

چگونه کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنیم؟

مقدمه :

چگونه کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنیم ؟ : امروزه با پیشرفت فناوری و وسیع شدن دایره استفاده از اینترنت در زندگی روزمره آدمها و فرصت ها بیشماری که اینترنت در اختیار تمامی کاربران قرار می دهد ، امروزه راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی تبدیل به شایع ترین روش برای کارآفرینی شده است .

کسب و کار اینترنتی ، از طراحی و توسعه ی اپلیکیشن های موبایل و نرم افزارهای کاربردی گرفته تا ساده ترین کسب وکارها از قبیل دریافت سفارشات اینترنتی و ارسال غذا ، از استارت آپ هایی که نیاز به تخصص های مختلفی هم چون برنامه نویس و طراحی محصول نیاز دارند تا کسب و کارهایی ساده ای که تنها با آسان تر کردن بخش کوچکی از زندگی کاربران کسب درآمد می کنند . صرف نظر از هر نوع فعالیت و حوزه ای که قصد دارید وارد آن شوید ، نگاهی به عملکرد کارآفرینان موفق نشان می دهد که همه ی آنها مسیری شبیه به هم را طی کرده اند.

با استفاده از نکات زیر که در ادامه مقاله چگونه کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنیم ؟ معرفی شده اند ، می توانید چک لیستی از نکات مهمی که قبل از شروع کسب و کار باید آنها را در نظر بگیرید ، تهیه کنید و بر روی آنها تمرکز کنید.

1-یک نیازی از کاربران اینترنت پیدا کنید و آن را حل کنید .

2-برای تبلیغات ، فروش ، بازاریابی محصولات یا خدمات خود یک برنامه ی جامع و هدفمند تهیه کنید .

3-یک وب سایت خوب طراحی کنید یا اگر در زمینه طراحی سایت تخصصی ندارید می توانید ایده خودتان را به متخصصین این حوزه بسپارید .

4-برای خود یا کسب و کارتان شهرت ایجاد کنید .

5-با مشتریان و اعضای وب سایت خودتان در تماس باشید .

6-از موتورهای جستجو برای جلب توجه کاربران و افزایش ترافیک وب سایت خود استفاده کنید .

7-با تکنیک های بک اند و آپ سیلینگ درآمد خود را افزایش دهید.

تمامی علاقه مندان ، فعالان در حوزه کسب و کار اینترنتی ، از افراد تازه کار گرفته تا افراد موفق و با تجربه در حوزه کارآفرینی به خصوص کسب و کارهای اینترنتی می توانند از فرآیندی که خلاصه ی آن در 7 مورد بالا گنجانده شده استفاده کنند .



گام اول : پیدا کردن نیاز از مشتریان و ارائه راه حل آن :

اکثر کسانی که کارآفرینی را برای اولین بار شروع می کنند ، مرتکب این اشتباه می شوند که اول به دنبال تولید کالا یا خدمات می روند و بعد برای یافتن یک بازار مناسب اقدام می کنند .

برای افزایش شانس موفقیت کارآفرینی را با جستجو برای پیدا کردن یک بازار مناسب شروع کنید بزرگترین موفقیت شما پیدا کردن گروهی از آدم هاست که در جستجوی یافتن راه حلی مناسب برای رفع مشکلات هستند اما نتایج زیادی پیدا نمی کنند.

حال چگونه توسط اینترنت به تحقیقات بپردازیم ؟

1- به فروم های اینترنتی مختلف و متعدد بروید و ببینید کاربران چه سوالاتی می پرسند و به دنبال حل چه مشکلاتی هستند.

2- جستجوی کلید واژه انجام دهید تا بفهمید کاربران اینترنتی چه کلیدواژه هایی را جستجو می کنند . بررسی کنید برای کدام کلیدواژه هاوب سایت های کمتری وجود دارد و کدام نیازها بی پاسخ مانده .

3- رقبای احتمالی خود را پیدا کنید ، از وب سایت هایشان بازدید و از آنچه آنها برای برآورده کردن تقاضای کاربران و مشتریان انجام می دهند یادداشت برداری کنید .

از نتایج بررسی های خود بازاری را انتخاب کنید ، بر اساس توان و تخصص خود یکی از آن نیازهای بی پاسخ مانده را هدف قرار دهید و راه حلی متفاوت و بهتر از آن چه رقبای شما انجام می دهند ارائه دهید .

گام دوم : برای تبلیغات ، بازاریابی و فروشتان برنامه ای جامع داشته باشید !

یک فرمول وجود دارد که شامل فرآیندی است که طی آن بازدید کننده های سایت شما را از لحظه ی ورود به سایت به سوی خرید کالا یا خدمات ترغیب می کند :

1- با انتخاب سرخط ها و جملات جالب توجه در بین کاربران و بازدید کنندگان سایت خود علاقه ایجاد کنید .

2- کالا یا خدمات شما قرار است مشکلی از کاربران حل کند ، آن مشکل را به شکل مناسبی توضیح دهید .

3- با استفاده از محتوای مناسب و قانع کننده ، اعتبار و صلاحیت خود را به عنوان فرد یا کسب و کاری که قرار است مشکل کاربران را حل کند به آنها اثبات کنید . این محتواها می توانند شامل مدارک دانشگاهی ، اسنادی که نشان دهنده تخصص شماست ، پروژه های پیشین که انجام داده اید و توضیحاتی درباره خود و ... است .

4- در صورت وجود حتما بخشی را برای قرار دادن نظرات مثبت مشتریان پیشین خود اختصاص دهید .

5- درباره ی کالا یا خدمات خود و اینکه چگونه برای کاربران مفید است توضیحات کامل و جذاب قرار دهید .



6- در بخش های مناسب وبسایت خود پیشنهاد فروش قرار دهید ، گزینه های مختلف و بسته های پیشنهادی یا در صورت لزوم تخفیف ها و شرایط ویژه .

7- برای محصولات خودتان ضمانتنامه ای قوی قرار دهید .

8- با استفاده از محتوای مناسب و صادقانه برای بازدید کنندگان وب سایت خود ضرورت خرید از محصولات خود را ایجاد کنید .

9- درخواست فروش بدهید ، جملاتی که با آنها به صورت مستقیم کاربران را به خرید یا استفاده از محصولات خود دعوت می کنید .

گام سوم : وب سایت خود را طراحی کنید و بسازید :

وب سایت مناسبی برای کسب و کار خود دست و پا کنید ، اگر تخصصی در زمینه ی طراحی وب سایت ندارید سایت های مختلفی وجود دارند که با کمک آنها می توانید با صرف وقت وب سایت جمع و جوری را برای خود طراحی کنید . ولی اگر خودتان قادر به طراحی و ساخت وب سایت نیستید باید از یک طراح حرفه ای کمک بگیرید .

این نکته از خاطراتان نرود که در طراحی وب سایت برای کسب و کار باید همه چیز را ساده نگه دارید ، شما برای جلب توجه هر بازدید کننده تنها 5 ثانیه فرصت دارید . در غیر اینصورت آنها می روند و به احتمال زیاد دیگر به وب سایت شما باز نمی گردند .

چند نکته ای که باید در نظر داشته باشید :

1- از فونت های ساده بر روی صفحات زمینه روشن (ترجیحا سفید رنگ) استفاده کنید .

2- ناوبری یا نویگیشن وب سایت را روشن و ساده و هر صفحه به صورت یک شکل طراحی کنید .

3- فقط برای تبلیغ اهدافی اصلی خود از گرافیک ، فایل صوتی ، ویدئو استفاده کنید .

4- از یک فرصت مناسب برای جمع آوری ایمیل بازدید کنندگان و مشتریان استفاده کنید .

5- اگر عملیات فروش در وب سایت شما انجام می شود یک فرآیند مناسب و ساده برای خرید را طراحی کنید . بین مشتریان شما نباید پیش از دو کلیک فاصله باشد .

6- وب سایت شما ویتترین اینترنتی شماست ، در طراحی آن راحتی مشتریان و بازدید کنندگان را در نظر بگیرید .



قدم چهارم : از موتورهای جستجو برای جذب خریداران به سایت خود استفاده کنید .

شیوه تبلیغ پرداخت با هر کلیک آسانترین راه جذب ترافیک به یک سایت تازه کار است ، این شیوه در مقایسه با صبر و تلاش متسمر برای جذب طبیعی ترافیک اینترنتی به سمت سایت شما دو مزیت دارد : اول – این نوع تبلیغ فوراً بر روی صفحات جستجو ظاهر می شوند ، و دوم اینکه آنها به شما اجازه می دهند کلیدواژه ها و سرخطهای مختلف و قیمت ها و روش های فروش متفاوت را امتحان کنید .

نه تنها وب سایت شما به سرعت بازدیدکننده می گیرد بلکه می توانید از این تبلیغ ها برای کشف کلید واژه هایی که بیشترین تاثیر در افزایش نرخ های تبدیل سایتتان دارند استفاده کنید .

مثلاً نرخ تبدیل ظاهر شدن در بین نتایج جستجوی گوگل به کلیک ، نرخ تبدیل بازدیدکنندگان یکی از محصولات به خریداران آن و تبدیل های دیگری که خود هدف گذاری می کنید . سپس می توانید کلید واژه ها را در سطح سایت خود در بین محتوای تبلیغاتی و اطلاعات ارائه شده و نیز در قسمت متادیتا و ابزارهای موجود در سیستم مدیریت محتوای سایت خود پخش کنید ، این کار به رتبه بندی شما در نتایج جستجوی طبیعی در موتورهای جستجو از قبیل گوگل، یاهو بینگ، کمک خواهد کرد .

گام پنجم: برای خود یا کسب و کار و محصولاتان شهرت ایجاد کنید .

اغلب کاربران از اینترنت برای جمع آوری کردن اطلاعات و پاسخی برای سوالات خود استفاده می کنند . برخی از فروم ها را شناسایی کنید و اطلاعاتی که درباره ی فعالیت شما ارائه می دهند را بررسی کنید و اطلاعات رایگان به آنها ارائه دهید ، با این روش ترافیک بیشتر و رتبه بندی بهتر در موتورهای جستجو به دست می آید . رمز موفقیت قراردادن لینکی از سایت خود در لا به لای محتواهایی که برای سایت های دیگری فراهم می کنید است . از این طریق بازدید کنندگان و مشتریان سایت های صاحب نام و مرجع را به سمت سایت خود سرزیر خواهید کرد .

محتوای تخصصی مجانی ارائه دهید ، مقاله بنویسید ، ویدئو یا هر محتوای دیگری که به نظر مردم مفید است تهیه کنید . در محتوای تولید شده نام و نشانی از کسب و کار خود یا وب سایتتان قرار دهید، آن محتوا را در سایت خود و یا سایت های مرجع یا شبکه های اجتماعی پخش کنید به این کار بازاریابی محتوا می گویند .

برای آن دسته محتوای با ارزشی که تولید کرده اید یا در صفحات مهم وبسایت خود گزینه ارسال برای دوستان قرار دهید ، تا کاربران و بازدید کنندگان در صورت تمایل به اشتراک گذاشتن آن محتوا این کار را بلافاصله و در همان لحظه ای که در سایت شما قرار دارند انجام دهید .

در فروم های صنعتی و شبکه های اجتماعی که بازار هدف شما در آنها فعال است به صورت یک متخصص صاحب نظر فعال شوید . بدین ترتیب کم کم شهرتی مبتنی بر تخصص و صلاحیت خود کسب خواهید کرد .

با رعایت این نکات وب سایت کسب و کار شما خوانندگان جدیدی پیدا خواهد کرد از آن بهتر سایت های بیشتری محتوای شما را پست می کنند یا به شما لینک خواهند داد .



(هرچند گهگاهی محتوای شما بدون ذکر منبع در سایت های دیگر منتشر می شود) . موتورهای جستجو عاشق لینک از سایت های مرتبط هستند و این در رتبه بندی به شما امتیاز می دهد .

گام ششم : از ایمیل مارکتینگ برای تبدیل بازدید کننده به خریدار استفاده کنید .

تهیه لیستی از اعضا که به صورت انتخابی برای دریافت ایمیل های شما ثبت نام می کنند، یکی از با ارزشترین دارایی های اینترنتی کسب و کار شما خواهد بود . از آنجا که مشتریان و اعضای سایت شما با علم به اینکه از این طریق ایمیل های وب سایت شما را دریافت می کنند، می توانید تمامی محتوای تولید شده کسب و کارتان را به همراه بسته های تبلیغی ، تخفیفات مناسبی و ... برای آنها ارسال کنید . به نکته ی مهمی باید توجه کنید و این است که اعضا به شما اعتماد کرده اندو ایمیل خودشان را در اختیار شما قرار داده اند ، با ارسال مدام ایمیل های متعدد و اسپم کردن آنها از این اعتماد آنها سوءاستفاده نکنید .

مزایای استفاده از بازاریابی از طریق ایمیل مارکتینگ:

- شما به اعضای خبرنامه سایت خود محتوایی را ارائه می دهید که خود خواستار آن هستید اگر کیفیت مطالب ارسالی خوب باشد این به اعتبار شما کمک شایانی خواهند کرد .

- از این طریق رابطه دائمی با مشتریان و اعضای سایت خود برقرار خواهید کرد . مگر اینکه به هر دلیلی اعضا خود را مجبور به لغو ثبت نام کنید .

- این نوع بازاریابی 100 درصد قابل اندازه گیری است شما می توانید آمارهای مختلف و کاربردی زیادی بر این اساس به دست آورید .

- بازاریابی ایمیلی ارزان ترین و موثر ترین راه از بازاریابی چاپی ، تلویزیون یا رادیو است چون به شدت متمرکز بر بازار هدف است .

گام هفتم : با تکنیک های بک اند و آپ سیلینگ درآمد خود را افزایش دهید!

یکی از مهمترین استراتژی های بازاریابی اینترنتی ایجاد ارزش مداوم برای مشتری است . حداقل 36 درصد مردمی که یک بار از شما خرید کرده اند در صورت پیگیری شما مجددا دوباره از شما خرید خواهند کرد . انجام اولین فروش و تبدیل یک مشتری بالقوه به مشتری که به کسب و کار شما پول پرداخت می کند سخت ترین قسمت کار است و همین طور پرهزینه ترین قسمت آن .



با تشکر از توجه شما

تیم آموزشی ماهان تیموری

نویسنده : عباس حبیبی – ماهان تیموری

ارائه دهنده آموزشهای : کسب و کار ، کارآفرینی ، کسب و کار اینترنتی

تیم آموزشی ماهان تیموری