

راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی موفق و پر سود



kafeniaz.com

چقدر سرمایه، زمان و تلاش لازم است تا یک کسب و کار آنلاین موفق داشته باشید؟

نقش اینترنت و مزایای یک کسب و کار اینترنتی بر هیچ کس پوشیده نیست تا جایی که هر شخصی در هر حوزه ای که فعالیت می کند یک وب سایت شخصی دارد و محصولات و خدمات خود را به دیگران معرفی می کند.

بسیاری از کارآفرینان بزرگ دنیا هم با این روش ساده و استفاده از مزیت های اینترنت و برخورداری از سایت شخصی، به سودهای سرشاری دست پیدا کرده اند. در این راه از هیچ تلاشی برای رسیدن به هدف خود نباستی کوتاه بیایید. قدم اول را محکم برداشتن، بهتر از آن است که هرگز شروع نکنید.

در این مقاله سعی کردیم نکاتی در مورد راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی موفق و پر سود را به شما ارائه دهیم.

۱. صبر کردن در کسب درآمد از اینترنت

صبور باشید

حتی اگر چند ماه اول سفارش نداشتید نگران نباشید

به کسب و کارتان زمان بدهید

kafeniaz.com



نکته جالب توجه این است که در این راه، صبر در کسب درآمد از اینترنت امری واجب و ضروری است. شما نمی توانید از وب سایت شخصیتان توقع درآمد زود بازده و ترافیک سایت روزانه هزاران نفر را داشته باشید. خیلی از کارآفرینان بزرگ دنیا با همین صبر کردن جهانی شده اند.

به عنوان مثال جف بیزوس، مدیرعامل سایت آمازون برای رسیدن به هدف خود، ۵ سال صبر کرد و الان در حال حاضر درآمدی باورنکردنی دارد.

پس صبر کردن اولین و شاید به جرات بتوان گفت که مهمترین فاکتور در رسیدن به موفقیت در حوزه کاری اینترنت است.

۲. برنامه ریزی مناسب برای کسب و کارتان داشته باشید.

برنامه ریزی در کسب و کار مثل یک نقشه ی راه برای رسیدن به موفقیت است



قبل از اینکه محصولی را تولید کنید در ابتدای کار به فکر این باشید که این محصول را چگونه به فروش برسانید. یعنی به فکر مشتری باشید. بعد از اینکه مشتری و بازار خود را جذب کردید آن موقع به فکر ساخت سایت و بازاریابی اینترنتی باشید. در حوزه اینترنت هر شخصی به دنبال علاقه اش می رود. پس چیزی را بفروشید که به آن علاقه دارید.

اگر به بدنسازی و لوازم جانبی آن علاقه مند هستید، پرس و جو کنید و بازار هدف خودتان را مشخص و شناسایی کنید. بی گذار به آب نزنید .

سعی کنید از خودتان چند سوال بپرسید:

الف) آیا این کاری انجام می دهم بازار خوبی در بین مردم دارد یا خیر؟

ب) آیا این کسب و کاری که مد نظرم هست، به یک منبع درآمد دائمی و همیشگی تبدیل خواهد شد یا خیر؟

ج) برای راه اندازی این کسب و کار به چقدر پول نیاز دارید؟

تمام پاسخ های خود را در قالب یک طرح کسب و کار پیاده سازی نمایید. این طرح مانند یک نقشه عمل خواهد کرد و راه درست را به شما نشان خواهد داد.

بنویسید که از کجا و با چه اشخاصی باید شروع کنید.

۳. تولید کننده‌ی خودتان را پیدا کنید

در سایت خود
چه محصولاتی می‌توانید
به فروش برسانید؟

kafeniaz.com



به طور معمول اشخاصی که در حوزه ی کسب و کارهای اینترنتی فعالیت دارند به صورت خرده فروشی کار می کنند و سود کمتری دریافت می کنند در حالی که کسب و کارهایی نیز وجود دارند که هم به صورت خرده فروشی و هم در نقش یک تولید کننده ظاهر می شوند. اینها اشخاصی هستند که به طور مستقیم و عمده از تولید کننده خریداری می کنند و مبادرت به فروش دوباره آن ها می کنند .

سعی کنید با برقراری ارتباط موثر با تولید کنندگان یک قدم جلوتر از دیگر کسب و کارهای در حوزه کاری خود باشید.

۴. برای فروش بیشتر، یک سایت طراحی کنید



بعد از تکمیل تحقیقات، زمانی است که باید برای سرعت بخشیدن به فروشتان یک وب سایت ایجاد نمایید و مشتریان خود را به سمت فروش اینترنتی سوق دهید.

اگر یک وب سایت شخصی با بهترین امکانات و شرایط سئو مناسب دارید در اینترنت یک جستجوی ساده انجام دهید خیل عظیمی از طراحان وب سایت را مشاهده خواهید کرد.

اگر مایل هستید که پرداخت های شما به صورت آنلاین و بدون حضور شخص انجام شود، شما نیاز به یک درگاه پرداخت با نماد اعتماد الکترونیکی نیاز خواهید داشت.

۵. وب سایت خودتان را به دیگران معرفی نمایید

مزیت های یک کسب و کار اینترنتی

✓ همیشه در دسترس بودن	✗ همیشه در دسترس بودن
✓ بیشتر دیده شدن	✗ بیشتر دیده شدن
✓ معرفی بهتر خدمات و محصولات	✗ معرفی بهتر خدمات و محصولات
✓ نظر سنجی مشتریان	✗ نظر سنجی مشتریان
✓ فروش آنلاین	✗ فروش آنلاین

کسب و کار سنتی ✗ کسب و کار اینترنتی ✓

kafeniaz.com

مهمترین مرحله در کسب و بعد از راه اندازی سایت، بازاریابی یا به اصطلاح تبلیغات آن است .

در این راه می توانید از مزایای موارد زیر استفاده کرد :

- ✓ بهینه سازی سایت یا سئو (توسط خودتان)
- ✓ تبلیغات گوگل یا Google adverse
- ✓ استخدام شخصی برای بهینه سازی سایت
- ✓ استخدام بازاریاب
- ✓ تبلیغات در وب سایت های اینترنتی
- ✓ تولید محتوای با کیفیت و ناب و ثبت آن در موتورهای جستجوگر
- ✓ نحوه ی آشنا شدن مشتریان با محصولات، خدمات و سایت خودتان را بررسی نمایید و در همان حوزه تبلیغات را گسترش دهید.
- ✓ تمام نتیجه های بدست آمده از بزرگ تا کوچک را یادداشت نمایید و در پس از بررسی موارد مثبت را با شدت بیشتری پیگیری نمایید.