

در کسب و کار آنلاین کدام مهمتر است: حل مشکل مردم یا خودمان؟



دغدغه ی این روزهای اشخاصی که در حوزه ی کسب و کارهای آنلاین کار می کنند بیشتر به این موضوع ختم می شود: با راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی مشکل خودمان را حل کنیم یا مشکل مردم را؟

این سوال چنان ذهن کاربران را به خودش مشغول کرده که شب و روز به دنبال جواب این سوال هستند و متأسفانه نه جوابی پیدا می کنند و نه حرکتی برای راه اندازی کسب و کارشان می کنند. هر ایده ای را در نظر بگیرید برای راه اندازی در دسرهای خاص خودش را دارد و واقعاً مشکل می توان به این سوال پاسخ داد که با راه اندازی مشکل خودمان را حل کنیم یا مشکل مخاطبین مان را.

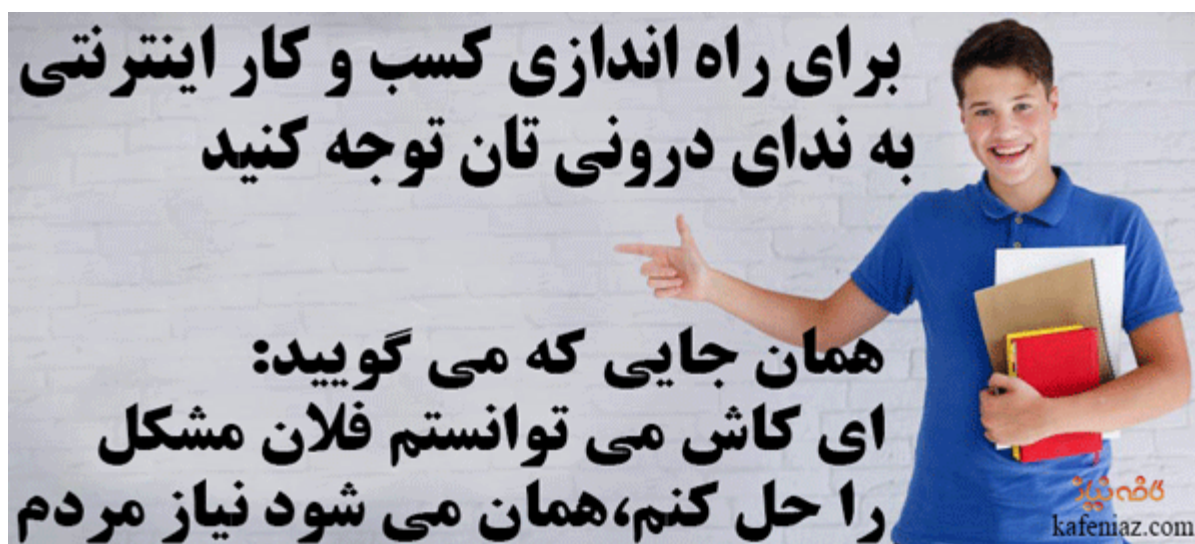
در هنگام راه اندازی شور و شوق بسیاری داریم که همین می تواند شروع یک شروع یک تجربه ی نو در یک کسب و کار جدید باشد. سعی کنید قبل از راه اندازی کسب و کار اینترنتی به این سوال پاسخ دهید. جواب این سوال هر چه باشد می تواند بهترین راه حل برای حل مشکلی باشد که قرار است برطرف کنید.

تمام مواردی که در این مقاله به شما ارائه خواهد شد به نوعی به تحلیل رقبا بر می گردد. [تحلیل رقبا](#) زمانی کاربرد دارد که بخواهید یک کسب و کار را راه اندازی کنید و این مورد کمک بزرگی به شماست. به خاطر اینکه داشتن اطلاعات کافی در مورد رقبایان، درصد شکست در کسب و کارتان را تا حد زیادی به صفر خواهد رساند.

تیم "[کافه نیاز](#)" به شما خواهد آموخت که چطور می توانید به این سوال پاسخ دهید و بهترین راه حل ممکن را برای [راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی](#) بدست بیاورید.

با ما همراه باشید

مرحله ی اول: به ندای درونی تان توجه کنید



برای جواب دادن به این سوال سعی کنید به ندای درونی تان مراجعه کنید. جایی که از خودتان می پرسید: "کاش می توانستم فلان مشکل رو حل کنم".

حالا این مشکل را از دید خودتان ببینید. آیا این مشکل به وجود آمده مشکل خودتان است یا مردم؟ اگر مشکل خودتان است آیا با راه اندازی یک کسب و کار آنلاین حل می شود یا بدون راه اندازی هم حل خواهد شد؟ اگر قرار است با یک بار راه اندازی سایت این مشکل حل شود خُب چه نیازی است که کلی هزینه کنید و سایت راه اندازی کنید فقط برای یک بار.

اگر این مشکل مردم باشد چی؟ آیا مردم حاضر هستند از سایت شما استفاده کنند و مشکلشان را حل کنند؟ آیا حاضر هستند برای دریافت خدمات به شما هزینه پرداخت کنند؟

برای اینکه این موضوع را درک کنید به این مثال توجه کنید: کاش می تونستم بدون اینکه به بازار برم به راحتی از داخل خونه ماهی و میگو سفارش می دادم.

به نظر شما چند درصد از مردم به ماهی و میگو نیاز دارند؟ میشه این مورد را بررسی کنید و قطعاً به جواب خوبی خواهید رسید. اما برای راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی ماهی و میگو عجله نکنید و مراحل بعدی که در ادامه ارائه می شود را مطالعه کنید.

حالا به این مثال توجه کنید: کاش می تونستم از داخل خونه یه قُلق پولی سفارش بدم.

سعی کنید از خودتان بپرسید که چند درصد از مردم در طول سال به داشتن قُلق نیاز دارند و چند درصد از آنها حاضرند به صورت آنلاین قُلق سفارش بدنند؟ پس هر سوالی که با ای کاش شروع می شود قطعاً یک نیاز محسوب نمی شود و به هیچ عنوان نیازی به راه اندازی یک سایت ندارد.

قبل از راه اندازی سعی کنید این موارد را بررسی کنید و سپس اقدام به راه اندازی کسب و کارتان کنید.

مرحله ی دوم: تحقیق بازار کنید

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی سعی کنید تحقیق بازار انجام دهید و ببینید نیاز و مشکل مردم چیست



یکی از مهمترین مراحل در راه اندازی هر نوع کسب و کاری این است که تحقیق بازار کنید. این تحقیق بازار به دو روش مختلف اجرا می شود:

- ✓ **روش اول:** مورد اول این است که تحقیق کنید ببینید مشکلی که قرار است حل کنید آیا فقط مشکل شما تنها است یا نه، مشکل دیگر مردم هم هست.
- ✓ **روش دوم:** اگر قرار است مشکل مربوط به مردم را حل کنید از آنها بپرسید که اگر یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنید که این مشکلشان را حل کند، آیا حاضرند برای دریافت خدمات، به شما هزینه پرداخت کنند؟

فهمیدن اینکه آیا این مشکل به وجود آمده فقط به شما مربوط می شود یا خیر با این دو روش امکان پذیر است و درصد شکست در کسب و کارهای اینترنتی را به حداقل می رساند. برای اینکه بدانید آیا مشتری هایتان در سایت تان سرمایه گذاری می کنند یا خیر سعی کنید حداقل از ۱۰ نفر آنها به روش دوم سوال بپرسید.

فرض کنید از این ۱۰ نفر ۸ نفر آنها به شما جواب مثبت می دهند. این یعنی اینکه از ۱۰۰ درصد تقریباً ۸۰ درصد مخاطبین برای دریافت خدمات حاضرند به شما هزینه پرداخت کنند و اگر در این مرحله مشتری خاصی پیدا کردید سریعاً دست به کار شوید و شروع به راه اندازی کنید.

مرحله ی سوم: بازار هدفتان را مشخص کنید



سعی کنید برای حل این مشکل در میان مردم باشید. اگر این مشکل مردم است ببینید چه اشخاصی این مشکل را دارند. آیا اشخاص خاصی هستند یا کل عموم جامعه، دکتر هستند یا مهندس، سالم هستند یا معلول، پیر هستند یا جوان، دختر هستند یا پسر، با سواد هستند یا بی سواد، این اشخاصی که بازار هدف شما را تشکیل می دهند آیا در شهر شما زندگی می کنند یا در کل کشور، و

به همین شکل ادامه دهید و سعی کنید بازاری را پیدا کنید که بیشترین سود را به شما برساند و همچنین حاضر باشند برای دریافت خدمات به شما پول پرداخت کنند.

مرحله ی چهارم: رقبای احتمالی خودتان را بررسی کنید

اگر تصمیم گرفته اید که یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنید، اولین قدم این است که تحلیل رقبای را انجام دهید. این کار درصد شکستتان را پایین می آورد



در هر جامعه ای برای هر مشکلی تا جایی که ممکن است یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی شده است. اگر ایده ای که دارید تا به حال اجرا نشده سریعاً آن را اجرا کنید. اما اگر قبلاً به اجرا درآمده است سعی کنید رقبایان را تحلیل کنید.

تحلیل رقبا از مهمترین کارهایی است که قبل از راه اندازی هر کاری باید انجام شود. ببینید رقبایان تمام بازار را به دست گرفته اند یا قسمتی از آن را. این مورد زمانی اهمیت پیدا می کند که سایت تان را راه اندازی کنید. آن موقع مشخص می شود که می توانید سود کسب کنید یا خیر.

به نظر ما اگر رقبای زیادی هم داشته باشید باز هم می توانید سود کسب کنید. به این دلیل که مردم به دنبال سایت های جدید با خدمات جدید هستند. پس سعی کنید ببینید رقبایتان چه خدماتی را به مخاطبین خود ارائه می دهند و در عوض شما تلاش کنید این خدمات را به گونه ای کاملاً متفاوت به مخاطبین خود ارائه دهید.

به همین راحتی می توانید رقبای خودتان را تحلیل کنید و با بررسی عملکرد آنها در قبال مخاطبین، سعی و تلاشتان را دو برابر کنید و با راه اندازی کسب و کارتان بازار هدفشان را به دست بگیرید.

مرحله ی پنجم: نمونه سایتی که طراحی کرده اید را به مخاطبین معرفی کنید

بعد از اینکه سایتتان راه اندازی شد سعی کنید نسخه ی آزمایشی سایت را در اختیار مشتریان و مخاطبین خود قرار دهید



بعد از اینکه سایتتان را راه اندازی کردید حتی اگر کامل هم نشده باشد سعی کنید آن را به مخاطبینی که این مشکل را داشتند معرفی کنید. اصلاً منتظر این نباشید که سایتتان تکمیل شود و بعد وارد بازار کنید چون ممکن است هر شخص دیگری این ایده ی شما را بدزدد و قطعاً زمان و مخاطبین زیبای را از دست خواهید داد.

سایت را به مخاطبین خود نشان دهید و از آنها بخواهید هر مشکلی که دارد به شما گوشزد کنند. چون این مخاطبین هستند که به صورت کاملاً رایگان و بدون دریافت یک ریال تمام مشکلات سایت تان را به شما اعلام می کنند.

کم کم که سایت را کامل کردید باید برای مدتی به صورت کاملاً رایگان خدمات خود را به مخاطبین ارائه دهید این مورد فقط برای این است که هم مخاطب بیشتری دریافت کنید و هم مخاطبین به شما و کسب و کارتان اعتماد کنند.

سخن آخر

راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی واقعاً آسان است اما اینکه بدانید چه ایده ای را دنبال کنید ممکن است وقت شما را بگیرد. سعی کنید قبل از راه اندازی به این مورد دقت کنید هر مشکلی که مربوط به شما است نمی تواند مربوط به کل جامعه باشد. این مورد خیلی مهم است که متأسفانه اشخاصی که در این راه شکست می خورند به این موضوع دقت نمی کنند.