

قبل از راه اندازی کسب و کار اینترنتی این توصیه‌ها را جدی بگیرید



با یک جستجوی ساده در اینترنت متوجه خواهید شد که کسب و کارهای اینترنتی روزانه مانند قارچ رشد می‌کنند و چون مدیریت آن کمی با مدیریت کسب و کارهای دیگر فرق می‌کند خیلی زود تبدیل به یک قبرستان می‌شود که در اینترنت پر است از این قبرستان‌ها.

سایت‌هایی که با مدیریت‌های ضعیف بالا می‌آیند و خیلی زود هم از صحنه‌ی روزگار محو می‌شوند. مدیر این سایت‌ها اگر مزایای کسب و کار اینترنتی را می‌دانستند به راحتی سایت خود را رها نمی‌کردند. عجله در کسب درآمد از اینترنت یکی از بزرگترین اشتباهاتی است که یک مدیر می‌تواند انجام دهد. در این راه باید حداقل ۱ سال زحمت کشید تا بتوانید میوه به ثمر رسیده را برداشت کنید.

کسب و کار اینترنتی به این نیاز دارد که مدام تولید محتوا کنید، آن هم تولید محتوایی کاربر پسند که مخاطبین خود را حفظ کنید. باید ارتباط با مشتریان خود بیشتر کنید و برای آنها ارزش قائل شوید. اگر می‌توانید این موارد

و مواردی که در زیر ارائه می‌شود را به صورتی متمایز به مخاطبین خود ارائه دهید، سعی در راه اندازی کسب و کار اینترنتی نمایید، وگرنه به هیچ عنوان وقت خود را برای این نوع کسب و کار تلف نکنید.

تیم "کافه نیاز" این توصیه‌ها را به صورت کامل برای اشخاصی که اقدام به راه اندازی کسب و کار اینترنتی کرده‌اند شرح خواهد داد. سعی کنید این موارد را رعایت کنید تا شما هم در زمره‌ی اشخاصی موفق در حوزه‌ی اینترنت باشید.

با ما همراه باشید

۱. خدماتی متمایز ارائه دهید



kafeniaz.com

آیا برای کسب و کار خود ایده‌ای دارید؟

اینترنت پر از سایت‌هایی است که خدماتی یکسان ارائه می‌دهند. اما همین سایت‌ها در جستجوی گوگل رتبه‌های متفاوتی نسبت به یکدیگر دارند.

این چگونه ممکن است؟

برای این سؤال ۳ جواب وجود دارد:

الف) امکان دارد این سایت‌ها خدماتی متمایز نسبت به دیگر رقیبان خود ارائه دهند.

ب) این امکان وجود دارد که بیشتر روی تولید محتوای خود کار کنند.

ج) امکان دیگری نیز وجود دارد که [سئو و بهینه سازی سایت](#) را در دستور کار خود قرار داده باشند.

به هر حال مورد بحث ما در این مرحله خدمات متمایزی است که هر سایتی می‌تواند نسبت به رقیبان خود داشته باشد. اگر می‌خواهید کسب و کار اینترنتی موفق داشته باشید باید خدماتی متمایز ارائه دهید که مشتریان شما را انتخاب کنند.

برای اینکه خدماتی متمایز ارائه دهید، باید مدت‌ها فکر کنید و یا در ارائه محصول خود خلاقیت به خرج دهید.

۲. نام دامین خود را متناسب با نوع خدمات خود انتخاب کنید



انتخاب نام دامنه
چگونه یک دامنه خوب
برای سایت خود انتخاب کنیم؟

kafeniaz.com

اولین مرحله قبل راه اندازی کسب و کار اینترنتی انتخاب نامی مناسب با نوع خدمات ارائه شده است. در انتخاب نام دامنه هم باید یک سری موارد را رعایت کنید.

مانند کوتاه بودن، معنی داشتن، متناسب با نوع خدمات، خط فاصله و آندرلاین نداشته باشد، عدد داخل دامنه وجود نداشته باشد، کاربران و مخاطبین باید بتوانند آن را حفظ کنند و ...

مورد دیگری که باید آن را مد نظر داشته باشید این است که از شرکت‌هایی که خدمات میزبانی وب را ارائه می‌دهند چه در داخل و چه در خارج کشور، باید بهترین را انتخاب کنید و اگر بتوانید به صورت اختصاصی هاست را اجاره نمایید بهتر است. سعی کنید هاست‌هایی را انتخاب کنید که خرابی کمتری را داشته باشند.

۳. برطرف کردن خطاهای وب سایت

برطرف کردن خطاهای سایت یکی از وظایف مدیر سایت است



kafeniaz.com

کار شما از این مرحله شروع می‌شود. جایی که سایت بالا آمده و شما به عنوان مدیر سایت باید تمام خطاها و عیب و ایرادات سایت را برطرف نمایید. اگر می‌خواهید کاربران سایت شما راضی باشند باید یک سری موارد را رعایت کنید.

مانند خطاهای ورود به سایت، خطای هنگام ثبت نام، پایین بودن سرعت، خطاهای خرید آنلاین، خطای ۵۰۴، خطای ۴۰۴، لود نشدن صفحات و ...

در ایران مردم زمانی برای خرید آنلاین اعتماد می‌کنند که سایت مربوطه دارای لوگو و نماد الکترونیکی یا همان e-namad باشد. سعی کنید برای با ارزش کردن سایت خود هم که شده از این نماد الکترونیکی استفاده کنید تا مخاطبین هم به سایت شما اعتماد داشته باشند.

۴. برقراری روابطی دوستانه به کاربران

ایجاد رابطه ای دوستانه با کاربران، افزایش اعتماد را به همراه دارد



kafeniaz.com

مشتریان زمانی به شما اعتماد می‌کنند که روابطی دوستانه با آنها برقرار کنید. به کامنت‌ها و سؤالات آنها در سایت و شبکه‌های اجتماعی پاسخ دهید، زمانی که از محصولات و خدمات شما تعریف می‌کنند تشکر کنید و برعکس اگر از خدمات و محصولات شما ناراضی هستند سعی کنید با صبوری آنها را قانع و یا معذرت خواهی کنید، بازخوردهای مشتریان را در سایت و شبکه‌های اجتماعی به نمایش بگذارید تا دیگر کاربران هم به نسبت این بازخوردها از محصولات و خدمات شما استفاده کنند.

با این روش‌های ساده می‌توانید مشتریان خود را به صورت دائمی در کنار خود نگه دارید و افزایش اعتماد در مشتری را به همراه خواهد داشت.

۵. افزایش ورودی و ترافیک سایت را مد نظر داشته باشید

مهمترین مقوله بعد از طراحی سایت، افزایش ورودی و ترافیک سایت است



آخرین توصیه قبل از راه اندازی وب سایت این است که برای ترافیک و افزایش ورودی سایت، باید برنامه ریزی نمایید و از کمپین‌های تبلیغاتی می‌توانید کمک بگیرید. سعی کنید در کمپین‌های تبلیغاتی آنهایی که موثرتر هستند را به کار ببرید.

روش‌های دیگری نیز وجود دارد. مانند سئو و بهینه سازی برای موتورهای جستجو، استفاده از شبکه‌های اجتماعی، تولید محتوای ناب، بک لینک‌های رایگان دریافت کنید و

ترافیک سایت نیازمند زمان است. تصور نکنید که امروز سایت را راه اندازی می‌کنید و فردا هزاران بازدید کننده دریافت می‌کنید. این اشتباهی مرگبار است. نباید عجله کرد. امکان دارد ۶ ماه تا ۱ سال زمان ببرد.

سخن آخر

تمام مواردی که ارائه شد نیاز به زمان دارد. به هر حال این انتخاب شما است که با ترس‌هایتان روبرو شوید و با راه اندازی کسب و کار اینترنتی چند ماه را زحمت بکشید و یک عمر را در رفاه زندگی کنید. این انتخاب شما است که ثروتمند باشید و یا فقیر. این انتخاب شما است که برای اهداف خودتان کار کنید یا برای اهداف دیگران.