

## سال ۹۷ را سال موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی بدانید



شروع هر سال یکی از سخت ترین لحظات اشخاصی باشد که اهدافی را سال گذشته در مورد کسب و کار اینترنتی خود مشخص کرده‌اند. مرور دوباره و دست نیافتن به این اهداف، آن‌ها را نا امید و سرخورده می‌کند و این شروعی دوباره برای برنامه ریزی و هدفگذاری مجدد در سال جدید است.

اما دلیل این کار چیست؟

چرا به اهدافمان نمی‌رسیم؟

چرا هر سال همین برنامه را داریم؟

شاید شایع ترین دلیل این کار، نداشتن انگیزه کافی باشد. همیشه در شروع سال جدید بیشترین انگیزه را داریم اما روز به روز انگیزه‌مان کم می‌شود و اهدافمان را به کلی فراموش می‌کنیم.

راه اندازی یک کسب و کار به خصوص اینترنتی به یک عزم راسخ و یک تصمیم قاطع نیاز دارد. تصمیمی که بتواند زندگی شما را متحول کند.

اما شاید از خودتان بپرسید چرا انتخاب یک کسب و کار اینترنتی می‌تواند در آینده شغلی شما این همه مهم و تأثیر گذار باشد؟

شاید شروع کردن سخت باشد اما دنیای وب و به خصوص اینترنت روز به روز در حال پیشرفت و ترقی است. امروز همین الان شروع نکنید و یک ایده برای کسب و کار خود انتخاب کنید و به فکر آینده نباشید به طور یقین این شما هستید که در آینده پشیمان خواهید شد.

چه نوع کسب و کاری را می‌شناسید که به صورت مداوم شب و روز برای شما درآمد داشته باشد؟

چه نوع کسب و کاری را می‌شناسید که روز به روز با پیشرفت اینترنت درآمد شما هم بیشتر شود؟

چه نوع کسب و کاری را می‌شناسید که در هر کجای دنیا بتوانید آن را مدیریت کنید؟

جواب تمامی این سوالات فقط یک چیز است: **راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی**. برای شروع فقط کافی است که تصمیم بگیرید.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد ۴ قدم اصلی در راه اندازی یک **کسب و کار اینترنتی** را به شما آموزش دهد. قدم‌هایی که با فراگیری آنها به راحتی می‌توانید کسب و کار خود را شروع کنید و صد البته در آن موفق هم باشید.

با ما همراه باشید ....

## ۱. نیاز مشتری را بشناسید

### شناسایی نیاز مشتری در موفقیت کسب و کار اینترنتی شما تأثیر مستقیم دارد



مهم‌ترین قدم در راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی این است که نیاز مشتری را بشناسید. شناسایی نیاز مشتری همان برطرف کردن مشکلات آنهاست و این شما هستید که بر اساس نیاز مشتری، محصولات و خدمات خود را ارائه می‌دهید.

سایتی که نتواند نیاز مشتری را برطرف کند به طبع بازدید کننده کمتری خواهد داشت و به زودی رو به شکست خواهد رفت. خیلی از کسب و کارها روزانه به دنبال این هستند که نیاز مردم را شناسایی و آنها را در قالب یک کسب و کار اینترنتی به مردم ارائه دهند.

به طور مثال اپلیکیشن اسنپ را در نظر بگیرید. درست است که این اپلیکیشن نمونه‌ی یک اپلیکیشن خارجی است اما باز هم با توجه به نیاز مردم، در ایران راه اندازی شد و شاید بتوان از آن به عنوان یک غول اینترنتی در ایران نام برد. شاید یک روز هم نمی‌توانستید فکر کنید که در هر جایی که هستید به راحتی با زدن یک کلیک تاکسی اینترنتی آماده سوار کردن شما باشد.

این مثال تنها نمونه‌ای از شناسایی نیاز مشتری نیست. کافی است که کمی در جامعه با مردم گفتگو کنید و از آنها بخواهید که نیازها و مشکلات خود را به شما ارائه دهند. در این مسیر برد با کسی است که زودتر از بقیه نیاز مشتریان را شناسایی کند. پس لطفاً دست دست نکنید و فقط شروع کنید.

برای ارائه‌ی خدمات هم نیاز نیست که محصولی کامل و بی عیب و نقص داشته باشید. هر چند محصولات ناقص باشد آن را وارد بازار کنید و به مرور زمان با بازخورد مشتری‌هایتان آن را تکمیل کنید. هر چه قدر دیر بجنبید به طور حتم پول بیشتری را از دست می‌دهید.

## ۲. بازار هدف خود را شناسایی کنید



یکی دیگر از موارد مهم در راه اندازی هر نوع کسب و کاری به خصوص اینترنتی این است که بازار هدف خود را شناسایی کنید. اینکه بدانید مخاطبین شما دارای چه گروه سنی، چه جنسیتی، چه گروه شغلی، تیپ شخصیتی و ... هستند.

بایستی بدانید مخاطبین شما پیر هستند یا جوان، بیکار هستند یا شاغل، دانشجو هستند یا در حین تحصیل، دکتر هستند یا مهندس و .... شناسایی این موارد تأثیر فراوانی روی فروش آنلاین، بازدید کننده سایت و همچنین شناخت نیاز مخاطبین شما خواهد داشت.

این مورد را دست کم نگیرید. شما بر اساس نیاز مشتریان خود محصولات و خدمات و امکانات سایت خود را در اختیار آنها قرار می‌دهید. پس سعی کنید به دقت مخاطبین خود را شناسایی کنید.

یک راه حل پیشنهادی این است که ببینید چه طیفی از مخاطبین شما بیشتر با اینترنت سر و کار دارند و چه مشکلاتی را دارا هستند.

به طور مثال یک دکتر را فرض کنید. بزرگ‌ترین مشکل دکترها این است که بتوانند یک سیستم نوبت دهی اتوماتیک داشته باشند. اگر بتوانید این نیاز طیف دکترها را برطرف کنید به راحتی می‌توانید همین برنامه را با کمی امکانات بیشتر به طیف بیمارستان‌ها و درمانگاه‌ها هم تعمیم دهید.

از طریق همین برنامه هم به راحتی می‌توانید درآمدزایی کنید. به این شکل که تمام اطلاعات دکترها را تا جایی که ممکن است در این اپلیکیشن وارد کنید و به ازای هر اطلاعات ورودی یک هزینه از این اشخاص دریافت کنید.

### ۳. هر سایتی به تولید محتوای ناب نیاز دارد



تولید محتوا نیاز هر سایتی است. شما بدون تولید محتوا رتبه‌ی خوبی در جستجوی گوگل بدست نخواهید آورد و گوگل هم بدون محتوایی که کاربر را به خودش جذب کند، رتبه‌ی خوبی به سایتتان نمی‌دهد.

تولید محتوایی که کاربر را به خودش جذب نکند به هیچ دردی نمی‌خورد. می‌توانید بر اساس نیاز مشتری‌های خود محتوا تولید کنید. فرقی نمی‌کند چطور تولید کنید. فقط تولید کنید. حالا این محتواها می‌تواند به صورت فایل‌های الکترونیکی، فایل‌های صوتی یا در قالب فیلم باشد.

## اما سؤال اینجاست که چطور می‌توانیم تولید کننده‌ی محتوای کاربر پسند باشیم؟

در تولید محتوا باید یک سری موارد را رعایت کنید:

**اول اینکه:** محتوای سایتتان باید جذاب و گیرا باشد.

**دوم اینکه:** محتوای تولید شده باید دارای یک سری نکات خاص و آموزنده باشد.

**سوم اینکه:** به هیچ عنوان کپی برداری نکنید.

**چهارم اینکه:** محتوای سایتتان باید بتواند مشکل مخاطبین تان را حل کند.

رعایت این موارد می‌تواند به راحتی بازدید کننده‌ی سایتتان را افزایش دهد و بهترین رتبه را در جستجوی گوگل به شما اختصاص دهد.

اگر می‌خواهید از رقبای خودتان جلو بیفتید باید سعی کنید یک ایده پرداز باشید. می‌توانید مقاله‌هایی را که تولید کرده‌اید به صورت فایل صوتی و فیلم با کیفیت بالا در بیاورید. این کار به سرعت محتوای سایتتان را به یک برند تبدیل می‌کند.

## ۴. از بانک اطلاعاتی سایتتان استفاده کنید

### سعی کنید از روش های مختلف ایمیل مخاطبین خود را بدست بیاورید



بزرگترین دارایی هر سایتی بانک اطلاعاتی یا همان لیست ایمیل مخاطبین است. این بانک اطلاعاتی می تواند یک گنج بزرگ باشد. گنجی که کمتر کسی از آن اطلاع دارد و در دراز مدت درآمد خوبی را می تواند نصیب شما کند. البته سعی نکنید در ارسال ایمیل زیاده روی کنید. زیاده روی در ارسال ایمیل مشتری های شما را فراری می دهد.

### اما چطور این لیست ایمیل را بدست بیاوریم؟

راه های مختلفی وجود دارد که بتوانید لیست ایمیل مخاطبین خود را بدست بیاورید:

**راه اول:** اگر سایت شما محتواهای فوق العاده ای تولید کند این مخاطبین هستند که در سایت شما ثبت نام می کنند تا از مطالب سایتتان استفاده کنند.

**راه دوم:** اگر به صورت مداوم تولید محتوای جذاب کنید باز هم این مخاطبین شما هستند که در خبرنامه سایتتان عضو می شوند تا اولین اشخاصی باشند که از مطالبی که روزانه وارد سایت می شوند اطلاع پیدا کنند.

**راه سوم:** یک فایل الکترونیکی، فایل صوتی یا فیلم‌های آموزشی آماده کنید و در ازای دریافت ایمیل از مخاطبین، آن‌ها را به ایمیلشان ارسال کنید.

## چه مواقعی می‌توان از لیست ایمیل استفاده کنیم؟

فرض کنید محصول یا خدماتی آماده کرده‌اید ولی مشتری برای فروش ندارید. به راحتی می‌توانید از لیست ایمیل یا همان بانک اطلاعاتی خودتان استفاده کنید.

جزئیات کامل محصول یا خدمات را برای مخاطبین خود ارسال کنید. به زودی متوجه خواهید شد که این لیست ایمیل به مانند یک گنج نهفته است. همان اشخاصی که ایمیلشان را دریافت کرده‌اید به مشتری تبدیل می‌شوند.

## سخن آخر

اگر به دنبال استقلال مالی هستید، اگر به دنبال درآمدهای نجومی هستید، اگر به دنبال این هستید که شب‌ها در مواقع خواب هم درآمد داشته باشید، کسب و کارهای اینترنتی همان چیزی است که شما به دنبالش بوده‌اید.

فقط کافی است که همین الان شروع کنید. کافی است که در سال ۹۷ یک تصمیم بزرگ بگیرید و امسال را به یک سال رؤیایی تبدیل کنید. موفقیت در کسب و کار فقط به شما و تصمیمتان بستگی دارد.

مهم‌ترین موضوع در راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی این است که توانایی و استعداد خودتان را کشف کنید. روی توانایی‌هایتان سرمایه گذاری کنید و همین امروز به دنبال آینده خودتان باشید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

