

## چرا در راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی باید صبر و حوصله به خرج دهیم؟



کسب درآمد از اینترنت، این اولین جمله ای است که احتمالاً به ذهن خیلی از اشخاصی که در این حوزه شروع به کار کرده اند می رسد. خیلی از مردم، کسب و کار آنلاین خودشان را با این امید شروع می کنند که بعد از چند مدتی شروع به کسب درآمد کنند. اما متأسفانه آنها کسب و کارشان را با هدفی اشتباه راه اندازی کرده اند و این هدف اشتباه همان کسب درآمد از اینترنت است.

مردم به دنبال این هستند تا خیلی سریع، بدون دردسر و بدون دغدغه ی خاطر بعد از چند ماه شروع به کسب درآمد کنند و این تصور را دارند که سایت هایی که میلیونها یا میلیاردها تومان در روز یا ماه درآمد دارند بعد از چند ماه به همچین درآمدی رسیده اند و متأسفانه این تصویری اشتباه است که در بین مردم رواج زیادی پیدا کرده است.

اما مشکل از جای دیگری آب می خورد و راه حل آن را باید در درون خود پیدا کنید و آن هم چیزی نیست به جز صبر، صبر، صبر، صبر و باز هم صبر کردن. بله درست متوجه شدید صبر و حوصله به خرج دادن در کسب درآمد از اینترنت شما را به جایی خواهد رساند که حتی تصورش را هم نخواهید کرد. شاید برای شما مشکل باشد که تصور کنید با صبر و حوصله می توانید به طور مثال ۱۰۰ میلیون در ماه درآمد داشته باشید. اما این امکان پذیر است.

به شرط آنکه در کنار صبر و حوصله ای که به خرج می دهید از توانایی ها و مهارت هایتان هم به نحو احسن استفاده کنید تا بتوانید رقبایتان را کنار بزنید و به تنهای در [صدر جستجوهای گوگل](#) قرار بگیرید. فقط باید زحمت و تلاشی دو برابری را به خودتان بدهید تا در عرض یک یا دو سال به هر آنچه که می خواهید برسید.

اما یک سوال که ذهن خیلی از مخاطبین را به خود مشغول کرده این است:

## چرا این همه به صبر و حوصله در کسب و کارهای اینترنتی تأکید شده است؟

حتماً این ضرب المثل را زیاد شنیده اید: **گر صبر کنی، ز غوره حلوا سازی.**

انسان به صورت ذاتی راحت طلب آفریده شده است و تمایل دارد تمام کارهایی که انجام می دهد بدون زحمت باشد و به راحتی هم به درآمد برسد. به خاطر همین است که صبر و حوصله برای برخی انسان ها خیلی معنی ندارد به خصوص در [کسب و کارهای اینترنتی](#) که به صبر و حوصله ای زیاد نیاز دارد.

شاید ایده ای داشته باشید که هیچ کسی در دنیا آن را اجرا نکرده باشد اما اگر در هنگام راه اندازی آن صبر و حوصله به خرج ندهید نه تنها به درآمد نخواهید رسید بلکه بعد از مدتی به شکست خواهد انجامید. اما سعی کنید این نکته را فراموش نکنید:

اگر صبر و حوصله ندارید پس سعی نکنید وقت تان را هدر دهید و به فکر راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی بيفتید چون هر کاری راهی دارد و تنها راه برای راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی، فقط صبر و حوصله است.

تیم "کافه نیاز" مایل است این مقاله را تقدیم به اشخاصی کند که تصمیم گرفته اند کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنند و البته صبر و حوصله را هم چاشنی کار خود کنند.

با ما همراه باشید ....

## نکته ی اول: نسبت به نوع علاقه تان کسب و کارتتان را راه اندازی کنید

**مهمترین فاکتور در کسب در آمد از اینترنت، فقط علاقه است  
اما به شرط آنکه در کنارش صبر و حوصله هم به خرج دهید**



ما بارها و بارها در مقاله های قبلی اعلام کرده ایم که بزرگترین موردی که می تواند موفقیت شما را تضمین کند فقط داشتن علاقه است. اگر نسبت به یک کسب و کار خاص، فرقی نمی کند اینترنتی باشد یا فیزیکی هر چه باشد فقط نسبت به آن علاقه داشته باشید قطعاً به موفقیت های زیادی دست پیدا خواهید کرد.

یکی از قوانین کائنات که در هر نوع کسب و کاری کاربرد دارد این است که اگر روی چیزی تمرکز داشته باشید و مدام به آن فکر کنید چنان قدرتی پیدا خواهد کرد که حتماً به واقعیت خواهد پیوست. در کسب و کارهای اینترنتی هم اینگونه است. اگر نسبت به آن علاقه وافری داشته باشید و شب و روز روی سایت خود کار کنید به طور حتم بعد از مدتی به موفقیت های زیادی خواهید رسید.

نکته ی مهمی که باید مد نظر داشته باشید این است که اگر نسبت به کسب و کار اینترنتی تان علاقه نشان دهید حتی اگر یک یا دو سال هم روی آن کار کنید و صبر و حوصله به خرج دهید و پولی بدست نیاورید، می دانید که در آخر مزد زحمت های خود را بدست خواهید آورد.

## اما چطور علاقه ی خود را کشف کنیم؟

این موضوع خیلی راحت تر از آن چیزی است که تصور می کنید. فقط کافی است یک کاغذ و قلم بردارید و تمام موضوعاتی که مد نظرتان هست را بنویسید. از چیزی هایی که مورد علاقه تان است و چیزی هایی که از آن متنفر هستید.

هر چه به ذهنتان می رسد را بنویسید و در آخر شروع کنید به خط زدن مواردی که نسبت به آن علاقه ای ندارید. آن قدر بنویسید و خط بزنید تا به یک مورد برسید که واقعاً به آن علاقه دارید و حاضرید روی آن کار کنید و بعد از یک یا دو سال هم به درآمد برسید.

رمز موفقیت اشخاصی که در حوزه ی اینترنت فعالیت می کنند فقط همین است، علاقه، علاقه و باز هم علاقه و در کنار آن صبر و حوصله ی فراوان.

**نکته ی دوم: قبل از راه اندازی، هم مطالعه کنید و سایت رقبا را بررسی کنید**

**قبل از راه اندازی کسب و کار اینترنتی خوب مطالعه کنید و همه ی موارد برای راه اندازی این نوع کسب و کارها به بدانید**



تصور اشتباهی که بسیار در میان مردم رواج دارد این است که تصور می کنند سایتی که در حال حاضر میلیون ها یا میلیاردها تومان در روز یا ماه درآمد دارد یک شبه به این مرحله رسیده است و شب و روز غبطه می خورند که چرا آنها به این ثروت ها دست پیدا نمی کنند. اما همان طور که گفتیم این تصویری اشتباه است.

سعی کنید قبل از اینکه یک سایت را راه اندازی کنید مقداری در مورد [راه اندازی کسب و کار اینترنتی](#)، [سئو و بهینه سازی سایت](#)، نحوه ی بک لینک گرفتن، استفاده از شبکه های اجتماعی برای برند شدن، چطور در صدر جستجوهای گوگل بودن و هر آنچه که به راه اندازی سایت بستگی دارد را به صورت کامل مطالعه کنید.

حالا سعی کنید این را بررسی کنید که این موارد و پیاده سازی آن روی سایت خود چه اندازه زمان می برد. آیا حداقل زمان ممکن برای این کار نمی تواند یک یا دو سال باشد؟ دقیقاً به همین مقدار زمان نیاز دارید تا سایت تان سر پا شود و تازه مخاطبین بتوانند سایت و مطالب تان را در جستجوهای گوگل پیدا کنند. حتی خود گوگل هم به این راحتی ها به سایت شما رتبه نمی دهد و دوستی با گوگل و جلب اعتماد وی به زمان نیاز دارد.

پس سعی کنید این تصور اشتباه را از ذهنتان بیرون کنید که سایت هایی که به صورت میلیونی یا میلیاردی پول پارو می کنند یک شبه به این مرحله رسیده اند. آنها زحمت کشیده اند، خون دل خورده اند، صبر و حوصله ی زیادی را خرج کرده اند، تمام رقبای خودشان را کنار زده اند و از همه مهمتر برای بازاریابی و تبلیغات خود هزینه کرده اند تا در صدر جستجوهای گوگل قرار بگیرند. پس حششان این است که میلیارد میلیارد پول به جیب بزنند.

اگر شما هم این صبر و حوصله را دارید از همین الان تصمیم بگیرید و شروع کنید. آغاز هر موفقیتی فقط با یک تصمیم کوچک و صد البته با اقدام و عمل شروع می شود.

## نکته ی سوم: تحلیل رقبا را انجام دهید

### اگر می خواهید در کسب و کارهای اینترنتی به موفقیت برسید سعی کنید قبل از راه اندازی رقبایتان را به خوبی تحلیل و آنالیز کنید



شاید از خودتان بپرسید که این مورد دیگر از عهده ی شما بر نمی آید. اما باور کنید این مورد از راحت ترین و شیرین ترین کارهایی است که بایستی قبل از راه اندازی سایت به آن بپردازید. در قسمت اول اعلام کردیم برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی به دنبال علاقه ی خود باشید. الان هم همین مورد را بیان می کنیم. اما نکته ای که باید مد نظر داشته باشید این است که سعی کنید در حوزه ای که می خواهید فعالیت کنید تعداد رقبای خود را مورد ارزیابی قرار دهید.

به طور مثال اگر قرار است در حوزه ی مجله های اینترنتی فعالیت کنید سعی کنید ببینید چند رقیب دارید، چه رتبه هایی از نظر رتبه بندی گوگل و هم از نظر الکسا به خودشان اختصاص داده اند، روش های کسب درآمدشان چگونه است، تولید محتوای آنها تا چه اندازه است، به صورت گروهی کار می کنند یا به صورت شخصی، چه تعداد بک لینک و در چه جاهایی اقدام به گرفتن [بک لینک](#) کرده اند، نحوه ی آشنایی شما با آنها چگونه بوده است، مشتریان خود را چگونه جذب می کنند و ...

هر چه بیشتر و بیشتر بدانید و تحلیل کنید و این موارد را یادداشت کنید به طور حتم خیلی راحت تر می توانید کسب و کارتان را راه اندازی کنید و موفقیت شما حتمی و درصد شکستتان تقریباً به صفر خواهد رسید. برای تحلیل کردن رقبا لازم نیست که حتماً یک سئوکار باشید و یا طراح سایت همین که یک شخص عادی باشید هم

می توانید تمام عیب و ایرادات یک سایت را از نظر ظاهر و باطن آن به راحتی متوجه شوید. فقط کافی است که مقداری بیشتر توجه کنید. همین و بس.

**نکته ی چهارم: هر آنچه را که باید در مورد موفقیت بدانید، تجربه کنید**

## **کسب تجربه قبل از راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی بزرگترین رمز موفقیت شما خواهد بود**



تصور اشتباه دیگری که در میان مردم رواج دارد این است که تصور می کنند فقط داشتن یک سایت برای کسب درآمد از اینترنت کافی است و بعد از آن، این مخاطبین هستند که سر و دست می شکنند تا به سایتشان سرآزیر شوند و محصولات و خدمات شان را خریداری کنند.

اما بدون بازاریابی، بدون سئو و بهینه سازی سایت، بدون اینکه تکنیک ها و روش های جذب مشتری را بدانید، بدون اینکه نحوه ی جذب بازدید کننده و متقاعد کردن آن را بدانید و خیلی از موارد دیگر که صد البته صبر و حوصله از مهمترین مواردی است که باید به آن اشاره ای ویژه کرد، نمی توانید در کسب و کارهای اینترنتی به موفقیت برسید و این یک قانون کلی در تمام امور است.

تمام این مواردی که گفته شد را یا باید به صورت عملی کار کرده باشید و یا آنقدر مطالعه کرده باشید که بدانید چطور مشتری را جذب کنید، چطور وی را متقاعد کنید که از شما خرید کند، چگونه مشتریان را برای خرید مجدد به سایت خود دعوت کنید و صدها مورد دیگر. همه ی این موارد را باید به صورت کامل درک کرده باشید و آن را در سایت خود به اجرا در بیاورید.

برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی باید روش های بازاریابی آنلاین و فیزیکی را بدانید. بایستی بدانید چه موقع از آن ها استفاده کنید و هزینه ی تبلیغات خود را در چه مسیری خرج کنید. همه ی اینها بستگی به نوع مهارت و توانایی شما از بازاریابی دارد.

## سخن آخر

۴ نکته ای که در این مقاله ارائه شد رابطه ای مستقیم با صبر و حوصله دارد و اگر می دانید که واقعاً صبر و حوصله ای برای کسب درآمد از اینترنت ندارید خیلی راحت سعی کنید به سمت این نوع کسب و کارها کشیده نشوید چون هم وقت خودتان را از دست می دهید و هم پولتان را دور خواهید ریخت.

رویای پولدار شدن از طریق اینترنت واقعاً حقیقت دارد اما نه یک شبه. بلکه یک سال زمان می برد و این بستگی به شما دارد که صبر و حوصله به خرج دهید و آرام آرام پیش بروید.