

آیا کسب و کارهای اینترنتی بیشتر به رؤیا شباهت دارند یا واقعیت؟

چه واقعیت هایی درباره کسب و کارهای اینترنتی وجود دارد؟



همه‌ی ما این را درک کرده‌ایم که **کسب و کارهای اینترنتی** یعنی بدست آوردن درآمدهای فوق العاده زیاد. درآمدهایی که شاید به جرأت بتوان گفت حتی در خواب هم نمی‌توان دید چه برسد در واقعیت. تمام افرادی که با این امید شروع به **راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی** می‌کنند به آینده آن فکر نمی‌کنند فقط نوک دماغ خودشان را می‌بینند. همین و بس.

این اشخاص فقط چند روز و چند هفته‌ی آینده را می‌بینند که باید درآمدهای فوق العاده دست پیدا کنند. اما واقعیت این است که ما به شما می‌گوییم: **راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی خیلی آسان است اما ادامه دادن و ماندگاری این کسب و کار، فوق العاده سخت است.**

کسب و کارهای اینترنتی و آنلاین به مانند دیگر کسب و کارها نیست و به عوامل زیادی نیاز دارید تا بتوانید به موفقیت و درآمد برسید. عواملی مانند سعی و تلاش زیادتر نسبت به دیگر کسب و کارها، مهارت‌های تخصصی، مهارت‌های بازاریابی آنلاین، سئو و بهینه سازی سایت و از همه مهمتر **صبر کردن در کسب درآمد از اینترنت.**

در دیگر کسب و کارها شاید بتوانید بعد از چند روز بازاریابی محصولات و خدمات مشتریان خود را جذب کنید اما در این نوع کسب و کار اگر تصور می‌کنید که بعد از چند هفته به **درآمد** خواهید رسید سخت در اشتباهید. در این طور مواقع است که خواهید فهمید **کسب و کارهای اینترنتی** به رؤیا بیشتر شباهت دارد تا واقعیت.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله با شما خواهد بود تا به شما بگوید که می‌توانید با رعایت کردن چند نکته کسب و کار آنلاین خود را به واقعیت تبدیل کنید.

با ما همراه باشید

۱. داشتن ایده، مهم‌ترین مورد در راه اندازی کسب و کار اینترنتی نیست



خیلی از مردم این تصور اشتباه را می‌کنند که برای راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی باید حتماً یک ایده‌ی کاملاً جدید داشته باشید. ایده‌ای که تا به حال به ذهن هیچ کس نرسیده و اجرایی نشده باشد. این تصوری واقعاً اشتباه است. اگر می‌خواهید تمام عمرتان را به دنبال ایده بگردید کاملاً در اشتباهید. به نظر شما چه عیبی دارد که بخواهید ایده‌ی دیگران را اجرا کنید؟ چه عیبی دارد که بخواهید ایده‌های تکراری را عملی کنید؟ به نظر شما چه ایرادی دارد که بخواهید ایده‌های تکراری را با روشی کاملاً متفاوت اجرا کنید؟

همانطور که در بالا گفتیم رمز موفقیت در کسب و کارهای آنلاین این است که سعی و تلاش داشته باشید اما سعی و تلاشی بیشتر از کسب و کارهای دیگر. برای موفقیت در کسب و کارهای آنلاین به هیچ عنوان لازم نیست که به دنبال ایده‌های جدید و تازه باشید. با این کار وقتتان را تلف کرده‌اید.

شما می‌توانید یک ایده‌ی تکراری که واقعاً به آن علاقه دارید را راه اندازی کنید. در این عرصه زمانی موفق خواهید بود که همان ایده‌ی تکراری را به صورتی کاملاً جدید به مردم ارائه دهید. همین تفاوت در ارائه‌ی خدمات و ارائه‌ی محصولات باعث موفقیتتان خواهد شد.

موفقیت یعنی شروع کردن. هر وقت که ایده‌های تکراری که دیگران آنرا انجام داده‌اند، شروع کردید به طور حتم ایده‌های جدیدتری به ذهنتان خطور می‌کند. ایده‌هایی که به ذهن هیچ کسی نرسیده باشد و این رمز موفقیت در کسب و کار اینترنتی است. به همین سادگی.

بگذارید کمی با هم رُک صحبت کنیم:

برای موفقیت در کسب و کارهای آنلاین اولین بودن مهم نیست، مهم این است که سعی و تلاش کنید و ایده‌های تکراری دیگران را به صورت کاملاً جدید اجرا کنید، حتی اگر نفر آخر در اجرای آن ایده باشید.

۲. به دنبال ایده‌های راه اندازی کسب و کار آنلاین با سرمایه کم نباشید



سعی کنید در اینترنت یک جستجوی کوچک در مورد "راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی با سرمایه کم" داشته باشید. سایت‌های خیلی زیادی در این زمینه فعالیت می‌کنند و ایده‌های زیادی را ارائه می‌دهند. ایده‌هایی که شاید با بودجه‌ی شما همخوانی داشته باشد و امکان دارد زندگی شما را تحت تأثیر خودش قرار دهد.

تمام ایده‌هایی که در حوزه‌ی کسب و کارهای اینترنتی و آنلاین به مردم ارائه می‌شود به گونه‌ای ساده به نظر می‌رسد اما در کل راه اندازی آن ساده است و ادامه دادن آن مشکل است و نیاز به مهارت، تلاش و پشتکار مداوم دارد. هر کسب و کار آنلاینی را در نظر بگیرید با حداکثر هزینه‌ی ۵ میلیون تومان به سرانجام می‌رسد اما مشکل اصلی عجله در [کسب درآمد از اینترنت](#) است.

در این نوع کسب و کارها اگر عجله کنید قافله را باخته‌اید. فاکتور مهم در این مسیر صبر کردن، صبر کردن و صبر کردن است. اینکه شخصی یا سایتی در این حوزه یک سری ایده‌هایی را با دادن وعده‌های دروغ که در ماه

اول یک میلیون تومان درآمد خواهید داشت، وارد بازار کند و شما را ترغیب کند که ایده‌ی کامل وی را در ازای دریافت پول بخرید، فقط می‌توان یک نوع کلاه برداری دانست.

تلاش کردن در این حوزه رمز موفقیت است نه صحبت و ایده‌های اشخاصی که فقط به دنبال جذب ثروت هستند. پس سعی کنید از اشخاصی که در این زمینه فعالیت داشته‌اند مشاوره دریافت کنید و خودتان با هر سرمایه‌ای که دارید کسب و کارتان را شروع کنید.

۳. آیا ایده‌ی شما نیاز بازار را در نظر گرفته است؟



ایده‌ای که نتواند مشکل و نیاز بازار و مردم را حل کند به هیچ دردی نمی‌خورد. قبل از راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی، سعی کنید در این طور مواقع ابتدا نیاز بازار را بررسی و بازار هدف خود را مشخص کنید. اینکه بدانید مخاطبین هدفتان مذکر هستند یا مؤنث، کودک هستند یا بزرگسال، مهندس هستند یا دکتر، شغل آزاد دارند یا کارمند هستند و یا کل قشر جامعه را در نظر گرفته‌اید.

برای رسیدن به موفقیت باید این مورد را بررسی کنید. باید تحلیل رقبا را بدانید. باید بدانید رقبایان در کجای بازار هستند و چه اندازه از بازار را تحت اختیار خودشان گرفته‌اند. رعایت کردن تمام این اصول به خصوص تحلیل رقبا، می‌تواند رمز موفقیت شما در کسب و کارهای آنلاین باشد.

یکی دیگر از مواردی که می‌توانید روی آن مانور دهید این است که مواردی که مورد علاقه‌ی مخاطبینتان است را مشخص کنید و در همان حوزه شروع به فعالیت کنید. مردم به صورت آهنگریا به سمت علاقه مندی هایشان جذب می‌شوند و در همین حوزه هم می‌توانید کمی متفاوت‌تر ایده‌های خودتان را اجرا کنید تا اشخاص بیشتری را به سمت خود جذب کنید.

۴. با راه اندازی نسخه‌ی آزمایشی کسب و کارت‌ان شروع کنید

سعی کنید نسخه‌ی آزمایشی کسب و کارت‌ان را وارد بازار کنید
و در همان مرحله هم به دنبال مشتری باشید



اگر ایده و مخاطبین هدف را مشخص کرده‌اید وقت خود را تلف نکنید. وقت آن است که با یک شرکت که در حوزه‌ی طراحی وب سایت فعالیت می‌کند صحبت کنید. نسخه‌ی آزمایشی ایده‌ی خودتان را آماده‌ی ارائه با بازار کنید. اما این نسخه‌ی آزمایشی باید یک مورد خاص داشته باشد و آن این است که بتواند نیاز و مشکل مخاطبین را حل کند.

در این صورت است که مردم آماده‌ی استفاده از نسخه‌ی کامل شده‌ی شما خواهند بود. مردم فقط به این شرط از شما حمایت و به شما پول پرداخت خواهند کرد. در این طور مواقع بُرد با کسی است که این مرحله را به سلامت پشت سر بگذارد و در مرحله‌ای که نسخه‌ی آزمایشی را به بازار ارائه داده است بتواند مشتری به دست بیاورد.

۵. آیا در کسب و کارهای اینترنتی می توان رقبا را شکست داد؟



خیلی از اشخاص به خاطر همین موضوع حرکت نمی کنند. آن ها فکر می کنند رقبایی که سالهاست کار می کنند دیگر شکست ناپذیر شده اند. آن ها فکر می کنند شکست دادن این رقبا غیر ممکن است. آن ها فکر می کنند رقبایشان به خاطر داشتن مشتری های زیاد دیگر شکست نخواهند خورد. اما واقعیت این است که این اشخاص سخت در اشتباهند.

اگر شخصی به شما گفت که شکست دادن رقبا امکان پذیر نیست سعی کنید با یک برنامه ریزی صحیح و با استفاده از تحلیل رقبا به آنها بفهمانید که هر رقیبی یک نقطه ضعفی دارد. اما در یک صورت است که شما شکست خواهید خورد و آن این است که بدون برنامه ریزی و بدون اینکه تحلیل درستی از رقبای خودتان داشته باشید اقدام به راه اندازی سایت کنید.

مورد دیگری که باید مد نظر داشته باشید این است که با راه اندازی سایت نمی توانید رقبا را شکست بدهید. همان طور که در بالا ذکر کردیم شما به راحتی می توانید محصولات و خدمات را به شکلی متفاوت تر از رقبایان ارائه دهید. با این کار به راحتی می توانید رقبایان را به سمت شکست هدایت کنید.

اما یک واقعیت مهم که خیلی از مردم آن را نمی دانند و یا آن را کم اهمیت جلوه می دهند این است که: اگر بدون برنامه ریزی و بدون تحلیل رقبا اقدام به کار اینترنتی کنید، شکست خواهید خورد.

بدون برنامه ریزی و بدون تحلیل رقبا، شما همیشه مجبور هستید دنباله رو رقبای خود باشید و یا مجبور هستید آنقدر قیمت های محصولات و خدمات خودتان را کاهش دهید که قدم به قدم به ورشکستگی نزدیک شوید. تحلیل رقبا این عوامل و حتی بدتر از این موارد را در بر دارد. اگر این کار را انجام ندهید مجبور هستید که فقط قسمتی کوچک و ناچیز از بازار را در انحصار خود داشته باشید.

۶. چطور مهارت‌های بازاریابی خودمان را افزایش دهیم؟



حالا زمان آن است که محصولات و خدمات خودتان را به مخاطبین و بازار هدف خود معرفی کنید. این یکی از مهمترین کارهایی است که بعد از راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی باید به آن توجه کنید و سرمایه گذاری روی آن می‌تواند بهترین کمک به شما باشد.

شاید این نکته را ندانید اما یک واقعیت در این نوع کسب و کارها وجود دارد و این است که اشخاصی که اقدام به راه اندازی کسب و کارهای آنلاین می‌کنند اشخاصی هستند که مهارت‌های بازاریابی را در خودشان تقویت کرده‌اند و این یکی از واقعیت‌هایی است که اشخاصی که در این حوزه کار می‌کنند به شما نمی‌گویند.

خبر خوب این است که بازاریابی مهارتی اکتسابی است و با کمی تمرین و استفاده از ترفندها و تکنیک‌های خاص می‌توانید این تکنیک را در خودتان تقویت کنید. رمز موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی داشتن یک وب سایت خوب و یا داشتن یک محصول و خدمات عالی و بی عیب و نقص نیست، بلکه داشتن مهارت بازاریابی و فروش است که می‌تواند راهگشای شما در این مسیر باشد.

شما باید آن قدر این مهارت را به خوبی در خودتان پرورش دهید که به راحتی بتوانید احساس نیاز را در مشتریان و مخاطبین خود به وجود بیاورید. با به وجود آمدن احساس نیاز خواهید توانست به راحتی هر محصول و خدماتی را به دیگران بفروشید. اگر بتوانید این احساس نیاز را به وجود بیاورید این مشتریان هستند که به دنبال شما خواهند آمد و این کار فقط از عهده‌ی شبکه‌های اجتماعی بر خواهد آمد.

شبکه‌های اجتماعی بزرگترین دوست شما در این عرصه هستند. به راحتی می‌توانید تمام محصولات و خدمات خود را به یک برند تبدیل کنید. برند سازی در این نوع شبکه‌ها کاری چندان سخت نیست فقط کافی است کمی نسبت به رقبایتان جدی‌تر فعالیت کنید.

سخن آخر

این نکته را مد نظر داشته باشید که برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی شانس در کار نیست که دری به تخته بخورد و شما به موفقیت برسید. شانس را خودتان به وجود بیاورید، آن هم با سعی و تلاش و سرمایه گذاری روی مهارت‌های بازاریابی خودتان.

اگر می‌خواهید کسب و کار اینترنتی‌تان به واقعیت تبدیل شود باید روز به روز به اطلاعات خودتان بیفزایید و قبل از راه اندازی تمام جوانب کار را در نظر بگیرید.