

درصد شکست در کسب و کارهای اینترنتی را به صفر برسانید

۵ دلیل شکست در کسب و کارهای اینترنتی



شکست همیشه و در همه حالی سخت است. به خصوص اگر در کسب و کارهای اینترنتی باشد و بیشتر کارآفرینان و اشخاصی که دست به راه اندازی سایت می‌زنند به امید این هستند که روزی به درآمد برسند. اما در پس این همه امیدواری کارهایی را انجام می‌دهند که این کسب و کار نوپای خود را به سمت شکست هدایت می‌کنند.

اگر به کاری که انجام می‌دهید اعتقاد نداشته باشید، باور نداشته باشید، [ترس از شکست](#) داشته باشید، برنامه‌ای مکتوب نداشته باشید و در انتها اگر نتوانید [رقبای خودتان را تحلیل کنید](#)، پیشنهاد می‌کنیم کسب و کار اینترنتی را شروع نکنید چون به سمت شکست پیش می‌روید.

شاید این ضرب المثل را شنیده‌اید که " جلو ضرر رو هر موقع بگیرید، منفعت است". منفعت شما هم این است که اگر می‌دانید به کاری که می‌کنید ایمان و باور ندارید و نمی‌توانید آن را انجام دهید پس این کار را شروع نکنید.

اما اگر شما از آن دسته اشخاص هستید که می‌خواهید در زندگی فردی موفق باشید و در کسب و کارهای اینترنتی در بین این همه رقبای قدرتمند حرفی برای گفتن داشته باشید این مقاله مختص شما است. در این بین نیز تیم

"کافه نیاز" هم سعی دارد بهترین نکات را در قالب یک مقاله به شما ارائه دهد. امیدواریم با رعایت این موارد بتوانید بهترین شرایط کاری را در بین رقبای خودتان کسب کنید. در ادامه‌ی متن دلایلی که یک کسب و کار مبتنی بر اینترنت شکست می‌خورد را ارائه خواهیم داد.

با ما همراه باشید

دلیل اول: تعیین نکردن هدف و نداشتن اهدافی مکتوب



ما با کسی تعارف نداریم، در کل تعیین نکردن هدف در زندگی یعنی دور خود چرخیدن. شاید باور نکنید اما نیمی از ثروت کل دنیا در دست تنها ۳ درصد مردم است. این ۳ درصد هم همان اشخاصی هستند که هدف گذاری کرده‌اند و همان اهداف را یادداشت کرده‌اند و با رعایت و تعهدی که نسبت به اهداف خود داشته‌اند گامی به سوی موفقیت برداشته‌اند.

تعیین نکردن هدف نه تنها در کسب و کار اینترنتی بلکه در تمامی موارد زندگی، روزهای تکراری، یکنواخت و بدون پیشرفتی را برای شما به وجود خواهد آورد. تعیین نکردن هدف و نداشتن برنامه‌ای مکتوب در بین این همه رقیب، ادامه‌ی کار را برای شما سخت و در بعضی مواقع غیر ممکن خواهد کرد. در عوض داشتن برنامه‌ای مکتوب درصد شکست کاری شما را به صفر می‌رساند و با برنامه‌ای تعریف شده گامی محکم به سوی موفقیت بر خواهید داشت.

دلیل دوم: عجله کردن و نداشتن صبر



شاید به جرأت بتوان گفت که بزرگترین دلیل شکست در کسب و کارهای آنلاین، نداشتن صبر و عجله در کسب درآمد از اینترنت است. بیشتر این اشخاص دوست دارند در کمترین زمان ممکن بهترین رتبه‌های گوگل را نصیب

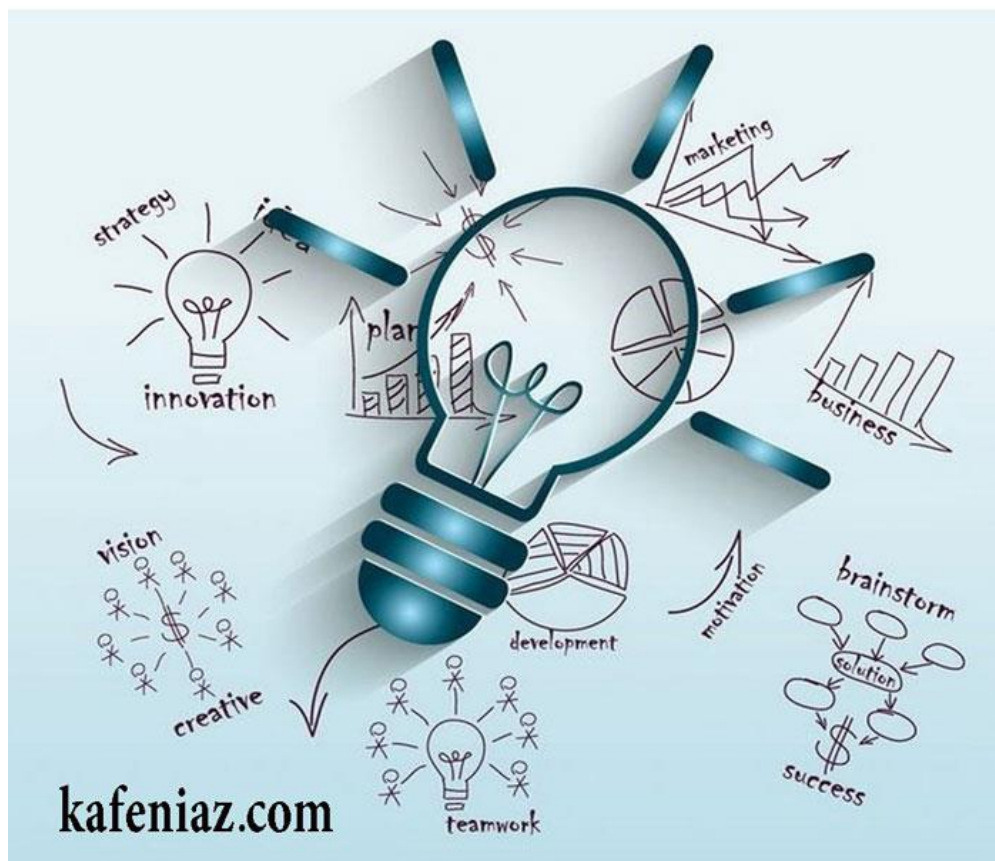
خودشان کنند. گوگل هم که به این راحتی به هیچ سایتی رتبه نمی‌دهد. در این مواقع اگر می‌خواهید به نتیجه برسید حداقل ۶ ماه و حداکثر ۱ سال باید زمان بگذارید.

بی‌تعارف اگر می‌توانید این همه وقت بگذارید و روی سایت، [سنو و بهینه‌سازی سایت](#) و همچنین تولید محتوای ناب و کاربر پسند کار کنید، پس یک سایت بسازید و شروع کنید. اما اگر نمی‌توانید این همه صبر کنید پس زمان خودتان را صرف این کار نکنید.

صبر کردن، سختکوشی، علاقه داشتن و باور داشتن به کار خود را می‌توان از اصول موفقیت در کسب و کار اینترنتی دانست.

دلیل سوم: نداشتن ایده

برای کسب و کار اینترنتی سعی کنید یک ایده جدید پیدا کنید



دلیل دیگری که می‌توان در این عرصه نام برد، نداشتن ایده‌های جدید در راه اندازی کسب و کار اینترنتی است. اگر چرخی در اینترنت بزنید خواهید دید که از یک ایده، صدها سایت ساخته شده است و اشخاصی موفق بوده‌اند که زودتر به این ایده رسیده و آن را عملی کرده‌اند.

بیشتر ایده‌های جدید نیز از سایت‌های خارجی برداشته شده‌اند. مانند آمازون (دیجی کالا)، eBay (دیوار)، snapchat (اسنپ) و ... این سایت‌ها را در قالب یک لینک به شما ارائه خواهیم داد. کافی است که این سایت را بررسی کنید و اگر در ایران راه اندازی نشده است به راحتی می‌توانید ایده خود را راه اندازی نمایید.

اگر هم ایده‌ی خاصی ندارید کار شما تقریباً ۲ یا ۳ برابر است. در این راه باید هم با رقیبان خود مقابله کنید و هم روی سایت خود تولید محتوای جدید کنید و هم سئو و بهینه سازی سایت را به خوبی انجام دهید و در زمان ۶ ماه الی ۱ سال قطعاً به درآمد خواهید رسید.

دلیل چهارم: نداشتن مهارت‌های اینترنتی

افزایش مهارت‌ها در حوزه ی اینترنت



شاید در جامعه زیاد شنیده باشید که فلان سایت روزانه صدها میلیون و یا یک میلیارد درآمد دارد. این موارد را برای بعضی از اشخاص که تعریف می‌کنید دست و پای خودش را گم می‌کند و به فکر راه اندازی سایت می‌کند تا او هم در زمره‌ی این سایت‌ها باشد.

اما زمانی که وارد این عرصه می‌شود در ابتدا می‌بیند که کسب و کار اینترنتی از زمین تا آسمان با ذهنیتی که نسبت به آن داشت تفاوت دارد. بیشتر این اشخاص به صورت احساسی تصمیم می‌گیرند و موارد کلیدی در این زمینه را نادیده می‌انگارند. همین کار ساده آنها گام برداشتن به سوی شکست است.

قبل از شروع کسب و کار آنلاین باید مهارت‌های لازم را فرا بگیرید و هر روز آن را ارتقاء دهید. اگر این کار را نمی‌توانید انجام دهید می‌توانید اشخاصی که در این حوزه فعالیت کرده‌اند و در کارشان یک استاد هستند استخدام کنید تا درصد شکست شما را پایین بیاورد.

برای سال ۹۷
راه اندازی کسب و کار
اینترنتی را مهمترین
هدف خود قرار دهید
برای آن برنامه ریزی کنید
و بدون هر گونه اتلاف وقت
و با هر امکاناتی که دارید
شروع کنید



kafeniaz.com

همان طور که در بالا هم گفته شد اگر به کار خودتان ایمان و باور نداشته باشید یعنی از موفقیت چیزی نمی دانید و در کل از موفق شدن می ترسید. شما باید بدون ترس بتوانید رقیبان خودتان را تجزیه و تحلیل کنید. نقاط قوت و نقاط ضعف آن ها را فرا بگیرید. این نقاط می تواند در طراحی سایت، سئو، بک لینک، رتبه بندی توسط گوگل و ... باشد.

سعی کنید بدون ترس و با ایمان کامل کسب و کار خودتان را مطابق با توانایی هایی که دارید انتخاب نمایید. عجله کسب درآمد از اینترنت نداشته باشید و قطعاً به راحتی می توانید با صبر و پشتکار و سخت کوشی به بهترین نتایج ممکن برسید.