

آیا موفقیت در کسب و کار اینترنتی بستگی به داشتن ایده پولساز است؟

آیا ایده های پولساز در کسب و کارهای اینترنتی شما را به موفقیت می رساند؟



خیلی از مردم وقتی با این سؤال روبرو می شوند همه به اتفاق به یک جواب می رسند که: اگر می خواهید در کسب و کارهای اینترنتی به موفقیت برسید باید ایده داشته باشید.

آیا واقعاً از نظر شما هم همینطوری هست؟

آیا واقعاً برای موفقیت باید ایده های پولساز داشت؟

شاید این بزرگترین و مهمترین دلیلی باشد که خیلی از مردم می گویند اما اصلی ترین دلیل برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی نیست. چه بسا صدها و هزاران سایت اینترنتی را مشاهده کنید که یک خدمات مشابه را ارائه می دهند اما همه ی آنها موفق نیستند. فقط برخی از آنها به موفقیت رسیده اند و یکی از دلیل های آن این

است که این سایت‌ها خدمات و محصولات خود را به گونه‌ای دیگر و متفاوت‌تر از رقبای خود به مخاطبین ارائه می‌دهند.

وقت خودتان را صرف پیدا کردن یک ایده‌ی ناب و پولساز نکنید. هر وقت که شما به دنبال ایده‌هایی باشید که هیچ کسی آن را اجرا نکرده باشد رقبایتان بهترین سایت‌ها را ساخته و کلی پول به جیب می‌زنند. فقط کافی هست که ایده‌های دیگران را به شکلی دیگر و کمی متفاوت‌تر اجرا کنید. با همین کار کافی است که مشتری‌های آنها را به سمت خودتان بکشانید.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به شما خواهد آموخت که داشتن ایده‌های ناب و پولساز برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی کافی نیست. سعی کنید در هر کاری بهترین باشید تا موفق شوید.

با ما همراه باشید ...

۱. سعی نکنید اولین باشید، سعی کنید متفاوت عمل کنید



این فوق العاده است که در هر کاری اولین باشید اما آیا به نظر شما این برای موفقیت کافی است؟

شاید اولین باشید اما وقتی بازدید کننده کمتر، مشتری کمتر، مخاطب کمتر، بازار هدف کمتری نسبت به رقبای خودتان داشته باشید به راحتی انگیزه‌تان را از دست می‌دهید و کسب و کارتان را رها می‌کنید. همین کاهش انگیزه کافی است تا رقبایتان جای شما را در کسب موفقیت بگیرند.

دیدگاه اولین بودن و موفق بودن در هر کسب و کاری فقط شما را از مسیر رسیدن به هدف دور می‌کند. در این مسیر، رسیدن به هدف مهم است چه اولین باشید چه آخرین شخصی که کسب و کار اینترنتی‌اش را راه اندازی کرده باشد. مهم این است که کارها را درست انجام دهید نه اینکه اولین باشید.

به نظر شما آیا اولین کسی که کامپیوتر را اختراع کرد بیل گیتس بود؟

آیا اولین فروشگاه اینترنتی دنیا، آمازون بود؟

مسلماً جواب خیر است.

پس چرا از موفق‌ترین اشخاص و سایت‌ها در حیطه‌ی کاری خود هستند؟

چون اولین بودند موفق شدند یا چون تلاش بیشتری کردند موفق شدند؟

بیل گیتس ۱۰ سال تلاش کرد تا طرح ویندوز را پیاده سازی کرد و به ثروتمندترین شخص دنیا تبدیل شد. سایت آمازون ۵ سال درآمد قابل توجهی نداشت اما در حال حاضر بزرگترین فروشگاه اینترنتی دنیا تلقی می‌شود و ثروت سالانه آن از بودجه برخی کشورها بیشتر است.

باز هم این نکته قابل ذکر است که برای موفق شدن اولین بودن مهم نیست، مهم این است که با هر امکاناتی شروع کرده‌اید تلاش کنید تا بهترین باشید و منتظر این نباشید تا بهترین شرایط را داشته باشید، چون این شرایط وقتی به وجود می‌آید که شما اولین قدم را بردارید.

۲. آیا بازار به ایده شما نیاز دارد؟

قبل از اجرای ایده تان مطمئن شوید که در بازار هدفتان خریدار دارد



یکی از اشتباهاتی که خیلی از مردم انجام می‌دهند این است که بدون در نظر گرفتن اینکه این ایده در بازار خریداری دارد یا خیر شروع به اجرای ایده‌ی خود می‌کنند. این اشتباهی مهلک و مرگبار است.

به خاطر اینکه شما وقت و پولتان را هزینه می‌کنید و ایده خود را حتی اگر اولین باشد به اجرا در می‌آورید و بعد متوجه می‌شوید که در بازار هدفتان مردم به این ایده نیازی ندارند.

اما راه حل چیست؟

قبل از اجرای ایده سعی کنید بازار هدف خود را شناسایی کنید و تحقیق بازار را انجام دهید. به این شکل می‌توانید تحقیق بازار را انجام دهید:

فرض کنید یک فروشگاه اینترنتی خرید و فروش لباس راه اندازی کرده‌اید. این فروشگاه شامل فروش لباس‌های شیک با بهترین قیمت است و یک طرح متفاوت نسبت به دیگر فروشگاه‌های لباس دارد و این است که تمام لباس‌ها را یک شخص پوشیده و در قالب یک فیلم در معرض دید مخاطبین قرار می‌دهد.

قبل از اجرای ایده در بین مردم این فروشگاه را با تمام قابلیت‌هایش معرفی کنید. به طور مثال از ۱۰ نفر بپرسید اگر چنین فروشگاه‌ای باشد آیا شما حاضرید از آن خریداری کنید؟

اگر بالای ۵ نفر جواب مثبت دادند این یعنی حدود ۵۰ درصد مردم از شما خرید خواهند کرد و این طرح در تحقیق بازار جواب داده است و به راحتی می‌توانید آن را به اجرا در بیاورید. اما اگر در تحقیق بازار جوابگو نبود به هیچ عنوان وقت و هزینه خودتان را هدر ندهید.

۳. اگر ایده‌ای دارید سریعاً اقدام کنید

اگر امروز ایده خود را اجرا نکنید فردا کسی دیگر اجرا خواهد کرد



بیشتر مردم به دنبال این هستند که ایده دیگران را تصاحب شوند. ایده‌ی یک کسب و کار اینترنتی که الان در ذهن شماست امکان دارد فردا به ذهن دیگران خطور کند. اگر الان دست به کار نشوید و آن را به مرحله‌ی اجرا در نیاورید به طور یقین ثروت زیادی را از دست خواهید داد.

به این فکر نکنید که اجرای طرحتان به هزینه‌ی زیادی نیاز دارد. با هر مقدار هزینه که دارید شروع کنید و در ادامه‌ی کار آن را تکمیل کنید. حتی می‌توانید ایده و طرحتان را به صورت آزمایشی و یا ناقص در اختیار مردم قرار دهید و سپس با بازخوردهای مخاطبینتان، طرحتان را تکمیل کنید.

چه ایده‌هایی که با وجود منحصر به فرد بودنش به علت اینکه هزینه و بودجه‌ی کافی در اختیار نبوده به مرحله‌ی اجرا نرسیده و در نطفه خفه شده است. کافی است شروع کنید تا شرایط بر وفق مراد شما پیش برود.

این اصلاً مهم نیست که صدها ایده‌ی فوق العاده در ذهن داشته باشید. چه ارزشی دارد که این ایده‌ها را در ذهن خود حبس کنید و آن را اجرا نکنید. هر چه قدر ایده‌های شما مسخره و خنده دار باشد زمانی که به مرحله‌ی اجرا درآمد، خواهید دید که چه ثروت سرشاری را نصیب شما خواهد کرد فقط به خاطر اینکه شما شروع کرده‌اید.

هر ایده‌ای در مورد کسب و کار اینترنتی به ذهنتان خطور کرده است فقط کافی است که با یک طراح سایت صحبت کنید و از وی مشاوره بگیرید. این قدم اول و مهمترین قدم در شروع یک کسب و کار است.

۴. اجرای ایده با برنامه و هدف مهمتر از داشتن ایده است

داشتن ایده و اجرای آن با هدف و برنامه ریزی شما را به موفقیت می‌رساند



همان طور که در بالا هم ذکر کردیم داشتن ایده در کسب و کارهای اینترنتی به خودی خود موفقیتی برای شما به وجود نخواهد آورد. هر چه قدر شما تحلیل بازار و تحلیل رقبا را به خوبی اجرا کرده باشید اما ایده‌ی خود را به مرحله‌ی اجرا در نیاورده باشید، این ایده هیچ ارزش مادی نخواهد داشت.

اگر قصد اجرای ایده‌ی خود را دارید سعی کنید با برنامه و هدف جلو بروید. سعی کنید بازار هدف خود را شناسایی کنید. بدانید که مخاطبین شما چه اشخاصی هستند، دارای چه رده‌ی سنی هستند، در کجا زندگی می‌کنند، چه تیپ شخصیتی دارند، گروه خاصی هستند یا همه‌ی مردم را شامل می‌شود و ...

اگر این فکر را کرده‌اید که با [راه اندازی کسب و کار اینترنتی](#) خود بعد از چند روز به ثروت‌های میلیونی خواهید رسید سخت در اشتباهید. کسب و کار اینترنتی با توجه به اینکه در بستر اینترنت کار می‌کند نیاز به زمان از لحاظ [سئو و بهینه سازی سایت](#) و [تبلیغات](#) مداوم دارد تا برای مردم شناخته شده باشد.

اگر در سئو و بهینه سازی سایت کوتاهی کنید به طبع گوگل هم رتبه‌ی خوبی در نتایج جستجویش به شما نخواهد داد و هر لحظه بازدید کننده‌های سایت شما کمتر خواهد شد. به علاوه سعی کنید هر کسب و کار اینترنتی را راه اندازی کردید برای حل مشکل مردم راه اندازی کنید نه برای کسب ثروت.

اگر این تفکر را داشته باشید مطمئن باشید که در طول مسیر هم ایده‌های جالبی به ذهن شما خطور خواهد کرد و هم مردم ایده‌هایی را که در ذهن دارند به شما خواهند گفت. با این تفکر کسب و کار شما بزرگ و بزرگتر خواهد شد.

خیلی از اشخاصی که به موفقیت رسیده‌اند با همین تفکر کسب و کار اینترنتی خودشان را شروع کرده‌اند. اول مردم و نیاز آنها را در نظر گرفته‌اند و سپس به کسب درآمد فکر کرده‌اند. بیشتر این اشخاص در یک سال یا حتی در دو سال اول راه اندازی کسب و کارشان فقط به دنبال اطلاع رسانی و حل کردن مشکلات مردم بوده است و بعد از آن به فکر کسب درآمد بوده‌اند.

همه‌ی این مواردی که اعلام شد مستلزم این است که شما ایده خود را اجرا کنید و آن را در ذهن خود نگه ندارید.

سخن آخر

موفقیت در گرو تلاش و کوشش است. اگر قصد دارید کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنید به فکر ایده نباشید و اگر ایده‌ای دارید بدون فوت وقت شروع کنید. اما اگر ایده‌ای ندارید کاری که مورد علاقه‌تان است را انجام دهید. هر کاری باشد. اگر در [تولید محتوا](#) مهارت دارید برای سایت‌های دیگر [تولید محتوا](#) کنید و از این راه کسب درآمد کنید.

یا بهتر می‌توانید یک سایت طراحی کنید که با گرفتن مبالغی خاص محتواهایی را تولید کنید و در اختیار مردم قرار دهید. با این کار هم مشکل سایت‌هایی که در [تولید محتوا](#) ضعیف عمل می‌کنند حل می‌شود و هم شما درآمد کسب خواهید کرد.

مهم‌ترین مورد در اجرای ایده و کسب درآمد برداشتن اولین قدم است. شروع سخت است اما شروع نکردن سخت‌تر است. پس سعی کنید تا ایده‌تان را دیگری تصاحب نکرده است شروع کنید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

