

چگونه در رقابت با رقبای خود در کسب و کارهای اینترنتی موفق عمل کنیم؟



کسب و کارهای اینترنتی این روزها غول دنیای کسب درآمد هستند و همه ی مردم از هر قشری به سمت این نوع کسب و کارها کشیده می شوند تا کسب و کاری تازه و نو را تجربه کرده باشند. مردم با دیدن سایت هایی که روزانه میلیونها و در برخی موارد میلیاردها تومان درآمد دارند بدون اینکه تحقیق کنند اقدام به راه اندازی این کار می کنند.

اما متأسفانه رقابت در این میدان خیلی سخت تر از آن چیزی است که مردم تصور می کنند و بدون تحقیق و تحلیل رقبا وارد شدن به این میدان هم فوق العاده سخت است و هم می تواند تمام هزینه های شما را به باد فنا بدهد. اما خبر خوب این است که با وجود رقبای زیاد باز هم شما می توانید در این نوع کسب و کارها به موفقیت برسید و تمام رقبای خود را کنار بزنید.

چطور این امر امکان پذیر است؟

هر رقیبی یک نقطه ضعف و کمبودی در کسب و کار خود دارد و این می تواند برای شما به نقطه ی قوت تبدیل شود. در این طور مواقع باید به صورت کامل سایت رقبای خود را تحلیل کنید و هر آنچه را که آنها ندارد و می دانید که می تواند به یک مزیت رقابتی تبدیل شود برای سایت خود به اجرا در بیاورید. این می تواند یک نقطه ی شروع برای کسب و کار شما باشد تا بتوانید رقبای خودتان را کنار بزنید.

کسب و کارهای اینترنتی برای هر کسی می تواند جذاب باشد چون درآمدهای فوق العاده زیادی را در بر دارد اما برای بدست آوردن این درآمدها باید شرایطی را به وجود بیاورید تا بتوانید از پس رقباى خود کنار بیایید. در کسب و کارهای اینترنتی باید انگیزه داشته باشید وگرنه بعد از چند مدت به راحتی نسبت به سایت خود سرد خواهید شد و به سادگی آن را رها خواهید کرد.

کما اینکه خیلی از اشخاصی که در این حوزه کار کرده اند بعد از مدتی کسب و کار خود را رها کرده اند و از این دسته اشخاص در دنیای وب کم نیستند. دنیای اینترنت تبدیل به قبرستانی شده که این سایت ها را در خودش قرار داده است.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قرار است به شما ۴ قدم ساده نشان دهد تا قبل از راه اندازی کسب و کارتان به فکر آن باشید و در ابتدا این موارد را مورد بررسی خود قرار دهید.

با ما همراه باشید

قدم اول: قبل از راه اندازی تحلیل رقبا را انجام دهید



اولین قدم قبل از راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی این است که رقبای خودتان را از هر حیثی تحلیل کنید. این مورد از اهمیت ویژه ای برخوردار است و هر چه این تحلیل کردن ها بیشتر باشد موفقیت شما حتمی تر خواهد بود.

اما سوال این است که چطور رقبای خود را تحلیل کنیم؟

این موضوع خیلی راحت است. ابتدا در سایت رقبا ثبت نام کنید و تمام سایت را به صورت کامل و رانداز کنید و به صورت کامل هر آنچه را که می دانید پیش نیازی برای رسیدن به موفقیت است یادداشت کنید.

- ✓ ببینید نحوه ی ثبت نام چطور است. اگر پیچیده است آن را برای سایت خود ساده تر کنید
- ✓ نحوه ی خرید چطور است. مشتری از روندهای خرید آسان بیشتر استقبال می کنند
- ✓ پشتیبانی و خدمات پس از فروش آنها چگونه است
- ✓ آیا مشتریان زیادی دارند یا مشتریان کمی
- ✓ مزیت رقابتی آنها در چه چیزی است
- ✓ محصولات و خدماتی که ارائه می دهند کیفیت لازم را دارد یا خیر
- ✓ روش جذب مشتری ها در این سایت ها چگونه است
- ✓ و

هر آنچه را که به ذهنتان می رسد یادداشت کنید و اگر نیاز بود ایده پردازی کنید و در سایت خود به اجرا در بیاورید. اما سعی کنید مواردی را اجرا کنید که در سایت رقبایتان پیاده سازی نشده باشد و یا به روشی دیگر آن را اجرا کنید. همین مورد کوچک می تواند به یک مزیت رقابتی تبدیل شود.

سعی کنید این نکته را فراموش نکنید:

بدست آوردن نقاط ضعف و قدرت رقبای خود کار بسیار راحتی است. فقط کافی است کمی با دقت بیشتر به جزئیات سایت آنها توجه کنید. این مورد خیلی روی کارکرد سایت شما تأثیر مثبتی خواهد داشت.

تحلیل رقبا را یکی از شیرین ترین کارهایی است که می توانید قبل از راه اندازی کسب و کارتان انجام دهید. به خاطر اینکه به راحتی می توانید کارکرد سایت خود را به وسیله ی رقبای خود افزایش دهید.

قدم دوم: داشتن مهارت و توانایی لازم در حیطه ی کاری



یکی از مهمترین مواردی که منجر به موفقیت اشخاص در کسب و کارهای اینترنتی می شود این است که با مهارت و توانایی لازم و کافی کسب و کار خود را راه اندازی کنید. خیلی از اشخاص فقط شنیده اند که با راه اندازی یک سایت می توانند **میلیون ها یا میلیارد ها تومان درآمد کسب کنند** و شب و روز هم تلاش می کنند اما هیچ نتیجه ای بدست نمی آورند و تنها دلیل آن این است که بدون اینکه روی مهارت ها و توانایی های خودشان سرمایه گذاری کنند قدم به این راه می گذارند.

اما به طور حتم سرمایه گذاری روی مهارت ها و توانایی هایی که روی کسب و کارتان تأثیر فوق العاده ای دارد می تواند در عرض یک سال هر آنچه که شما تصور کنید، درآمد نصیبتان کند. یکی از مزیت های رقابتی که شما به عنوان مدیر یک کسب و کار اینترنتی می توانید نسبت به رقبا ایجاد کنید، فقط داشتن تجربه، مهارت و توانایی لازم و کافی نسبت به رقباست.

اگر مهارت بازاریابی آنلاین، مهارت در جذب مشتری های جدید از طریق شبکه های اجتماعی، توانایی ایده پردازی و خیلی از مهارت های دیگر را داشته باشید به راحتی می توانید کسب و کارتان را شروع کنید و این خودش نوعی مزیت رقابتی است که می تواند شما را در کسب و کارهای اینترنتی از زمین بلند کند.

قدم سوم: موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی با صبر و حوصله معنی دارد



شاید به جرأت بتوان گفت اصلی ترین قدم برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی فقط صبر و صبر و صبر است. در این مسیر زمانی به موفقیت خواهید رسید که صبر و حوصله را چاشنی کار خود کنید. این مهمترین فاکتور در موفقیت و رسیدن به هدف است.

اما اجازه دهید کاملاً رک صحبت کنیم: اگر می خواهید در کسب و کارهای اینترنتی سریع به نتیجه برسید لطفاً وقت تان را هدر ندهید. چون این کار به صبر و حوصله ی زیاد نیاز دارد.

صبر و حوصله نه تنها در کسب و کارهای اینترنتی بلکه در هر نوع کسب و کاری لازم و ضروری است. اگر شروع به کار کرده اید باید به مهارت ها و توانایی های خودتان ایمان و باور داشته باشید. خیلی از افراد در همین مرحله به خاطر نداشتن صبر و حوصله برای کسب درآمد از اینترنت متأسفانه هر آنچه را که کاشته اند از بین می برند.

به جای اینکه به صورت مداوم به کسب درآمد از اینترنت فکر کنید سعی کنید عجله نکنید و صبر و حوصله به خرج دهید. بالاخره یک روزی به درآمد خواهید رسید اما این یک روز بستگی به شما دارد. اگر صبر کنید و روی سایت خود به صورت مداوم کار کنید قطعاً خیلی سریع تر به درآمد خواهید رسید.

اما سعی نکنید در این مسیر خودتان را با رقبایتان مقایسه کنید چون رقبای شما خیلی وقت است که شروع به کار کرده اند و این مورد می تواند تمرکزتان را برای رسیدن به موفقیت از بین ببرد. حتی اگر به موفقیت هم رسیدید باز هم خودتان را با آنها مقایسه نکنید چون این کار وقت تان را هدر خواهد داد. به جای آن فقط و فقط روی سایت خودتان تمرکز داشته باشید.

قدم چهارم: سعی کنید کوچک شروع کنید اما بزرگ فکر کنید



خیلی از افرادی که به تازگی فکر تأسیس کسب و کار اینترنتی را در سر می پروراند شروع به رویا پردازی می کنند و از درآمدهای میلیاردی صحبت می کنند اما همیشه "سنگ بزرگ نشانه ی نزدن است".

کسب و کارهای اینترنتی با تمام کسب و کارها با توجه به نوع صبر و حوصله ای که باید به خرج بدهید، فرق دارد. اگر می خواهید به موفقیت برسید باید کم کم شروع کنید و به مرور زمان امکانات لازم را به سایت اضافه کنید. به هیچ عنوان لازم نیست از همان ابتدا تمام امکانات را به سایت اضافه کنید تا سریع به درآمد برسید. چون این کار به شکست می انجامد.

سعی کنید نیازهای مشتریان خود را بسنجید و اگر مشتری امکانات شما را پسندید و به آن نیاز داشت آن را به مرحله ی اجرا در بیاورید. در ضمن فکر نکنید که از همان ابتدا با راه اندازی سایت به درآمدهای میلیاردی خواهید

رسید. همان طور که در مرحله ی قبل گفتیم باید صبر و حوصله داشته باشید و به مرور زمان سایت تان را تکمیل کنید.

تنها موردی که در این مسیر می توانید روی آن مانور دهید داشتن مزیت رقابتی است. اگر متفاوت تر نسبت به رقبا فکر کنید و ایده های جالب و جذابی را در کسب و کارتان پیاده کنید به طور حتم مشتری های بیشتری را به سمت خود خواهید کشید. فقط کافی هست که در این مسیر کم کم شروع کنید اما بزرگ فکر کنید تا به مرور زمان رقباى خودتان را پشت سر بگذارید.

تقلید کردن در کسب و کارهای اینترنتی خیلی شایع است. اما خیلی ها هم با توجه به شباهتی که در نوع کسب و کارشان دارند باز هم خدمات شان را به گونه ای کاملاً متفاوت تر از رقبا ارائه می دهند و همین رمز موفقیت آنها خواهد بود و رعایت همین مورد کوچک می تواند درصد شکست در کسب و کارهای اینترنتی را به صفر برساند.

سخن آخر

موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی بستگی به شما دارد که این ۴ نکته را به خوبی اجرا کنید. رعایت این موارد می تواند موفقیت شما را حتمی کند و درصد شکست را به حداقل برساند اما سعی کنید بلندپروازی های غیر معقولانه نداشته باشید.