

## چرا با وجود تلاش های زیاد، درآمد زیادی از کسب و کار اینترنتی نداریم؟



تنها دلیلی که خیلی از مردم را به سمت کسب و کارهای اینترنتی می کشاند فقط درآمدهای نجومی این کسب و کار است. البته دلیل های زیادی وجود دارد که مردم به این سمت کشیده می شوند اما مهمترین دلیلش همین درآمدهای نجومی و باورنکردنی از دنیای وب است.

اما یک اشتباه مهلکی که خیلی از اشخاص انجام می دهند این است که در کسب درآمد از اینترنت، عجله می کنند و این می تواند اولین و آخرین اشتباه آنها در راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی باشد. اگر قرار بر این است که با راه اندازی سایت به درآمدهای نجومی برسید باید صبر و حوصله داشته باشید.

تصورهای اشتباه درباره ی درآمدهای بالا از اینترنت از همین جاها شکل می گیرد و متأسفانه دلیل خیلی از شکست ها در کسب و کارهای آنلاین هم همین می تواند باشد. اگر شب و روز گله و شکایت کنید که چرا به درآمدهای بالا نرسیده اید، به طور حتم کسب و کارتان را رها می کنید و میدان را برای رقبایی خالی خواهید کرد که تا دندان مسلح هستند و یکی از سلاح های آنها، فقط و فقط صبر و حوصله است.

چه عیبی دارد که به طور مثال در روز فقط ۱۰ هزار تومان بفروشید و یا چه عیبی دارد که در یک روز هیچ محصول یا خدماتی نفروشید. این مورد برای هر کسب و کاری اتفاق می افتد و یک امر طبیعی است. اما اگر صبر و حوصله به خرج دهید و به مرور زمان به درآمد برسید قطعاً بعد از مدتی به درآمدهایی دست پیدا خواهید کرد که تصورش هم برای شما سخت و دشوار است.

در کسب و کارهای آنلاین با وجود تمام رقاباتی که وجود دارد باز هم شما می توانید به درآمد برسید و در این بین اگر بتوانید مزیت رقابتی به وجود بیاورید قطعاً این امر شدنی تر خواهد بود. اما در کنار این مزیت رقابتی مواردی دیگری هم هست باید مد نظر داشته باشید و تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد تمام این نکات را برای شما بیان کند که چرا با راه اندازی یک سایت باز هم به درآمدهای بالا و دلخواهی که مد نظرتان است، نرسیده اید.

با ما همراه باشید ....

## نکته ی اول: ادعای خودتان را اثبات کنید

### اگر در کسب و کارتان نتوانید ادعای خودتان را ثابت کنید به طور حتم نه در آمد زیادی خواهید داشت و نه مشتری های زیاد



اگر توجه کرده باشید بیشتر کسب و کارهایی که به نوعی با تبلیغات مختلف سر و کار دارند و مشتریان زیادی هم جذب خود کرده اند اما درآمد زیادی ندارند و تنها دلیلی که می توان برای این مشکل آنها بر شمرده فقط ناتوانی در اثبات کردن ادعای خود در تبلیغاتشان است.

به طور مثال سایت هایی که در حیطه ی ثبت آگهی رایگان کار می کنند از مشتریان خود تقاضا دارند که برای ثبت آگهی هزینه دار به سایت آنها مراجعه کنند و هزینه ای ۲۰۰ هزار تومانی هم از آنها دریافت می کنند. در

ضمن این سایت ها ادعا دارند که با کلمات کلیدی مانند درج آگهی رایگان، تبلیغات اینترنتی رایگان و یا تبلیغات رایگان اینترنتی در صفحه ی اول گوگل هستند و همین ادعا را در سایت خود هم در دید مردم قرار داده اند.

مشتریان هم برای اینکه این ادعا را ثابت شده بدانند کلمات کلیدی را در گوگل جستجو می کنند و اگر این ادعا را ثابت شده بدانند آن موقع است که حاضرند برای این اثبات شدن هزینه ی ۲۰۰ هزار تومانی را پرداخت کنند. اما در آن سو اگر نتوانید این را ثابت کنید به طور حتم مشتریان زیادی را از دست خواهید داد و درآمد ناچیزی نصیبتان خواهد شد.

پیشنهاد می کنیم زمانی ادعای خودتان را ثابت شده بدانید که مخاطبین و درآمد زیادی داشته باشید و در ضمن زمانی در سایت خود اقدام به ثبت ادعا خود کنید که واقعاً می دانید که توانایی اثبات آن را دارید.

**نکته ی دوم: کسب اعتماد مردم برابر است با کسب درآمد بیشتر از اینترنت**

## چگونه به کسب و کارهای اینترنتی اعتماد کنیم؟



تنها موردی که در **کسب و کارهای اینترنتی و آنلاین** می تواند مخاطبین زیادی را به سمت کسب و کارت‌ان بکشاند فقط می تواند یک دلیل داشته باشد و آن هم چیزی نیست به جز اعتماد کردن مردم به برند شما. این مورد از اهمیت ویژه ای برخوردار است و اگر میلیون ها تومان هزینه کنید تا باعث جلب اعتماد مردم به شما شود باز هم ارزشش را دارد.

اما در این بین برخی از مدیران کسب و کارها هم هستند که شب و روز به دنبال این هستند که چطور می توانند پول بیشتری را از سایتشان بدست بیاورند و جالب اینجاست که درآمد زیادی هم ندارند و شاید تنها دلیلش را بتوان همین اعتماد سازی دانست.

## اما چطور می توان اعتماد سازی کرد؟

تمام اشخاصی که از یک سایت خرید می کنند و یا از خدمات آن استفاده می کنند فقط به خاطر این است که به آن اعتماد دارند اما کسب درآمد و **اعتماد سازی** رابطه ای مستقیم با یکدیگر دارند و ایجاد اعتماد فقط و فقط با شناسایی نیاز مخاطبین امکان پذیر است.

به طور مثال شخصی که شبکه ی اجتماعی لینکدین را طراحی کرد به این فکر کرد که تمام مدیران دنیا را در کنار یکدیگر جمع کند تا هر کس یک رزومه ی کاری موفق از خودش را در اختیار دیگران قرار دهد. این شخص نیاز مخاطبین را به خوبی شناسایی کرد و اقدام به طراحی این اپلیکیشن کرد و همین باعث اعتماد سازی در میان مخاطبین شده است و به خاطر همین اعتماد سازی است که حاضرند در این برنامه هزینه کنند.

راه دیگری هم که وجود دارد این است که به تمام مخاطبین خود از کوچک و بزرگ احترام بگذارید و اگر سوالی پرسیدند در نهایت آرامش و احترام و با صبر و حوصله ی فراوان به آن ها جوابگو باشید. هر چه احترام به مخاطبین را بیشتر کنید به طبع اعتماد سازی میان شما و مخاطبین بیشتر و بیشتر خواهد شد.

اگر با صبر و حوصله ی فراوان به سوالات مخاطبین خود جواب بدهید شاید در همان ابتدا از محصولات و خدمات سایت تان استفاده نکنند اما این باعث نمی شود که شما را فراموش کنند و بر عکس این موضوع دلیلی می شود تا سایت تان به یک برند در ذهن آنها مبدل شود.

این مورد تنها به کامنت های مخاطبین خلاصه نمی شود. هر آنچه که شما با مخاطبین و مشتریان خود ارتباط برقرار می کند را مد نظر داشته باشید از [ایمیل مارکتینگ](#) گرفته تا کانال تلگرام و حتی شماره تماس ثابت و همراهی که در سایت خود قرار داده اید.

هر چه در این مسیر پشتیبانی قوی تری ارائه دهید به طبع اعتمادی که به وجود می آید هم بیشتر از همیشه خواهد شد.

**نکته ی سوم: جذب بازدید کننده را در اولویت کاری خود قرار دهید**

## **استفاده از تکنیک های سئو و بهینه سازی سایت می تواند بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت شما بکشاند**



**جذب بازدید کننده و ترافیک سایت** یکی از مهمترین کارهایی است که بعد از راه اندازی سایت باید به آن بپردازیم. اما اگر روی جذب بازدید کننده و ترافیک سایت خود کار نکنید به طبع فروش محصول یا خدماتی هم در کار نخواهد بود. جذب بازدید کننده و ترافیک سایت همه چیز یک کسب و کار آنلاین است و این رابطه ای کاملاً مستقیم با افزایش فروش شما خواهد داشت.

## اما سوال اینجاست که چطور باید بازدید کننده را جذب خود کنیم؟

تنها راهی که در این مسیر وجود دارد استفاده از تکنیک های سئو و بهینه سازی سایت است. در این مسیر تکنیک های زیادی وجود دارد که می تواند شما را به هدفتان که همان جذب بازدید کننده است برساند اما ... اما این مسیری کاملاً زمان بر است. سعی نکنید با استفاده از روش های غیر معقولانه بخواهید گوگل را گول بزنید و یا در جذب بازدید کننده یا کسب درآمد عجله کنید.

اگر عجله کنید قافله را باخته اید. باید صبر کنید تا سئو و بهینه سازی سایت شما جواب بدهد. اما نباید آرام بنشینید. سعی کنید با استفاده از تولید محتوای ناب کاربران را به سمت خود هدایت کنید. با تولید محتوا می توانید دوستی عمیقی با گوگل برقرار کنید و این رابطه و دوستی باعث می شود تا خود گوگل ترافیک سایت شما را روز به روز بیشتر کند اما این مورد امکان دارد یک سال زمان ببرد و برای همین است که به صورت مداوم اعلام کرده ایم که نباید عجله کنید. حتماً این مورد را مد نظر داشته باشید.

## نکته ی چهارم: بهترین بودن را به مخاطبین خود ثابت کنید

**اگر در کار خود بهترین باشید و این را در عمل هم نشان دهید  
مخاطبین شما حاضرند در سایت تان سرمایه گذاری کنند**



مشتریان و مخاطبین شما زمانی حاضر می شوند در سایت تان هزینه کنند که در کارتان بهترین باشید. این مورد روی [برندینگ شخصی](#) و برند سازی کسب و کارتان اهمیت ویژه ای دارد. اگر بهترین باشید تمام مخاطبین از شما صحبت خواهند کرد و این همان چیزی است که خیلی از کسب و کارهای اینترنتی به دنبال آن هستند که به اختصار به آن بازاریابی دهان به دهان می گویند.

[بازاریابی دهان به دهان](#) اعتبار و ارزش کسب و کارتان را بالا می برد و همچنین در افزایش فروش و کسب درآمد شما تأثیر مستقیمی دارند. برای اینکه نشان دهید در کار خود بهترین هستید سعی کنید مطالبی را تولید و نشر دهید که نشان از قدرت شما در نویسندگی و تولید محتوا دارد. سعی نکنید محتوایی تولید کنید که از سایت های دیگر کپی کرده اید. کپی محتوا می تواند ارزش و اعتبار سایت تان را زیر سوال برد و به مرور زمان مخاطبین خود را از دست بدهید.

## اما تولید محتوا چه سودی برای سایت شما دارد؟

تنها موردی که می تواند دوستی عمیق بین شما و گوگل ایجاد کند و یا سایت تان را به صفحه ی اول جستجوهای گوگل برساند فقط تولید محتوا است اما نه هر محتوایی. بلکه محتوایی که کاربران را به سمت خودش جذب کند و این را فقط گوگل از طریق رفتار کاربران متوجه می شود.

اگر مخاطبین و یا شخص شما محتوایی که تولید کرده اید را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارید روز به روز به افزایش بازدید کننده های سایت تان اضافه می شود و همین می تواند روی افزایش فروش شما تأثیر فوق العاده ای داشته باشد.

راه های دیگری هم وجود دارد که می تواند اعتبار شخصی تان را بالا ببرد. به طور مثال استفاده از نویسندگی مهمان در دیگر سایت ها، استفاده از پادکست های صوتی رایگان و همچنین استفاده از ویدیو مارکتینگ است که در این روش می توانید هر آنچه را که در چنته دارید در اختیار مخاطبین خود قرار دهید و در عوض آن مشتریان زیادی را جذب خود کنید.

## سخن آخر

رسیدن به درآمدهای بالا و نجومی در کسب و کارهای آنلاین و اینترنتی چیز جدیدی نیست اما این که چطور بتوانید در این امر موفق عمل کنید تازه و جدید است. خیلی از اشخاصی که در این حوزه فعالیت می کنند از این مواردی که ارائه شد اطلاعی ندارند به خاطر همین است که به درآمدهای بالایی دست پیدا نمی کنند. اما در این مسیر سعی کنید از عجله کردن در کسب درآمد بپرهیزید. صبر و حوصله داشته باشید تا به هر آنچه که می خواهید برسید.