترین ها لایق شماست. هر روز در جهت هدفتان، قدمی بردارید.

نمی گویم یک شبه موفق خواهید شد، چون به موفقیت یک شبه اعتقادی ندارم. طول خواهد کشید. بعضی ها سریع تر موفق می شوند اما مهم نیست چقدر طول می کشد مهم اینست که شما تلاشتان را بکنید و در راستای هدفتان قرار گیرید. مثل این می ماند که در مسابقات ماراتن شرکت کرده اید، مهم نیست چقدر طول می کشد، مهم نیست بقیه سرعتشان از شما بیشتر است، یا اطلاعات و تجربه بیشتری نسبت به شما دارند، مهم اینست که شما این مسابقه را به پایان برسانید. دست از تلاش نکشید.

به قول جیم ران (Jim Rohn) کارآفرین ، نویسنده و سخنران انگیزشی آمریکایی: « ما در زندگی مان ناچاراً با دو درد روبرو می شویم: یا درد نظم و انضباط یا درد پشیمانی و افسوس.» شما نباید در نهایت، پشیمان شوید.

خوب ۲۰ دلیل مهمی که منجر به شکست اکثر افراد در کسب و کار اینترنتی می شود، را در این بخش از کتاب مرور کردیم. کفایت روی این ۲۰ مسئله مهم کار کنید و در این حالت، موفقیت شما حتمی خواهد بود. باز تاکید می شود که به خودتان در آینه نگاه کنید. با خودتان صادق باشید و از خودتان پرسید:

- چه چیزهایی نمی گذارد به جلو پیش بروید؟

- چه کاری باید انجام دهید تا بر آنها غلبه کنید؟

حتی بیشتر از قبل برای موفقیت خودتان تلاش کنید و متعهد باشید.

بخش هشتم : ۱۲ گام ساختن کسب و کار اینترنتی پولساز

مقدمه

همه مردم دوست دارند در زندگی شخصی و شغلی خود به عنوان فردی موفق شناخته شوند. برای این رسیدن به این هدف، راههای زیادی را امتحان می کنند تا به خواسته های مهم شان و در نتیجه به موفقیت برسند. یکی از این راهها، این است که به عنوان یک کارآفرین کسب و کار خود را راه اندازی کنند، آن هم کسب و کار اینترنتی.

همان طور که بارها در این کتاب «آموزش شروع کسب درآمد اینترنتی» به آن اشاره شد، راه اندازی کسب و کار اینترنتی مانند خیلی از کارهای دیگر، اصولی دارد که اگر رعایت نشوند، منجر به شکست کسب و کار و در نتیجه از دست رفتن سرمایه می شوند.

بعضی از کسب و کارهای اینترنتی موفق می شوند و برخی نیز با شکست مواجه می شوند. ساهاست که در زمینه مشاوره و راه اندازی کسب و کار اینترنتی فعالیت می کنم و دیده ام افرادی را که، کسب و کارشان شکست خورده است. به این دلیل که مواردی را قبل از راه اندازی و بعد از راه اندازی کسب و کارشان نادیده گرفته اند.

مجموعه این عوامل موجب شد تا انگیزه ای برای نوشتن این کتاب پیدا کنم، شاید بتوانم کمک کوچکی به افرادی کنم که می خواهند در زمینه کسب و کار اینترنتی موفق باشند. در این کتاب تلاشم را کردم تا تمام موارد مهم جهت راه اندازی و شروع یک کسب و کار اینترنتی را بیان کنم. در ادامه مجموعه آموزش های راه اندازی کسب و کار اینترنتی، ۱۲ نکته مهم و کلیدی که با به کارگیری آنها، مطمئنا می توانید کسب و کارتان را پر رونق کنید فهرست شده است.

به همین دلیل نام این بخش کتاب را « ۱۲ گام ساختن کسب و کار اینترنتی پولساز » گذاشتم. البته برخی از این نکات ۱۲ گانه را با تفصیل بیشتری نسبت به سایر موارد شرح داده ام. امیدوارم این بخش که حاصل سالها تجربه و مطالعه است مورد استفاده مخاطبان و کاربران سایت پول یابی قرار گیرد. آنچه که خواهد آمد، مهمترین اصول مربوط به راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی می باشد.

۱- مشخص بودن هدف و داشتن ایده‌های خوب

هر شخصی در زندگی اهداف و رویاهای زیادی دارد که دوست دارد به تمام آنها یا حداقل به آنهایی که مهمتر هستند، برسد. کسب و کارها نیز مانند زندگی اکثر ما، با اهداف خاصی راه اندازی می شوند. هر کسب و کاری که راه اندازی می شود، در ابتدای کار تنها یک تصویر ذهنی بوده است. همه افرادی که کسب و کار خود را راه اندازی کرده اند، با توجه به یک یا چند هدف خاص، اقدام به ساختن کسب و کارشان کرده اند.

برای دستیابی به اهداف چه در زمینه شخصی و چه در زمینه شغلی، باید چرایی خاصی وجود داشته باشد.

چرا می‌خواهم به هدفم برسم؟

برای چرایی خواسته تان، می توانید دلایل متعددی بیاورید. مثلا اینکه می خواهم در یک زمینه خاص، به عنوان فردی سرشناس شناخته شوم. اگر شما از یک شخصی که رشته دانشگاهی تئاتر و بازیگری را انتخاب کرده و قصد دارد که در آینده بازیگر شود و بخواهد در سریال یا فیلم

سینمایی بازی کند، سؤال کنید که هدفش از ورود به این عرصه چیست، احتمالاً پاسخ می دهد که دوست دارد مشهور شود.

شما نیز در ابتدای راه اندازی کسب و کارتان، این سؤال را از خود پرسید که هدف یا اهدافتان از راه اندازی کسب و کار مدنظرتان چیست؟

حالا این سؤال را از شما میپرسم، هدفتان از ساخت کسب و کارتان چیست؟

به طور معمول هدف نخست هر فردی، در هر زمینه ای که فعالیت می کند کسب درآمد است. هر چند شاید شخصی باشد که ادعا کند هدف اولش درآمد و پول نیست، اما به هر حال جزو اهداف مهم وی محسوب می شود. به جزء این هدف، اهداف دیگری نیز می تواند مدنظرتان باشد. مانند سرآمد بودن در حوزه فعالیتتان، شناخته شدن و معروف شدن و اهداف دیگری که می توانید داشته باشید.

اما تجربه خودم در سایت پول یابی :

زمانی که وبسایت پول یابی www.poolyabi.ir را راه اندازی کردم، هدف اصلی ام تنها کسب درآمد بود، می خواستم با فروش محصولاتی که در سایت پول یابی قرار می دهم، به مقدار پولی که برای خودم مشخص کرده بودم، برسم. اما رفته رفته دیدگاه و نظرم نسبت به موضوع آموزش کسب درآمد از اینترنت عوض شد. دوست داشتم که بتوانم چیزی را به دیگران آموزش دهم.

زمانی که می خواستم وبسایتم را طراحی کنم، هیچ پیش زمینه ای از طراحی نداشتم، یعنی نمی دانستم باید از کجا شروع کنم. چند سال قبل به این شکلی که الان هست، آموزش ها در دسترس

نبود و آموزش دهنده ها خیلی کم بودند. پس مطمئنم افرادی هستند که مانند آن زمان من، بخواهند کسب و کارشان را بسازند یا در زمینه بازاریابی و دیگر موارد اطلاعاتی را کسب کنند.

بنابراین مهمترین هدفم که کسب درآمد اینترنتی بود به آموزش دادن و کمک به دیگران برای کسب درآمد از اینترنت تبدیل شد. تلاش کردم به کسانی که می خواهند کسب و کارشان را بسازند و آن را به درآمدزایی بالا برسانند، کمک کنم. خوشحالم که در چند سال گذشته توانسته ام به افراد زیادی در این زمینه کمک کنم.

شما نیز در آغاز راه، باید اهدافی مشخص شده داشته باشید. اهدافتان را به ۳ صورت : کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت تقسیم کنید و برای دستیابی به آنها، برنامه ریزی کاملاً مشخصی داشته باشید.

آنتونی رابینز مربی و مدرس موفقیت، سخن جالبی دارد که حکایت از اهمیت هدف گذاری دارد: اما در کنار هدف گذاری، نیاز به ایده‌های خوب نیز دارید. یعنی ایده ای که بتواند کسب و کار شما را نسبت به کسب و کارهای دیگر متمایز کند. البته نیازی نیست ایده ای دست نخورده برای شروع داشته باشید، می توانید از ایده های که کسب و کارهای اینترنتی دیگر آنها را به کار برده اند استفاده کنید، اما در اینجا باید اندکی خلاقیت به خرج دهید تا کلیت کسب و کارتان، شبیه کسب و کارهای دیگر نباشد.

احتمالاً تا اینجا اهمیت هدف گذاری را درک کرده اید. اما برای اینکه بتوانید کسب و کار اینترنتی خودتان را راه اندازی کنید، شاید نیاز به سرمایه گذاری داشته باشید.

۲- بررسی هزینه مورد نیاز

تا اینجا، باید هدف خود را مشخص کرده باشید. اما میخواهم در مورد موضوع مهم دیگری صحبت کنم. در راه اندازی اکثر کسب و کارها، همیشه بحث مقدار سرمایه ای که نیاز هست، مطرح می شود. اهمیت این مورد به حدی است که خیلی از کسب و کارها را با شکست مواجه کرده است و حتی پس از شکست کسب و کارشان، باید بدهی بسیار زیادی را بپردازند. تأمین هزینه مورد نیاز شما، به بزرگ یا کوچک بودن و نوع کسب و کارتان بستگی دارد.

الف: هزینه راه اندازی کسب و کار کوچک

اگر کسب و کارتان کوچک است و با یک یا چند نفر اداره می شود، هزینه های برای این کار کاملاً فرق دارد. اگر می خواهید وبسایتی را راه اندازی کنید و در آن آموزش های خود را به فروش برسانید، نیاز به سرمایه زیادی ندارید. فرض کنید شما میخواهید محصولات آموزشی تولید کنید و قصد دارید که محصولاتتان را به صورت ویدیویی ضبط کنید.

در ابتدا شما نیاز دارید تا وبسایت خود را راه اندازی کنید. می توانید خودتان وبسایتتان را طراحی کنید یا اینکه طراحی وبسایتتان را به دست طراحان سایت بسپارید که بنا بر نوع طراحی، هزینه ای را از شما می گیرند. اما اگر می خواهید خودتان سایتتان را طراحی کنید، کار چندان سختی پیش رو ندارید. طراحی سایت به وسیله سایت سازهایی مانند وردپرس و جوملا بسیار آسان است.

برای اینکار نیاز به تهیه هاست و دامنه دارید. برای تهیه هاست و دامنه، کافیست عبارت «خرید هاست» را جستجو کنید و می بینید سایتهای زیادی هستند که در این زمینه فعالیت می کنند.

هاست و دامنه یا دامین ها، قیمت های متفاوتی دارند. شما بنا بر نیاز خود، باید اقدام به تهیه هاست و دامنه کنید. شرکتهای زیادی هستند که در زمینه فروش هاست و دامنه فعالیت می کنند. زمانی که اقدام به تهیه هاست و دامنه کردید، باید وبسایت خود را روی آن بارگذاری کنید.

پس از اینکه فروشگاه اینترنتی شما آماده شد، می بایست آموزش های خود را برای فروش یا به صورت رایگان بر روی وبسایت تان بارگذاری کنید.

اما چطور باید آموزش هایتان را بسازید؟

برای اینکار شما به یک لپتاپ یا کامپیوتر برای تهیه یا ویرایش فیلم، ویس رکوردر برای ضبط صدا، دوربین فیلمبرداری یا موبایل برای ضبط فیلم و مکانی برای فیلمبرداری نیاز دارید . در اینجا می توانید به دو صورت ویدیوهایتان را ضبط کنید:

حالت اول :

حالت اول اینکه یک فایل پاورپوینت را در لپتاپ یا کامپیوتر خود باز می کنید و با استفاده از نرم افزارهای ضبط ویدیو از صفحه کامپیوتر، ویدیوهایتان را ضبط می کنید یا اینکه مثلا می خواهید فتوشاپ را به صورت تصویری آموزش دهید. در این حالت نرم افزار را باز کرده و شروع به ضبط فیلم از صفحه نمایش می کنید.

برای ضبط فیلم از صفحه نمایش، می توانید از یکی از نرم افزارهای پرکاربرد و در دسترس مانند: Camtasia Studio ، ZD Soft Screen Recorder یا Bandicam استفاده کنید. هر

نرم افزار قابلیت های خاص خودش را دارد. اما استفاده از نرم افزار Camtasia Studio پیشنهاد می شود.

حالت دوم :

اما حالت دوم اینکه با استفاده از دوربین فیلمبرداری یا موبایل، از خود فیلم بگیرید و در آن فیلم نکاتی را آموزش بدهید. مثلاً می توانید نحوه استفاده از یک وسیله خاص را توضیح دهید. پس از اینکه ضبط ویدیوی شما تمام شد، می توانید با استفاده از نرم افزارهای ویرایش ویدیو و فیلم مثل Adobe After Effects ، Camtasia Studio یا نرم افزارهای دیگری که برای اینکار موجود هست، ویدیوها را ویرایش و ذخیره کنید.

ب: هزینه راه اندازی کسب و کار بزرگ

اگر قصد دارید کسب و کاری بزرگ را راه اندازی کنید، برای اینکار نیاز به سرمایه دارید. اما شاید این سؤال را از خود پرسید که چگونه باید سرمایه اولیه ام را تأمین کنم؟ در اینجا برایتان ۴ روش تأمین سرمایه موردنیاز توضیح داده می شود:

روش اول: تأمین منابع مالی از محل منابع شخصی

در این روش مقدار پولی را که تا به الان پس انداز کرده اید، به عنوان سرمایه اولیه در نظر می گیرید. دقت کنید که باید در این مورد خیلی احتیاط به خرج دهید. چون بوده اند افرادی که تمام

پس انداز و حتی لوازم شخصی مانند اتومبیل خود را فروختند تا بتوانند سرمایه اولیه را تأمین کنند. اما کسب و کارشان با شکست مواجه شد و تمام سرمایه شان از دست رفت.

در هر حال برای استفاده از این روش، تمام جوانب را در نظر بگیرید، زیرا ممکن است تمام زندگی شما را تحت الشعاع قرار دهد.

روش دوم: تأمین منابع مالی از طریق قرض گرفتن از دوستان و آشنایان

در اینجا برای تأمین سرمایه خود، باید به دنبال قرض گرفتن از دوستان، بستگان و آشنایان باشید. یکی از مزایایی که این روش دارد این است که سودی به پولی که قرض گرفته اید تعلق نمی گیرد و نیازی نیست که مدتها در صف دریافت وام باشید. اما معایبی هم دارد، مانند اینکه میزان مبلغی که قرض می دهند معمولاً محدود است و بایستی در موعد مقرر باز پرداخت شود.

روش سوم: تأمین منابع مالی از طریق اخذ وام از بانکها و مؤسسات مالی و اعتباری

اما روش سوم این است که به جای قرض گرفتن از دوستان و آشنایان، با مراجعه به بانک یا مؤسسه مالی، درخواست وام می دهید. این روش یکی از رایج ترین روشهای تأمین سرمایه است. اما بزرگترین مشکلی که در این روش وجود دارد این است که معمولاً سود نسبتاً زیادی به آن تعلق می گیرد.

روش چهارم: تأمین منابع مالی از طریق شرکا و فروش سهام

در این روش اقدام به جذب شریک و فروش سهام می کنید. یکی از مزایای فوق العاده ای که این روش دارد، این است که در صورتی که کسب و کارتان به شکست بیانجامد، شرکا و

سهامداران نیز در ضرر شریک بوده و میزان بار ضرر اقتصادی شما کمتر می شود. اما بزرگترین عیبی که دارد این است که میزان تصمیم گیری شما با توجه به وجود شرکا و سهامداران کاهش پیدا می کند.

۳- انتخاب نام مناسب برای وبسایت و کسب و کار و آغاز برندسازی

در مطالب بالاتر اشاره شد، که باید برای راه اندازی وبسایتتان، هاست و دامنه تهیه کنید. برای انتخاب دامنه خود باید خیلی دقت به خرج دهید. زیرا دامنه هر سایتی، معمولا به برند آن سایت تبدیل می شود. اکثر کسب و کارهای موفق اینترنتی، در ابتدا تنها یک نام معمولی بوده اند، اما رفته رفته خود را به عنوان یک برند معرفی کردند، مانند: دیجی کالا، بامیلو، تپسی، اسنپ و

پس یک دامنه متناسب با حوزه کسب و کارتان انتخاب کنید و با راه اندازی وبسایتتان، آن را به برند خود تبدیل کنید. همانطور که اشاره شد، باید زمان زیادی را صرف انتخاب نام دامنه خود کنید. برخی از افراد و شرکتها هستند که دامنه های خوب را با نام خودشان ثبت می کنند و زمانی که شما نام دامنه مدنظرتان را جستجو می کنید، می بینید که دامنه از قبل ثبت شده است. این افراد یا شرکتها معمولا این دامنه ها را با قیمت بسیار بالاتری به فروش می رسانند.

به طور مثال هزینه ثبت دامنه های با پسوند **ir** سالیانه چیزی حدود ۱۰۰۰ یا ۱۵۰۰۰ تومان است. اما فرض کنید شما به دنبال دامنه موردنظرتان هستید و دامنه ای که می خواهید را شخصی دیگر به نام خود ثبت کرده و با آن هیچ وبسایتی را راه اندازی نکرده است. تنها یک صفحه ای را طراحی می کنند و اطلاعات تماس خود را درون آن قرار می دهند و شما برای اینکه بتوانید آن

دامنه را خریداری کنید، باید با آنها تماس بگیرید. اما به احتمال زیاد، تنها زمانی حاضر می شوند دامنه موردنظر را بفروشند که شما مبلغ زیادی را بابت آن پرداخت کنید، از چند صد هزار تومان تا چند میلیون تومان.

در هر حال باید خلاقیت به خرج بدهید و دامنه مناسبی را برای وبسایتتان انتخاب کنید.

۴- تحقیق در حوزه کاری خود

یکی از الزامات راه اندازی هر کسب و کاری، تحقیق در حوزه ای است که قصد دارید در آن حوزه فعالیت کاری داشته باشید. بازار هر محصول و خدمت، براساس گستردگی و تنوع، مشتریان خاص خود را دارد. خیلی مهم است که قبل از ورود به یک حوزه و راه اندازی کسب و کارتان، ببینید که به طور تقریبی، بازار خوبی دارد یا نه.

در دنیای کسب و کار اینترنتی، خیلی از فروشگاه های اینترنتی هستند که محصولات مشابهی را عرضه می کنند و یا سایت هایی هستند که در زمینه خدمات آنلاین یکسانی فعالیت می کنند و هر کدام از اینها مشتریان خاص خود را دارند.

تقریبا اکثر ایده ها در اینترنت مورد استفاده قرار گرفته اند و شاید ایده های بسیار کمی باشند که کمتر استفاده شده اند. اما به هر حال می توان با جستجو به ایده ای تقریبا نو رسید، یعنی ایده ای که خیلی مورد توجه نباشد. اما می توان از ایده های مشابه هم استفاده کرد و با تلاش و پشتکار، مشتریان خاصی را جذب کسب و کار خود کرد. البته به این شرط که مطمئن باشید بازار گسترده ای برای این موضوع وجود دارد.

متأسفانه یکی از اصلی ترین دلایلی که برخی از کسب و کارهای اینترنتی را با شکست مواجه می سازد، همین مورد است. یعنی بدون اینکه درباره موضوعی تحقیق کنند و ببینند که آیا بازار مورد نظر پتانسیل حضور آنها را دارد یا خیر، تنها به صرف اینکه برخی فروش خوبی دارند، وارد حوزه مورد نظرشان می شوند و در آخر محکوم به شکست می شوند.

مزایای تحقیق در حوزه کاری مورد نظر

بررسی و تحقیق در مورد بازار، این امکان را به شما می دهد تا بتوانید برنامه مناسبی را برای تولید محصولات و ارائه خدمات داشته باشید و همینطور می توان تبلیغات و بازاریابی را نیز به بهترین شکل ممکن انجام داد. حتی می توان با توجه به نیاز بازار، سرمایه اولیه را تأمین کرد.

۵- تعیین محصولات و خدماتی که قرار است به فروش برسند

هر کسب و کاری بنا بر حوزه فعالیتی که دارد، محصولات مشخصی را به فروش می رساند و خدمات معینی را ارائه می کند. مشخص کردن اینکه قرار است چه نوع محصولات یا خدماتی به فروش برسد بسیار مهم است، زیرا می توان برنامه ریزی مناسبی را برای آن انجام داد. اینکار را می توان رفته رفته و در طول چندماه یا چندسال انجام داد، اما در ابتدا باید یک سری محصولات و خدمات مشخصی داشته باشید. برای این کار لیستی از محصولات و خدماتی که قرار است ارائه دهید را مشخص کنید.

پیشنهاد و تجربه شخصی این است که سعی کنید در حوزه ای تخصصی فعالیت داشته باشید، چون راحت تر و سریع تر می توانید مشتری جذب کنید و محصولاتتان را به فروش برسانید. البته

برخی از فروشگاه های اینترنتی هستند که در زمینه های مختلفی فعالیت می کنند و بازار خوبی نیز دارند. مثلا دیجیکالا را در نظر بگیرید، همانگونه که از نام دیجیکالا مشخص است، این فروشگاه بزرگ اینترنتی در ابتدا در زمینه فروش محصولات دیجیتالی فعالیت می کرد، اما رفته رفته تبدیل به فروشگاهی شد که تقریبا هر کالایی را برای فروش دارد. از کتاب گرفته تا ابزارآلات موسیقی و

البته طبق گفته خیلی از فعالان حوزه کسب و کار اینترنتی، تنوع زیاد محصولات می تواند موجب کاهش کیفی خدمات رسانی و در نتیجه نارضایتی مشتریان شود.

۶- تولید محتوای مناسب و به روز

یکی از مهمترین مواردی که باید در نظر گرفت، تولید محتوای مناسب است. وبسایت هایی که در رتبه های بالای گوگل قرار دارند، معمولا محتوای خوبی را تولید و ارائه می کنند. محتوا به شکل های گوناگونی تولید می شود، مانند مقاله، ویدیو، فایل صوتی، پی دی اف، اینفوگرافیک و

بسیار مهم است که همزمان بتوانید چندین نوع محتوا را به مخاطبانان ارائه دهید. به این صورت که مثلا هنگامی که مقاله ای را در سایتتان قرار می دهید، می توانید یک فایل ویدیویی هم از نکات مهم مقاله تان تهیه کنید یا در کنار آنها، فایل PDF یا فایل صوتی هم از مقاله تان بسازید و آنها را در مقاله خود قرار دهید.

انجام این کار به چند دلیل توصیه می شود:

- ۱- مخاطبان سایت به انواع محتوا دسترسی دارد.
- ۲- هر شخصی به هر کدام از انواع محتواها علاقه بیشتری دارد، می تواند آن را انتخاب کند. مثلا امکان دارد شخصی تماشای یک فایل ویدیویی را به مطالعه مقاله چند صفحه ای ترجیح دهد یا شخصی علاقه دارد بیشتر فایل های صوتی را حین انجام کار یا هنگام رانندگی گوش دهد.
- ۳- امکان دارد افراد بیشتری به محتوای شما دسترسی پیدا کنند و در نتیجه کسب و کارتان به سرعت شناخته خواهد شد.

برای ساخت هر کدام از این فایل ها به ابزارهایی نیاز دارید:

فایل ویدیویی:

همان گونه که در قسمتهای بالا اشاره شد، می توانید از دوربین فیلمبرداری یا دوربین موبایل تان برای ضبط ویدیو استفاده کنید. همچنین می توانید با استفاده از نرم افزارهای ضبط صفحه نمایش که در بالا ذکر شد، آموزش هایتان را از طریق کامپیوتر یا لپ تاپ ضبط کنید.

فایل صوتی:

برای ضبط فایل های صوتی خود، می توانید از برنامه ضبط صدای موبایل تان استفاده کنید و سپس آنها را در کامپیوترتان ویرایش کنید. همچنین می توانید برای افزایش کارایی از ابزارهایی مثل ویس رکوردر Voice Recorder که صدا را با کیفیت بالایی ضبط می کند استفاده کنید. قیمت ویس رکوردرها در بازار متفاوت است. با موبایل هم می توانید ضبط کنید.

فایل PDF :

برای تهیه فایل‌های پی دی اف می‌توانید از برنامه ورد کامپیوتر استفاده کنید. به این صورت که فایل‌تان را با پسوند pdf ذخیره کنید. البته برای اینکه بتوانید حرفه‌ای‌تر کار کنید، می‌توانید از نرم افزار Adobe InDesign برای اینکار استفاده کنید.

البته محتوا انواع دیگری نیز دارد، اما اگر بتوانید این ۳ نوع فرمت محتوا که اشاره شد را به خوبی منتشر کنید، مطمئناً می‌توانید کسب و کار خوبی داشته باشید.

۷- برنامه ریزی برای توسعه کسب و کار در آینده

به طور معمول، بیشتر کسب و کارها رفته رفته توسعه می‌یابند و بخش‌های جدیدی به آنها اضافه می‌شود. آنها به دنبال بازار جدید و البته مشتریان جدید هستند. آیا شما هم به دنبال توسعه کسب و کارتان هستید؟

توسعه کسب و کارها در ابعاد مختلفی صورت می‌گیرد، از تولید محصولات جدید گرفته تا افزایش پرسنل و... .

مطمئناً هر مدیری دوست دارد کسب و کارش را توسعه دهد تا بتواند طیف بیشتری از مشتریان را به سمت کسب و کار خود بکشد. برای اینکه بتوانید این مورد را با موفقیت انجام دهید، باید استراتژی‌های خاصی داشته باشید.

همانگونه که در بالا گفتم توسعه کسب و کار می تواند به چند روش انجام شود، البته به جز روش هایی که در ذیل به آنها اشاره شده، روشهای دیگری نیز برای اینکار وجود دارد، اما مهمترین روش هایی که برای توسعه کسب و کار از آنها استفاده می شود عبارتند از:

۱- افتتاح شعب دیگر

خیلی از کسب و کارها هستند که رفته رفته شعبه های جدیدی را باز می کنند، مثل فروشگاههای مک دونالد. البته چون بحث اصلی ما کسب و کارهای اینترنتی است، بیشتر درباره کسب و کارهای اینترنتی صحبت می کنم. دفتر مرکزی اکثر کسب و کارهای بزرگ در ایران در شهر تهران قرار دارد.

اما برای اینکه بتوان به نتیجه بهتری دست یافت، باید این امکان را در اختیار شهرهای دیگر نیز قرار داد. به طور مثال اسنپ علاوه بر تهران، در اکثر شهرهای دیگر نیز فعالیت می کند، یعنی با اینکه مکان اصلی فعالیت آنها تهران است، به تدریج در سایر شهرها نیز فعالیت خود را شروع کرد.

۲- فروش محصولات بیشتر

یکی از راهکارهایی که اکثر کسب و کارهای اینترنتی استفاده می کنند، فروش محصولات بیشتر و متنوع تر است. به اکثر فروشگاه های بزرگ یا حتی کوچک اینترنتی که نگاه کنید، می بینید که رفته رفته محصولات جدیدی را برای فروش قرار می دهند و از این طریق، مشتریان بیشتری را جذب می کنند.

اگر وبسایتتان خیلی بزرگ نیست، مثلاً خودتان آموزش هایی را تولید می کنید و به فروش می رسانید، باید برای ارائه محصولات جدید، برنامه ریزی کنید.

۳- فروش به مشتریان بیشتر

در این مورد به جای اینکه محصولات بیشتری را برای فروش قرار دهید، سعی کنید با استفاده از روش های متنوع بازاریابی، همین محصولات را به مشتریان بیشتری بفروشید. یعنی اینکه تمرکزتان را بیشتر بر روی بازاریابی اینترنتی برای محصولات فعلی خودتان بگذارید.

برای اینکار می توانید از مشتریان فعلی تان کمک بگیرید، یعنی از آنها بخواهید در صورت راضی بودن از کیفیت محصولاتتان، آنها را به دیگران نیز معرفی کنند.

۴- افزایش پرسنل و جذب کارمندان جدید

اگر قصد داشته باشید که بخش های جدیدی را به کسب و کارتان بیفزایید، احتمالاً به افراد جدیدی برای اینکار نیاز دارید. بیشتر کسب و کارها در ابتدا با یک یا چند نفر شروع به کار می کنند، یعنی زیاد خود را درگیر هزینه های اضافی از قبیل جذب پرسنل نمی کنند. بسیاری از غول های دنیای فناوری مانند گوگل، مایکروسافت و... در ابتدا با ۱ یا ۲ نفر کار خود را شروع کردند، آن هم در یک اتاق کوچک.

پس به جای اینکه در ابتدای کار، بخواهید خود را درگیر این موارد کنید، تمرکزتان را روی موارد دیگر بگذارید و رفته رفته کسب و کارتان را توسعه دهید.

۸- بهینه سازی یا سئو سایت

موفقیت کسب و کارهای اینترنتی به موارد زیادی بستگی دارد، مثل فروش محصولات باکیفیت، استفاده از انواع روشهای بازاریابی، طراحی مناسب سایت و... .

اما یکی از مواردی که تأثیر بسیار زیادی بر دیده شدن سایت دارد، مبحث سئوی سایت است.

اما سئو یا بهینه سازی سایت چیست؟

به طور مختصر سئو یا بهینه سازی به معنای، به کارگیری راهکارهایی برای بهتر دیده شدن وب سایت و فروشگاه در موتورهای جستجو می باشد.

به طور کلی مبحث سئو به دو بخش تقسیم می شود: ۱- سئوی داخلی سایت و ۲- سئوی خارجی سایت. این دو بخش هر کدام زیرشاخه هایی دارند که تأثیر مستقیمی روی وب سایتها می گذارند.

دلیل اهمیت سئو

فرض کنید دو فروشگاه اینترنتی، هر کدام محصولاتی مشابه می فروشند و روش های بازاریابی هر کدام هم تقریباً یکی است. اما یکی رتبه بهتری نزد موتورهای جستجو دارد. دلیلش چیست؟

مهمترین دلیلی که می توان عنوان کرد، کار کردن روی سئوی وب سایت یا فروشگاه اینترنتی است. بیشتر مردم زمانی که می خواهند محصولی را به صورت اینترنتی خریداری کنند، نام

محصول را در موتورهای جستجو مخصوصا گوگل جستجو می کنند تا بتوانند محصول موردنظر را با قیمت مناسب پیدا کنند.

آمار می گوید که ۹۰ درصد کاربران تنها صفحه اول گوگل را می بینند، یعنی به طور معمول پاسخ خواسته هایشان را در صفحه اول (۱۰ نتیجه نخست) می یابند و به همین دلیل نیازی نمی بینند تا صفحات دیگر را بررسی کنند.

نتیجه می گیریم که قرار گرفتن در صفحه اول، مخصوصا ۵ نتیجه اول تا چه حد اهمیت دارد. اگر وبسایت یا فروشگاه تان به خوبی سئو شده باشد، احتمال اینکه در رتبه های بالای گوگل قرار بگیرید، زیاد است. البته همانطور که در بالا اشاره شد، در کنار سئو باید بر روی بازاریابی و دیگر موارد نیز کار کنید، اما هر کدام اهمیت خاص خود را دارند.

بنابراین برای اینکه کسب و کار اینترنتی شما بتواند به کسب و کاری پولساز تبدیل شود، یکی از ملزومات آن سئوی مناسب سایت است.

۹- توجه ویژه به بحث مشتری مداری

در موفقیت هر کسب و کاری، عوامل مختلفی دخیل هستند. در این بین مشتریان نقش ویژه ای را ایفا می کنند. مشتریان یک کسب و کار تمام دارایی آن کسب و کار محسوب می شوند. توجه به مشتریان و نیاز آنها، یکی از ضروریات هر نوع کسب و کاری است.

مشتری مداری چیست؟

تعریف مشتری مداری به زبان ساده: ارائه خدماتی فراتر از نیاز مشتری، به گونه ای که مشتری علاوه بر راضی بودن از خدمات و محصولات و همچنین رفتار فروشندگان، سازمان و محصولات ما را به دیگران نیز معرفی کند.

برای موفق بودن در این زمینه، باید کارهایی را برای مشتریانتان انجام دهید تا رضایت آنها را کسب کنید، در نتیجه آنها به مشتری دائم شما تبدیل می شوند و همینطور کسب و کار شما را به دیگران نیز معرفی می کنند.

شاید بهترین جمله و دیدگاه را درباره اهمیت مشتری، سام والتون (Sam Walton) کارآفرین ، تاجر آمریکایی و موسس شرکت وال مارت (Walmart) بزرگترین خرده فروشی جهان گفته باشد : «تنها یک رئیس وجود دارد، مشتری. او می تواند هر کسی در شرکت، از مدیر عامل گرفته تا پایین را اخراج کند. تنها با خرج کردن پولش در جایی دیگر.»

راههای مختلفی وجود دارد که می توانید در بحث مشتری مداری موفق عمل کنید. یعنی مشتریانتان را نسبت به کسب و کارتان وفادار کنید. در اینجا با ۳ اصل کلیدی و مهم در مشتری مداری آشنا می شوید:

۱- شنونده خوبی باشید

در حین صحبت با مشتری، به صحبت های او با دقت گوش کنید و جواب هایی مناسب را به پرسش های او بدهید. سعی کنید در پاسخ به سؤالاتی که می پرسد، توضیحات کافی را بدهید تا

به تمام جواب های خود برسید. زمانی که به پرسش های او به دقت پاسخ می دهید، مشتری این ذهنیت را در مورد شما پیدا می کند که برای شما فراتر از یک مشتری است و شما احترام زیادی برای او قائل هستید.

تمام تلاشتان را بکنید تا به مشتری نشان دهید، محصولات یا خدماتی که ارائه می کنید، بهترین انتخاب برای اوست و مطمئن می تواند نیازهایش را رفع کند. این مورد را با پاسخ های درست می توانید انجام دهید.

۲- به حرفهای تان متعهد باشید

اگر به مشتری در مورد محصولات یا خدمات تان قولی را می دهید، سر قول خود بمانید. پایبندی به قول هایی که می دهید، می تواند به شما در زمینه مشتری مداری کمک زیادی کند. مثلاً می توانید به مشتری این وعده را بدهید که در صورتی که فلان محصول را بخرد، یک محصول دیگر نیز به عنوان اشانتیون به او هدیه خواهید داد یا تخفیفی که برای یک محصول، برای او در نظر گرفته اید را هنگام خرید برایش اعمال کنید.

وعده هایی که هنگام صحبت با مشتری به او می دهید، همیشه در ذهنش باقی می ماند، شاید شما فراموش کنید، اما مشتری هیچ گاه از یاد نخواهد برد.

۳- صادق باشید و شفاف سازی کنید

با مشتریانتان صادق باشید، یعنی در مورد کیفیت محصولات و مسائل دیگر به آنها دروغ نگوئید. مشتریان خیلی راحت می توانند قیمت محصولات را بسنجند، به همین دلیل است که نباید به آنها دروغ گفت. تا می توانید با مشتریانتان صادق باشید.

در مورد خود، شرکت و محصولاتتان شفاف باشید. یعنی برای آنها شفاف سازی کنید. اگر مشکلی در روند فروش وجود دارد یا محصولاتتان دارای مشکل هستند، با آنها رو راست باشید. هر قدر اینکار را بیشتر و بهتر انجام دهید، می توانید اعتماد آنها را بیشتر جلب کنید.

جف بزوس مؤسس آمازون و ثروتمندترین فرد دنیا می گوید: « ما سه قانون در آمازون داریم که بعد از گذشت دو دهه همچنان به آن قوانین وفادار مانده ایم، این قوانین اصلی دلیل موفقیت ما هستند: مشتری مداری، نوآوری و شکیبایی.»

۱۰- بازاریابی، تبلیغات و فعالیت مستمر در شبکه های اجتماعی

همانطور که در بالا اشاره شد، عوامل گوناگونی موفقیت یک کسب و کار را رقم می زنند. یکی از این موارد بازاریابی است. اگر بهترین محصولات و با بالاترین کیفیت داشته باشید، اما ندانید چطور آنها را به دیگران معرفی کنید، هیچ زمان نمی توانید فروش خوبی داشته باشید. امکان دارد محصولات خوبی داشته باشید که خیلی از مردم به آنها نیاز مبرم دارند، اما نمی دانند که شما محصول موردنظر آنها را برای فروش دارید. در این زمان باید چه کاری انجام دهید؟

در اینجا باید برای محصولات خود بازاریابی کنید. روش های زیادی برای بازاریابی وجود دارد که هر کدام بازدهی خاص خود را دارند. مانند، بازاریابی ایمیلی یا ایمیل مارکتینگ، بازاریابی موبایلی، بازاریابی پیامکی، بازاریابی دهان به دهان، بازاریابی شبکه های اجتماعی و انواع دیگری از بازاریابی که کارکردهای خود را دارند.

از روشهای ذکر شده، بازاریابی ایمیلی نسبت به دیگر روش ها، پایداری بیشتری دارد. این نوع از بازاریابی از گذشته تا به الان، کارایی فوق العاده خود را حفظ کرده است.

به طور کلی تا جایی که می توانید باید اطلاعات تماس کاربران خود را بدست بیاورید. مانند، ایمیل (که برای ایمیل مارکتینگ استفاده می شود)، شماره موبایل و... برای اینکار باید یک صفحه فرود یا لندینگ پیج بسازید. اما صفحه فرود چیست؟

لندینگ پیج یا صفحه فرود، اولین صفحه ای است که بازدیدکنندگان سایت یا فروشگاه وارد آن می شوند و اطلاعات خود را (مانند نام، ایمیل و...) در ازای دریافت فایل یا موارد دیگر، در اختیار صاحب وبسایت قرار می دهند.

البته تبلیغات هدفمند و هوشمندانه می تواند خیلی زیاد به رشد کسب و کارتان کمک کند. می توانید از انواع تبلیغات برای کسب و کارتان استفاده کنید، مانند تبلیغات بنری، تبلیغات ویدیویی، تبلیغات کلیک، تبلیغات به صورت پاپ آپ و انواع دیگر تبلیغات. اگر تبلیغ شما هدفمند و با برنامه نباشد، تنها پولتان را دور ریخته اید.

اما جدای از مواردی که در این قسمت گفته شد، یکی از بهترین روش های بازاریابی، فعالیت مستمر در شبکه های اجتماعی پرترفدار و پرمخاطب است. این روش یکی از ارزان ترین و پربازده ترین روش های بازاریابی اینترنتی است. استفاده از شبکه های اجتماعی تا حد چشمگیری افزایش یافته است.

هر کدام از این رسانه های اجتماعی، هواداران مخصوص خود را دارند. در کنار اینها، شبکه های اجتماعی پیام رسان مانند تلگرام، واتساپ و... نیز می توانند به بازاریابی اینترنتی و جذب

مشتری کمک کنند. اما یکی از بهترین شبکه های اجتماعی حال حاضر که بازدهی فوق العاده ای نیز دارد، اینستاگرام است. این رسانه اجتماعی با تعداد کاربران بالا و فعال، می تواند گزینه بسیار مناسبی برای بازاریابی باشد. امکانات زیادی که به آن اضافه شده، کارتان را برای بازاریابی راحت تر از قبل کرده است.

توصیه می شود و سعی کنید در چند شبکه اجتماعی فعالیت داشته باشید تا کاربرانی که از دیگر شبکه های اجتماعی استفاده می کنند، بتوانند به شما دسترسی داشته باشند. این موضوع تنوع مخاطبان و مشتریان را برایتان به همراه می آورد.

البته در کنار اینها، سرویس های اشتراک ویدیو را از یاد نبرید. سایت های ایرانی اشتراک ویدیو مانند آپارات، تماشا، نماشا و سرویس محبوب خارجی یوتیوب (YouTube) می توانند کمک زیادی به دیده شدن کسب و کار و محصولات شما کنند. حتما ویدیوهای جذابی را تولید و در این سایت ها به اشتراک بگذارید.

۱۱- یادگیری مهارت های مدیریتی، کلامی، مدیریت زمان و رهبری

برای موفقیت یک کسب و کار، لازم است که تمام افراد فعال در آن، از لحاظ فردی، خود را بهبود دهند. شما چه مدیر یا مالک یک کسب و کار باشید و چه به عنوان کارمند در یک کسب و کار مشغول به کار باشید، باید از لحاظ شخصی خود را بهبود دهید.

زمانی که خود را از لحاظ فردی بهبود بدهید، علاوه بر اینکه در زمینه شغلی پیشرفت می کنید، زندگی شخصیتان نیز، بهتر خواهد شد. برای اینکه از لحاظ فردی خود را بهبود دهید، باید چند مهارت را در خود ارتقا دهید، مانند : مهارت‌های مدیریتی، رهبری، مدیریت زمان و

مهارت مدیریتی هم انتسابی و هم اکتسابی است. یعنی خیلی از افراد بدون اینکه نیازی داشته باشند تا این مهارت را یاد بگیرند، ذاتا مدیر خوبی هستند. اما خوشبختانه این مهارت اکتسابی نیز هست، یعنی می توان آن را یاد گرفت. کتابهای مختلفی در زمینه مدیریت نوشته شده که منابع خوبی برای یادگیری هستند، علاوه بر کتاب، می توان در همایش ها، سمینارها، دوره های آموزشی، کارگاهها و... نیز شرکت کرد تا بتوان در این زمینه رشد کرد.

اما رهبر بودن بسیار مهمتر از مدیر بودن است، یعنی اینکه شما باید برای کسب و کارتان رهبر خوبی باشید، نه الزاما یک مدیر خوب. برای اینکه بهتر و بیشتر تفاوت‌های یک رهبر و مدیر را درک کنید، در اینجا ۳ تفاوت عمده مدیر و رهبر آورده می شود:

۱- در مدیریت، اهداف الزاما هدفهای سازمانی هستند، در حالی که در رهبری ممکن است اهداف فراسازمانی نیز مدنظر باشند.

۲- یک رهبر به مراتب بیشتر از یک مدیر بر روی کارکنان و دیگران نفوذ دارد و قدرت کلامی بهتری نیز دارد.

۳- مدیر گروه را مدیریت می کند، رهبر تیم ایجاد می کند. مدیر کارکنانش را مدیریت می کند، ولی یک رهبر خودش را به عنوان کارگردان می بیند. از نظر او هر فرد، فقط عضوی از یک گروه نیست، بلکه مثل جزئی از یک چرخ دنده برای حرکت و ادامه راه کل مجموعه، لازم و ضروری

است. این یک تغییر نگرش اساسی است که موجب می شود کارکنان بهترین عملکرد را داشته باشند.

حالا که تفاوتها را دیدید، ترجیح می دهید مدیر خوبی باشید یا رهبر خوبی؟

اما مهارت بعدی که از اهمیت فوق العادهای برخوردار است، موضوع مدیریت زمان است. اگر نتوانید بر زمان خود تسلط کافی داشته باشید، نمی توانید بر دیگر مسائل زندگی شخصی و شغلی خود نیز مسلط باشید. اکثر افراد موفق در هر حوزه ای، نگاه ویژه ای به مدیریت زمان خود دارند. برای اینکه کسب و کارتان موفق باشد، باید بتوانید زمان خود را مدیریت کنید تا بتوانید به کارهای اساسی و اولویت دارتان برسید.

یکی از بهترین تکنیک های مدیریت زمان، تهیه لیستی از کارها و انتخاب کارهای اولویت دار است. برای اینکه در این زمینه موفق باشید، می توانید مطالب متعددی که در این زمینه وجود دارد را ببینید و مطالعه کنید. مقالات بسیاری در این زمینه در سایت پول یابی وجود دارد که با مطالعه آنها می توانید زمان خود را درست مدیریت کنید.

علاوه بر موارد بالا، باید فن بیان خوبی نیز داشته باشید. اگر می خواهید سمینار یا کارگاهی را برگزار کنید، باید از فن بیان خوبی برخوردار باشید. همچنین اگر شما آموزش هایتان را از طریق دوربین ضبط می کنید، باید بتوانید به خوبی صحبت کنید تا تمرکز بیننده به هم نخورد، چون در غیر این صورت، به جای اینکه بیننده حواسش به موضوع اصلی باشد، بیشتر دنبال ایراد گرفتن از طرز صحبت کردن شماست. جدای از اینها باید سعی کنید بیشتر مهارتها را در خود به وجود بیاورید.

۱۲- حرفه ای گری در کار و داشتن رابطه ای خوب با همکاران

اگر مجموعه ای در کسب و کار شما مشغول به فعالیت هستند، باید ارتباط خوبی با آنها برقرار کنید. شما به عنوان مدیر یک کسب و کار، باید بتوانید کارمندانان را تشویق و ترغیب به فعالیت بهتر کنید. هر چه ارتباط بین شما و کارمندانان صمیمی تر باشد، مطمئناً نتایج بهتری خواهید گرفت.

اکثر استارت‌آپ‌ها یا همان کسب و کارهای نوپا، توسط گروهی چند نفره راه اندازی و اداره می شوند. اگر کسب و کار اینترنتی شما نیز از همین نوع است، نحوه ارتباط شما با دیگران اهمیت فوق العاده ای پیدا می کند.

همین طور باید در کارتان حرفه ای باشید، اما برای حرفه ای گری دو فاکتور بسیار مهم را باید در نظر گرفت:

۱- **مسئولیت پذیر بودن:** خیلی مهم است که شما مسئولیت کارهایتان را به عهده بگیرید، یعنی پیش از آنکه در مورد موضوعی خاص، به همکاران یا کارمندانان خرده بگیرید، ببینید آیا مشکل از خود شما بوده است یا خیر. اگر مشکل از طرف شما بوده، خیلی راحت مسئولیت آنها را بپذیرید و اعلام کنید که مشکل از طرف شما بوده است.

۲- **متعهد بودن:** اگر قول انجام چیزی را به کسی می دهید، به آن پایبند باشید، حتی اگر نمی توانید تا مهلت مشخص شده آن را فراهم کنید، این قضیه را به آنها اطلاع دهید. امکان دارد شما به افرادی که محصولاتتان را خریده اند، قول هدیه ای را داده اید. سعی کنید این هدیه را در موعد مقرر به آنها بدهید.

بخش نهم : راهنمای شروع کسب و کار اینترنتی موفق و پرسود

این بخش را با این سوال شروع می کنیم که چگونه یک تجارت موفق و سود آور اینترنتی را آغاز کنید؟ چون ضرورتاً راه اندازی هر کسب و کار و تجارتي، همراه با موفقیت و سود نیست و بسیاری از کسب و کارهای اینترنتی در همان مراحل شروع، تعطیل می شوند.

در این بخش از کتاب، نکات ضروری جهت اطلاع افرادی که می خواهند از تجارت آنلاین خود پولسازی کنند، ارائه می شود. توجه کنید که شروع یک تجارت آنلاین آسان تر از آنست که شما فکر می کنید. با کمی راهنمایی، برنامه ریزی و دقت می توانید ظرف چند ساعت با این نوع تجارت شروع به پولسازی کنید.

حتی بدون داشتن محصولی که تولید خودتان باشد، یا لیستی از ایمیل اعضا و یا داشتن یک وب سایت شخصی، هم می توانید اقدام به کسب درآمد اینترنتی کنید.

تنها سرمایه اولیه جهت اینکار، داشتن عزمی راسخ، عشق و اشتیاق به کار و در نهایت یک لپ تاپ و یک خط اینترنت (لازم نیست حتماً پر سرعت باشد) می باشد.

پس بیایید شروع کنید:

مرحله اول : اقدام کنید و هر چه سریع تر محصولاتان را آماده کنید .

این خیلی مهم است که شما کسب و کار اینترنتی خودتان را به موقع و در زمان مناسب راه اندازی کنید. حتی اگر فکر نمی کنید که در آن حوزه خاص مهارت کافی داشته باشید. بیایید با

کار روبرو شوید و در حین کار آموزش ببینید . اگر منتظر باشید تا همه چیز را در مورد کسب و کار اینترنتی بدانید و بعد بخواهید اقدام کنید، مطمئن باشید که هرگز شروع بکار نخواهید کرد.

یک قانون طلایی در این زمینه وجود دارد که عبارت است از اینکه : « شما کار را شروع کنید و سپس در طول زمان موارد جدید را آموخته و آنها را با موارد قدیمی تر جایگزین کنید و به عبارتی آنها را اصلاح کنید.»

زمانی که اولین کار اینترنتی خود را شروع کردم، صادقانه به شما می گویم که هیچ گونه اطلاعاتی راجع به انجام کار نداشتم. اطلاعی از سایت داری نداشتم و با وبلاگ شروع کردم. وبلاگ اولیه من بسیار درهم و برهم بود و هیچ گونه امنیتی در اینترنت نداشتم. حتی بعد از اینکه چندین فروش داشتم ، نمی دانستم که با مشتریان خود چگونه باید ارتباط برقرار کنم. اما به مرور زمان با سه نکته اساسی آشنا شدم و عملا با به کار گیری آنها در ادامه کار، توانستم سایتی بسازم که بطور متوسط بیش از ۵ میلیون تومان در ماه درآمدزایی داشته باشد و جالب اینجاست که این روال کسب درآمد اینترنتی برای حداقل یک دهه ادامه داشت.

اگر من منتظر می ماندم تا اطلاعاتم در این زمینه کامل شود، ممکن بود که تا حالا نیز کارم را شروع نکرده باشم. اما با توجه به اینکه من اقدام نمودم و کارم را شروع کردم، نه تنها توانستم پول زیادی به دست آورم، بلکه بطور عملی نیز بسیاری از مشکلاتم را اصلاح و حل کردم، که هرگز نمی توانستم راه حل آنها را فقط با مطالعه محض و در لابلای کتاب ها پیدا کنم .

حتما خیلی مشتاقید که بدانید این ۳ نکته چیست ؟ قبل از گفتن این ۳ نکته، باید موردی را یاد آوری کنم و آن این است که راههای بسیاری برای کسب در آمد از اینترنت وجود دارد، با این

حال یکی از آسان ترین این راهها، مشارکت در فروش (ترویج و تبلیغ محصولات دیگران) می باشد.

۳ نکته مهم برای شروع کسب و کار اینترنتی پولساز

همان طور که در بالا اشاره شد آشنایی و توجه به این ۳ نکته می تواند هر کسب و کار را در شروع موفق کند:

نکته اول: ایجاد صفحه فروش شخصی

هر محصول تولیدی، « نیاز به بازاریابی و ارائه ارزشهای آن » به مشتریان خاص دارد که این مورد در صفحه فروش صورت می پذیرد. پس در واقع باید گفت که برای ایجاد صفحه فروش، هر مقدار هزینه کرده و ازمتمخصین کارآزموده جهت طراحی آن کمک بگیرید، سود کارتان افزایش می یابد.

اگر برای طراحی صفحه فروش خود، هزینه اولیه را ندارید، پیشنهاد می شود که از راههای مشارکت در فروش و کسب درصد خود، آنرا انجام دهید. (توجه کنید که، ایجاد صفحه فروش برایتان از نان شب هم واجب تر است).

اگر خودتان تصمیم به ایجاد یک صفحه فروش جهت تبلیغ محصولاتان کرده اید، اولین اقدامتان باید این باشد که به سایت های افرادی که محصولی مشابه شما ارائه می دهند، سری زده و ببینید

که جهت فروش محصولشان از چه تکنیک هایی استفاده می کنند که شما نیز با بکارگیری آنها، در فروش خودتان موفق گردید .

مثلا عناوین و سر تیترهای آنها که از نظر روحی - روانی اثر خاصی بر مشتری میگذارند، می تواند برای فروش آینده شما نیز بسیار کار گشا باشد . زمانی که اولین پیش نویس صفحه فروش خود را آماده نمودید، باید به نکات کلیدی آن دقت کامل کرده و دوباره متن را با توجه به نیازی از مشتری که می تواند توسط محصول تولیدی شما بر آورده شود و همچنین تکیه بر همان نیاز و کلمات کلیدی، دوباره نویسی کنید.

به تجربه ثابت شده است که ۹۹ درصد افراد به عناوین متن و خطوط درشت و کلمات کلیدی (که بیانگر نیازشان باشد) توجه می کنند و از خواندن بقیه متن امتناع می ورزند.

ایجاد یک صفحه فروش که توسط خودتان طراحی شده و یا از طرح صفحات فروش دیگران کپی برداری شده باشد هنر خاصی نیست. فقط زمانی که به کمک این صفحه بتوانید « با هر کلیک» یک عضو و یا یک خریدار محصول داشته باشید، می توان گفت به موفقیت نسبی در کارتان دست یافته اید .

در این مرحله نیازی نیست که حتما یک وبسایت مناسب داشته باشید . تنها نکته مهم در این مرحله، نوشتن و ارسال پیامها یا ایمیل هایی است که شما جهت ارتباط بهتر با مشتری تهیه می کنید .

اما اگر شما یک وب سایت داشته باشید، می توانید بدون داشتن هیچگونه مهارت خاصی، محصولات خود را روی سایت قرار داده و با کمک ابزارهایی چون : صفحه فروش، صفحه تشکر

و سیستم اتوریسپاندر (جوابگوی اتوماتیک به ایمیل اعضا، در زمان مناسب و قدردانی از مشتریان پس از خرید محصول) به فروش روزانه و پیوسته خود توسعه دهید.

نرم افزار و سایت سازهای رایگانی مثل وردپرس، جوملا و... روی اینترنت موجود است که می توانید به کمک آنها قالب اولیه سایت خود را طراحی کرده و شروع به فعالیت کنید . کافی است در گوگل سرچ کنید، آموزش صفر تا صد این سایت سازها رایگان موجود است.

پس اصلا نگران طراحی سایت نباشید، زیرا هم افراد متخصص و هم سایتهای کمکی هستند که شما را در این راه تنها نخواهند گذاشت (هر چند که ممکن است مقداری هزینه اولیه (بابت ثبت دامنه ، هاست و قالب داشته باشد) .

فقط کفایت همواره حضوری فعال و آنلاین در اینترنت داشته باشید. و هدف اصلی از طراحی و داشتن یک وب سایت شخصی ، جهت کسب و کار اینترنتی فقط باید تمرکز روی یک دکمه باشد و آن دکمه اینست « حالا خرید کنید »

البته اگر به فروش خوبی دست یافتید و کسب و کارتان پرسود شد، می توانید از طراحان زبده بخواهید که سایتی پیشرفته، با تمامی ابزارها - امکانات و انیمیشن های مختلف برایتان طراحی کنند، بنحوی که فروش محصولاتتان را به چند برابر برسانند .

یکی از راه های خوب و رایگان آموزش ساخت یک وب سایت، دیدن ویدئوهای آموزشی در یوتیوب، آپارات و سایر سایت های اشتراک ویدیو می باشد که فقط ممکن است چند ساعت وقت شما را بگیرد . پس از طراحی سایت و صفحه فروشتان، شما نیاز به فضای کافی روی

اینترنت، جهت ارائه محصولات خود دارید. هم چنین یک نام مناسب و مرتبط با نوع تجارتتان باید انتخاب کنید.

این مباحث تحت عنوان، هاست و دامنه می باشد و به راحتی می توانید آنها را در داخل کشور و از طریق شرکتهای ارائه دهنده این گونه خدمات در خواست نمایید. در همین کتاب پیش تر درباره این موارد صحبت شده است.

در ادامه راه احتیاج به هیچ گونه اطلاعاتی راجع به برنامه نویسی و دیگر مسائل ندارید. در صورت بروز مشکلات احتمالی با استفاده از جستجو در گوگل، می توانید موارد فنی و یا ابهامات و سوالات را رفع کنید.

بسیاری از مولتی میلیونرها در این دنیا هستند که نه تنها هیچ تخصصی در باره برنامه نویسی، طراحی سایت، صفحه فروش، تنظیم لیست ایمیل و... نداشته اند بلکه حتی در ابتدای امر نمی دانسته اند که به چه کاری عشق و علاقه دارند و باید در چه زمینه ای فعالیت اینترنتی خود را شروع کنند (باید گفت که سنگ بنای هر کسب و کار اینترنتی در وهله اول عشق و اشتیاق به آن کار است). ولی با این وجود و به لطف، بودن افراد متخصص و سایتهای آموزشی مناسب در هر مرحله از کار، هم اکنون ماشین پولسازی آنها برایشان شبانه روز و به طور منظم و دقیق خدمت گذاری می کند و از طریق همین کسب و کار اینترنتی توانسته اند پایه های امپراطوری خود را بنا نهند.

نکته دوم : ایجاد درگاه اینترنتی

پس از اینکه مبادرت به ایجاد وب سایت و در ادامه، ارائه محصولات دانلودی خود (محصولات شبیه کتاب الکترونیکی، فایل های صوتی مرتبط با کار و یا فایل های ویدئویی، نرم افزار تولیدی و...) کرده اید باید در وبسایت خود یک درگاه اینترنتی برای دریافت و واریز وجه حاصل از فروش محصولاتتان به حساب بانکی خودتان ایجاد نکنید .

البته این مورد را می توانید با مراجعه به یکی از شعبات بانکی که در آن حساب و یا کارت دارید و همچنین کمک گرفتن از نرم افزارهای مطمئن پرداخت و انتقال وجه در داخل کشور که با شبکه شتاب کار می کنند انجام دهید . ناگفته پیداست که برای فروش محصولاتتان در خارج از ایران و به صورت بین المللی، باید حتما یک اکانت (حساب) پی پال شخصی داشته باشید .

در این صورت است که، بلافاصله پس از تصمیم گیری مشتری جهت خرید از محصولات دیجیتالی شما و پرداخت وجه آن از طریق درگاه یکی از بانکها، که در سایتتان بار گذاری شده است و تایید پرداخت، بلافاصله محصول مورد نظر قابل دانلود توسط مشتری خواهد بود .

توجه کنید که پروسه پرداخت وجه و دریافت رمز دوم (جهت خرید اینترنتی) از کارت مشتری فرایندی پیچیده و کاملا امن می باشد که تحت نظارت شبکه بانکی کشور صورت می پذیرد. هم چنین سیستم شما باید جوری برنامه ریزی شده باشد که پس از خرید محصول دانلودی شما، بلافاصله یک ایمیل تشکر بابت خرید از جانب شما به مشتری ارسال گردد. (این کار موفقیت شما را بهمراه دارد).

نکته سوم : تحویل محصول

مرحله سوم این فرایند، تحویل محصول دیجیتالی می باشد. مثلا اگر محصول شما یک کتاب الکترونیکی می باشد، طبیعتا شما باید در صفحه تشکر خود، لینک دانلود محصول را قرار دهید. این همان صفحه ایست که ، پس از اینکه مشتری سفارش خرید را می دهد، او را جهت دانلود محصول تولیدی، مستقیما به سایت شما هدایت می کند .

این چیزی نیست جز اینکه تجارت آنلاین شما « بصورت کاملا اتوماتیک » کار بازاریابی و فروش محصول خود را به صورت شبانه روزی و منظم انجام می دهد و برای شما پولسازی می کند (حتی مواقعی که شما در خواب شیرین هستید).

ضمنا اگر محصول تولیدی شما یک محصول فیزیکی باشد (مثلا یک کتاب یا چند سی دی آموزشی) وظیفه شما اینست که ضمن تشکر از خرید مشتری، پیامی جهت اطلاع از اینکه حدودا چه زمانی طول می کشد تا محصول مورد نظر، به دستشان برسد ارسال کنید.

همکاری در فروش

سه نکته ذکر شده در بالا نکات اصلی در یک کسب و کار اینترنتی می باشند. اما یک کسب و کار اینترنتی می تواند خیلی گسترده تر از این بوده و در آمد خیلی بیشتری نصیبتان کند. جهت اطلاع، فقط یکی از ایده های رایج در این زمینه بیان می شود.

یکی از راحت ترین راههای کسب در آمد از اینترنت « مشارکت در فروش محصولات مشابه» در سایت تان می باشد که ضمن تبلیغ و جذب ترافیک جهت فروش محصولات دیگر ، درصد قابل توجهی نیز به شما تعلق می گیرد.

توجه کنید که سایت های بزرگ زیادی از طریق همکاری در فروش اقدام به کسب درآمد اینترنتی می کنند. این یک منبع عالی کسب در آمد برای میلیون ها نفر در جهان می باشد. یک ابزار لازم دیگر را شما باید حتما جهت کسب موفقیت سایت خود در آن تعبیه کنید که قبلا نیز به آن اشاره کردم و حالا مفصل تر در مورد آن توضیح داده می شود.

سایت شخصی شما باید دارای سیستم پاسخگوی اتوماتیک به ایمیل های مشتریان باشد. که در مواقع لزوم، شما یک ایمیل کلی جهت پاسخ به موردی خاص و یا تبلیغ یکی از محصولاتتان به مشتریان خود ارسال کنید و همواره با آنها در ارتباط باشید. این سیستم همیشه حامل خبرهای خوشی برای مشتریان خواهد بود (مثل تخفیف های ویژه) و در واقع ضمانتی جهت ادامه کار با مشتریان و مداومت کسب و کار شما است. به این سیستم « اتو ریسپاندر» گفته می شود و می توانید آن را از سایتهای خدمات دهنده مربوط به آن تهیه کنید.

چه چیزی باید بفروشیم ؟

پاسخ این سؤال یک کلمه است، فروش اطلاعات. شما با تولید اطلاعات جدید و فروش آنها می توانید کسب در آمد اینترنتی کنید و اصلا مهم نیست که این اطلاعات چه چیزی می باشد . زیرا همواره گروهی هستند که خواهان آن اطلاعات می باشند .

بعنوان مثال، اولین محصول خود من یک کتاب الکترونیکی در رابطه با مباحث باستان شناسی بود که آنرا بر اساس یک تجربه عملی، که چندین سال قبل داشتم، نوشتم . این کتاب اگر به عنوان یک کتاب فیزیکی می خواست در کتابفروشی ها فروخته شود، هرگز امکان نداشت با توجه به مقرراتی که در این زمینه است ، قیمتی بیش از ۱۰ هزار تومان داشته باشد .

در حالیکه وقتی بصورت یک محصول دانلودی در سایتم قرار گرفت، اوضاع روند جالبی به خود گرفت . در ابتدا قیمت این محصول تولیدی را حدود ۳۰۰۰ تومان تعیین کردم. ولی با گذشت ۲ هفته هیچ فروشی نداشتم. کمی بعد فکری به ذهنم خطور کرد، مقداری تغییرات در نوشتار کتابم دادم و مطالبی نیز به آن اضافه نمودم. در این مرحله قیمت کتاب را به ۳۰۰۰۰ تومان (بیش از ۱۰ برابر قیمت قبلی) را برای آن تعیین کردم.

جالب این بود که در همان شب اول ۲ مورد فروش داشتم . مدتی بعد نسخه الکترونیکی آن را ارتقا داده و بصورت یک فایل صوتی در آوردم و برای این فایل صوتی باستان شناسی قیمتی معادل ۵۰۰۰۰ تومان تعیین کردم. تقریبا درآمد از این طریق دو برابر شد . در مرحله سوم، چندین فایل ویدئویی را نیز به این محصول صوتی اضافه کردم و آن را به صورت پکیج و مجموعه ای با قیمتی ۱۰۰ هزار تومان برای فروش عرضه کردم.

چون قبلا سابقه مشارکت در سایت های همکاری در فروش و فروش فایل را داشتم و جذب مشتری از آن طریق را تجربه کرده بودم، توانستم یک ارتش ترافیک را به سمت وب سایت خود جذب کنم .

پس در مرحله اول، تولید یک کتاب الکترونیکی سپس تبدیل و ارتقا آن به یک فایل صوتی و در نهایت اضافه کردن، فایل های ویدئویی مرتبط به آن، مراحل رشد یک کسب و کار اینترنتی فوق العاده را نشان می دهد .

البته در این راستا، لیست کردن سئوالات و درخواستهای مشتریان و ارائه یکسری جلسات پرسش و پاسخ اینترنتی (وینار) به موقع و مناسب، یکی از ارکان مهم موفقیت شما در این زمینه می باشد. چون افرادی که سئوالات خود را از شما میپرسند، می دانند که در کتاب و یا محصول بعدی شما، حتما جواب و راهکار آن را خواهند یافت . زیرا که خود آنها با طرح مشکلات پیش آمده به شما در حل آن مسائل کمک خواهند کرد.

راهکار تجارت و کسب پول برای افراد تنبل

افراد تنبل و راحت طلب چون نمی خواهند وقتی برای تولید محصول خود بگذارند، باید بیشتر در سیستم های مشارکت در فروش کار کنند و حداقل در ابتدای کارشان در آمد مناسبی داشته باشند .

البته امروزه آنقدر زمینه فعالیت اینترنتی گسترده شده است که همین افراد هم می توانند محصولات خوبی در هر زمینه ای که علاقمندی آنها می باشد، تهیه نمایند و فقط کافی است که مقداری سر کیسه را شل کنند. چرا که افراد متخصصی در دنیا وجود دارند که کارشان تولید محصول، متناسب با سفارش مشتری می باشد . به اینگونه افراد « آزاد کار» یا «فریلنسر» گفته می

شود که متناسب با کیفیت کار، حجم پروژه و نوع آن (متنی، صوتی یا ویدئویی) قیمت های پیشنهادی شان متفاوت است .

لازم است بدانید که چون این افراد در زمینه های مختلفی تخصص دارند، معمولاً بصورت یک تیم مجتمع و در قالب یک سایت اینترنتی فعالیت می کنند. در صورت تمایل می توانید با سرچ در گوگل به آنها دسترسی داشته باشید. البته از اینگونه افراد متخصص در ایران خودمان نیز خوشبختانه وجود دارد که می توانید با یافتن آدرس اینترنتی شان، به سادگی با آنها ارتباط برقرار کنید.

در اینجا می خواهم داستان مردی بدون هیچ گونه تخصصی را برایتان بازگو کنم که چگونه توانست با قدری ذوق و علاقه به کار، دروازه های ثروت را به روی خود بگشاید. او فکر می کرد که می تواند در فروش محصولات از سایت های موفق در فروشمانند همکاری در فروش فایل که دارای یکسری فایل های ویدئویی هم هستند و با قرار دادن آنها در حساب کاربری خود در سایت یوتیوب کسب در آمد نماید.

پس ابتدا با عضویت در سایت همکاری در فروش فایل و استفاده از قوانین مشارکت در فروش آنها، به آن ویدئوها دسترسی یافت و آنها را پس از دریافت، و اضافه نمودن اطلاعاتی جامعتر، در اکانت خود در سایت یوتیوب قرار داد و لینک مربوطه جهت دانلود این ویدئوها را نیز به ویتترین فروش سایت همکاری در فروش اضافه کرد.

بدین ترتیب این فرد خوش اقبال ضمن جذب ترافیک رایگان، توانست طبق قوانین مشارکت در فروش و بازاریابی اینترنتی تا ۵۰ درصد از در آمد حاصله را به حساب خودش واریز کند و

این یعنی نصف در آمد حاصله از تولید آن محصول . شاید باور کردنش سخت باشد ولی از این اتفاق ها در اینترنت زیاد روی می دهد.

خلاصه کار انجام شده در بالا چه بود ؟

۱- عضویت در سایت همکاری در فروش فایل و دانلود فایل های ویدئویی مورد علاقه از این سایت، ۲- قرار دادن فایل ها در اکانت شخصی در سایت یوتیوب و اضافه کردن اطلاعاتی جامعتر راجع به این ویدئوها، ۳- قرار دادن لینک دانلود محصول در سایت همکاری در فروش . فقط و فقط همین و بس.

تمام مراحل کسب درآمد اینترنتی به همین سادگی بود و به نظر نمی آید که موشک هوا کرده باشد. و نتیجه کار چه شد ؟ کسب در آمد چند صد هزار دلاری از این طریق.

حتی اگر یک فرد کاملاً مبتدی باشید، کافی است فقط با یک سرچ مختصر و مفید در گوگل به راحتی به ایده های مشابه روش گفته شده در بالا، دسترسی داشته باشید . (فقط با یک سؤال و جستجوی مناسب از گوگل).

البته راه اندازی کسب و کار خودتان و قراردادن محصولات شخصی روی اینترنت، یقیناً در آمد بسیار بالاتر و بهتری خواهد داشت. زمانی که محصول خودتان را تولید کرده و آنرا جهت فروش به اعضای زیر مجموعه خود معرفی می کنید، مثل اینست که شما ماشین پولسازی خودتان را به راه انداخته اید و در واقع هر زمانی که نیاز به پول داشتید، می توانید فقط با ارسال یک ایمیل به لیست خود و معرفی محصول جدیدتان، شاهد دریافت پول و ثروت از جانب مشتریان خود باشید .

جذب ترافیک

اگر یک تجارت فیزیکی داشته باشید باید خیلی خوش شانس باشید که کسی از جلوی مغازه شما عبور کند و تمایل به خرید چیزی داشته باشد. ولی در تجارت آنلاین هیچ گاه نیاز به این مجوز خاص و یا فلان شرایط دست و پا گیر ندارید. مثلاً یکی از مزایای اصلی مشارکت در سایت هایی مثل همکاری در فروش و فروش فایل اینست که ضمن کسب درآمد قابل توجه، شمار زیادی از بازدید کنندگان سایت خود را نیز به رایگان خواهید داشت.

در ایران نیز می توانید از بعضی سایتهای پر بازدید چنین کمکی بگیرید، مثلاً اگر محصول شما یک کتاب الکترونیکی و یا یک فایل صوتی باشد، می توانید آنرا به صورت رایگان و یا فروش، در سایت کتاب سبز که یکی از سایت های پر بازدید داخلی است قرار دهید و از مزایای آن بهره ببرید .

در واقع مزیت اصلی مشارکت با این نوع سایتها، بعد از مورد جذب ترافیک، هزینه مشارکت با سایت های مزبور است که شما آنرا پس از فروش محصولات، پرداخت می کنید. در حالیکه در بازار واقعی، شما همواره هزینه تبلیغات و جذب مشتری را باید در ابتدای کار پرداخت نمایید و هیچ گونه ضمانتی نیز برای افزایش ترافیک شما وجود ندارد .

یکی دیگر از راه های سریع و آسان (ولی گرانبیست) جذب ترافیک استفاده از تکنیک گوگل ادونس می باشد. در این روش، با خرید کلمات کلیدی جهت سایت خود و پرداخت هزینه آن به سایت گوگل، در هر جستجوی بازدید کنندگان زمانی که یکی از آن کلمات کلیدی سرچ شود،

بازدید کننده بسمت سایت شما هدایت خواهد شد. البته خرید این کلید واژه ها نیز بهمین سادگی نبوده و معمولاً باید در مناقصات شرکت گوگل شرکت کنید .

مورد سوم جهت جذب ترافیک به سایت با استفاده از سایتهای اجتماعی مثل فیس بوک ، تلگرام و لینکدین می باشد . مثلاً، آگهی های درج شده در حسابهای فیسبوکی، اگر از کلید واژه های خوب استفاده کرده باشند، بسیار مورد بازدید قرار می گیرند و این همان فرصت طلائی است که می توانید از آن بهره گرفته و مشتریانی از هر نوع جنسیت، سن، تحصیلات، طبقه اجتماعی و حتی کشورهای گوناگون یافته و بسمت سایت خود روانه کنید.

به عنوان یک قانون طلائی باید گفت، هیچ چیز نمی تواند مشابه جذب ترافیک رایگان باشد، شما با جذب این ترافیک مقدار زیادی در وقت صرفه جوئی می کنید و در واقع این زمان برای شما حکم پول را دارد. چرا که شما برای بازدید هر نفر از سایتتان باید هزینه زمان را پرداخت کنید.

راه چهارم جذب ترافیک، استفاده از خدمات سایت ها یا شرکت هایی است که اینکار را بطور سریع و آسان، با ابزارهایی که در دست دارند برای تان انجام می دهند، که البته اینکار نسبتاً پرهزینه است. اگر پولی را که جهت جذب ترافیک به خدمات دهنده ها پرداخت می کنید بیشتر از متوسط پولی باشد که شما از بازدید کننده های سایت شخصی خودتان، در یافت می کنید، این به معنی اینست که شما پولتان را از دست داده اید.

در اینجاست که باید با تولید محصولات جذاب و مشتری پسند (که منحصرأ بستگی به خلاقیت و عشق و علاقه خودتان دارد) مشکل پیش آمده جهت سایت را با جذب ترافیک و فروش بیشتر جبران کنید.

سایت خود را به روز نگه دارید

توصیه مهم اینکه، همواره سایت خود را تست و پالایش کنید، تست و پالایش کنید، تست و پالایش کنید. ۳ بار تاکید بر این جمله نشان دهنده اهمیت فوق العاده آن می باشد. بعنوان صاحب یک سایت شخصی، که می خواهید در زمینه های مختلف، تولید محصول کرده و کسب درآمد کنید، باید این نکته را در نظر داشته باشید که دنیای امروز، دنیای تغییرات لحظه ای می باشد.

داستان ورشکست شدن غول موبایل سازی دنیا، یعنی شرکت نوکیا و فروخته شدن و الحاق آن به شرکت بزرگ اپل، ناشی از همین داستان به روز بودن یا نبودن اطلاعات است.

پس زمانی که وب سایت شما کاملا آماده است و برای شما کار پولسازی را انجام می دهد، آنرا بصورت آزمایشی به ۲ نسخه جدید و قدیم تبدیل کنید. (البته سعی کنید که تغییرات این ۲ نسخه بیشتر در قالب عناوین و تصاویر اصلی باشد و تغییرات خیلی اساسی نداشته باشد). بدین ترتیب ترافیک خود را به دو نیم تقسیم کنید، پس از یک هفته هر دو سایت را بررسی کرده و ببینید کدامیک در کار پولسازی موفق تر عمل کرده اند. سپس سایت موفق تر را انتخاب و سایت دیگر را حذف کنید.

در طول زمان همواره برای سایت خود چنین آزمایشی را در نظر بگیرید که از موفقیت کامل کاری برخوردار باشید. دو نسخه ای کردن یک وبسایت (اسپیلیت کردن سایت) در واقع یک کار تخصصی است و شما هر زمان که نیاز به انجام آن دارید، باید از شرکتهای خدمات دهنده کمک بگیرید.

ولی این نکته را در ذهن خود داشته باشید که انجام این کار هرچند وقت یکبار، ضامن موفقیت بیشتر شما خواهد بود. در واقع از هدر رفت پول و سرمایه که باید در طول زمان برای شما باشد، جلوگیری می کند. میتوانید با سرچ در گوگل، ویدئوهای آموزشی در این رابطه را یافته و از آنها کمک بگیرید . به کمک آنها شما باید راه اشتباه دیگران را در پیش نگیرید و هزینه های اضافی پرداخت نکنید.

بخش دهم : چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی

در این بخش با عنوان، چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی ، سعی می شود اولین قدمها برای ورود به دنیای کسب و کارهای اینترنتی آموزش داده شود. هدف این بخش باز کردن مباحث فنی نیست و مثلا آموزش طراحی یک وبسایت در این بخش وجود ندارد. هدف از نگارش این قسمت سایت پول یابی، این است که با قدم های ابتدایی راه، آشنا شوید.

سوال های زیادی در ذهن افرادی که تازه می خواهند شروع کنند وجود دارد؛ ایده چه چیزی خوب است؟ چگونه ایده پیدا کنیم؟ چه مهارت و تخصصی لازم است؟ هزینه کسب و کار چه اندازه می باشد؟... اینها مجموعه سوالات متداولی هستند که در مورد کسب و کارهای اینترنتی وجود دارد و می توانید در این بخش از کتاب الکترونیک آموزش شروع کسب درآمد اینترنتی ، به پاسخ و راهنمایی در مورد همه آنها دسترسی داشته باشید.

البته ممکن است که در متن کتاب، چندین بار از اصطلاحات و کلمات تخصصی استفاده شده باشد که در مورد بیشتر این اصطلاحات و مفاهیم تخصصی، در سایت پول یابی مقاله وجود دارد. در صورتی که قصد دارید در مورد برخی موضوعات، اطلاعات بیشتر داشته باشید، می توانید به سایت پول یابی مراجعه کرده و کلمه مورد نظر خود را جستجو کنید.

فصل اول : ۷ نکته پیش از راه اندازی کسب و کار اینترنتی

۱- شناخت ویژگیهای خودتان

اگر ابتدا راه هستید و تازه می خواهید یک کسب و کار داشته باشید، باید در اولین قدم با خودتان آشنا شوید. یک کاغذ و قلم در دست بگیرید و هر چیزی که می دانید در آن تخصص دارید را بنویسید. همه شاید همین اولین قدم را جدی نگیرند و بگویند که چیز خاصی نمی دانند، اما یادتان نرود که شما (حداقل) یک چیزی را می دانید که یک شخص دیگر آن را ندانسته و به آن نیاز دارد.

فرمول ابتدایی هر کسب و کاری به این شکل است. یعنی شما از چیزی که در آن وارد هستید، می خواهید خدماتی را به افرادی که آن تخصص را ندارند، بدهید و در قبال آن پول دریافت کنید. کسب و کارهای اینترنتی و آنلاین هم به همین شکل عمل می کنند.

حتی ابتدایی ترین موارد که احتمال دارد شما آنها را تخصص ندانید، مهم هستند. دیگر چه کاری ساده تر از کار با کامپیوتر و مرورگر است؟ یا چه کاری می تواند سریع تر از ساخت و ارسال ایمیل باشد؟ شاید باورتان نشود اما بسیاری در ایران هنوز با این موارد به صورت کامل آشنا نیستند و این خودش یک امتیاز برای شمایی که می دانید، محسوب می شود. با راه اندازی یک کسب و کار مبتنی بر آموزش می توانید به راحتی آن چیزی را که در آن تخصص دارید به دیگران آموزش دهید. سرویس های آموزشی یکی از مدل های کسب و کار اینترنتی است اما در ابتدا بیایید کمی کلی تر به قضیه نگاه کنید.

شما یک چیز می دانید که شخص دیگر نمی داند. به چند روش می توان از همین روش ساده در بستر اینترنت کسب درآمد کرد. ابتدایی ترین راه این است که در شبکه های اجتماعی وارد شوید. فرض می کنیم شما توانایی طراحی کارت ویزیت را دارید. برای اینکه متوجه شوید اصلا برای این تخصص شما بازاری وجود دارد، می توانید بسیار ساده با یک صفحه اینستاگرام، و دنبال کردن افرادی که در این حوزه فعالیت می کنند، می توانید خود را معرفی کنید و سپس مشتری جذب کنید.

همین یک خط شامل فرآیندهای پیچیده بازاریابی شبکه های اجتماعی است اما در این کتاب به صورت کلی موارد را مطرح می کنیم. می توانید جدا از شبکه های اجتماعی، تخصص خود را به کارفرمایان کسب و کارهای دیگر معرفی کنید. در این روش شما یک فریلنسر یا آزادکار می شوید و باید در سایتهای فریلنسری فعالیت کنید. در این روش کارفرماها و یا حتی افرادی که خدماتی را می خواهند، درخواست خود را در سایت منتشر می کنند و شمایی که تخصصی دارید، می توانید با آنها ارتباط برقرار کرده و در قبال یک وجه توافقی شروع به کار کنید.

این تنها یکی از روشهای کسب درآمد اینترنتی از طریق تخصص است که ارتباطی هم با راه اندازی کسب و کار ندارد و یک شاخه جداگانه است.

تخصص شما حتما لازم نیست در حوضه آی تی باشد، بلکه حتی تخصص هایی مانند آشپزی و خیاطی هم می توانند یک ایده خوب برای راه اندازی کسب و کسب و کار اینترنتی باشند. در همین دو مثال زده شده می تواند از چند طریق کسب و کار خود را راه اندازی کنید. کسب و کار اول می تواند، یک سرویس آموزشی (در قالب یک وب سایت) برای آموزش آشپزی و پخت

انواع غذا و خوراکی ها باشد. کسب و کار دیگر می تواند، یک نوع رستوران آنلاین باشد. یعنی شما غذاهای خود را مستقیما به مشتری بفروشید.

برای خیاطی هم موارد مشابه وجود دارد. یک پایگاه آموزشی خیاطی، یک فروشگاه محصولات خودتان و یا سرویسی که سفارش دوخت ویژه هر کس را ارائه دهد، می تواند مدل های کسب و کار شما باشد. لازم به ذکر است که در وب فارسی واقعا در مورد تخصص های فنی اطلاعات کمی وجود دارد و در صورت یک برنامه استراتژی دیجیتال هدفمند می توانید در آن موفق باشید.

۲- هدف گذاری

در پایان نکته قبلی به برنامه هدفمند رسیدیم. حال که تخصص های خودتان را پیدا کردید، در ادامه، باید هدفهای خود را پیدا یا به بیان بهتر، آنها را مشخص کنید. در نظر خودتان، نهایت آن کسب و کار در نظر بگیرید.

فرضا اگر می خواهید یک وب سایت آموزش خیاطی راه اندازی کنید، مراحل رشد خود را تا بالاترین درجات پیش بینی کنید. یعنی بگویید که در ابتدا با آموزش و فروش محصولات آموزشی کسب درآمد می کنم، سپس تولیدات خودم را آماده و در وب سایت برای فروش قرار می دهم، با درآمدهای بدست آمده، کسانی را استخدام می کنم تا کار کنند، چند سال بعد، یک تولیدی (نوع خاصی) لباس را راه اندازی می کنم، سپس از طریق سایت که با محتوا آموزشی مطرح شده، برندسازی انجام می دهم و به همه ایران محصولاتم (که در یک مدل خاص لباس، مثلا مجلسی، بچگانه و...) است را معرفی می کنم. سفارش ها که بیشتر شد، سایت را دو زبانه و از خارج از

کشور سفارش میگیرم و... تا در نهایت یک نوع خاص پوشاک، در دنیا صاحب سبک و برند شوم.

بیان و خواندن این مطالب، شاید کمی رویا پردازانه به نظر برسد اما باور کنید، روش و چارچوب آن به همین شکل است که مطرح شد. یعنی شما برای هر پله باید هدف بگذارید و سپس پله به پله بالا بروید و به این باور داشته باشید که هیچ چیز غیر ممکن نیست. تلاش کنید، پشتکار داشته باشد و نا امید نشوید.

بسیاری از روانشناسان و مربی های کسب و کار و موفقیت بر این باور دارند که باید ابتدا هدف های خود را متصور شوید، یعنی بدانید و مجسم کنید که به چه می خواهید برسید. به چه جایگاهی در زندگی و کار. این نوع هدفگذاری که در پاراگراف بالا به آن اشاره شد، نوع مرحله به مرحله هدفگذاری است.

در این روش باید ابتدا آن سرنوشت و هدف نهایی (Final Aim) خود را در کار مشخص کنید، سپس آن را مشابه مثال، مرحله به مرحله کرده و نقاطی را برای بازه های زمانی کوتاه مدت هدفگذاری کنید. یعنی مثلا در سه ماه باید مقالات آموزشی بنویسد تا سایتتان مطرح شود. در سه ماه بعد باید محصولاتی را که درست می کنید، در سایت بگذارید تا به X تومان درآمد اینترنتی برسید. همین طور سایر مراحل را پشت سر هم و با هدف گذاری ترسیم کنید.

۳- شناخت و آنالیز بازار

تجزیه و تجلیل یا آنالیز کردن به صورت کلی کاری تخصصی است و باید با ابزارهای آن به صورت کامل آشنایی داشته باشید، تا نتیجه درست بگیرید، اما این مرحله یک بررسی آماری حرفه ای نیست. در اصل در این مرحله تنها باید بدانید طرحی که برای کسب و کار اینترنتی ریخته اید (برای مثال همان خیاطی) چه جایگاهی در وب فارسی دارد. وب فارسی هم منظور تنها وب سایت های فارسی زبانی هستند که در این موضوع خاص فعالیت می کنند.

اولین و ابتدایی قدم برای شناخت بازاری که می خواهید وارد آن شوید، سایت گوگل است. تنها کافی است کلمات کلیدی کسب و کار خود که برای یک سایت خیاطی می تواند «آموزش خیاطی» باشد را در گوگل جستجو کنید تا با سایت هایی که تا کنون در مورد این موضوع مطلب نوشته اند، آشنا شوید.

نوشتن یک مطلب یا مقاله در موضوع کاری شما، دلیلی بر وجود یک رقیب نیست. باید ببینید آیا در آن موضوع فعالیت دارد یا نه. چون امکان دارد با سایت های پورتال مواجه شوید که از همه موضوعات در سایت خود مطلبی منتشر کرده اند. با جستجو چندین کلمه به راحتی می توان متوجه سایت های رقیب شد.

همچنین یک کسب و کار اینترنتی و آنلاین صرفا بر بستر یک وب سایت نیست و شما می توانید بازار اپلیکیشن های موبایل را هم بررسی کنید. بعد از پیدا کردن سایتها باید متوجه شوید که آیا به صورت جدی فعالیت می کنند یا خیر. در خود سایت ها می توانید تعداد مطالب و نحوه آپدیت شدن سایت را متوجه شوید.

همچنین از سایت های بررسی کننده رتبه و بازدید کننده مثل سیمیلار وب، الکسا و... می توانید برای پی بردن به رتبه سایت در کشور کمک بگیرید. مثلا در این الکسا می توانید آدرس سایتها را وارد کرده و رنک کشوری آنها را نگاه کنید. اگر رتبه ایران آنها زیر ۱۰۰۰ بود، یعنی فعالیت جدی دارند اما اگر بین ۱۰۰۰ تا ۵۰۰۰ بود، یعنی خیلی هم جدی و شاید حرفه ای نیستند و شما هم می توانید به جمع آنها راه پیدا کنید. اگر هم بالای پنج هزار تا ده هزار به بالا بود، یعنی رقیبی برای شما محسوب نشده و می توانید به راحتی با آنها رقابت کنید.

جدا از جدی بودن رقبا در این روش ساده، می توانید میزان تقاضا را هم بررسی کنید. یعنی اگر در موضوعی سایتی وجود دارد که رتبه زیر هزار ایران دارد، یعنی تقاضا مردم و اشتیاق به دنبال کردن آن وجود دارد اما اگر در یک موضوع برای مثال بهترین سایتی که مشاهده کرده اید رتبه ای برای مثال ۲۰ هزار ایران داشت، می توان متوجه شد که میزان تقاضا برای آن موضوع خیلی هم زیاد نیست.

البته الکسا ابزار دقیقی برای این مورد نیست و در حال تعطیل کردن خدماتش می باشد و به نظر می رسد که باید در سال های آینده نبود الکسا را پذیرفت. اما می توانید از یک ابزار دیگر مانند گوگل ترند (Google Trends) برای میزان رشد جستجو کلمات استفاده کنید.

این مورد را هم در نظر بگیرید که شاید سایت های رقیب، خوب عمل نکرده اند و یا هدف درستی از تاسیس سایت شان نداشته اند، پس شما می توانید هدفمند وارد این حوزه شوید.

۴- بالا بردن دانش و مهارت‌های فردی

حال که تخصص خود را پیدا، هدف‌های خود را مشخص و رقبای خود را شناخته اید، باید یک مرحله به عقب برگردید. همان موقع که تخصص خود را پیدا می کردید، باید به این مورد هم توجه کنید، که آیا واقعا بر روی آن موضوع تسلط دارید یا به صورت نیمه کاره و غیرحرفه ای آن می شناسید.

در این مرحله در شروع کسب و کار اینترنتی باید با قدمی محکم وارد شد. یعنی اگر در کار خود حرفه ای نیستید، نمی توانید هم به خوبی آموزش و یا سرویس هایی را ارائه دهید. شاید یکی از دلایلی که در موضوع مورد نظر شما سایت ها موفق نبوده اند، این باشد که به صورت کامل آن را بلد نبوده و به آن تسلط نداشته اند. در این مرحله از نکات راه اندازی کسب و کار اینترنتی و آنلاین باید دانش و مهارتی که دارید را در یک سطح حرفه ای تر فرا بگیرید.

شرکت در دوره های آموزشی مرتبط با تخصص خود و همچنین مطالعه و خواندن کتاب و مقاله می تواند سطح دانش و مهارت شما را بالا ببرد. شما وقتی بر یک موضوع تسلط پیدا کردید، می توانید در موردش نظر داده، آموزش و یا خدماتی را ارائه دهید.

یک نکته برای کسانی که شاید تخصصی در خود نمی بینند در این قسمت وجود دارد. با توجه به غنی بودن اینترنت می توانید حتی بدون آشنایی و پیش نیاز، یک تخصص مهم را یاد بگیرید. هم دوره های اینترنتی آنلاین و هم مقالات بسیاری در مورد تخصص های مهم مانند، طراحی سایت، برنامه نویسی و... وجود دارد که می توانید از آنها برای کسب یک دانش جدید استفاده کنید.

بنابراین حتما لازم نیست با یک پیش زمینه وارد کسب و کار اینترنتی شوید. در این مرحله شما باید ببینید به چه موضوعاتی علاقه داشته و می توانید از پس یادگیری آن بر بیایید یا خیر.

۵- کسب اطلاعات در مورد پیش نیازها

جدا از کسب دانش در مورد تخصص مورد نظر که در نکته قبلی مطرح شد، شما نیازمند به کسب اطلاعات در مورد یک سری پیش نیازها نیز هستید. برای شروع و راه اندازی کسب و کار اینترنتی باید اطلاعاتی در مورد پیش نیازهای آن مانند هاست، سرور، دامنه، پنل های مدیریت سرور، سیستم های مدیریت محتوا (CMS مانند وردپرس) و... داشته باشید.

این موارد برای شروع کسب و کار الزامی هستند و اگر خودتان می خواهید وارد مسیر کسب و کار و کارآفرینی شوید، باید آنها را یاد بگیرید. یادگیری این موارد اصلا کار دشواری نیست و خوشبختانه در وب فارسی مقاله و ویدیوهای آموزشی رایگان بسیاری در مورد آنها منتشر شده که می توانید در کمتر از یک روز به همه آنها دسترسی داشته باشید. در فصل های آینده به صورت کامل در مورد دانش و ابزار مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی توضیح داده می شود.

۶- برنامه ریزی کسب و کار

وقتی همه مراحل را پشت سر گذاشته اید، قبل از استارت نهایی باید یک برنامه ریزی برای کسب و کار اینترنتی و آنلاین خود داشته باشید. این مورد تقریباً مشابه استراتژی دیجیتال بوده با این تفاوت که در مقیاس کوچک تری باید انجام شود. برنامه ریزی کاملاً با هدفگذاری فرق می کند. در برنامه ریزی باید لیست کارهای روزانه، هفتگی و همچنین دستورالعمل ها و یا فعالیت هایی که باید انجام دهید را مشخص کنید.

برنامه ریزی کسب و کار بسیار مهم است و حتی اگر طرح، ایده و دانش کامل هم داشته اما برنامه ریزی درست نکنید، به هیچ وجه نمی توانید بازده مناسب را بگیرید. برنامه ریزی برای کسب و کار اینترنتی هم درست مانند هدف گذاری مرحله به مرحله باید در بازه های زمانی کوتاه مدت انجام شود.

این برنامه ریزی است که نمودار رشد شما در کسب و کار را مشخص می کند. هر چه برنامه فشرده تری داشته باشید، رشد سریع تر خواهید داشت.

۷- اجرا و توسعه

اجرا و راه اندازی شاید یکی از مهمترین بخش های یک کسب و کار اینترنتی باشد. بارها حتی در وب سایت های فارسی هم ثابت شده که داشتن یک طرح و ایده خاص برای موفقیت کافی نیست، بلکه باید آن را به خوبی پیاده کنید.

ایده های تکراری تاکنون بارها به بهترین شکل توسط افراد به کار گرفته شده اند و به خوبی توانسته اند از پس آن برآیند. پس اصلا به خاطر یک طرح و ایده خاص، خود را بالاتر از سایر کسب و کارها ندانید، نوع پیاده سازی و اجرا ایده مهم است. با توجه به اینکه ایده های تکراری هم با اجرا خوب و درست موفق شده اند، حتما اگر ایده جدید داشته باشید و خوب هم آن را اجرا کنید، موفقیت به شما نزدیک است.

در ضمن برای راه اندازی خیلی این دست و آن دست نکنید. به قول دن نوریس در کتاب «استارت آپ هفت روزه»، «تا شروع نکنید، چیزی یاد نمی گیرد» این جمله بسیار تاثیرگذار برای خود من هم کاملا اتفاق افتاده است. لذا مرحله پیش از اجرا را طولانی نکنید، وقتی کار شما استارت بخورد، بسیاری از چیزها را متوجه شده و پشت سر هم تجربه کسب می کنید.

بعد از اجرا اولیه، توسعه کسب و کار نیز بسیار مهم است. در این قسمت طبق مرحله قبل، باید برنامه ریزی داشته باشید که بدانید در چه بازه زمانی چه کاری را انجام دهید. اگر کسب و کار اینترنتی خود را شروع کنید، اما مدام در یک سطح باقی بمانید، اگر سقوط نکنید، هیچ پیشرفتی هم نخواهید کرد.

وقتی خدماتی را ارائه می دهید، منتظر بازخورد باشید، از کاربران و مشتریان خود نظر بخواهید تا نقص هایتان مشخص شود. سپس آنها را رفع کرده و دوباره پیاده سازی کنید. این یک مرحله ساده از توسعه بود. توسعه می تواند از برطرف کردن عیبهای شروع و تا اضافه کردن خدمات و سرویس های جدید، ادامه داشته باشد.

فصل دوم: راههای پیدا کردن ایده های جدید کسب و کار اینترنتی

۱- بررسی نیازها

اولین طرح برای رسیدن به یک ایده، می تواند از نیازها ساخته شود. بسیاری از کسب و کارها و یا خدمات آنلاینی که هم اکنون در دنیا فعالیت می کنند، بر اساس نیازهای جامعه ساخته شده اند. بخشی از نیازها توسط خود کسب و کارها ایجاد می شود، یعنی سرویسی مانند گوگل می گوید می خواهید در اینترنت جستجو کنید؟ پس بیایید در سایت ما این کار را انجام دهید.

اما برخی دیگر از کسب و کارها در راستای تحول جامعه و مسیر پیشرفت تکنولوژی شکل می گیرد. برای مثال سال های سال سفارش گیری از طریق تلفن در همه جا انجام می شد. مردم هر چیزی که می خواستند را می توانند با زنگ زدن برای خود فراهم کند. اما وقتی تکنولوژی جلوتر رفت و هر کسی به اینترنت متصل شد و موبایل در دست گرفت، شیوه سفارش گیری هم فرق کرد. حال امروزه بسیاری از خدمات مانند، خرید ابزار و وسایل، غذا، تاکسی و... به صورت آنلاین ارائه می شوند.

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود می توانید مشابه مثال های گفته شده عمل کنید. ایجاد نوع اول نیازها مانند موتور جستجوی گوگل، کار آسانی نیست و نیازمند مدتها بررسی و آنالیز است که بتوانید نیازی را برای مردم به وجود آورید، اما امکان راه اندازی کسب و کار بر مبنای نیازهایی که تاکنون به آنها پاسخ داده نشده است، وجود دارد.

به اطراف خود نگاه کنید، از اطرافیان و دوستان خود سوال پرسید. چه چیزی می تواند موجب شود کاری را زودتر انجام دهند؟ به دنبال چه اطلاعات و آموزش هایی هستند که در اینترنت پیدا

نکرده اند؟ این دست سوالها و بررسی ساده آنها می تواند موجب شود ایده کسب و کار اینترنتی برای شما شکل بگیرد.

۲- رفع مشکل سرویس های فعلی

درست در راستای مطالب پاراگراف قبلی در مورد نیازها، یک سری ایده های کسب و کار اینترنتی از دل یک کسب و کار دیگر بیرون می آید. در همان سوال پرسیدن از دوستان و همکاران ، ممکن است با این جواب مواجه شوید که، فلان سرویس بسیار خوب است اما این قسمت آن مشکل دارد و یا در این بخش حرفه ای عمل نمی کند.

مواجه شدن با یک سرویس بد، اتفاق بسیار خوبی برای افراد خلاق است زیرا می توانند با رفع نقص آنها، مدل بهتر آن را ارائه دهند. از همین رو همیشه سرویس های فعلی و خدمات آنلاینی که بر بستر وب سایت و یا اپلیکیشن هستند را می توانید بررسی کرده و در صورت وجود نقص هایی، مدل بهبود یافته آن را ارائه کنید.

توجه کنید، ایرادهایی که موجب می شوند شما مدل جدیدی را بسازید، باید آنقدر بزرگ و یا مهم باشند که مشتریان آن سرویس به سراغ شما آمده و به شما پول پرداخت کنند. اما اگر شما تنها ادامه دهنده مسیر حرکت رقبا باشید، به جایی نخواهید رسید، چرا که همیشه یک مرحله از آنها عقب تر خواهید بود.

همانطور که عنوان شد این مسئله زمانی برای رسیدن به ایده کسب و کار اینترنتی جواب می دهد که ایراد رقیب بسیار بزرگ و یا بسیار مهم باشد. آنالیز دقیق شما از رفتار کاربران آنها، فاکتوری کلیدی برای پیدا کردن این مشکل است.

۳- ترکیب کردن چند طرح با یکدیگر

در بخش قبلی اشاره شد که به سراغ بررسی سرویس ها بروید. حال ممکن است در بررسی شما به چند سرویس مشابه برخورد کنید که هر کدام نقاط قوت خاصی دارند، اما هیچ کدام کامل نیستند. ترکیب کردن چند طرح با هم یکی دیگر از راههای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است. در این روش می توانید خدمات سرویس های مشابهی که وجود دارد را با هم ترکیب کرده و خدمت جدیدی را ارائه دهید.

خود این ترکیب دو حالت دارد که عبارتند از :

حالت اول : ترکیب کردن طرح سرویس های مشابه

در این حالت شما دو یا چند سرویس که خدماتی را ارائه می کنند را با یکدیگر ادغام می کنید. برای مثال سه سایت در حوضه دیجیتال مارکتینگ فعالیت می کنند اما هیچ کدام به صورت کامل عمل نکرده و هر سایت تنها بخشی از آنها را آموزش می دهد. حال شما می توانید با استفاده از این ایده یک وب سایت با موضوع دیجیتال مارکتینگ ساخته و به صورت جامع و کامل روی آن فعالیت کنید.

در این حالت وقتی کاربران یک بار به سایت شما بیایند، ممکن است دیگر به سایت های قبلی سر نزنند، چون شما همه آنچه که در یک موضوع به آن نیاز دارند را گردهم آورده اید.

حالت دوم : ترکیب کردن طرح سرویس های مختلف

حالت دوم ترکیب کردن، مربوط به سرویس هایی است که ربطی به یکدیگر ندارند. در این حالت شما باید از امکانات سرویس اول برای ارائه خدمات سرویس دوم استفاده کنید.

در این ایده کسب و کار اینترنتی برای مثال باید به این شکل عمل کنید، سرویسی مانند اسنپ در ایران در حال مشغول ارائه خدمات تاکسیرانی به مردم است. شما این امکان سفارش از طریق موبایل و ارسال راننده به آن شخص را در نظر بگیرید. حال می توانید از این امکان برای خدماتی دیگر استفاده کنید. یعنی شما می توانید سرویسی راه اندازی کنید که برای مثال افراد فنی (لوله کش، برق کار، تعمیرکار لوازم خانگی و...) را به خانه افراد متقاضی بفرستد. با استفاده از این روش هم میتوانید ایده کسب و کار اینترنتی جدیدی را خلق کنید.

۴- تمرکز بر روی یک موضوع خاص

اختصاصی کار کردن خودش یک ایده کسب و کار اینترنتی عالی است. برای نمونه ما در همین سایت پول یابی به صورت کاملا تخصصی و هدفمند روی کسب درآمد اینترنتی و خانگی کار می کنیم و تمام تمرکزمان بر روی این نوع کسب و کار می باشد.

سایت ها و فروشگاه های بسیاری وجود دارند که همه چیز در آنها پیدا می شود اما خدماتی که به صورت اختصاصی بر روی یک موضوع فعالیت می کنند همیشه علاوه بر رشد، مشتریان

خاص خود را دارند. اختصاصی بودن در هر حوضه کاری می تواند به برندسازی شما بسیار کمک کند.

یک مثال در دنیای واقعی وجود دارد. فرض کنید می خواهید در شهر عینک بخرید. آیا به فروشگاه‌هایی که همه چیز و «عینک» می فروشد سر میزنید یا یک فروشگاه‌هایی که فقط «عینک» میفروشد؟ در دنیای اینترنت همین مسئله وجود دارد. درست است که فروشگاه های اینترنتی بزرگی در ایران وجود دارند اما هیچ کدام از آنها در یک حوزه خاص نمی توانند آنقدر ریز شوند و دسته های تخصصی ایجاد کنند.

با ایجاد یک فروشگاه که تنها در یک زمینه به صورت تخصصی فعالیت می کند، می توانید راحت تر مشتری جذب کرده و تبدیل به یک برند در آن حوزه کسب و کار خاص شوید. اختصاصی کار کردن و تمرکز بر روی یک موضوع یکی از روش های بازاریابی جاویژه یا همان نیچ مارکتینگ (Niche Marketing) است.

جدا از مسائل برندسازی و به دست آوردن مشتری، در بحث فنی نیز موفق تر خواهید بود. سئو و بهینه سازی سایتی که به صورت اختصاصی بر روی یک موضوع فعالیت می کند بسیار ساده و راحت تر از وبسایتی است که هر چیزی در آن پیدا می شود. این مورد به این معنی است که یعنی اگر همین امروز دو نفر شروع به راه اندازی فروشگاه اینترنتی کنند و از منابع و بودجه یکسان برخوردار باشند، قطعاً آن کسی که به صورت اختصاصی یک دسته خاص محصول را پوشش می دهد، زودتر به موفقیت و کسب درآمد اینترنتی خواهد رسید.

توجه کنید که این مسئله صرفاً بر روی یک فروشگاه اینترنتی صدق نمی‌کند و هر وب‌سایت و یا سرویس دیگری در اینترنت کاملاً به این شکل می‌تواند رشد سریع‌تری نسبت به دیگران داشته باشد.

۵- تمرکز بر روی گروه‌های سنی و جنسی

تمرکز بر روی گروه‌های سنی و جنسی، یکی از بهترین راه‌های برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است که دوباره به همان مسئله اختصاصی کار کردن بر می‌گردد که در قسمت قبلی توضیح داده شد. گاهی اختصاصی کار کردن، می‌تواند ربطی به موضوع کاری نداشته باشد، بلکه هدفگذاری شما مربوط به گروه سنی و یا جنسی خاص می‌باشد.

اگر شما یک سرویس که به صورت عمومی وجود دارد را برای مثال، مختص کودکان بیهینه کنید و آن را به مردم پیشنهاد دهید که می‌توانید برای فرزندان آن استفاده کنید، قطعاً نتیجه بخش است. در همه جای دنیا به خصوص در ایران که سیستم درست حسابی «رده بندی سنی» نداریم و همه چیز در اینترنت برای همه سنین در نظر گرفته می‌شود، ارائه این دست از سرویس‌ها می‌تواند بسیار مهم باشد.

برای مثال یوتیوب چندین سال پیش سرویس YouTube Kids را معرفی کرد که ویدیوهایی مختص کودکان در آن وجود داشت. بعد از استقبال فراوان والدین از این سرویس، آپارات در ایران این سرویس را برای خود راه اندازی کرد.

علاوه بر کودکان که واقعا برایشان محتوای کمی در اینترنت وجود دارد، سالمندان نیز وضعیت مشابهی دارند. ارائه سرویس به سالمندان مخصوصا در ایران که میانگین سنی بالای ۳۰ سال است، می تواند در آینده بسیار موثر باشد.

جدا از گروه بندی سنی برای ارائه خدمات، گروه بندی جنسی نیز تا حدودی موثر است. اگر می خواهید خدماتی که ارائه می دهید را زودتر معرفی کنید. می توانید از ایده کسب و کار اینترنتی استفاده کنید. اینکه بیاپید یک وبسایت و یا اپلیکیشنی را ویژه فقط مردان یا زنان شروع کنید، می توانید زودتر خدمات خود را به آنها معرفی کنید. زیرا در این روش روی اسم کسب و کار و حتی برند شما ممکن است جنیست مطرح شود و این یک تفاوت برای شما نسبت به کسب و کارهای عادی ایجاد می کند.

۶- بررسی بازارهای محلی

یکی دیگر از مهمترین راهها برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی در همه جای دنیا، بررسی بازارهای محلی است. این روش مرسوم در جهان، به این مورد اشاره دارد که برای شروع اگر نمی توانید آنقدر بزرگ ظاهر شوید که به همه سرویس دهید، بهتر است ابتدا روی بازار محلی خودتان تمرکز کنید.

در این روش باید ابتدا بازار محلی را بررسی کنید. اولین قدم برای بررسی بازار محلی، آگاهی از جمعیت شهر و یا محله ای است که شما در آنجا حضور دارید. می توانید خدمات خود را ابتدا

برای همان محله و یا شهری که با آن آشنا هستید، ارائه دهید. این روش هم تا حدودی مشابه همان روش اختصاصی کار کردن است.

در این حالت شما در شهر خود مطرح شده و در صورتی که سرویس خوبی را ارائه دهید، قابل اطمینان می شوید. به این صورت شما با هدف قرار دادن شهر خود، به اصطلاح می توانید آنجا را در زمان کوتاهی فتح کنید. (در صورتی که رقیب در شهر نباشد) اینکه بتوانید در کل کشور موفق شوید، بسیار راه دشواری است اما موفقیت در یک مقیاس کوچکتر کار دشواری نیست.

پس از موفقیت در یک مقیاس کوچک می توانید کسب و کارتان را گسترش داده و کم کم محله ها و شهرهای اطراف خود را هم تحت پوشش قرار دهید. به این صورت مرحله به مرحله می توانید پیشرفت کرده و سپس به فکر ارائه سرویس برای کل کشور باشید.

همچنین می توانید ایده ها و طراح هایی که فقط در مراکز استانها و یا پایتخت ارائه می شود را به شهرهای کوچک تر ببرید. بسیاری از این ایده ها از خارج از کشور وارد شده و شما با اینکار درست مشابه خودشان در یک مقیاس کوچک تر عمل می کنید.

۷- بررسی ایده های استارت آپی سایر کشورها

بررسی ایده های اجرا شده در سایر کشورها یکی دیگر از راههای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است که نه تنها در ایران بلکه در سایر کشورها از آن استفاده می شود. برای مثال کشور هند یکی از پیش روترین کشورها در زمینه استارت آپ است و ایده های بسیار خلاقانه ای

توسط آنها اجرا می شود اما نمونه های مشابه آن توسط سایر کشورها اجرا و سپس به دلیل مارکتینگ قوی دیده می شوند.

شما هم می توانید از این ایده ها برای پیاده کردن کسب و کار اینترنتی خود در ایران استفاده کنید. منابع انگلیسی زبان بسیاری برای اخبار دنیای استارت آپ وجود دارد که می توانید آنها را رصد کند. جدا از بخش کارآفرینی، خبرگزاری های بزرگ، سایت هایی مانند Entrepreneur، Start Up World و GeekWire به صورت اختصاصی اخبار پیرامون کسب و کارهای اینترنتی و استارت آپ ها را پوشش می دهند و می توانید از آنها استفاده کنید.

پیشنهاد می شود که حتما وبسایت Entrepreneur را دنبال کنید. همچنین این رسانه، هرماه مجله ای را منتشر می کند که در آن مصاحبه ویژه ای با یکی از استارت آپ های موفق و در حال رشد، نوشته می شود. نمونه فارسی برای این رسانه نیز در ایران وجود دارد. هفته نامه «شنبه» هم وضعیت مشابهی دارد و مقاله های مهم خود را در وب سایتش نیز منتشر می کند که می توانید آنها را مطالعه کنید.

۸- بهترین راه، تمرکز بر روی تخصص خودتان

جدا از همه روش ها که به شما کمک می کند تا یک ایده جدید به ذهن شما برسد، می توانید بر روی تخصص خودتان متمرکز شوید. در فصل قبل عنوان شد که باید ابتدا خودتان و مهارت هایتان را بشناسید. با توجه به این نکته، بهترین راه برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی فکر

و تمرکز بر روی تخصص خودتان است. فکر کنید این تخصصی که بلد هستید را چطور و چگونه می توانید ارائه دهید.

توصیه می شود که، از تک تک موارد این بخش کمک بگیرید اما خودتان طرح نهایی را ارائه دهید. می توانید آن را آموزش دهید؟ ساخت یک وب سایت آموزشی و تولید محصولات ویژه غیر رایگان، می تواند یک طرح خوب باشد. می توانید آن را به دیگران ارائه دهید؟ ساخت یک سرویس بر بستر وب و موبایل برای سفارش گرفتن و یا ایجاد یک دایرکتوری می تواند راه مناسبی برای شما باشد.

جمع بندی

در این فصل سعی شد روش هایی برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی مطرح شود. ابتدا عنوان شد که باید نیازها را بررسی کنید یا می توانید نقص سرویس های فعلی را برطرف کنید و طریق آن یک کسب و کار جدید بسازید. ترکیب چند طرح با یکدیگر هم روش خوبی برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است.

همچنین تمرکز بر روی یک موضوع خاص، ارائه سرویس برای گروه های سنی و جنسی خاص و بررسی بازار محلی نیز روش های بسیار خوبی برای ایده کسب و کار اینترنتی هستند.

در نهایت اگر به نتیجه نرسیدید می توانید ایده های استارت آپی سایر کشورها در سایتهایی که معرفی شد دنبال کنید، شاید یک ایده جدید بتواند در ایران به خوبی جواب دهد. در پایان هم

برای کلام آخر عنوان شد که بهتر از این موارد کمک بگیرید اما باز بر روی تخصص خودتان تمرکز کنید.

فصل سوم: دانش و ابزار مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی

مقدمه

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی ابتدا باید حوزه فعالیت خود را مشخص کنید. در ادامه سه بستر برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی مطرح شده که همگی در اصل باید مبتنی بر وب باشند. یعنی هیچ کسب و کار اینترنتی در دنیا وجود ندارد که بر بستر وب فعالیت نکند.

اگر یک وب سایت بسازید و بر مبنای آن فعالیت کنید که از همان ابتدا قدم درستی را برداشته اید اما اگر با اپلیکیشن های موبایل کار خود را شروع کنید، مطمئن باشید که در ادامه برای بهبود و توسعه آن نیاز به یک وبسایت برای اتصال پایگاه داده به آن دارید. همچنین کسب و کارهایی که بر روی شبکه های اجتماعی (یا به بیان صحیح تر رسانه های اجتماعی) فعالیت دارند هم در ادامه برای برند سازی بهتر به وبسایت روی می آورند.

پس اگر کسب و کار اینترنتی واقعی را بر بستر وب بدانیم، اشتباه نکرده ایم. در حالت سوم تقریباً نیاز به هیچ دانش فنی در ابتدا ندارید و تنها باید بتوانید با رسانه های اجتماعی کار کنید، اما در دو حالت اول یعنی وب و موبایل می توانید به دو صورت عمل کنید. یا از ابتدا و پایه بر روی

کدنویسی و برنامه نویسی شروع کنید یا از روش هایی دیگر برای استفاده آسان تر استفاده کنید. در ادامه این فصل همه موارد آموزش داده می شود :

دانش موردنیاز بر بستر وب

۱- مطالعه در مورد تاریخچه و بنیانگذاران

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر بستر وب، ابتدا باید مطالعاتی در زمینه آن و همچنین تاریخچه کسب و کارهای اینترنتی داشته باشید. خواندن مقاله در مورد اینکه سایت های بزرگ دنیا و حتی سایت های مطرح ایرانی، چگونه کار خود را شروع کردند، همیشه می تواند برای فعالان این حوزه جذاب باشد.

جدا از این دست مقالات می توانید مصاحبه ها و یا مقالاتی که بنیانگذاران این کسب و کارها داشته اند را ببینید و یا مطالعه کنید. مخصوصا در مصاحبه ها همیشه تجربیاتی مطرح می شود که برای شروع و به دلیل آنکه هیچ اطلاعاتی از دنیای آن ندارید، می تواند بسیار مهم باشد. برای پیدا کردن مصاحبه های افراد مطرح دنیا در زمینه کسب و کار مدنظرتان تنها کافی است که پس از نام آنها یک (مصاحبه-Interview) بنویسید تا به همه مطالب آنها دسترسی داشته باشید. برای کسب و کارهای ایرانی هم برنامه اینترنتی «کلید» از ایده پردازان منبع خوبی برای اطلاع از دنیای کسب و کارهای اینترنتی ایران است.

۲- سرور، هاست، دامنه، سی ام اس

در قسمت بعدی این فصل که مربوط به ابزارهای کسب و کار اینترنتی است به صورت کامل تک تک این موارد بررسی می شود. اما لازم است که با مباحث سرور، هاست، پنل های مدیریت سرور (سی پنل و دایرکت ادمین)، دامنه و سیستم مدیریت محتوا (CMS) آشنایی داشته باشید.

به هیچ وجه تسلط کامل بر آنها لازم نیست و بسیاری از بخش های اصلی آن توسط شرکتهای هاستینگ (که شما باید از آنها سرور و دامنه خریداری کنید) انجام می شود ولی شما باید حداقل نحوه کار با آنها و وظیفه شان را یاد بگیرید.

۳- برنامه ریزی

شما هرچقدر هم در بحث فنی مسلط باشید، تا نتوانید درست برنامه ریزی کنید، کسب و کارتتان به جایی نمی رسد. برنامه ریزی و تعیین اهداف برای کسب و کار و تلاش پیوسته برای رسیدن به آنها چیزی است که نیاز هر نوع کسب و کار اینترنتی است.

۴- روحیه کارآفرینی

این مورد بسیار تاثیرگذار است. یکی از ویژگی های کلیدی در روحیه کارآفرینی، پذیرفتن شکست به عنوان یک تجربه مفید است. بسیاری از بزرگان این حوزه جمله کلیدیشان این است که «تا می توانید شکست بخورید». اینکه شما از شکست های خود درس بگیرید و دیگر آنها در

ادامه راه تکرار نکنید، جدا از کارآفرینی در مدیریت کسب و کار اینترنتی (که در نهایت منجر به همان کارآفرینی می شود) نیز بسیار مهم است.

بنا بر هزار دلیل ممکن وب سایت شما دچار مشکل شود و این مشکلات نباید موجب شود که شما ناامید شوید، پس توصیه می شود حتما در مورد کارآفرینی نیز مطالعاتی داشته باشید.

۵- دیجیتال مارکتینگ

در صورتی که می خواهید در کسب و کار اینترنتی خود موفق شوید بدون شک باید از تکنیک ها و ابزارهای دیجیتال مارکتینگ مانند بازاریابی محتوا، بازاریابی موتورهای جستجو، بازاریابی ایمیلی و بازاریابی رسانه های اجتماعی استفاده کنید. این مورد در ابتدا لازم نیست به صورت کامل اجرا شود اما یکی از اولین قدم های برای توسعه کسب و کار اینترنتی به حساب آمده باید حتما برای آن سرمایه گذاری کنید.

موارد فنی برای شروع کار از پایه بر بستر وب

اگر نمی خواهید برای شروع از سرویس های آماده و رایگان مدیریت محتوا مانند وردپرس و جوملا استفاده کنید، باید خودتان یک سرویس مدیریت محتوا از ابتدا بنویسید. این کار که معمولا توسط شرکت های طراحی وب سایت انجام می شود، کار زمانبری بوده و هزینه بالایی دارد.

اگر بخواهید آن را برون سپاری کنید که هزینه مالی دارد و اگر هم بخواهید خودتان وقت بگذارید و یاد بگیرید و سپس برنامه نویسی کنید، هزینه زمانی به همراه خواهد داشت. به هیچ وجه برای شروع کار و استارت اولیه کسب و کارتان توصیه نمی شود که به صورت تخصصی به سمت سیستم مدیریت محتوا (Content Management System) که به اختصار سی ام اس (CMS) می گویند، بروید.

۱- برنامه نویسی و کدنویسی

برای نوشتن برنامه یک سایت از ابتدا نیاز به دانش برنامه نویسی یا PHP یا ASP.NET دارید که بتوانید سی ام اس اختصاصی CMS خود را طراحی کنید. سپس باید برنامه نویسی از سمت سرور را آغاز کنید تا بتوانید به پایگاه داده خریداری شده متصل شوید. در راستای این زبانهای برنامه نویسی باید با کدنویسی JavaScript ، CSS ، HTML و JQuery هم آشنا شوید.

۲- فتوشاپ

برای طراحی قالب اختصاصی برای یک وبسایت باید ابتدا طرح خود را روی کاغذ آورده و سپس آن را طریق نرم افزار فتوشاپ (Photoshop) پیاده کنید. طراحی صفحه اصلی و صفحات داخلی هر وب سائتی باید از این طریق انجام شود. سپس از طریق دانش کدنویسی HTML و CSS باید این طرح PSD را به کد قابل استفاده در CMS اختصاصی خود تبدیل کنید تا برای شما به نمایش درآید.

ابزار مورد نیاز بر بستر وب

۱- دامنه و سرور

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود نیاز به یک فضای میزبانی یا هاست (Host) و یک دامنه (Domain) دارید. هاست یا همان فضای میزبانی، واحد کوچکی از یک سرور است که در ابتدا باید آن را خریداری کنید. پس از بالا بردن بازدید و ترافیک سایت، شما باید هاست را ارتقا داده و سرور مجازی و پس از آن سرور اختصاصی تهیه کنید، اما برای شروع همین هاست های اشتراکی کاملاً مناسب هستند.

دامنه هم همان نام وب سایت شماست که در آدرس بار (Address Bar) نوشته می شود و در اصل URL نام دارد. دامنه سایت شما می تواند ملی مانند **ir** و یا جهانی مانند **com** باشد. دامنه های زیادی وجود دارد که در صورت آزاد بودن می توانید آنها را استفاده کنید. نمونه دامنه ملی همین سایت پول یابی www.poolyabi.ir می باشد.

۲- کنترل پنل سرور (سی پنل یا دایرکت ادمین)

فرض کنید شما می خواهید همانند اغلب افراد از سیستم مدیریت محتوا وردپرس استفاده کنید. برای نصب و راه اندازی این سیستم ابتدا باید آن را در کنترل پنل سرور خود که سی پنل و یا دایرکت ادمین است، آپلود و نصب کنید.

۳- سیستم مدیریت محتوا (CMS)

پس از انتخاب هاست و دامنه و نصب سیستم مدیریت محتوا بر روی آن باید بتوانید با آن سیستم مدیریت محتوا یا همان Content Management System کار کنید. سیستمی که امروزه پشتیبانی بسیار خوبی داشته و بیشتر سایت های تازه از آن استفاده می کنند، وردپرس است.

سیستم وردپرس یک CMS رایگان، سبک و امن بوده که به خاطر وجود پلاگین ها و قالب های بسیار، امکان شخصی سازی بسیار زیادی را در اختیار کاربر قرار می دهد. تسلط به وردپرس یا سیستم های دیگر مانند جوملا و دروپال ابزاری هستند که در کسب و کار اینترنتی خود به آنها نیاز دارید.

۴- گوگل آنالیتیکس

ابزار فوق العاده کاربردی گوگل یعنی Google Analytics امکانی رایگان برای تحلیل همه بخش های سایت داده و اصلاحی توانم سایتی را بدون آن تصور کنم.

جدا از بررسی ترافیک و جزئیات کامل، به وسیله گوگل آنالیتیکس می توانید رفتار کاربران در سایت خود را تحلیل کنید و ببینید که از چه صفحاتی به کجا رفته اند و در سایت شما چکار می کنند. همچنین امکان هدفگذاری در آن یکی دیگر ویژگی های گوگل آنالیتیکس است.

۵- گوگل وبمستر تولز (سرچ کنسول)

یکی دیگر از سرویس های مهم گوگل که برای شناسایی بهتر وب سایت به خود گوگل طراحی شده است، Google Webmaster Tools نام دارد. ابزاری رایگان برای وبمسترها و صاحبان سایت می باشد.

به وسیله این پلتفرم می توانید سایت خود را به گوگل معرفی کرده و تحلیلی کلی بر سایت داشته باشید. همچنین گوگل خطاهای فنی سایت شما را پیدا کرده و شما را از این خطاها مطلع می کند همچنین اگر شما هم بر خلاف قوانین گوگل عمل کنید ابتدا در قسمت پیامها برای شما اخطار می فرستد و بعد از در صورت عدم رفع، جریمه (پنالتی - Penalty) می کند.

۶- ابزارهای تحلیل

یک سری ابزارها در اینترنت برای آنالیز وب سایت وجود دارد که هر کدام از یک منظر به سایت نگاه می کنند. برای مثال سایت GTMetrix سرعت سایت و بهینه بودن کدهای سایت شما را بررسی می کند.

ClickHeat می تواند دقیقا ویدیو کاربران وب سایت شما را در اختیار تان بگذارد. یعنی دقیقا نشان می دهد که کاربران پس از ورود به وب سایت کجا کلیک کرده و در چه زمانی از وب سایت خارج شده اند.

از طریق Check My Site و Checkup Tools سئو کلی سایت خود را بررسی کنید. این دسته ابزارهای تحلیلی بسیار زیاد بوده و می توانید با جستجو در گوگل آنها را پیدا کنید.

۷- ابزارهای ارزش گذاری

سایت‌هایی مانند الکسا (Alexa) به وب سایت شما دو رتبه جهانی و کشوری می دهد که به وسیله آن می توانید جایگاه خود را در بین سایت‌های دیگر ببینید. البته سایت الکسا به پایان کارش نزدیک شده و به زودی خدماتش را تعطیل می کند.

همچنین ابزار وب سایت Moz اعتبار دامنه (Domain Authority) و اعتبار صفحه (Page Authority) سایت شما را بررسی کرده و آن امتیاز می دهد.

دانش موردنیاز بر بستر موبایل

۱- مطالعه در مورد سیستم عامل ها

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر پایه اپلیکیشن های آنلاین، ابتدا نیاز دارید که در مورد سیستم عامل های اندروید و آی او اس، بسته به نوع انتخاب، اطلاعات کامل را کسب کنید. نسخه های آنها، تفاوت ها و ویژگی های هر نسخه برای بهبود و توسعه اپلیکیشن بسیار ضروری است. به طوری که پس از اندروید نسخه ۵ و آمدن طراحی فلت و فرمت های متریال دیزاین، همه اپلیکیشن ها به ناچار طراحی اپلیکیشن خود را تغییر دادند.

۲- اطلاعات کامل در مورد UI و UX

کاملاً درست است که داشتن اطلاعات مناسب و کافی در مورد (UI) User Interface و (UX) User Experience رابط کاربری و تجربه کاربری، برای هر طراحی مهم است - چه در حوضه وب و چه در موبایل - اما اپلیکیشن های موبایل بسیار به این دو عامل وابسته هستند.

کاربر اگر پس از نصب اپلیکیشن از ظاهر و رابط کاربری آن خوشش نیاید، حتی اگر محتوای با ارزشی داشته باشد، شاید بعد از یکی دو بار استفاده دیگر از آن استفاده نکند و دنبال اپلیکیشن با طراحی بهتری باشد. اپلیکیشن ها به دلیل اینکه همیشه بر روی گوشی کاربران ممکن است باقی بمانند، باید آنقدر زیبا و شکیل باشند که کاربر را راضی نگه دارند. بررسی این دو علم و همچنین مشاهده سایر اپلیکیشنهای برتر موبایل میتواند دید درستی به شما در مورد طراحی بدهد.

۳- آگاهی از برنامه سازهای موبایل

اگر همانند وب نخواهید به صورت کامل از ابتدا با برنامه نویسی و کدنویسی اختصاصی اپلیکیشن خود را بسازید، باید در مورد اپلیکیشن سازهای موبایل اطلاع کامل بدست آورید. با جستجو در گوگل می توانید سایت های بزرگ ایرانی یا خارجی را پیدا کنید که این خدمات را بر اساس تعرفه های مشخص شده به شما می دهند.

همچنین برای ساخت اپلیکیشن های محتوایی با ساختار ساده حتی می توانید به دنبال اپلیکیشن های اپلیکیشن ساز بگردید. در این مورد هم اپلیکیشن هایی مانند آپ چه وجود دارد که می توانید از طریق آنها یک اپلیکیشن با پیکج نیم دلخواه بسازید.

موارد فنی برای شروع کار از پایه بر بستر موبایل

۱- برنامه نویسی تحت سیستم عامل

برای طراحی اپلیکیشن در اندروید شما باید زبان برنامه نویسی جاوا (Java) را بلد بوده و در نرم افزار **Android Studio** آن را پیاده کنید. این اولین و محبوب ترین روش برای برنامه نویسی اندروید است. اما از دیگر زبان ها مانند **C++** ، **#C** و **Basic** نیز استفاده می شود. همچنین به تازگی زبان برنامه نویسی **PhoneGap** به شما اجازه می دهد توسط کدهای **Html** و **CSS** که با آن سایت خود را ساخته اید مستقیما به اپلیکیشن موبایل تبدیل کنید. همچنین در سیستم عامل **IOS** نیز باید از زبان برنامه نویسی **Swift** استفاده کنید. همانند **Android Studio** کدهای دستوری را باید وارد نرم افزاری به نام **XCode** کنید.

۲- فتوشاپ

باز هم همانند بخش وب، برای طراحی هر چیزی شما به فتوشاپ نیاز پیدا می کنید. در اپلیکیشن های موبایل هم برای طراحی منوها، لوگو و آیکون ها نیاز به فتوشاپ دارید. همچنین طراحی استاندارد در فتوشاپ است که یک رابط کاربری استاندارد را به شما ارائه می دهد.

ابزار مورد نیاز بر بستر موبایل

۱- پلتفرم های برنامه نویسی

همانطور که در بخش قبل مطرح شد، شما برای برنامه نویسی در اندروید و آی او اس (ios) نیاز به نرم افزار برنامه نویسی دارید. به همین دلیل **Android Studio** برای سیستم عامل اندروید و **XCode** برای سیستم عامل آی او اس، اولین ابزارهایی هستند که باید با آنها کار کنید.

۲- گوگل فایریس

مشابه گوگل آنالیتیکس که ابزاری برای تحلیل رفتار کاربران و مخاطبان در وب می باشد، فایریس **FireBase** نیز ابزاری دیگر از گوگل برای تحلیل اپلیکیشن های موبایل (اندروید) است که می توانید از آن استفاده کنید. البته به دلیل تحریم آمریکا، استفاده از آن برای ایرانیان محدود شده است.

۳- ابزارهای تحلیل اپلیکیشن

مشابه گوگل فایریس، ابزارهای تحلیلی دیگری نیز برای موبایل وجود دارد. یکی از نمونه های بسیار خوب ایرانی در این حوضه دیتابین نام دارد که اطلاعات کاملی را در اختیارتان می گذارد. سرویس **Fabric** یکی دیگر از ابزارهای مناسب بوده و همچنین سرویس **Game Analytics** پلتفرمی مشابه برای بازیهای موبایل است که می توانید از آن استفاده کنید.

دانش مورد نیاز بر بستر رسانه های اجتماعی

همانطور که در ابتدا عنوان شد، به صورت کلی فعالیت در شبکه های اجتماعی (رسانه های اجتماعی) یک کسب و کار اینترنتی حساب نمی شود، اما با توجه به رشد و افزایش ضریب نفوذ کاربران به آنها موجب شده که بتوانید در حاشیه این پلتفرم را هم در کنار وب و موبایل قرار دهید.

- مشاهده و بررسی صفحات

تنها کاری که می توان آن را در لیست دانش های کسب و کار در رسانه های اجتماعی عنوان کرد، همین مشاهده و بررسی است. در این بخش با فرض بر اینکه همه قسمت های آن رسانه اجتماعی را بلد هستید پیش می رویم.

همین که پیج ها و یا همان صفحات سایر کسب و کارها را مشاهده کنید، می تواند دید کلی به شما در مورد راه اندازی کسب و کار اینترنتی در این بستر بدهد. اما توجه داشته باشید که بهترین راه داشتن یک وب سایت است و فعالیت در رسانه اجتماعی مکمل آن به حساب می آید.

ابزار مورد نیاز بر بستر رسانه های اجتماعی

۱- اینستاگرام و فیسبوک اینسایت

اگر از اینستاگرام به عنوان رسانه اجتماعی استفاده می کنید بهترین ابزار همین قسمت تحلیل Instagram Insight است که البته تنها برای حسابهای تجاری (Business Account) فعال

است اما اطلاعات کاملی را به شما می دهد. این امکان همچنین بر روی فیسبوک هم به صورت پیش فرض قرار دارد. توییت هم ابزاری مشابه را برای همه حسابها در اختیار دارد.

۲- ابزار تحلیل آمار

برای شبکه های اجتماعی نیز ابزار بسیاری وجود دارد که می توانید با جستجو آنها را پیدا کنید. اولین ابزاری آماری برای اینستاگرام Iconosquare است که می توانید آمار جالبی از فالوورهای خود بدست آورید. سرویسی مشابه اینستاگرام برای توییت با نام Tweet Reach استفاده کنید. ابزارهایی کلی هم برای همه شبکه های اجتماعی مانند Keyhole و Buffer وجود دارد که با خرید سرویس های آنها می توانید استفاده کنید.

۳- هماهنگ ساز IFTTT

یکی از مهمترین ابزارهای رسانه های اجتماعی IFTTT که از همه شبکه های اجتماعی پشتیبانی کرده و به وسیله آن می توانید همه رسانه های اجتماعی خود را به هم متصل کرده و در صورت آپدیت کردن یکی، به صورت خودکار سایر آنها بروز شوند. هم امکان اتصال فید (RSS Feed) به شبکه های اجتماعی وجود داشته و می توانید مطالب سایت را مستقیما وارد شبکه های اجتماعی خود کنید.

فصل چهارم : سرمایه مورد نیاز کسب و کارهای اینترنتی

اولین قدم سرمایه کسب و کار اینترنتی

همانطور که می دانید کسب و کار اینترنتی بر بستر اینترنت و سرویس های مبتنی بر آن انجام می شود و در اولین قدم باید یک سری مقدمات را تهیه کنید. با توجه به گستردگی ضریب نفوذ به اینترنت و گجت های هوشمند، اولین قدم را نمی توان به صورت مستقیم یک بخش از سرمایه کسب و کار اینترنتی تلقی کرد. شما برای شروع طبیعتا نیاز به یک کامپیوتر شخصی و یا لپ تاپ و همچنین خط اینترنت پرسرعت دارید.

این موارد ذکر شده در بالا را جز هزینه ها حساب نمی کنند زیرا احتمال اینکه افراد متقاضی راه اندازی کسب و کار به این موارد دسترسی داشته باشند، بسیار زیاد است، پس ما هم در اینجا، این موارد را جز هزینه ها محسوب نمیکنیم.

کار با ابزارهای کسب و کار اینترنتی همگی تقریبا بر بستر وب انجام می شوند، یعنی شما نیاز به نرم افزارهای جانبی ندارید. از این رو ساده ترین سیستم های کامپیوتری و لپ تاپ های مالتی مدیا هم می توانند از عهده آن برآیند. یک سیستم رایانه ای به همراه خط اینترنت پر سرعت، اولین قدم سرمایه کسب و کار اینترنتی است.

هزینه برای سرمایه گذاری روی خودتان

دو نکته بسیار مهم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی وجود دارد که خیلی ها از آن گذشته و هیچ توجهی به آنها نمی کنند و فوراً به فکر این سوال ها می افتند که چقدر باید پول سرور بدهیم؟ هزینه طراحی قالب چقدر است؟ و...

اولین سرمایه کسب و کار اینترنتی، سرمایه ای است که می خواهید روی خود آن را خرج کنید. یادگیری یک فن، حرفه، مهارت و یا هر اسمی که روی آن می گذارید، یک سرمایه گذاری روی خودتان است. با یادگیری یک مهارت روی خودتان سرمایه گذاری می کنید زیرا در آینده می توانید از همین مهارت خود کسب درآمد اینترنتی داشته باشید.

در کسب و کار های اینترنتی هم درست همین اتفاق می افتد. شما برای شروع با فرض اینکه اطلاعات بالایی ندارید، باید مهارت های ابتدایی را یاد بگیرید. باید مهارت های کسب و کار اینترنتی را یاد بگیرید تا همین ابتدا محتاج دیگران نباشید. یادگیری بزرگترین سرمایه برای شماست.

سرمایه اصلی، زمان

یکی از نکته ها در پاراگراف قبلی مطرح و توضیح داده شد، اما دومین نکته که باز هم نادیده گرفته می شود، زمان است. برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی نیاز به یک سرمایه بسیار مهم دارید و آن زمان است. آیا حاضر هستید ساعت های زندگی خود را صرف راه اندازی کسب و کار اینترنتی کنید؟

اگر جواب بله است، پس سرمایه بسیار مهمی را برای شروع در اختیار دارید. در ادامه در بخش مدل های پیشنهادی به این مسئله بیشتر پرداخته می شود. اما برای به نتیجه رساندن یک کسب و کار اینترنتی حداقل ۶ تا ۸ ماه زمان باید بگذارید و واقعا نصف بیشتر یک سال را وقت گذاشتن، زمان زیادی است.

البته می توان از نمای دیگری هم به قضیه نگاه کرد اگر شما هدف بزرگتر و یا شغلی ندارید و تازه جوانی هستید که می خواهید این کار را شروع کنید، اتفاقا بهترین سرمایه گذاری را کرده اید. شش ماه تا یکسال زمان گذاشتن برای یک کسب و کار اینترنتی در سال دوم نتیجه ای می دهد که قطعاً به خودتان میگویند، ارزشش را داشت.

هزینه راه اندازی یک وبسایت

برای رسیدن به جواب این سوال که چقدر سرمایه برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی نیاز دارید، باید کمی در این مسئله ریز شوید. اساساً این سوال اینکه چقدر سرمایه نیاز است، غلط بوده و زیاد معقول نمی باشد. باید بدانید که چه نوع کسب و کاری را می خواهید آغاز کنید.

همانطور که در فصل های قبل مطرح شد، روش های مختلفی برای شروع وجود دارد. می خواهید یک کسب و کار بر مبنای وب آغاز کنید؟ یا بر روی اپلیکیشن های موبایل؟ در قسمت قبلی هم جواب داده شد که بهتر است با یک وب سایت کار خودتان را آغاز کنید.

اما حال اگر بخواهید به این سوال جواب دهید که برای راه اندازی یک وب سایت چقدر باید هزینه کنید؟ باز هم باید دقیق تر بررسی کنید. جدا از نوع فعالیت شما در سایت، یک سری هزینه ها را باید برای دو چیز پرداخت کنید:

- دامنه یا دومین

دامنه (Domain) که همان پسوند نام وب سایت شماست. مثلا poolyabi.ir نام سایت [poolyabi](http://poolyabi.ir) و دامنه [.ir](http://poolyabi.ir) و URL سایت می شود poolyabi.ir.

دامنه های بسیاری برای ثبت وجود دارد، ولی ارزان ترین آنها دامنه کشور ایران یعنی .ir است. این دامنه را می توانید با قیمت ۱۰ یا ۱۵ هزار تومان برای نام مدنظر خود ثبت کنید. دامنه های .com که یک دامنه بین المللی است با توجه به افزایش قیمت دلار و کاهش ارز ریال ، سالانه حدودا ۱۵۰ هزار تومان هزینه دارد.

تمامی دامنه ها را حداقل می توانید برای مدت یک سال خریداری کنید و سپس به صورت سالانه آنها را با همان قیمت تمدید کنید.

- هاست یا سرور

بعد از دامنه، نیاز به یک هاست یا سرور برای میزبانی وب سایت دارید. برای شروع کار اصلا خرید سرور اختصاصی و یا حتی مجازی هم به صرفه نیست و حتما باید از هاست های اشتراکی استفاده کنید. اینکه کدام هاست بهتر است و این مسائل را بهتر است از شرکتهای هاستینگ سوال کنید.

اما خرید یک هاست لینوکس ، می تواند انتخاب مناسبی برای شروع کسب و کارتار باشد که ماهانه چیزی بین ۲۰ تا ۳۰ هزار تومان برایتان هزینه دارد. توجه داشته باشید که این هزینه ها صرفا برای شروع کار بوده و ممکن است پس از سه تا چهار ماه بعد، با توجه به بالا رفتن ترافیک سایت، مجبور شوید منابع را افزایش داده و تا دو سه برابر این هزینه را پرداخت کنید.

هزینه ماهانه سرور مجازی مناسب که پس از هاست اشتراکی مورد استفاده قرار می گیرد و می تواند خیال شما را از لحاظ ترافیک راحت کند. این هزینه می تواند چیزی بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار تومان به صورت ماهیانه باشد.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت خبری

دلیل این نوع تقسیم بندی موضوعی برای وب سایت ها، علاوه بر هزینه های اصلی، ریز شدن در مخارج بوده و شاید بهتر به شما کمک کند. وب سایتهای خبری به سایت هایی گفته می شود که در یک موضوع خاص خبر و محتوا تولید کنند (پول یابی و دیجیاتو) و یا مانند خبرگزاری ها (ایسنا و خبر آنلاین) در همه موضوعات فعالیت کنند.

در اصل نوع محتوا ایجاد شده در همه آنها یکی است و سعی در خبررسانی دارند. پیشنهاد به شما در ابتدا این است که تنها یک موضوع را هدف بگیرید و فقط در آن به صورت حرفه ای کار کنید. برای سایتهای خبری که برای کاربران ایرانی مطلب تولید می کنند بهتر است از دامنه ملی کشور یعنی [.ir](http://ir) استفاده کنند. (البته کاملا سلیقه ای بوده اما یک تفاوت وجود دارد که در بخش

سایت فروشگاهی و شرکتی آن را مطرح می شود) یعنی تا اینجا تنها چیزی حدود ۱۰ یا ۱۵ هزار تومان باید پردازید.

با توجه به سبک بودن شرایط کاری و شروع فعالیتتان می توانید از سرویس لینوکس مثلا کشور آلمان (2GB) و یا داخلی استفاده کنید که ماهیانه حدود ۳۵ هزار تومان برایتان هزینه دارد. شاید تا ۶ ماه نیازی به تغییر سرویس هاست خودتان هم نداشته باشید. چون فعالیت سایتهای خبری به نسبت فروشگاهی بسیار سبک تر است.

تا اینجا با پولی کمتر از ۵۰ هزار تومان وب سایت خود را می توانید با سیستم مدیریت محتوا وردپرس (که رایگان است) بالا بیاورید.

حال نیاز به قالب دارید که باز توصیه می شود برای پایین آوردن هزینه ها از قالب های آماده استفاده کنید. قالب های حرفه ای فارسی شده در مارکتهای وردپرس ایرانی به فروش می رسند که می توانید آنها را بررسی و بهترین را انتخاب کنید. قالب های حرفه ای خبری چیزی بین ۶۰ تا ۸۰ هزار تومان (میانگین ۷۰ هزار تومان) هزینه دارند که با یک بار پرداخت، دیگر نیازی به تمدید و... نیست.

پس با پولی در حدود ۱۲۰ هزار تومان می توانید یک سایت خبری را با وردپرس بالا بیاورید و در آن فعالیت کنید. هزینه قالب تنها برای یک بار بوده اما دامنه را باید سالانه تمدید کنید و فقط باید فرضا ۳۵ هزار تومان ماهیانه بابت اجاره هاست به شرکت هاستینگ پرداخت کنید.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت آموزشی

اگر می خواهید یک وب سایت آموزشی با مطالب آموزشی و محصولات پولی راه اندازی کنید باید کمی منابع را افزایش دهید. باز هم در انتخاب دامنه آزاد هستید اما برای تنوع در لیست مخارج تصمیم گرفتیم دامنه .com را انتخاب کنیم. این دامنه برای یک سال حدود ۱۵۰ هزار تومان هزینه خواهد داشت.

سپس از همان هاست اشتراکی لینوکس آلمان و یا داخل ایران می توانید سرویس بالاتری را انتخاب کنید. برای مثال منابع سرور را تا 4GB بالا ببرید. این سرویس برای ماهانه حدود ۶۰ تا ۷۰ هزار تومان هزینه خواهد داشت. دلیل استفاده از آن هم این است که شما در یک سایت آموزشی نیاز به نصب فروشگاه ساز ووکامرس و یا افزونه های دیگری مانند صفحه ساز ویزوال کامپوزر، رولوشن اسلاید و یا ایزی دیجیتال دانلود هستید که منابع بیشتری را مصرف می کنند. قالب های حرفه ای آماده سایت های آموزشی نیز کمی گران تر خواهند بود زیرا بهتر از قالب های چند منظوره استفاده کنید. در این قالب ها می توانید همزمان و بسیار هماهنگ وردپرس را در کنار فروشگاه ساز ووکامرس داشته باشید. میانگین قیمت این قالب ها ۸۰ هزار تومان برآورد می شود.

پس برای راه اندازی یک وب سایت آموزشی می توانید ۳۰۰ هزار تومان خرج امکانات اولیه کنید. البته در نظر داشته باشید که دامنه صرفا برای تنوع .com یکصد و پنجاه هزار تومانی انتخاب شد و شما با انتخاب همان دامنه .ir می توانید ۱۴۰ هزار تومان صرفه جویی کنید. البته

توصیه می شود برای انتخاب هاست هم عجله نکنید و یکضرب هاست گرانقیمت نخرید و کم کم می توانید در صورت افزایش بازدید آن را به راحتی ارتقا دهید.

افزونه های حرفه ای که نام برده شد هم توسط سایتهای فروش پلاگین وردپرس در ایران به فروش می رسند و می توانید همه آنها را با میانگین قیمت ۱۵۰ هزار تومان خریداری کنید. پس یک وب سایت آموزشی با دامنه .com می تواند ۴۰۰ تا ۴۵۰ هزار تومان هزینه در ابتدا داشته باشد که البته با ثبت دامنه ملی کشور کمتر خواهد شد.

البته این تمام هزینه اولیه است و هزینه ماهیانه فقط باید چیزی حدود ۶۰ هزار تومان برای هاست پردازید.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت فروشگاهی

اگر می خواهید یک وبسایت فروشگاهی با یک برنامه بلند مدت راه اندازی کنید باید کمی بیشتر از سایر وبسایت ها خرج کنید. در ابتدا می توانید مشابه یک وبسایت آموزشی با همین منابع کار را آغاز کنید اما در یک برنامه بلند مدت می توانید از این مدل پیشنهادی استفاده کنید.

اگر چه شروع فروشگاه اینترنتی با دامنه ملی کشور .ir هیچ منعی ندارد ولی توصیه می شود برای فروشگاه اینترنتی از دامنه .com استفاده کنید زیرا ممکن است در آینده، با رشد کسب و کارتان و برای توسعه، بخواهید از تبلیغات گوگل استفاده کنید. تبلیغات گوگل برای دامنه کشور ایران یعنی .ir بسته شده و نمی توانید از آن استفاده کنید، پس بهتر است یک دامنه بین المللی برای خود تهیه کنید که حدود ۱۵۰ هزار تومان برای .com خرج دارد.

همانطور که پیشنهاد شد اگر می خواهید یک برنامه بلند مدت را پیاده کنید توصیه می شود از سرور مجازی استفاده کنید. سرور مجازی لینوکس کشور فرانسه یا آلمان و حتی ایران با میزان فضای ۵۰ گیگابایت، سروری است که خیال شما را از لحاظ ترافیک و منابع راحت می کند. اما باید ماهیانه حدوداً ۱۵۰ هزار تومان برای تمدید آن پرداخت کنید.

قالب های فروشگاههای هم بسیار زیاد هستند و نمونه های ایرانی بسیاری هم مشابه فروشگاههای بزرگ زده شده که به صورت میانگین ۱۰۰ هزار تومان قیمت دارند. یک سری پلاگین های حرفه ای مانند صفحه ساز ویژوال کامپوزر و پلاگین هایی برای صدور فاکتور و... هم می توانید برای سایت خریداری کنید که به طور میانگین ۱۵۰ هزار تومان در نظر گرفته می شود.

به این ترتیب با هزینه ای حدود ۵۰۰ هزار تومان خیالتان از داشتن یک وب سایت فروشگاههای، از لحاظ فنی و استاندارد راحت است. اما باز هم لازم به ذکر است که با کمترین هزینه می توانید سایت را بالا بیاورید و این لیست پیشنهادی برای فروشگاههایی است که می خواهند یک برنامه بلندمدت را پیاده کنند.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت شرکتی

وب سایت های شرکتی مانند سایت های خبری در دسته کم هزینه ترین سایت ها قرار می گیرند زیرا سایتهایی که تنها برای معرفی یک سری خدمات یک شرکت راه اندازی می شوند، عموماً بازدیدکننده زیادی ندارند و تنها مانند یک رزومه آنلاین هستند.

برای راه اندازی می توانید از دامنه ملی **ir**. و یا دامنه مخصوص شرکتها یعنی **org**. که مخفف **organization** هست استفاده کنید. توجه کنید که دامنه **co**. مخفف **company** نیست بلکه دامنه ملی کشور کلمبیا بوده و هیچ ربطی به شرکت ندارد. برای مثال شما دامنه **org**. را می توانید با قیمت حدودی ۱۴۰ هزار تومان برای یک سال خریداری کنید.

برای هاست هم می توانید از ارزان ترین هاست های اشتراکی لینوکس آلمان یا ایران که ماهیانه ۳۰ هزار تومان هزینه دارند استفاده کنید. همچنین قالب های شرکتی هم قیمت مناسبی داشته اما توصیه می شود از قالبهای حرفه ای چندمنظوره استفاده کنید که به طور میانگین ۸۰ هزار تومان قیمت دارند.

همچنین با کمتر از ۱۰۰ هزار تومان هم می توانید پلاگین های حرفه ای را برای سایت خود خریداری کنید که مجموع هزینه های شما را به حدود ۳۵۰ هزار تومان می رساند. توجه داشته باشید که ۱۴۰ هزار تومان آن برای ثبت دامنه بوده و در تمامی گزینه های پیشنهادی موضوعی می توانید از دامنه ملی ایران که ۱۰ یا ۱۵ هزار تومان قیمت دارد نیز استفاده کنید.

مدل پیشنهادی برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی با سرمایه کم

هر نوع وبسایتی را که می خواهید راه اندازی کنید می توانید با این روش ها هزینه ها را به حداقل برسانید. راه اول استفاده از دامنه **ir**. بوده که تنها ۱۰ یا ۱۵ هزار تومان برای یک سال هزینه دارد. دومین مسئله این است که پله به پله بالا بروید. در مدل پیشنهادی برای فروشگاه

اینترنتی گفته شد که می توانید مستقیما یک سرور مجازی خریداری کنید اما شما حتما لازم نیست این کار را انجام دهید.

با ارزان ترین هاستهای اشتراکی که حدود ۲۰ تا ۳۵ هزار تومان هزینه دارند می توانید کار را شروع کنید و خیال تان از این بابت راحت باشد که می توانید هر زمان که ترافیک سایت شما بالا رفت، هاست را ارتقا داده و از سرویس های بهتری استفاده کنید.

هرچقدر هم که می خواهید کمتر هزینه کنید باز توصیه می شود از قالب های حرفه ای استفاده کنید. قالب های چندمنظوره که نام برده شد، حتما نیاز به صفحه ساز دارند که باید آنها را جداگانه تهیه کنید اما قالب هایی برای موضوعات خاص بدون صفحه ساز نیز موجود است که تنها باید در مارکتهای خرید قالب و پلاگین به دنبال آنها باشید.

مدل پیشنهادی برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی با سرمایه زیاد

اگر مشکلی از بابت هزینه های گفته شده در مثال های بالا ندارید، توصیه می شود این مدل کسب و کار را هم بررسی کنید. در انتخاب دامنه که آزاد هستید اما می توانید یک دامنه .com و هم یک دامنه .ir تهیه کنید. بهتر است دامنه اصلی خود را .com قرار دهید تا در صورت نیاز برای تبلیغات گوگل مشکلی نداشته باشید.

جهت برندسازی بهتر توصیه می شود دامنه .ir نیز خریداری شود زیرا پس از معروف شدن سایت خیلی جلوه خوبی ندارد که شخص دیگری با همان نام در یک دامنه دیگر فعالیت دیگری داشته باشد. می توانید دامنه اصلی را .com انتخاب کرده و .ir را به آن ریدایرکت کنید.

یک سرور مجازی مطمئن می تواند خیال شما را از بابت منابع و ترافیک راحت کند. سرور مجازی با کیفیت که مثال زده شد می تواند ۲۰۰ تایاحتی ۳۵۰ هزار تومان، در مدل های حرفه ای هزینه داشته باشد. در انتخاب قالب ها هم می توانید وسواس بیشتری به خرج داده و از قالب هایی استفاده کنید که همراه آن پلاگین های ضروری مانند صفحه ساز، اسلاید و... وجود دارد.

همچنین یک سری قالب های فروشگاه با اپلیکیشن ارائه می شوند که می توانید برای داشتن یک وبسایت به همراه اپلیکیشن از آنها استفاده کنید که چیزی بین ۲۵۰ تا ۳۵۰ هزار تومان قیمت دارند.

مدل کسب و کار اینترنتی بر مبنای ایده جدید و MVP

اگر یک ایده جدید و تازه برای عرضه دارید که تا به حال استفاده نشده و یا مدل بهتری از یک سرویس قدیمی است و نمی توانید آن را به دلیل لو رفتن طرح بیان کنید و از ابتدا مرحله به مرحله پیش بروید، می توانید از شتاب دهنده ها استفاده کنید. این مدل که در کشورهای دیگر بسیار مرسوم است، در ایران هم وجود دارد و شرکتهای شتاب دهنده ای هستند که در صورت تایید ایده، به شما خدماتی مانند محل کار و بودجه می دهند اما طبیعتاً درصد قابل توجهی از سهام شرکت را هم از شما می گیرند.

فقط باید توجه داشته باشید که این شرکتهای به شما پول نمی دهند، بلکه به شما کمک و مشاوره می دهند که یک شرکت را ثبت کنید و سپس پول را به حساب شرکت می ریزند و همچنین باید

این را هم در نظر بگیرید که آنها ایده هایی را قبول می کنند که یک منبع درآمد مستقیم داشته باشند، یعنی ایده شما به گونه ای باشد که با سرمایه آنها به سود برسد.

این مدل تنها برای ایده های نابی است که می توانند یک تغییر ایجاد کرده یا یک نیاز را برطرف کنند و این شرکتها از ایده های تکراری و استفاده شده استقبال نمی کنند.

ام وی پی یا **Minimum Viable Product** که به فارسی حداقل محصول پذیرفتی ترجمه شده است، یک روش بسیار خوب برای اطلاع از بازار کسب و کار است. شاید شما ایده ای داشته باشید که بخواهید آن را در قالب طرح های گفته پیاده کنید، اما آیا واقعا این کار شما جواب می دهد؟ آیا کاربران از آن استقبال می کنند و شما به سود می رسید؟

برای اینکه یک دفعه در یک مرحله خرج زیادی نکنید و آن نهایت کار خود را عرضه نکنید می توانید مشابه روش **MVP** عمل کنید. یعنی درست مانند ترجمه حداقل محصولی که قابل پذیرش است را به کاربر ارائه دهید.

برای مثال شما می خواهید یک محصول جامع دیجیتال مارکتینگ آماده کرده و آن را در وب سایت خود به فروش برسانید. طبق مدل **MVP** لازم نیست شما همه چیز را در ابتدا انجام دهید، بلکه می توانید با یک محصول کوچکتر و قابل پذیرش - به آن معنا که در یک مقیاس کوچک کامل باشد، مثلا از دیجیتال مارکتینگ، ایمیل مارکتینگ را به صورت کامل آموزش داده باشید - بازار کسب و کار را امتحان کنید.

یک محصول، یک سایت با یک صفحه و درست کردن یک ویدیو معرفی و نوشتن توضیحات برای آن می تواند دیدی به شما بدهد که آیا این کار را دنبال کنید یا خیر. در مدل های موفق ام

وی پی MVP بنیانگذاران باید طرح خود را برای یک جمعیت مشخص ارائه دهند که کار سختی هم نیست. می توانید از افراد دانشگاه و یا هم محللهای های خودتان برای آزمایش استفاده کنید. توجه کنید که مدل کسب و کار MVP مبحث کوچکی نیست اما لازم شد تا در این بخش از سرمایه کسب و کار اینترنتی برای صرفه جویی در زمان و هزینه این طرح راه اندازی هم جهت آشنایی شما مطرح شود.

فصل پنجم: راه اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم

استفاده از هاست اشتراکی

از آنجایی که همه سایت های فروشگاههای بزرگ از سرور اختصاصی استفاده می کنند، بسیاری از علاقه مندان این حوزه تمایل دارند برای شروع از این سرورها و یا حداقل از سرور مجازی استفاده کنند. استفاده از سرور اختصاصی برای شروع کار اصلا به صرفه نیست زیرا در ابتدا شما از یک درصد قدرت و فضای آن سرور نمی توانید استفاده کنید.

بسیاری دیگر می گویند استفاده از سرور مجازی می تواند هم به صرفه و هم بسیار مناسب باشد، زیرا خیال شما را از بابت پردازش اطلاعات و فضا راحت می کند اما یک راه بسیار ارزان تر نیز هست. در مدل پیشنهادی که در فصل قبلی مطرح شد، سرور مجازی پیشنهاد داده شد اما با توجه به اینکه شما در هر زمان می توانید منابع سخت افزاری خود را افزایش دهید، می توانید از هاست های اشتراکی استفاده کنید.

استفاده از هاست های اشتراکی که هزینه بسیار پایینی دارند، می تواند گزینه بسیار مناسبی برای شما باشد. توجه داشته باشید که در این قسمت قصد داریم تا یک پلن برای راه اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم را برایتان معرفی کنم و صد در صد مدل درجه یکی نیست و قطعاً باید در میان مدت آن را بروزرسانی کنید اما در ابتدای کار واقعا از لحاظ منابع به چیزی بیش از این نیاز ندارید.

هاست های اشتراکی لینوکس (خارج از کشور و حتی داخل کشور) که با سرویس های مدیریت سرور (سی پنل و دایرکت ادمین) رایگان ارائه می شوند، مناسب ترین هاست برای شما است. در این مدل اگر شما بالاترین مدل این دسته از هاست ها را خریداری کنید، تنها باید ماهیانه چیزی بین ۳۵ تا ۴۰ هزار تومان هزینه کنید.

مطمئن باشید با همین هاست اشتراکی می توانید - بسته به نوع و میزان فعالیت - حداقل ۳ ماه و حداکثر ۶ ماه تا یک سال از آن استفاده کنید. از این بابت خیالتان هم راحت باشد که هر زمان که قصد داشتید می توانید، منابع هاست را افزایش داده و یا سایت را از هاست به یک سرور مجازی و بعد یک سرور اختصاصی انتقال دهید.

استفاده از سرویس های مدیریت محتوا رایگان

برای اینکه پس از خرید هاست بتوانید به صورت رایگان در مدت پنج دقیقه سایت خود را راه اندازی و آن را بالا بیاورید، حتما لازم است از سیستم مدیریت محتوا (CMS) رایگان مانند وردپرس استفاده کنید. وردپرس WordPress یک سایت ساز رایگان بوده که می توانید به

راحتی آن را از سایت آن دانلود و سپس در هاست خود آپلود کنید. پس از نصب آن می توانید یک سیستم مدیریت محتوا رایگان را برای خود داشته باشید.

شاید مهمترین ویژگی وردپرس وجود افزونه یا Plugin های فراوان برای آن است. افزونه وردپرس تقریبا هر نیازی که شما داشته باشید را برآورده می کند و تنها کافی است با تحقیق در اینترنت افزونه های مناسب خود را پیدا و آنها را نصب کنید. همچنین قالب Theme های بسیاری زیادی برای وردپرس طراحی شده که حالت های طراحی بسیار زیادی را در اختیارتان قرار میدهد.

وردپرس به زبان فارسی ترجمه شده و می تواند در پنل مدیریت خود، سایت را به زبان فارسی مدیریت کنید. به دلیل فارسی بودن خود وردپرس، افزونه ها و قالب های این سیستم هم به فارسی ترجمه شده اند و به راحتی می توانید با همه آنها کار کنید.

استفاده از فروشگاه سازهای رایگان

در پاراگراف قبل مطرح شد که با وردپرس می توانید به صورت رایگان وب سایت خود را بالا بیاورید و آن را راه اندازی کنید اما با وردپرس نمی توان به صورت کامل یک فروشگاه با امکان ثبت سفارش راه اندازی کرد. لذا نیاز به یک سیستم فروشگاه ساز دارید. یکی از سرویس های فروشگاه ساز که توسط خود وردپرس خریداری شده و به صورت منظم بروزرسانی می شود، ووکامرس WooCommerce نام دارد.

با ووکامرس که آن هم نسخه فارسی دارد، می توانید سایت وردپرسی خود را تبدیل به یک فروشگاه کنید. در این حالت می توانید محصولات را در آن تعریف کرده و برای هر یک قیمت و مشخصات وارد کنید. درست مشابه سایت های فروشگاههای که امروزه وجود دارد. از طریق ووکامرس کاربران سایت شما می توانند در سایت محصولی را خریداری کرده و پس از پرداخت، سفارش خود را ثبت کنند.

علاوه بر رایگان بودن و داشتن نسخه فارسی، ویژگی دیگر ووکامرس داشتن قالب های ویژه و افزونه های کاربردی است. برای سرویس فروشگاه ساز ووکامرس قالب هایی مشابه سایت های فروشگاههای بزرگ طراحی شده که امکانات کاملی را در اختیار شما قرار می دهند و می توانید از آنها استفاده کنید. همچنین افزونه های کاربردی خود ووکامرس هم بسیار زیاد بوده و می توانید انواع آنها را با جستجو پیدا کنید.

امکان صدور فاکتور، درگاه پرداخت مستقیم، حمل و نقل، پیشنهادهای ویژه و لحظه ای و ... افزونه های ووکامرس هستند که سایت شما را تبدیل به یک فروشگاه اینترنتی قدرتمند می کنند. لازم به ذکر است که برای استفاده از همه امکانات ووکامرس و نصب این افزونه ها شاید کمی هاست اشتراکی ضعیف باشد و برای اینکه به مشکل برنخورید توصیه می شود به صورت مرحله به مرحله پیش بروید و یک دفعه همه محصولات را در سایت وارد نکنید.

تمرکز بر روی یک موضوع خاص برای جلوگیری از هزینه ها

یک مورد بسیار مهم و تاثیرگذار در کسب و کار اینترنتی شما، تمرکز بر روی یک موضوع خاص است. این تعریف که در نیچ مارکتینگ Niche Marketing مطرح می شود، بر این مورد تاکید دارد که برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی باید بر روی یک بازار هدف Target Market مشخص هدفگذاری کرد.

اگر شما تنها با این هدف که می خواهید فروشگاه اینترنتی داشته باشید، وارد بازار شوید، قطعا نتیجه نخواهید گرفت. با تمرکز بر روی یک موضوع خاص، برای مثال یک دسته از محصول که به صورت اختصاصی در هیچ فروشگاه دیگری به فروش نمی رسد، می توانید بر روی آن محصول یک برند شده و فروش خود را از این محصول در یک فروشگاه بزرگ بیشتر کنید.

با اینکار نسبت به رقبای خود یک مزیت رقابتی ایجاد کرده اید که در بلندمدت برای برندسازی شما نیز موثر است. یک موضوع خاص صرفا یک دسته بندی خاص نیست. در نیچ مارکتینگ، تمرکز روی یک گروه سنی و یا جنسی خاص هم جز هدفمندی های راه اندازی کسب و کار بوده که می توانید بر روی آنها نیز تمرکز کنید.

سوالی که پیش می آید اینجاست که این مورد چطور از هزینه ها جلوگیری می کند. اولین و مهمترین نکته این مسئله است که برای شروع اگر یک دفعه بخواهید هزار محصول را مشابه فروشگاه های اینترنتی بزرگ در سایت قرار دهید، هاست اشتراکی جواب نداده و باید از سرور مجازی که هزینه چند برابری دارد استفاده کنید. همچنین حجم بالای محصولات موجب می شود، زمان زیادی برای وارد کردن و بازاریابی هر یک هزینه کنید.

در ادامه مسیر کارتان وقتی محصولات شما زیاد باشد و مطرح هم شده باشید، باید افراد متخصص بیشتری را استخدام کنید تا هر یک از دسته ها را مدیریت کنند. سئو و بهینه سازی موتور جستجو برای سایت هایی که موضوعات مختلف دارند نیز بسیار سخت است.

حذف هزینه تبلیغات با بازاریابی محتوا

وقتی محصولی را وارد سایت می کنید، یک روش ساده برای ایجاد فروش و بدست آوردن مشتری وجود دارد. این راه ساده اما هزینه بر، تبلیغات است. یعنی وقتی شما تبلیغات گسترده برای محصول و یا محصولا فروشگاه اینترنتی خود انجام دهید، می توانید فروش داشته باشید.

اما همانطور که عنوان این فصل به راه اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم مربوط می شود، شما می توانید با یک روش دیگر، در بلندمدت مشتری همیشگی پیدا کنید. بازاریابی محتوا یا همان **Content Marketing** روشی است که برای سایت ها بسیار موثر بوده و فروشگاه های اینترنتی حتما باید آن را در دستور کار خود قرار دهند.

مقالات تخصصی زیادی درباره بازاریابی محتوا و چگونگی اجرای آن، در سایت پول یابی وجود دارد که می توانید با مطالعه آنها به علم و مهارت خود در این زمینه به صورت تخصصی اضافه کنید.

با بازاریابی محتوا می توانید برای محصولات خود محتوا تولید کرده و آنها را به کمک بازاریابی موتور جستجو **Search Engine Marketing** در گوگل بالا بیاورید. از این طریق دیگر نیازی

به تبلیغات نداشته و تنها با هزینه کردن زمان می توانید بعد از چندماه به یک فروش مستمر بدون صرف هزینه تبلیغات برسید.

در پایان به این نکته هم توجه داشته باشید که انتخاب دامنه بر عهده خودتان است و آن را در این بحث وارد نکردیم . چون ممکن است که نام انتخابی شما در یک دامنه ثبت شده باشد و مجبور شوید از سایر دامنه ها استفاده کنید. اما این موضوع کاملا به شما بستگی دارد که از یک دامنه کشوری **.ir** ده یا پانزده هزار تومانی استفاده کنید و یا به دنبال ثبت دامنه بین المللی **.com** یکصد و پنجاه هزار تومانی باشید.

بخش یازدهم ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز

حتما در اینترنت کسب و کارهای زیادی را دیده اید که بعد از مدت کوتاهی فعالیت تعطیل شده و امروزه دیگر وجود ندارند. البته وجود شکست و موفقیت در کسب درآمد از اینترنت کاملا طبیعی و جزو ذات کسب و کارهای اینترنتی و واقعی محسوب می شود. اما اینکه ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز و سود آور با رشد بالا چیست ؟ موضوع مهمی است که باید مدنظر داشت .

یقینا همه به دنبال موفقیت در کسب و کار اینترنتی سودآور با رشد بالا هستند ، ولی تجربه ثابت کرده که همه افراد نمی توانند در کسب درآمد اینترنتی موفق باشند. در طی سالیان اخیر ، شکست و تعطیلی کسب و کارهای زیادی را دیده ام و اینکه مدیران برخی از این کسب و کارها، بعد از دریافت سود اندکی ، کار را تعطیل کردند و نتوانستند آن را ادامه دهند.

در مقابل کسب و کارهای اینترنتی زیادی را هم دیده ام که روز به روز به رشد قابل توجهی رسیده اند و از کنار آن ها کسب و کارهای دیگری نیز بوجود آمده اند . وقتی درباره علت موفقیت و یا ناکامی این کسب و کارهای اینترنتی تحقیق می کنید به این نتیجه می رسید که بعضی از کسب و کارها واقعا برای کسب موفقیت به وجود آمده اند و بعضی دیگر بدون هدف خاصی فقط برای کسب درآمدی کوتاه مدت اقدام کرده اند .

زمانی که صاحب کسب و کار اینترنتی از طریق روش های نوین بازاریابی اینترنتی به ویژه بازاریابی محتوا نمی تواند کسب و کارش را رشد دهد و فقط به فکر پول خرج کردن برای دیده شدن باشد، قطعا در آینده به مشکلات اساسی برخورد می کند و نباید انتظار کسب درآمد اینترنتی مستمر و پایدار را داشته باشد .

خلاصه اینکه برای موفقیت در کسب و کار اینترنتی و داشتن درآمد اینترنتی بالا باید با برنامه ریزی دقیق و پشتکار فراوان وارد عمل شد و برخی از ویژگی های خاص و متمایز از دیگران را داشت. این ویژگی ها در درازمدت ضمن تضمین موفقیت، موجب رشد چشمگیر درآمد اینترنتی و سودآوری دائمی خواهد شد .

ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز

همان طور که در بالا اشاره شد برای موفقیت باید متمایز از دیگران بود و برخی ویژگی های خاص را داشت. خیلی مهم است اگر فکر می کنید کسب و کارتان این ویژگی ها را ندارد و یا در آینده هم قرار نیست این ویژگی ها را داشته باشد ، مطمئن باشید کسب و کارتان رشد چشمگیری نخواهد داشت و به زودی متوقف خواهد شد .

برخی که قصد راه اندازی سریع کسب و کار اینترنتی دارند فقط به دنبال پولدار شدن سریع و راحت هستند. این گروه هدف خاصی از شروع کسب درآمد اینترنتی ندارند. لذا اصلا به آینده کاری و استمرار درآمد آنلاین فکر نمی کنند و تنها به این فکر می کنند چه کاری انجام دهند تا به سود سریع برسند .

داشتن این طرز فکر ، اشتباه محض است . در راه اندازی کسب و کار آنلاین مطمئن شوید که هدف اصلی تان فراتر از چیزی است که الان در ذهن تان وجود دارد . باید ویژگی های کسب و کارهای اینترنتی پولساز را بدانید و آنها را در کارتان لحاظ کنید تا به موفقیت و درآمد آنلاین پایدار برسید .

برخی از مهم ترین ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز و سودآور با رشد بالا عبارتند از :

۱- سود آوری دائمی

یکی از مهم ترین ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز ، سود آور بودن همیشگی آن است . آیا کسب و کار شما در هر شرایطی سودآور است؟ اگر روزی قادر به انجام دادن کارهایتان نباشید باز هم کسب و کارتان سودآور است؟ به طور کلی ، کسب و کارهایی که رشد بالایی دارند اساسا سودآور و پولساز هستند. حتی اگر کسی را جایگزین صاحب اصلی کسب و کار کنند باز هم به سودآوری خود ادامه می دهد .

هزینه های کسب و کار اینترنتی نباید طوری باشد که با اضافه شدن نیروی کار نتوانید از پس دستمزدها برآید . درک این موضوع ، خیلی ساده است به عنوان مثال اگر چند نیروی کار استخدام می کنید نباید درآمدها طوری باشد که فقط به پرداخت دستمزد آن ها ختم شود. در این شرایط کسب و کار شما رشد نمی کند و درجا می زند.

۲- گوشه گیر نبودن کسب و کار اینترنتی

بر خلاف گفته و تصور خیلی از متخصصان حوزه کسب و کار و بازاریابی اینترنتی انتخاب یک گوشه و یا قسمتی از بازار ، یا به قول معروف استفاده از نیچ مارکتینگ اصلا به رشد کسب و کار اینترنتی کمک نمی کند. البته این گفته صرفا برای تمام کسب و کارهای موفق نیست. به عنوان مثال سایت “چی پوشیم” گوشه ای از بازار را انتخاب کرده است و هم اکنون هم موفق است.

ولی کسب و کارهای سودآور با رشد بالا به هیچ وجه یک گوشه بازار را انتخاب نمی کنند. نمونه بارزش سایت دیجی کالا یک گوشه را انتخاب کرد ولی در این مدت کالاهای دیگری را هم به محصولاتش اضافه کرده که اصلا به گوشه اولیه شروع کارش که کالای دیجیتال بود ، مربوط نمی شود.

از طرفی سایت های محتوایی مثل چطور ، زومیت و بیتوته ، به هیچ وجه به صورت تخصصی فقط روی یک حوزه خاص فعالیت نکرده اند ، بلکه در تمام حوزه های پر مخاطب متمرکز شده اند. پس توجه کنید که کسب و کارهای سودآور با رشد بالا هیچ وقت در یک گوشه نمی مانند. چون این نوع رفتار ، اصلا خاصیت کسب و کارهایی با رشد بالا و پولساز نیست .

۳- رو به رشد بودن دارایی

کسب و کارهایی که هیچ وقت به رشد بالا فکر نمی کنند ، درآمد اینترنتی آنها مشخص و ثابت بوده و دارایی شان هم افزایش پیدا نمی کند. اما در نقطه مقابل آنها ، کسب و کارهایی که رشد بالایی دارند دارایی های آنان همیشه رو به افزایش است.

به عنوان مثال دیجیکالا با ۹ کارمند شروع به کار کرد ولی الان چند کارمند دارد؟ ضمن اینکه دیجیکالا الان دیجی استایل را هم دارد. اسنپ هم همینطور است. منظور از دارایی های یک کسب و کار اینترنتی می تواند داشتن حق امتیاز در کسب و کاری دیگر، افزایش تعداد نیروی کار، افزایش سرمایه ، افزایش قدرت برند و افزایش قدرت مانور در بازار اینترنتی باشد.

آیا کسب و کار اینترنتی شما این ویژگی ها را دارد؟ آیا کسب و کارتتان در آینده کار را برای رقبایتان ساده می کند؟ و یا توان رقابت با برند شما را نخواهند داشت؟ پس اگر کسب و کار کوچکی دارید به فکر افزایش دارایی های تان در آینده باشید .

۴- داشتن وجه تمایز

کسب و کارهایی که رشد بالایی دارند و عملا سودآور و پولساز هستند وجه تمایزی دارند که مردم در مورد آن ها صحبت می کنند . آن ها اساسا به دنبال رفع نیاز جدی در بین مردم و مخاطبان هستند . در واقع صرفا یک ایده ناب و جذاب نیستند که تبدیل به یک کسب و کار شده باشند. آن ها وجه تمایز دارند .

برای نمونه اسنپ فقط یک تاکسی است با این تفاوت که هم ارزان است، هم تمیز است و از همه مهمتر سریع در خدمت درخواست کننده خودرو است . سوپرمارکت های اینترنتی مانند سوپرمارکت های معمولی هستند با این تفاوت که همه محصولات مورد نیاز در دسترس شماست و کافی است انتخاب شان کنید و سفارش دهید ، بعد از مدت زمان کوتاهی به دست تان می رسد. از همه مهمتر اینکه دیگر نیاز به حضور در سوپرمارکت ندارید .

اگر کسب و کارتتان وجه تمایزی که مردم در مورد آن صحبت کنند نداشته باشد ، قطعاً رشد نخواهد کرد. البته داشتن وجه تمایز اصلا کار سخت و پیچیده ای نیست ، بعضی وقت ها با تولید محتوای منحصر به فرد و باکیفیت نیز می توان این وجه تمایز را به وجود آورد .

۵- تمرکز روی میزان درآمد اینترنتی رو به رشد

درآمد اینترنتی کسب و کارهایی که در دراز مدت موفق هستند ، همیشه رو به رشد است . آن ها دارای یک مدل پیش بینی درآمدی هستند . کسب و کارهایی که درآمدها رو به رشد نیست معمولا به صورت پروژه ای با مشتریان خود در تعامل هستند . ممکن است در بعضی از ماه ها پروژه ای نداشته باشند و درآمدها از میانگین پایین تر بیاید .

در این صورت بهتر است ابتدا به فکر ثابت کردن درآمد اینترنتی ماهیانه باشند و سپس برنامه ای برای افزایش رو به رشد درآمدها داشته باشند . در واقع کسب و کارهای بزرگ ، درآمد اینترنتی معقولی از هر مشتری خود دارند. به همین دلیل است که با افزایش مشتریان درآمدها هر سال بیشتر از قبل می شود.

کسب و کارهایی که رشد بالایی دارند درآمد ماهیانه شان کاملا مشخص است ، لذا برنامه ریزی دقیقی برای افزایش آن دارند . اگر درآمد ماهیانه ثابتی دارید ، می توانید با تمرکز روی شیوه های نوین ، افزایش نیروی کار و استفاده از همکاری با دیگر کسب و کارها درآمدها را بالا ببرید ، چرا که مطمئن هستید هزینه برنامه ای که در سر دارید تامین شده است.

۶- داشتن برندی به یادماندنی

یکی از دیگر از ویژگی کسب و کار اینترنتی پولساز و سودآور با رشد بالا ، این است که برندی به یادماندنی هستند. مردم عاشق برند ها هستند و به همین دلیل باید روی این مورد

سرمایه گذاری بلند مدت کرد. کسب و کارهای بزرگ ، برندی ساده و جمع و جور دارند و به سادگی بر سر زبان ها می افتند و مثل ویروس در بین مردم پخش می شوند.

مثلا می گویند برای آمدن به خانه ما ، « یه اسنپ بگیر بیا » و یا برای خرید فلان گوشی « از دیجی کالا بگیر ». شبیه این جملات روزانه در بین مردم چندین بار تکرار می شود و در یاد و خاطرشان وجود دارد.

اگر می خواهید کسب و کار اینترنتی پایدار با سود بالا داشته باشید حتما به فکر برندسازی باشید. لازم نیست هزینه های سنگینی برای بیشتر دیده شدن صرف کنید . فقط کافی است برندی بسازید که مردم دوستش داشته باشند و بر سر زبان ها بیافتد. برندی که بتواند نیاز واقعی آن ها را رفع کند و در خدمتشان باشد .

اگر در فکر راه اندازی برندی قوی با درآمد اینترنتی مستمر و پایدار هستید باید از متخصصان این حوزه کمک بگیرید . مشورت گرفتن از دوستان معمولی در این مورد اشتباه محض است و نتیجه ای نخواهد داد.

۷- داشتن یک تیم قوی و کاربلد

تقریبا غیر ممکن است کسب و کار اینترنتی یا استارت آپی به تنهایی و یک نفره به موفقیت برسد. همه کسب و کارهای بزرگ با رشد رو به بالا ، دارای یک تیم قوی و بنیادی بزرگ بوده اند و راه درست کسب درآمد اینترنتی هم همین است . مثلا پلتفرم تبلیغات کلیکی کلیک یاب یا

سایت چطور از همان ابتدا با یک تیم شروع کردند. هر چند که در شروع کار، تیم کوچکی بودند ولی الان رشد بسیاری داشته اند.

اکثر کارآفرینان اینترنتی با مشکلات مشابه مواجه می شوند. ولی زمانی از پس تمام کارها بر می آیند که کسب و کارشان در همان جایگاه فعلی و محدودش باقی بماند و به دنبال رشد بیشتر نباشند. برای پیشرفت و گسترش کسب و کار باید تیم سازی کرد، چون به تنهایی نمی توان از پس تمام کارها برآمد.

به تنهایی نمی توانید کسب و کار بزرگ و گسترده ای راه اندازی کنید. هر چقدر هم که کارآفرین خوبی باشید باز هم به کمک افراد دیگری احتیاج خواهید داشت. برای تیم سازی بهتر است مورد قبلی را فراموش نکنید. یعنی تا زمانی که به درآمد اینترنتی ثابت ماهیانه نرسیده اید هیچ اقدامی در این زمینه نکنید.

۸- استفاده از هک رشد

کسب و کارهای بزرگ برای جذب مشتریان و مخاطبان بیشتر از هک رشد استفاده می کنند. این یعنی همیشه در تیم آن ها افراد خلاق هستند که ایده های پرسود و پولسازی را ارائه می دهند. هک رشد یعنی جذب مخاطبان بیشتر با هزینه بسیار اندک اتفاق بیفتد. این اصل نشان دهنده این است که کسب و کارهای بزرگ همیشه به استفاده از رسانه های مردمی با هزینه های بالا فکر نمی کنند.

علاوه بر این ، هک رشد یکی از بهترین روش ها برای آگاهی از برند است. برای درک بهتر این موضوع کفایت به کمپین های تبلیغاتی استارت آپ های مثل ریچون و چنگال در شبکه های اجتماعی نگاهی بیاندازید . این استارت آپ ها با کمترین هزینه کمپین های ویروسی خوبی راه اندازی کردند تا مردم به صورت رایگان برای آن ها تبلیغات اینترنتی کنند.

۹- داشتن رشد ماهیانه

کسب و کارهایی که رشد بالایی دارند و همیشه سودآور و پولساز هستند ، قدرت رشد ماهیانه را درک می کنند . برایشان درآمد اینترنتی زیاد سالانه اهمیتی ندارد ، در عوض درآمد ماهیانه کسب و کارشان مهم است . البته کاملا طبیعی است که افزایش درآمد ماهیانه به افزایش درآمد سالیانه نیز مربوط می شود .

دلیل اهمیت دادن به رشد درآمد اینترنتی ماهیانه این است که نشان دهنده روند رشد کسب و کار اینترنتی است . آن ها روی درآمد ماهیانه خود تمرکز می کنند . اگر هر ماه درصدی به درآمد ماهیانه افزوده شود مشخص می شود راهی که می روند درست است و باید ادامه دهند .

اگر در طی فرایند کسب درآمد اینترنتی ، بتوانید درآمد اینترنتی ماهیانه خود را حداقل ۱۰ الی ۱۵ درصد افزایش دهید ، این نشان دهنده رشد کسب و کارتان است و می توانید به استمرار و رشد در آینده امیدوارم باشید .

۱۰- داشتن اهداف دراز مدت

همانطور که در ابتدای مقاله ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز بیان شد ، کسب و کارهای بزرگ به فکر پول دار شدن سریع و فوری نیستند ، بلکه اهداف شان دراز مدت است و اینکه راه موفقیت در کار را نگاه به آینده می دانند . اینکه سریع و به هر طریقی به درآمد اینترنتی بالا برسند در برنامه کاریشان جایی ندارد .

برای اینکه در رسانه های عمومی دیده شوید، در روزنامه ها و وب سایت های خبری از فعالیت برندتان نام ببرند و یا به برنامه های تلویزیونی مرتبط با کسب و کارتتان دعوت شوید و... تمام اینها در درازمدت امکان پذیر است و قرار نیست خیلی زود به آن ها دست یابید . پس در رسیدن به کسب درآمد اینترنتی عجله نکنید .

از همان ابتدای راه اندازی کسب و کارتتان به فکر روزی باشید که برندتان مشهور شده و بر سر زبان ها افتاده است . حتی به فکر ساختن برندی قدرتمند و پایدار باشید که قرار است بعد از شما به فرزندان تان منتقل شود . با این طرز فکر هیچوقت به سمت روش های ناکارآمد بازاریابی اینترنتی سوق داده نمی شوید و روز به روز به موفقیت نزدیک تر می شوید .

خلاصه اینکه، اگر تحقیقی در وب سایت ها و کسب درآمد های اینترنتی انجام دهید ، مشاهده می کنید که اکثر کسب و کارهای بزرگ این ویژگی ها را در درون خود دارند و هر روز هم ، در حال پیشرفت بهتر و سریع تر هستند .

اگر واقعا به دنبال کسب درآمد از اینترنت بالا ، سودآور ، پایدار و مستمر هستید ، باید مشابه رویه و رفتار کسب و کارهای بزرگ عمل کنید. تمام این ویژگی ها به طور مستقیم در افزایش موفقیت کسب و کار اینترنتی تاثیر گذار بوده و ارتباط تنگاتنگی با افزایش پولسازی دارد .

نکته آخر، ویژگی های کسب و کار اینترنتی پولساز این است که باید همواره بلندنظر بوده و دید بلند مدتی نسبت به کار و درآمد اینترنتی داشته باشید . هرگز به دنبال کسب درآمد اینترنتی و پول سریع نباشید. اگرچه نمی توان زمان دقیقی برای کسب موفقیت تعیین کرد ولی حداقل برای ۵ الی ۶ سال آینده خود برنامه ریزی کنید و هرچه که در توان دارید را برای رسیدن به هدف نهایی خود صرف کنید. مطمئن باشید با این نگاه و اقدام موثر ، می توان به موفقیت و کسب درآمد اینترنتی پایدار امید داشت.

سخن پایانی و نتیجه گیری

سخن پایانی

کتاب الکترونیک «آموزش شروع کسب درآمد اینترنتی»، سعی می کند اولین قدم ها را برای ورود به دنیای کسب و کارهای اینترنتی به شما آموزش دهد. هدف این کتاب باز کردن مباحث فنی و پیچیده اینترنت نیست. برای نمونه آموزش طراحی یک وبسایت و یا انجام سئو به صورت تخصصی در این کتاب وجود ندارد.

هدف اصلی از نگارش این کتاب الکترونیک از مقاله های سایت پول یابی، این است که شما با قدم های ابتدایی راه کسب درآمد از اینترنت در ایران، آشنا شوید. سوالهای زیبای در ذهن افرادی که تازه می خواهند شروع به کار کنند وجود دارد. اینکه چه ایده ای خوب است؟ چطور ایده پیدا کنیم؟ چه مهارت و تخصصی لازم می باشد؟ هزینه شروع کسب و کار چقدر است؟ و...

وجود مجموعه سوالات متداولی از این نوع در مورد شیوه و چگونگی شروع کسب آمد اینترنتی وجود داشت، لذا برای پاسخ گویی به تمام این نوع سوالات، کتاب حجیم «آموزش شروع کسب درآمد اینترنتی» که حاصل دهه ها تجربه، مطالعه، پژوهش و کار عملی نویسنده است، منتشر شده است.

هر کسی می تواند با مطالعه این کتاب، به پاسخ کامل و راهنمایی درست در مورد کسب و کار اینترنتی دست یابد. سعی شد تا کتاب ساده و روان و قابل فهم برای همگان باشد ولی چنانچه در متن کتاب، به اصطلاحات و کلمات (شاید) تخصصی برخوردیده اید برای اطلاع از مفهوم آنها می توانید در سایت پول یابی توضیحات بیشتر آن را بیابید. همچنین در صورتی که قصد داشتید در

مورد برخی موضوعات، اطلاعات بیشتر داشته باشید، می توانید به سایت پولیابی مراجعه کرده و کلمه موردنظر خود را جستجو کنید.

امیدوارم اطلاعات ارائه شده در این کتاب، به شما درک بهتری از شروع یک کسب و کار اینترنتی داده باشد. بدیهی است که در این کتاب سعی کردم در حد مقدور وارد جزئیات بحث شوم و تمام موارد مرتبط با کار را دقیق، شفاف و موشکافانه توضیح دهم. با این حال دایره کسب درآمد اینترنتی بسیار وسیع و گسترده بوده و امکان بررسی همه جانبه در برخی مباحث وجود نداشته است.

در هر حال هدف اصلی این بوده و هست که بفهمانم ایده تجارت و کسب درآمد اینترنتی، یک ایده دوراز ذهن نیست و کاملاً واقعی و قابل اجرا می باشد. فقط کافی است که تصمیم جدی گرفته، و با عشق زیاد به کار مورد علاقه خودتان بپردازید (این را بدانید که در هر کاری سخت ترین مرحله آن، شروع کردن و استارت زدن است.)

همان طور که بارها در این کتاب اشاره شد، نگران جزئیات کار نباشید زیرا در هر مرحله از کار افراد متخصص، آماده یاری رساندن به شما می باشند. شرکتها و افراد متخصص، خدمات پاسخگوی رایگان و دقیق گوگل بعنوان یک مشاور همیشه همراه، فایل های ویدئویی آموزشی موجود در بستر اینترنت و مهمتر از همه، سایت معروف و آموزشی پول یابی، از جمله همراهان وفا دار در ادامه راه کسب و کار پر رونق اینترنتی شما خواهد بود .

مطمئنم که می توانید بهترین و ناب ترین محصولات و خدمات را تولید کرده و به مشتریان خود ارائه می دهید و روز به روز در کارتان تجربه عملی بیشتری کسب خواهید کرد. تمرکز-

مطالعه و الگو برداری از روش های کسب و کار افراد موفق ، که امروزه تبدیل به مولتی میلیونهاى جدید شده اند، نه تنها برایتان اتلاف وقت نیست، که به نوعی صرفه جوئی در فرایند پیشرفت تان هم می باشد.

خلاصه اینکه، مواظب خودتان باشید و همیشه انگیزه و دلیل اصلی خودتان را برای این کار به خاطر بسپارید. دائم به خودتان بگویید که می توانید در شروع و راه اندازی کسب درآمد اینترنتی و ادامه آن موفق شوید. مطمئن باشید این نگاه مثبت همراه با جدیت و تلاش، تاثیر شگرفی بر کسب و کار و زندگی تان خواهد گذاشت

با آرزوی بهترین ها

در پناه حق