

چگونه یک کسب و کار اینترنتی را شروع است؟

راه اندازی کسب و کار اینترنتی



شروع کسب و کار اینترنتی آسان نیست. کسب سود در کسب و کارهای اینترنتی کاری دشوار است. دشوار از این لحاظ که در حوزه کاری شما، اشخاصی دیگر هم کار می کنند که از رتبه سایت بالایی برخوردار هستند و رقابت با آنها اصلاً کار ساده‌ای نیست.

در ابتدای کار، حوزه فعالیت کسب و کار اینترنتی خود را انتخاب کنید که با شخصیت شما تناسب داشته باشد.

تخصص کاری خود را در نظر بگیرید تا بتوانید راحتتر حوزه فعالیت کسب و کار خود را انتخاب نمایید.

آیا تا به حال درباره شروع یک کسب و کار فکر کرده‌اید، اما پولی برای شروع نداشته‌اید؟



کسب و کارهای اینترنتی، تنها فرصت برای شروع با تقریباً هزینه کم و بدون سرمایه‌ی اولیه است.

در ابتدای کار نیاز شما به یک هاست، دامین، یک کامپیوتر و اتصال به اینترنت است.

در ابتدای شروع کسب و کار، بسیاری از افرادی که قادر اجاره دفتر نیستند، در خانه هم به درآمد رسیده‌اند و مطمئناً اگر آنها توانستند، پس شما هم می‌توانید.

ابتدا باید وب سایت خود را راه اندازی کنید و با تولید محتوای جدید و ناب چند ماه را رایگان کار کنید تا گوگل به شما اعتماد کند و رتبه سایت شما را بالا بیاورد.

چگونه از این وب سایت درآمد کسب کنیم؟

سؤال خوبی بود و پاسخ ساده است که یک وب سایت با برنامه‌های مرتبط با آن ایجاد کنید. این فقط یکی از راه‌های ساده برای کسب درآمد با وب سایت شماست.

برنامه‌های وابسته برای فروش کالاها و خدمات با استفاده از وب سایت شما ارائه می‌شود. وابستگان شما از طریق کمیسیون درآمد کسب می‌کنند و شما از طریق فروش تکراری توسط سهامداران مختلف درآمد کسب می‌کنید.

اکثر کتاب‌های الکترونیکی که در مورد چگونگی شروع کسب و کار در اینترنت را مطالعه فرمایید. شما می‌توانید محصولات را برای دیگران و همچنین محصولات خودتان را به فروش برسانید.

یکی دیگر از واقعیت‌های جالب در مورد راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی این است که شما می‌توانید وب سایت خود را با توجه به مهارت‌هایی که دارید شروع کنید و از آن درآمد کسب کنید.

بنابراین، کسب درآمد از طریق کسب و کار اینترنتی مبتنی بر خانه، می‌تواند بسیار آسان و سودآور باشد، زیرا شما قادر به انتخاب یک مدل کاری فوق العاده خوب هستید.

پس در نظر داشته باشید که قبل از شروع یک کسب و کار اینترنتی، درباره آنچه که در آن متخصص هستید فکر کنید.

آیا شما مایل به صرف مقدار زیادی از وقت و تلاش برای وب سایت خود هستید؟

این سؤال به نظر ساده می‌آید ولی جواب به آن نیاز به فکر کردن دارد. اگر شما وقت زیادی روی وب سایت خود بگذارید و از نظر سئو و بهینه سازی موتورهای جستجو فوق العاده باشد در مدت زمان کوتاهی به درآمد خواهید رسید.

قبل از راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی، به این سؤال پاسخ دهید. اجازه ندهید این سؤال و نمونه مشابه آنها شما را بترساند. پاسخ دادن به این‌ها به شما اجازه می‌دهد تا بدانید چه نوع کسب و کار اینترنتی برای راه اندازی مناسب است.

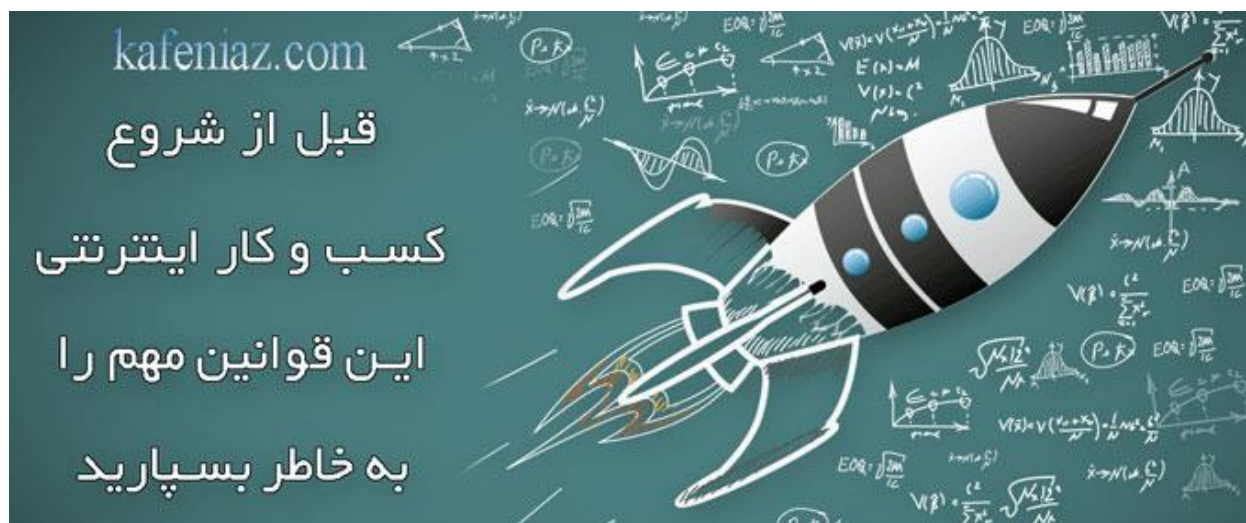
کسب و کارهای اینترنتی موفق از کجا شروع کرده اند؟



همه کسب و کارهای اینترنتی موفق از همین نقطه ای که شما هستید شروع کرده اند. اگر در زمینه ای خاص تخصص دارید می توانید از همین تخصص خود کسب درآمد کنید.

همه اشخاصی که به نحوی در این حیطه کاری موفق بوده اند از مهمترین قدم یعنی اقدام شروع کرده اند. با کمترین بودجه و امکانات و آن هم از منزل شخصی خود. اگر شما هم می خواهید در این زمینه حرفی برای گفتن داشته باشید پس به جای حرف زدن، اقدام کنید، عمل کنید.

موفقیت یک کسب و کار اینترنتی به عوامل مختلفی بستگی دارد.



به عنوان مثال:

۱- کسب و کار خودتان را با دیگران مقایسه نکنید.

آنها سالهاست که کار را شروع کرده اند ولی شما در ابتدای راه هستید و مقایسه کردن به شکست شما می انجامد.

۲- دید بلند مدت داشته باشید.

برای موفقیت بایستی یک سری اصول را رعایت کنید. دید بلند مدت یعنی ۶ ماهه اول یا حتی سال اول راه اندازی سایت به فکر درآمد نباشید. بایستی در این مدت هزینه کنید تا بهتر دیده شوید. هزینه ای که اعلام کردم فقط پول نیست، البته بخشی از آن پول هست ولی در وهله اول وقت گذاشتن و روی سئو و بهینه سازی سایت بایستی کار کنید تا جستجوی آن برای موتورهای جستجو راحت باشد.

۳- هدف داشتن.

اگر مایل هستید که یک فروشگاه اینترنتی موفق مثل دیجی کالا داشته باشید بایستی به بزرگتر از آن فکر کنید. باید در ابتدای کار هدف خود را مشخص کنید و برای رسیدن به آن از هر عملی که شما راه به هدفتان نزدیک می کند دریغ نکنید. اگر از مدیریت سایت چیزی نمی دانید خوب یاد بگیرید. اگر طراحی و ویرایش معمولی عکس ها اطلاعاتی ندارید خوب برنامه فتوشاپ را یاد بگیرید. اگر از سئو و بهینه سازی سایت چیزی نمی دانید، بایستی هزینه کنید و یاد بگیرید.

روی خودتان سرمایه گذاری کنید تا به هدفتان برسید.

۴- تلاش خودتان را دو برابر کنید.

برای رسیدن به قله کوه بایستی اولین قدم ها را بردارید. اگر در ادامه راه خسته شدید کافایت که تلاش رسیدنتان را دو برابر کنید.

در کسب و کارهای اینترنتی هم باید یک الگو داشته باشید. الگویی که به شما انگیزه بدهد. انگیزه ای که سعی و تلاش شما را دو برابر کند. انگیزه و تلاشی که در پایان کار پاداشی در خور شخصیت شما به شما ارائه دهد.

۵- بهانه ها را کنار بگذارید

برای رسیدن به موفقیت، لطفاً بهانه ها را کنار بگذارید.

من جوان هستم، وقت کافی ندارم که روی سایتم کار کنم، سئو و بهینه سازی سایت را بلد نیستم، متاهل هستم، پول ندارم و

هیچ کس این بهانه های شما را قبول نمی کند و فقط خودتان را گول می زنید. پس دست از بهانه جویی بردارید و کاری کنید.

حرف زدن کافیه، عمل کنید...

بهانه های که مانع یادگیری شما می شود

 هنوز خیلی جوان هستم	 پیر هستم	 سرم خیلی شلوغ است
 همه چیز را می دانم	 خیلی احمق هستم	 از کامپیوتر چیزی نمی دانم
 خیلی خجالتی هستم	 در همه ی زمینه ها عالی هستم	 ترسو هستم

kafeniaz.com