

آموزش راه اندازی کسب و کار موفق اینترنتی

معمولا به بعضی از سایت هایی که سر می زنید به تبلیغ گذاشته که نوشته ماهانه ۲۰۰۰۰۰۰۰ تومان یا بیشتر از اینترنت درآمد داشته باشید.

معمولا در این نوع تبلیغات، نوشته می شود که خیلی راحت از اینترنت ماهانه چند میلیون تومان درآمد داشته باشید. کسب درآمد از اینترنت نیازمند صبر و تلاش بی وقفه است. البته که پس از جا افتادن در حوزه مورد علاقه خود، درآمد خیلی خوبی کسب خواهید کرد، اما در آغاز راه باید سختی هایی را به جان خرید. اینکه خیلی راحت و خیلی زود بخواهید از اینترنت درآمد داشته باشید، تصور اشتباهی است!

البته شاید در بعضی کسب و کارها بتوان زودتر به نتیجه رسید، اما صبر را باید چاشنی کار خود کرد.

درآمد از اینترنت محدوده مشخصی ندارد، یعنی به صورت دقیق نمی توان مشخص کرد که چقدر می توان درآمد داشت.



اما واقعا چقدر می توان از اینترنت درآمد داشت؟

امروزه روش های بسیار متنوعی برای کسب درآمد از اینترنت وجود دارد. مثلا برخی خود کسب و کار راه اندازی می کنند، بعضی ها برای سایت های دیگر بازاریابی می کنند، برخی بازاریابی شبکه ای انجام می دهند، بعضی ها هم تخصص خود را به سایت های دیگر ارائه می دهند و غیره. البته هر کدام از اینها، درآمد خاص خود را دارند.



اما بهترین روش این است که برای خود کسب و کار راه اندازی کنید. برای اینکه دارای یک کسب و کار باشید، باید در ابتدا برای خود سایت داشته باشید.

شما می توانید هم خودتان سایت دلخواه خود را بسازید و هم به شخص یا سایتی دیگر سفارش طراحی سایت را بدهید.

اما با استفاده از ابزارهای موجود، طراحی یک سایت به دلخواه خود، چندان هم مشکل نیست. چون نیازی نیست کد نویسی کنیم یا زبان خاصی را یاد بگیریم.

اما در ابتدا می خواهیم راه اندازی کسب و کار اینترنتی را با هم مرور کنیم.

چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی را در قالب ۷ مرحله با هم بررسی می کنیم:

۱- فهمیدن اینکه مردم به چه چیزی نیاز دارند

برای اینکه شما بتوانید یک کسب و کار موفق راه اندازی کنید، باید بررسی کنید که مردم به دنبال چه چیزی هستند، یعنی نیاز آنها را بفهمید و برطرف کنید.

همین یک ایده برای راه اندازی کسب و کار می باشد. یعنی اینکه شما نیاز آنها را در قالب محصولات خود برطرف کنید.

نه اینکه ایده شما یک ایده دست نخورده و بکری باشد که توسط هیچ شخص دیگری اجرا نشده است، حتی اگر افراد دیگری هم در این بازار حضور دارند، می توانید با کمی جستجو ببینید که شاید نمی توانند تمام نیاز مردم را رفع کنند، یعنی هنوز جا برای شما هست.

شما با این کار بازار هدف خود را انتخاب کرده اید!

۲- طرح و برنامه برای رفع نیاز آنها (فروش محصولات خود)

اکنون که بازار هدف خود را انتخاب کردید، باید با برنامه ریزی و هدف گذاری دقیق به دنبال ارائه محصولات خود باشید.

برنامه ریزی برای فروش و ترسیم هدف برای آینده کسب و کار خود. همچنین باید برای اینکه در آینده قرار است، چه مقدار از سود را صرف چه مواردی کرد نیز برنامه داشت.

محصولات شما باید بتواند پاسخگوی نیاز مشتریان شما باشد. محصولات باکیفیت می تواند خیلی زود بازار را در دست گیرد. **به هیچ وجه کیفیت محصولات خود را پایین نیاورید.**

متأسفانه در ایران زیاد شاهد این مورد هستیم که برخی از شرکت ها پس از معتبر شدن و جذب مشتریان، کیفیت محصولات خود را، کاهش می دهند تا سود بیشتری را نصیب خود کنند.

برای فروش محصولات خود نیاز به یک سری امکانات هست که در بخش طراحی سایت به آن پرداخته می شود.

۳- طراحی و ساخت یک سایت

و اما اولین قدم برای داشتن کسب و کار اینترنتی، طراحی یک سایت است.



طراحی سایت به شیوه های گوناگونی

انجام می شود. برخی توسط سیستم های

مدیریت محتوا مانند وردپرس، جوملا،

دروپال و غیره و برخی نیز به صورت

اختصاصی طراحی می شود. در ذیل موارد لازم برای طراحی سایت را با هم بررسی

می کنیم.

اما برای طراحی سایت به چه امکاناتی نیاز داریم؟

- سیستم مدیریت محتوا:

شما با سیستم های مدیریت محتوا می توانید سایت خود را بسازید و آنها را

مدیریت کنید. همانطور که ذکر شد سیستم های متعددی برای ساخت و طراحی

سایت وجود دارند، اما سیستم وردپرس با امکانات فوق العاده برای هر نوع کسب

و کاری مناسب است.

البته در انتخاب سیستم مدیریت محتوا سلیقه و هدف نیز می تواند تأثیر داشته باشد، اما همانطور که ذکر شد، سیستم مدیریت محتوای وردپرس با امکانات خوب و رابط کاربری عالی می تواند انتخاب مناسبی باشد.

• خرید هاست و دامنه:



الان شما باید یک هاست خریداری کنید تا بتوانید سیستم مدیریت محتوای خود را روی آن نصب کنید.

سایت های زیادی در زمینه فروش هاست فعالیت می کنند. کفایت در گوگل عبارت «**خرید هاست**» را وارد کنید تا با سایت های زیادی رو به رو شوید که خدمات هاستینگ ارائه می کنند.

اما کدام هاست را تهیه کنیم؟

مناسب ترین هاست، **هاست داخل ایران** می باشد، یعنی هاستی که دیتا سنتر آن در داخل ایران قرار دارد که طبیعتاً از سرعت بیشتری نسبت به هاست خارجی برخوردار می باشد. هر چند هاست خارجی از لحاظ قیمت نسبت به هاست داخلی، ارزان تر باشد.

مورد بعدی، خرید دامنه است. دامنه همان اسم سایت شماست که با پسوند های متفاوتی مانند .com/ .ir/ .net/ .org/ و غیره است. یعنی مثلا دامنه سایت الفبان به این صورت است: www.alefban.com.

• انتخاب یک قالب برای سایت:

بعد از اینکه هاست و دامنه خود را خریداری کردید، حالا باید یک قالب برای سایت خود تهیه کنید. بعضی از قالب ها رایگان هستند و بعضی را باید خریداری کرد.

در طراحی قالب سایت باید برخی موارد را در نظر گرفت، از جمله:

- ریسپانسیو بودن سایت (یعنی سایت در موبایل یا تبلت نیز به خوبی نمایش داده شود)
- سرعت مناسب
- گرافیک خوب
- و غیره.



پس از انجام این کارها، شما صاحب یک سایت هستید که می توانید محتوای دلخواه خود را روی آن قرار دهید.

نوع فروش خود را مشخص کنید:

فروشگاه های اینترنتی یا محصولات ارائه می کنند یا خدمات. شما باید مشخص کنید که می خواهید کدام نوع را به فروش برسانید. اگر می خواهید محصول بفروشید می توانید از طریق پست محصول را برای مشتریان خود ارسال کنید (البته روش های دیگری نیز برای پرداخت وجه وجود دارد و شما باید مشتری را در انتخاب شیوه پرداخت آزاد بگذارید که توضیحات این بحث در پایین می آید) و اگر هم می خواهید خدمات ارائه دهید می توانید با استفاده از درگاه پرداخت آنلاین، این کار را انجام دهید. ارائه خدمات مانند: فروش کتاب الکترونیکی، آموزش ویدئویی، فروش پروژه و غیره.

• نصب فروشگاه ساز:



بعد از اینکه سایت خود را، راه اندازی

کردید، باید یک فروشگاه ساز مانند

ووکامرس (WooCommerce) بر روی

سایت خود نصب کنید و از این

طریق محصولات و خدمات خود را به فروش برسانید.

فروشگاه سازهای **ووکامرس** (WooCommerce) و **EDD** (Easy Digital Downloads) دو تا از بهترین ها هستند. ووکامرس هم در زمینه فروش محصولات و هم خدمات کاربرد دارد. یعنی هم محصولات فیزیکی و هم دانلودی. اما فروشگاه ساز EDD مختص فروش محصولات دانلودی است. اگر سایت شما فقط در زمینه فروش محصولات دانلودی فعالیت می کند، EDD می تواند گزینه مناسبی باشد.

تولید محتوا برای سایت

بعد از راه اندازی سایت و همینطور فروشگاه، باید برای سایت خود محتوا تولید کنید. محتوا هر چیزی می تواند باشد.



مثل ویدئو، مقاله، فایل صوتی و غیره می تواند محتوای شما برای سایتتان باشد.

بعد از این کار، می توانید از ابزارهایی مانند شبکه های اجتماعی برای اشتراک گذاری آنها استفاده کنید.

انواع روش های پرداخت وجه:

وقتی شما محصولی را می فروشید باید برای مشتری انواع روش های پرداخت وجه کالا را در نظر بگیرید تا راحت ترین شکل ممکن را انتخاب کند. متأسفانه در ایران هنوز عده زیادی هستند که با پرداخت آنلاین مشکل دارند، یعنی به این شیوه پرداخت اعتماد چندانی ندارند.

شما باید انواع شیوه های پرداخت

را در نظر بگیرید، مانند:

- پرداخت آنلاین
- پرداخت در محل
- کارت به کارت
- و غیره .



یعنی مشتری از بین این حالت ها راحت ترین شکل ممکن را، برای پرداخت به خواست خودش انتخاب کند.

چطور برای سایت خود درگاه پرداخت آنلاین بگیریم؟



شما هم می توانید با مراجعه به بانک موردنظر برای خود درخواست درگاه پرداخت آنلاین دهید و هم می توانید

در سایت های واسطه ای مانند: زرین پال، پارس پال و غیره ثبت نام کنید تا به شما درگاه پرداخت آنلاین داده شود.

این سایت های واسطه، مبلغ ناچیزی مثلاً یک درصد از پول واریز شده را به عنوان کارمزد دریافت می کنند.

۴- استفاده از موتورهای جستجو برای جذب ترافیک

بعد از اینکه سایت شما آماده شد و فروشگاه شما راه اندازی شد، شما باید برای سایت خود ترافیک جذب کنید، یعنی روی سئوی سایت خود کار کنید تا کاربران با جستجو در موتورهای جستجو مثل گوگل به سایت شما مراجعه کنند.

سئوی سایت، کار تقریباً زمان بری است که با چاشنی صبر مطمئناً می تواند جواب دهد. در مورد سئو، باید روی محتوای سایت، لینک دهی، شبکه های اجتماعی و غیره کار کرد تا بتوان موفق شد.

امروزه با گسترش شبکه های اجتماعی، فرصت بی نظیری برای صاحبان کسب و کارها فراهم شده تا از طریق این شبکه ها، محصولات خود را به مخاطبان عرضه کنند و مخاطبان جدیدی را به سوی سایت خود جذب نمایند.

۵- ساخت یک برند برای خود

اول به تعریف برند می پردازیم:

"یک نام، عبارت، طرح، نماد یا هر ویژگی دیگری است که مشخص کننده خدمات یا فروشنده محصولی خاص باشد که به وسیله آن از دیگر محصولات و خدمات مشابه متمایز می گردد. عنوان قانونی برای برند، **نشان تجاری** است."



برندسازی یا برندینگ تنها به لوگوی خاص یک شرکت یا یک سایت محدود نمی شود، بلکه بینشی است که مردم باید نسبت به کسب و کار شما داشته باشند.

تصوری که ما از برخی برندها، مثل: دیجی کالا، آپارات و غیره داریم، به خوبی مفهوم برندسازی را می رساند.

۶- ارتباط با کاربران و مشتریان خود از طریق ایمیل

یکی از روش های بسیار مؤثر بازاریابی، ارتباط با کاربران از طریق ایمیل است. به این صورت که شما ایمیل های کاربران خود را (به هر شکلی) دریافت و جمع آوری کنید.

سپس از این ایمیل ها در **ایمیل مارکتینگ** استفاده کنید. مثلا، خبرهای مهم سایت، محصولات جدید، تخفیف های ویژه و غیره را به آنها از طریق ایمیل، اطلاع دهید.



ارتباط از طریق ایمیل، روشی است که امروزه اکثر کسب و کارهای اینترنتی از آن بهره می برند.

اما چطور ایمیل های کاربران را دریافت کنیم؟

دریافت و جمع آوری ایمیل ها، به چند روش صورت می گیرد:

- از طریق ثبت نام کاربران در سایت:

اکثر فرم های ثبت نام، فیلدی را با عنوان ایمیل با خود دارد. هنگام ثبت نام، کاربران ایمیل خود را وارد می کنند که می توانید این ایمیل ها را جمع آوری کنید.

• از طریق قرار دادن فایل رایگان در سایت:



برخی از سایت ها با قرار دادن یک فایل هدیه رایگان، از کاربران درخواست می کنند تا ایمیل خود را وارد کنند تا این فایل، به ایمیل آنها ارسال شود.

این روش یکی از بهترین روش های دریافت ایمیل کاربران می باشد.

• از طریق قسمت نظرات یا تماس با ما در سایت:

در این روش نیز می توانید با درخواست از کاربران برای وارد کردن ایمیل خود، ایمیل آنها را دریافت و در ایمیل مارکتینگ از آنها استفاده کنید. روش های دیگری هم برای دریافت ایمیل هست، اما مهم ترین و بهترین روش ها، در بالا ذکر شد.

نکته: به هیچ وجه از بانک های ایمیل خریداری شده استفاده نکنید!

۷-بازاریابی برای محصولات

حالا که تمام مراحل گفته شده را اجرا کردید، باید برای محصولات خود بازاریابی کنید. بازاریابی به شیوه های گوناگونی انجام می گیرد، مانند:



- بازاریابی شبکه های اجتماعی
- بازاریابی ایمیلی (ایمیل مارکتینگ)
- بازاریابی محتوایی
- بازاریابی موبایلی
- بازاریابی شبکه ای
- و غیره.

استفاده از هر کدام از این شیوه ها، نیازمند مطالعه و تجربه می باشد که کم کم با آنها آشنا خواهید شد و می توانید آنها را به کار بگیرید.

تبلیغات در سایت های دیگر نیز، می تواند نتایج خوبی را به همراه داشته باشد. تبلیغات شما باید در سایت هایی قرار گیرد که به حوزه کسب و کار شما مرتبط باشد. در غیر این صورت، نمی تواند مفید باشد، فقط با این کار پول خود را دور ریخته اید!

چند مزیت برای کسب و کار اینترنتی:

- همیشه و در همه حال درآمد کسب می کنید، چه در زمان خواب و چه در روزهای تعطیل.
- کسب درآمد از اینترنت احساس بسیار خوشایندی را به همراه دارد!
- برخی از کسب و کارها به هیچ سرمایه ای نیاز ندارند، تنها در حدود دویست هزار تومان برای خرید دامنه و هاست سایت.
- و غیره.

«پایان»

چند نکته: این کتاب هدیه ای بسیار ناقابل از طرف سایت **الفبان** برای شما دوست عزیز می باشد. همانطور که گفتم در کسب و کار اینترنتی باید صبر و حوصله به خرج داد تا به نتایج بسیار خوبی دست یافت.

کمی سختی بکشید تا یک عمر با موفقیت زندگی کنید.

از شکست نترسید، از این بترسید که یک سال بعد، همین جایی باشید که امروز هستید. (آل پاچینو)

سخن پایانی: خواهشمندم اگر محتوای این کتابچه، مورد پسند شما قرار گرفته است، آن را حداقل با یک نفر دیگر به اشتراک بگذارید.

و نکته آخر: تغییر محتوای این کتاب و فروش آن به هر نحوی مورد رضایت نویسنده نمی باشد و از لحاظ شرعی و قانونی حرام است، اما می توانید آن را برای داندود رایگان در سایت خود قرار دهید. با تشکر
با آرزوی موفقیت برای شما در هر کسب و کاری.

محمد افراسیابی

تلگرام الفبان: [telegram.me/alefban](https://t.me/alefban)

اینستاگرام الفبان: [instagram.com/alefban](https://www.instagram.com/alefban)