

Lead to Next Level

Smart Business Philosophy

درآمدهای آنلاین



Master Steve



سری کتابهای آنچه باید بدانید

درآمدزایی آنلاین

سری کتاب‌های آنچه باید بدانید

نام کتاب:	درآمدزایی آنلاین (سری کتاب‌های آنچه باید بدانید)
نام نویسنده:	Master Steve
همکاران:	سمیه امیری، تارا کمانگر
صفحه آرا:	کیوان موسویان
ناشر:	Silk Road Publishing (Toronto, Canada)
شابک:	Book: ۹۷۸-۱-۹۲۷۰۶۰-۲۳-۰ EBook: ۹۷۸-۱-۹۲۷۰۶۰-۲۴-۷ نسخه الکترونیک
وبسایت:	www.MasterSteve.com



کپی رایت این اثر در سطح بین المللی برای صاحب اثر به ثبت رسیده است.

توجه: نویسنده این کتاب، حق استفاده از محتوای حاضر را با ذکر منبع، برای اساتید، مربیان، معلمان، مدرسان و مراکز آموزشی دانشگاهی و غیر دانشگاهی، به مدت نامحدود، بلامانع می‌داند.

فهرست مطالب

- پیش‌گفتار ۴
- مقدمه ۶
- بیزنسی فراتر از مرزها با اینترنت ۷
- مدل‌های کلی درآمدزایی به روش آنلاین ۸
- مدل اول: سیستم همکاری در فروش ۱۱
- مدل دوم: فروش آنلاین بدون انبار و کالای موجود ۱۴
- مدل سوم: فروشنده مجازی ۲۱
- مدل چهارم: فروش خدمات ۲۴
- چند نمونه از خدمات قابل فروش به صورت آنلاین ۲۶
- خطر سرمایه‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی ۳۴
- لینک‌های مفید ۳۵

پیش‌گفتار

همیشه می‌گم که من جزو دایناسورهای اینترنت هستم، ولی خب حدوداً سال ۱۹۹۵ که وسط کارهای انتشاراتی، پای اینترنت توی زندگی‌م باز شد، فاصله جایی که زندگی می‌کردم با دنیا و واقعیت‌های جهان، دورتر از کوچه‌های ته خط کهکشان راه شیری بود! چند سال بعدتر، هنوز خیلی از مدیران شرکت‌های بزرگ که مشتری ما بودن، نمی‌دونستن ایمیل چیه، چه برسه به اینکه از حرفای ما درباره نسخه الکترونیک مجلاتی که منتشر می‌کردیم، سردر بیارن! اونا، انگار که ما احتمالاً داریم در زمینه شکافتن اتم صحبت می‌کنیم، ثانیه‌شماری می‌کردن جلسه تموم شه و ما زودتر با این حرف‌های نامفهوم، بریم بیرون و ...

حدودای سال ۱۹۹۶ یا ۱۹۹۷، با یه مهندس خالی‌بندی که از لس‌آنجلس اومده بود، نشستیم (با این حافظه خراب، اسمش یادماست، ولی تصمیم دارم فقط اگر حرف مثبتی از کسی گرفتم، اسم ببرم) و درباره طرحی صحبت کردیم که بعدها، شرکت علی بابا چینی، عین همون را تأسیس کرد و دیگه حالا ببینید زندگیشو که چی شد! تا بدونید وقتی در جای غلط باشی، حتی اگر سال‌ها هم جلوتر باشی، همیشه که بشه.

مهندس لس‌آنجلسی می‌گفت که این طرح وب‌سایت ما رو که از نسخه سال‌های بعد علی بابا، بسیار جلوتر و بهتر بود، می‌سازه اما نساخت و نگفت که نمیتونه و زمان ما را گُشت و بس.

یکی از مجلاتی که منتشر می‌کردم، دایرکتوری بیزنسی داشت و به همین دلیل و نوآوری‌های اونجا، به سمت این طرح اینترنتی کشیده شدم.

یه دکتری (اسم یادم نمی‌یاد متأسفانه با اینکه همراهی زیادی با منِ جوون و پروژه‌های عجیب، داشت)، معاون علمی یا چیزی تو این مایه‌ها در سازمان توسعه بود، حالا یا واقعاً

فهمیده بود اینترنت جدی است و یا جوگیر مخ زنی من شده بود، حتی به ما، جا و امکانات موقت داد ولی مشکل، برنامه نویس بود که هیچ کدوم موفق نمی‌شدن با اینکه چند گروه عوض کردم.

فقط چون من ول کن نیستم، بعد از چند بار نیمه‌کاره موندن پروژه، توسط برنامه‌نویس‌های مختلف، آخرش با اینکه علی بابا و گلوبال و چندین نفر دیگه، وارد عرصه شده بودن، سال ۲۰۰۲ برای دل خوش‌کنی خودم، در دبی درستش کردم و به همون اسمی که از اول گذاشته بودم، یعنی اینترنشنال ترید مارکت (هم‌اسم نسخه بین‌المللی مجله خودم) و با دامنه اینترنتی مخفی، روی اینترنت گذاشتم، اما دیگه پروژه‌ها و ماجراهای دیگه و از همه بدتر مهاجرت، فرصت نداد جدی بگیرمش.

ولی این پروژه کش‌دار، عملاً همه کارها حتی پروژه‌های هنری من را به شکلی با اینترنت، وصل نگه داشت و پروژه‌های اینترنتی خودم یکی پس از دیگری، سال‌های بعد شروع کردم.

مقدمه

هدف ما در مجموعه آموزشی "بیزنس هوشمندانه" این است که شما را با نگاه تازه‌ای به بیزنس آشنا کنیم. دیدگاه هوشمندانه به معنای نگاه کردن به مسائل و استانداردها از زوایای جدید و مختلف است. چنین نگاهی به شما فرصت می‌دهد به‌عنوان یک بیزنس کوچک یا متوسط، رشد کنید یا اگر صاحب یک بیزنس بزرگ هستید، بازاریتان را حفظ کنید و گسترش دهید.

دنیای آنلاین، فرصت‌های تازه‌ای را برای کسب درآمد ایجاد کرده است و به مرور زمان نیز راه‌های بیشتری گشوده می‌شود؛ راه‌هایی که تا پیش از این، درآمدزایی از آن ناممکن یا بسیار دشوار بوده است.

هنگامی که درباره درآمدزایی صحبت می‌کنیم، منظور، فقط درآمدهای جانبی و جزئی نیست بلکه منظور این است که این امکان وجود دارد تا شما با همین روش‌های ساده، میلیونر شوید. شرط این کار، جدی گرفتن بیزنس است و اگر بتوانید برای خود، گروه‌های همکار بسازید، در قیاس با کار تک‌نفره، موفقیت بیشتری حاصل می‌شود.

بیزنسی فراتر از مرزها با اینترنت

اینترنت به شما این قدرت را می‌دهد که از محدوده جغرافیایی بیزنستان فراتر بروید و نه تنها از محله و شهرتان عبور کنید، بلکه مخاطب جهانی پیدا کنید. بدین منظور، باید تمام قواعد بیزنس در فضای مجازی را رعایت کنید و در تمام تقاطعی که امکان فعالیت دارید، وارد شوید.

بزرگ‌ترین مانع گسترش یک بیزنس، محدودیت جغرافیایی است، ولی اینترنت، درنوردیدن مرزها را برای همه، ممکن کرده است.



برای نمونه، قبلاً کسی که بیزنس ساخت کابینت آشپزخانه را داشت، مغازه‌ای اجاره و مبلغ مشخصی برای اجاره، پرداخت می‌کرد. این، نخستین هزینه کمرشکن شروع یک بیزنس بود. اگر هم مغازه، متعلق به صاحب بیزنس بود، به‌هرحال، سرمایه‌ای را به کار گرفته بود که می‌توانست در جای دیگر برای او ارزش افزوده ایجاد کند.

مسئله بعدی، هزینه‌ای بود که او برای حضور فیزیکی در مغازه، متقبل می‌شد. با همه این اوصاف، آن بیزنس، تنها یک دایره محدود جغرافیایی را پوشش می‌داد و خروج از آن محدوده جغرافیایی، هزینه‌های زیادی به دنبال داشت از جمله چاپ کاتالوگ، تبلیغات چهره به چهره و سایر روش‌های اطلاع‌رسانی. همچنین ناگزیر بود هزینه‌ای دائمی برای حمل‌ونقل، متقبل شود و زمان زیادی هم، صرف کند.

مشکلات فوق، باعث می‌شد بسیاری از افراد به همان "آب باریکه" که حاصل بیزنس محدود بود، بسنده کنند اما همان درآمد محدود هم با توجه به تغییر شرایط، در معرض تهدید دائمی تعطیلی شرکت یا کوچک شدن حجم بازار بود. اگر هم رشد می‌کرد، به همان نسبت، هزینه‌ها افزایش می‌یافت.

با ظهور اینترنت، فعالیت در هر نقطه جغرافیایی امکان‌پذیر است، به شرط آنکه، ساختارهای درستی بنا کنید. همان بیزنس کابینت‌سازی با استفاده از اینترنت، می‌تواند محصولات خود را به میلیون‌ها نفر، معرفی کند و از سراسر کشور یا حتی فرامرزی، مشتری داشته باشد و این در حالی است که مجبور به صرف هیچ‌کدام از هزینه‌های اجاره مغازه یا حضور فیزیکی در مغازه نیست. در واقع، اینترنت برای بیزنس‌ها از هر جهت، مفید و سودآور است.

در ادامه، شما را با چهار مدل درآمدزایی به روش آنلاین، آشنا می‌کنیم.

مدل‌های
کلی
درآمدزایی
به روش
آنلاین

روش همکاری در فروش است و زمانی است که بخواهید بدون هیچ سرمایه‌ای و همچنین بدون نیاز به راه‌اندازی وبسایت، عامل فروش و معرف محصولات دیگران باشید.

مدل
اول

زمانی است که حلقه واسطی میان متقاضیان و عرضه‌کنندگان کالا یا خدمات باشید، یعنی بین عمده‌فروش و خرده‌فروش، واسطه باشید. این روش، فروش بدون انبار و کالای موجود است که می‌توانید بدون سرمایه یا با سرمایه اندک در فضای اینترنت، کسب درآمد کنید.

مدل
دوم

روش فروشنده مجازی است که در آن، خرده‌فروش هستید، یعنی از عمده‌فروش می‌خرید و به متقاضی می‌فروشید.

مدل
سوم

این است که از اینترنت برای معرفی و عرضه خدمات خودتان با کمترین هزینه یا بدون هزینه، استفاده کنید. تفاوت این روش با سایر روش‌ها، در نوع محصولی است که می‌فروشید؛ در این روش، شما خدمات می‌فروشید نه کالا.

مدل
چهارم

هر آنچه در فضای اینترنت می‌توان برای کسب درآمد انجام داد، بر پایه همین روش‌ها است.

انتخاب هریک از این روش‌ها، بستگی به میزان سازگاری روحیات شما با آن‌ها، امکانات و محدوده جغرافیایی زندگی شما دارد.

برای مثال چنانچه دسترسی و ارتباط با عرضه‌کنندگان برای شما غیرممکن است، پس نمی‌توانید مدل دوم درآمدزایی را انتخاب کنید. همچنین اگر هیچ هنر و خدمتی برای عرضه ندارید، باید دور مدل چهارم را خط بکشید، چون اصلاً مناسب شما نیست. پس، تنها به این دلیل که دیگران، بیزنسی را راه انداخته و موفق هستند، آن فعالیت را آغاز نکنید. **تحقیق کنید، شرایط و امکانات خود را به‌طور کامل بسنجید و سپس مدل درآمدزایی‌تان را از اینترنت انتخاب کنید.**

این مثال را بارها گفته‌ام که شما هیچ‌گاه نمی‌توانید به افرادی مانند بیل گیتس تبدیل شوید که جملات قصارشان، بارها نقل می‌شود. آن‌ها در زمان دیگری در جای دیگری بوده‌اند و در محدوده جغرافیایی زندگی آن‌ها، امکاناتی که ما نمی‌دانیم و در بسیاری از نقاط دنیا وجود ندارد، وجود داشته است. الگو گرفتن و درس گرفتن از تلاش‌ها و موفقیت‌های این افراد موفق، بد نیست، اما اگر تمام عمر خود منتظر باشید که فرصتی پیش بیاید و مانند برخی از این افراد مشهور، ره صد ساله را یک شبه طی کنید، راه اشتباهی را انتخاب کرده‌اید که مانع پیشرفتتان نیز می‌شود.

با دید واقع‌گرایانه و در نظر گرفتن تمام شرایط خودتان، بیزنس درست را انتخاب کنید.



قدم نخست، راه‌اندازی یک بیزنس به روش درست است و قدم دوم، توسعه آن بیزنس با روش هوشمندانه است.



در این صورت است که در مسیر موفقیت گام برمی‌دارید. ولی اگر با خود بگویید چون بیل گیتس نرم‌افزار ویندوز را عرضه کرده و موفق بوده، شما هم باید به سمت صنعت مشابهی بروید، در اشتباه هستید. حتی اگر توان طراحی یک سیستم عامل را داشته باشید، قدم در راهی گذاشته‌اید که دیگران، پیش از شما پیموده‌اند.

در ادامه، هریک از مدل‌های درآمدزایی آنلاین به‌طور کامل شرح داده می‌شود.

مدل اول: سیستم همکاری در فروش^۱

همانطور که از اسم این روش، مشخص است، شما در فروش یک محصول، همکاری می‌کنید. تاکید می‌کنم که در این نوع فروش، شما صرفاً همکار هستید و با تامین کالا، انبارداری، عرضه و ارسال یا حتی قیمت‌گذاری، هیچ کاری ندارید.

در این روش، می‌توانید با بزرگترین خرده‌فروش‌های آنلاین^۲ مانند آمازون^۳ در فروش محصولات^۱ که در وبسایت آن‌ها، وجود دارند، همکاری کنید.

با عضویت در سیستم همکاری، اجناسی را که قصد دارید در فروش آن‌ها همکاری کنید، انتخاب می‌کنید و از طریق لینک اختصاصی خودتان، شروع به معرفی و عرضه این محصولات در جاهای مختلف از جمله شبکه‌های اجتماعی می‌کنید.

این روش یک نوع سیستم واسطه‌گری^۴ (افیلیت) است. شما با فروشنده‌ها، ارتباط می‌گیرید و می‌گویید قصد دارید کالاهای آن‌ها را تبلیغ کنید.

ابتدا، در سایت فروشنده محصول، به‌عنوان یک فروشنده واسطه^۵ (افیلیت) ثبت‌نام می‌کنید. پس از آن، شرکت مربوطه، چندین ابزار را در اختیار شما می‌گذارد:

● یا یک لینک اختصاصی معرفی مشتری برایتان ایجاد می‌کنند.

● یا بنر تبلیغاتی کالاها را به شما می‌دهند.

● یا متن‌هایی را در اختیار شما قرار می‌دهند که به صفحه مشخصی متصل می‌شود.

● یا بر اساس زیرساخت‌هایی که پیش از این ساخته‌اند، به شما فهرست محصولاتشان را می‌دهند، چیزی شبیه روش "فروش آنلاین بدون انبار و کالای موجود".

در واقع، لینک‌های مخصوص، جهت تبلیغ به مخاطبان را در اختیار شما قرار می‌دهند.

2. Online Retailer

3. Amazon

4. Affiliate

5. Affiliate Seller

6. Drop Shipping

در این مرحله، هنوز فروشنده نیستید و معامله‌ای انجام نداده‌اید، بلکه تمام تمرکزتان روی این است که مشتری پیدا کنید. برای این هدف، پلتفرم‌هایی را پیدا کنید که لینک اختصاصی خودتان یا بنرهای تبلیغاتی کالاهایی را که به لینک شما وصل است، نمایش دهید. آگهی تبلیغاتی کالاهای مختلف وب، شبکه‌های اجتماعی، ارسال ایمیل و هر روش خلاقانه دیگر به اشتراک بگذارید تا مصرف‌کننده‌ها را جذب کنید.

با این روش، آن‌ها از طریق لینک شما به وبسایت آن شرکت‌ها منتقل می‌شوند و خرید می‌کنند. با هر خرید، از طریق این لینک‌های مخصوص معرف، مبلغی را از فروشنده به عنوان کمیسیون فروش، می‌گیرید.

این لینک‌ها، لینک‌های به‌خصوصی است که با مشخصات شما ثبت شده است و کد معرف تعریف شده‌ای دارند و مشخص می‌شود که فروش از طریق لینک معرف شما از طریق وبلاگ یا سایت یا شبکه شما، انجام شده است. ماه به ماه و گاهی روزانه، حسابتان را بررسی می‌کنید و درآمدها را از این روش فروش، برداشت می‌کنید.

کسی که به این کار مشغول است، واسطه‌ای است که در بازار، به دنبال فروش کالا به خریداران است، اما او در اینجا مدرن شده است و پشت کامپیوتر درحالی که چای می‌نوشد و فوتبال تماشا می‌کند، در هر فضایی که امکانش باشد، محصول را به خریداران احتمالی معرفی می‌کند.

نکته:

آیا اگر مشتری، روی لینک، امروز کلیک کند، اما چند روز دیگر خرید کند، باز هم در حساب فروشنده، ثبت خواهد شد؟

در پلتفرم‌های حرفه‌ای؛ تا سه یا شش ماه یا حتی مادام‌العمر این اطلاعات، حفظ می‌شود و هر زمان، خرید انجام شود، مشخص است که از طریق کدام فروشنده، جذب شده است. در برخی پلتفرم‌ها این‌گونه نیست و باید خرید در همان لحظه، انجام شود تا کمیسیون تعلق بگیرد.

روش همکاری در فروش، راحت‌ترین و بی‌دردسرت‌ترین روش کسب درآمد آنلاین است. نیاز به هیچ‌گونه سرمایه‌ای ندارد و کاملاً بدون ریسک است. در حال حاضر بسیاری از مردم از این طریق درآمد دارند.



برای آشنایی بیشتر با روش همکاری در فروش، می‌توانید کتاب دیگر من را با عنوان "سامانه معرفی مشتری" که سیستم افیلیت یا وابسته، در آن به تفصیل توضیح داده شده است، مطالعه کنید.

**مدل دوم:
فروش آنلاین
بدون انبار و
کالای موجود**

اصطلاح انگلیسی روش فروش آنلاین بدون انبار، به معنای گرفتن جنس از عمده فروش و تحویل آن به مشتری است. در این روش، شما خرده‌فروشی می‌کنید، اما خرده‌فروشی که هیچ‌گونه امکانات و تأسیسات فیزیکی، انبار یا مغازه‌ای ندارد.

در دنیای واقعی، حتی اگر بخواهید یک خواروبار فروشی هم راه‌اندازی کنید، لازم است مغازه‌ای اجاره کنید و سرمایه لازم برای خرید کالا را داشته باشید. اما در این روش، لازم نیست سرمایه‌ای برای اجاره محل یا خرید کالا صرف کنید، چون از پشتوانه انبار یک شرکت دیگر استفاده می‌کنید. گاهی اوقات، موجودی این انبار، شامل میلیون‌ها قلم کالا است.

در این روش، در **گام اول**، شما نیاز به وبسایتی دارید که با سیستم‌های عمده فروش‌ها تا حد امکان به‌صورت اتوماتیک کار کند و قابلیت پشتیبانی از آن‌ها را داشته باشد. کاتالوگ عمده فروش را روی وبسایت خودتان قرار می‌دهید و هرگاه یک کالا فروخته شد، آن را از عمده‌فروش می‌خرید و به مشتری تحویل می‌دهید. می‌توانید وبسایت آن شرکت را عیناً در وبسایت خودتان کپی کنید. این بستر را فروشگاه‌سازهای آماده مانند شاپیفای^۷ (و بسیاری دیگر که در ضمیمه آمده است)، برای شما فراهم می‌کنند.

تنها کاری که لازم است انجام دهید، ثبت درخواست فروشگاه آنلاین در شاپیفای و پرداخت مبلغی بابت هزینه ماهیانه است. به دلیل گستردگی بازار فروشگاه‌سازهای آنلاین مانند شاپیفای و امثال آن، شرکت‌های عمده فروش دراپ‌شپینگ، لیست کالاهای خود را به صورت اختصاصی با فرمت قابل استفاده در این فروشگاه‌ها، آماده دارند و می‌توانید هرکدام را بخواستید، به سادگی برای فروش در وبسایت خود قرار دهید. در واقع شما به‌جز کپی کردن لیست اجناس و پرداخت هزینه ماهیانه وبسایت‌تان به شاپیفای، کار دیگری ندارید.

در صورتی که وب سایت شما، طراحی شده باشد و در قالب‌های آماده معروف نباشد، باید طراحان وب سایت شما، سیستم را با فرمت این عمده فروش‌ها تنظیم کنند.

چنانچه تصمیم دارید که به‌عنوان واسطه بین عمده‌فروش و مشتری فعالیت کنید، در مورد انتخاب محصولات به دو طریق می‌توانید عمل کنید:

— در یک مدل، می‌توانید فروشگاه آنلاینی راه‌اندازی کنید که همه نوع کالایی در آن به فروش برسد.

— در مدل دیگر، در یک صنف مشخص، فعالیت کنید، برای نمونه فقط لوازم کشاورزی و باغداری را عرضه کنید.

هرچقدر کار شما در فروش آنلاین، تخصصی‌تر باشد، امکان موفقیت شما بیشتر است. چون تمرکز شما بر قسمت مشخصی از بازار است، می‌توانید در آن صنعت بخصوص، حرفه‌ای شوید.



هرچه بازار بزرگ‌تری را انتخاب کنید سختی کار چندین برابر می‌شود و هیچ‌گاه نمی‌توانید بر بازار خود تسلط پیدا کنید و از همه مهم‌تر، رقبای شما بزرگترین بیزنس‌های جهانی هستند که مقابله با آن‌ها برای تازه‌کاران، تقریباً غیرممکن است.

در گام بعدی، یک شرکت عمده‌فروش را پیدا می‌کنید که کالاهایی را که شما به دنبال فروش آن‌ها هستید، عرضه کند.

شما به راحتی می‌توانید با وجود شرکت‌های بزرگ، با آن‌ها همکاری کنید، این کار، تنها یک راه‌حل دارد؛ **تخصصی کار کنید**.

خریداران ترجیح می‌دهند کالاهای تخصصی را از فروشگاه‌های تخصصی بخرند نه از فروشگاه‌های بزرگی که همه چیز عرضه می‌کنند.

مثلاً اگر مشتری، قصد خرید یک دوربین عکاسی داشته باشد، ترجیح می‌دهد از وبسایتی که فعالیتش فقط در زمینه دوربین است، خرید کند. وبسایت تخصصی به مشتری این اطمینان را می‌دهد که کالای تخصصی را از فروشنده حرفه‌ای خریداری کند که شناخت کافی از محصول دارد و خدمات پشتیبانی و مشاوره بهتر ارائه می‌کند.

در این روش، سفارش مشتری، در وبسایت شرکت عمده‌فروش هم‌زمان با وبسایت شما ثبت می‌شود. شرکت عمده‌فروش محصول موردنظر را در جعبه‌ای، با نام وبسایت شما بسته‌بندی می‌کند و در محل آدرس فروشنده، نشانی شما را به عنوان فروشنده جنس ثبت می‌کند. به این روش، **برچسب سفید**^۸ می‌گویند. در این حالت، خریدار تصور می‌کند که محصول را شما فرستاده‌اید و انباری پر از کالا دارید.

درخصوص قیمت‌گذاری جنس، هر قیمتی را که بخواهید، می‌توانید روی کالای موردنظر، درج کنید. قیمت‌گذاری را بر اساس بازار هدف و استراتژی‌های قیمت‌گذاری خودتان، انجام دهید. پس از دریافت هزینه از مشتری، هزینه بسته‌بندی و ارسال را به شرکت عمده‌فروش می‌پردازید و الباقی، سود شما خواهد بود.

اگر از روش‌های هوشمندانه استفاده کنید، با فروش تنها یک نوع کالا به این روش، مثلاً دستمال کاغذی، می‌توانید درآمد زیادی کسب خواهید کرد. کافی است برای متقاضیان کالاها، روشن کنید که فروش یک محصول خاص، تخصص شما است.

در روش دراپ شیپینگ، این امکان را دارید که به اندازه شرکت‌های بزرگ فروش آنلاین، تنوع محصول داشته باشید. چون هزینه‌ای ندارد و کاتالوگ عمده فروش‌ها را در وبسایت خودتان قرار می‌دهید.

اگر طراحی وبسایت شما متناسب با این روش باشد، می‌تواند به سرور شرکت عمده‌فروش، متصل شود و عکس‌ها، فیلم‌ها، مشخصات کالا و قیمت را از آنجا مستقیم بخواند و همه این‌ها با هزینه بسیار کمی انجام می‌شود.

در این روش، تنها هزینه‌ای که متقبل می‌شوید، هزینه طراحی وبسایت، تبلیغات و احتمالاً آندک هزینه ماهانه برای اشتراک و استفاده از سیستم‌های عمده فروش‌ها است. ممکن است این سوال برای شما پیش آید که **عمده‌فروش، چگونه راضی می‌شود که کالای او به نام شما به فروش برسد؟** پاسخ این است که برای شرکت‌های **عمده‌فروش، تنها فروش اهمیت دارد.**

این کار، کاملاً به نفع عمده‌فروش است. مانند این است که شما و هزاران نفر دیگر در دنیا به‌عنوان فروشنده مجانی آن شرکت‌ها کار کنید. هم شما هزینه انبارداری و

سرمایه‌گذاری را متقبل نشده‌اید و بدون سرمایه‌گذاری زیاد، بیزنس درآمدزایی را انتخاب کرده‌اید و هم اینکه شرکت عمده فروش، مجبور نیست برای پخش محصولات خود در فروشگاه‌ها، هزینه زیادی صرف کند و هم در دسرهای زیاد وصول مطالبات خود را نیز به صفر می‌رساند.

مهمتر از همه اینکه، فعالیت‌های بازاریابی هم به‌عده واسطه است و عمده‌فروش، نیازی به تبلیغات محصول خود در بازار نخواهد داشت چون واسطه، این کار را با هزینه خود انجام می‌دهد.

در این روش، از طرف عمده‌فروش، تنها نیروهای معدودی برای پشتیبانی به کار گماشته می‌شود که آن هم، به انبارداری و حسابداری خلاصه شده است. در واقع، بازاریابی محصول عمده فروش، بدون هزینه با استفاده از امکانات شما انجام می‌شود و عمده‌فروش، فقط بخش لجستیک، بسته‌بندی و تحویل محصول را انجام می‌دهد.

فروش آنلاین بدون انبار و کالای موجود^۹، یکی از بهترین و مدرن‌ترین روش‌های بیزنس برای دو طرف - هم عمده‌فروش و هم فروشنده - است.



کالا در صورت برگشت خوردن، به انبار عمده‌فروش برمی‌گردد که پس از آن، سیستم مدیریت کالاهای مرجوعی^۹ اعمال می‌شود. برای مدیریت کالاهای مرجوعی، قواعدی در نظر گرفته می‌شود و هر کالایی به‌عنوان مرجوعی قبول نمی‌شود. در این مورد باید با عمده‌فروش به توافق برسید و شرایطی را که شامل مرجوعی کالا می‌شود، در وب‌سایت خود اعلام کنید. باین حال، باید بخشی از سود را برای جبران هزینه پول‌هایی که از دست می‌رود، کنار بگذارید.

ده‌ها سیستم و نرم‌افزارهای آنلاین آماده برای هماهنگ کردن وب‌سایت سفارش‌گیری با وب‌سایت شرکت‌های عمده‌فروش وجود دارد. می‌توانید از پلتفرم‌های آماده این سیستم‌ها استفاده کنید، چون طراحی پلتفرم اختصاصی، هزینه زیادی دارد و اشکالات خود را به همراه دارد.

در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌ها، پلتفرم Shopify است. می‌توانید بدون نگرانی از طراحی وبسایت و تولید، با پرداخت مبلغ اندکی به صورت ماهیانه، صاحب یک وبسایت شوید. شرکت‌های عمده فروش بزرگ هم، سامانه خود را بر اساس این شرکت‌ها طراحی کرده‌اند. شرکت‌هایی مانند Shopify سامانه‌ای را برای تبادل پول، طراحی می‌کنند و لازم نیست با بانک، مستقیماً طرف حساب شوید. این شرکت‌ها پول را دریافت می‌کنند و پس از کسر کسورات قانونی، به حساب شما واریز می‌کنند.

گام بعدی، حمل‌ونقل کالای فروخته شده است. در این زمینه می‌توانید از طریق شرکت‌های مدرنی همچون DHL، حمل‌ونقل را انجام دهید. البته مسئولیت حمل کالا با شما نیست. این شرکت‌های حمل‌ونقل به وبسایت شما وصل می‌شوند و به محض اینکه سفارشی دریافت می‌شود، نماینده شرکت حمل‌ونقل، سر ساعت مقرر به انبار عمده‌فروش می‌رود و کالا را برای ارسال، تحویل می‌گیرد. همچنین در هنگام ثبت سفارش، شرکت‌های مختلف حمل‌ونقل، قیمت‌های خود را اعلام می‌کنند و مشتری می‌داند برای نمونه اگر بخواهد با شرکت UPS کالا را تحویل بگیرد، چقدر باید هزینه کند و اگر با DHL حمل شود، چقدر هزینه دارد. مشتری، هزینه کالا و حمل‌ونقل را پرداخت می‌کند و روند تحویل کالا شروع می‌شود. حمل‌ونقل، صنعت گرانی است و پیچیدگی‌های زیادی دارد. برای موفقیت در این روند باید زیرساخت‌ها را آماده کنید. امروزه در همه کشورها، شرکت‌های بزرگ حمل‌ونقل به‌وجود آمده‌اند که به راحتی تحویل و ارسال کالا را در هر نقطه جغرافیایی انجام می‌دهند. با توجه به قراردادی که با شرکت‌های حمل‌ونقل منعقد می‌کنید، نمایندگان آن شرکت‌ها هر روز سر ساعت معینی، محموله‌ها را از عمده‌فروش، دریافت می‌کنند و به مشتری تحویل می‌دهند. پس در زمینه تحویل کالا هم نگرانی وجود ندارد.

مجدداً توصیه می‌کنم که حتماً در یک زمینه تخصصی، فعالیت کنید.

در روزهای نخست ابداع اینترنت، یکی از دوستان، متنی را به من نشان داد که در آن، نام صد نفر که به وسیله اینترنت، میلیونر شده بودند، نوشته شده بود. نکته جالب اینکه، یکی از آن صد نفر کسی بود که از راه فروش وسایل نگهداری اسب، میلیونر شده بود، به همین راحتی! دلیل این امر تنها، فعالیت در یک رشته خاص بود. کسانی که به صنعت مد علاقه دارند، می‌توانند فروش مجازی لباس را راه بیندازند. امروزه شرکت‌هایی وجود دارند که با مدلی شبیه به "فروش آنلاین بدون انبار و کالای موجود" به شما این امکان را می‌دهند که بدون هزینه انبارداری و اجاره مغازه، به فروش لباس با برند خودتان بپردازید.

شما مدل‌های لباس را ارائه می‌کنید و پس از دریافت سفارش، تولیدکننده، آن محصول را با برچسب عنوان شما برای مشتری ارسال می‌کند. تولیدکننده‌ها با این روش، برای فروش محصولاتشان از دنیای فناوری بهره می‌برند. یکی از بهترین روش‌های فروش، همین است.

یک بخش از کارخانه را به این سیستم، اختصاص می‌دهند تا هزاران فرد علاقه‌مند، لباس‌ها را با برند خودشان بفروشند. این کار، شروعی برای ورود به بیزنس در زمینه صنعت مد و لباس است.

شرکت‌های عمده فروش، شرکت‌های چند میلیون دلاری هستند و کوچکترین انبارشان تقریباً از ۱۰۰ هزار متر به بالا است. ایجاد پلتفرم‌های این چنینی، حرکتی عظیم است که صدها هزار شغل ایجاد می‌کنند، به رونق اقتصادی کمک می‌کنند، همچنین نظام‌های توزیع فرسوده و قدیمی را به شکلی مدرن، متحول می‌کنند.

نکته:

همکاری با شرکت‌های بزرگ عمده فروش، بهترین راه برای شروع درآمدزایی از طریق اینترنت است.

برای درآمدزایی در این مدل، صرفاً نیاز به فراهم کردن زیرساخت‌های نرم‌افزاری مبتنی بر وبسایت و سیستم انبارداری دارید. انبارداری، نرم‌افزارهای پیچیده‌ای دارد و کاری هزینه‌بر است، اما بازگشت سرمایه بالایی دارد.

در مجموع، راه‌اندازی وبسایتی برای فعالیت در این زمینه، با وجود شرکت‌هایی مانند Shopify بسیار ساده است. امروزه با راه‌اندازی ابزارهای Shopify با پرداخت مبلغ اندکی به صورت ماهیانه، بدون اینکه کاری کنید یک وبسایت آماده را تحویل می‌گیرید!

برای بسیاری از افراد، این کار، یک شغل پاره‌وقت با درآمد محدود بوده است، اما حالا به شغلی تمام‌وقت با درآمد فراوان تبدیل شده است.

برای موفقیت در کسب درآمد به این روش، نیاز به بازاریابی دارید. در این خصوص، می‌توانید مطالب بیشتری را از دیگر کتاب‌های آموزشی من با عنوان "بازاریابی هوشمند" و "بازاریابی با استفاده از شبکه‌های اجتماعی"، یاد بگیرید.

**مدل سوم:
فروشنده
مجازی**

مدل سوم درآمدزایی آنلاین، فروشنده مجازی است. این کار، شکل دیگری از خرده‌فروشی است که در آن، به وبسایت احتیاج ندارید. بلکه می‌توانید به‌عنوان خرده‌فروش وبسایت‌های بزرگی، مشغول به کار شوید که بیشترین بازار عرضه کالا را در اختیار دارند و بازار مشتریان بسیار گسترده‌ای نیز دارند. این روش مانند این است که در جشنواره‌ای، غرفه بگیرید. شما غرفه‌ای مجازی می‌گیرید و شروع می‌کنید به فروختن کالا.

میلیون‌ها نفر از سراسر دنیا در هر لحظه از شبانه‌روز، از وبسایت‌های بزرگ عرضه محصولات، خرید می‌کنند. وقتی شما وبسایت خودتان را طراحی کنید، باید به دنبال خریدار باشید، اما این وبسایت‌ها، مثل مراکز خرید بزرگی هستند که جمعیت زیادی، مشتری آن‌ها هستند. شما هم می‌توانید یکی از فروشگاه‌های این بازار بزرگ خرید، باشید و از پتانسیل موجود، برای فروش محصول خود استفاده کنید.

روش فروشنده مجازی، راهی برای شروع بیزنس است. در این روش، شما خرده‌فروشی هستید که از پلتفرم‌های موجود استفاده می‌کنید.

پلتفرم‌های زیادی در بازار هستند، اما به‌رحال چند شرکت بزرگ، بخش عمده بازار را در اختیار دارند و شما هم می‌توانید از آن طریق، وارد بازار شوید. اگر رده‌بندی الکسا^{۱۰} را ببینید، وبسایت‌هایی همچون eBay یا Amazon را مشاهده خواهید کرد.

ساختار eBay با Amazon تفاوت زیادی دارد. Amazon ده‌ها سرویس دیگر اضافه کرده است و اندازه این شرکت ده‌ها برابر eBay شده است. Amazon در آغاز، تنها به عرضه کتاب می‌پرداخت، اما اکنون برای عرضه کالاهای مختلف، استانداردهایی را طراحی کرده است. پلتفرم آمازون، شکل و شمایل خاص خود را دارد و ساختار این شرکت،

پیچیدگی‌هایی دارد. برای اینکه در آنجا بتوانید به‌عنوان فروشنده مشغول به کار شوید، باید این پیچیدگی‌ها را یاد بگیرید.

در حال حاضر، فروش میلیون‌ها فروشگاه در سرتاسر دنیا بر پایه اصلی فروش از طریق این دو شرکت است. گاهی از این شرکت‌ها خرید می‌کنید و می‌بینید پیشنهاد داده که می‌توانید کالا را از فلان آدرس تحویل بگیرید. چنین امکانی به این معناست که مغازه‌داران نیز، فروش خود را از طریق این وبسایت‌ها، انجام می‌دهند. پس اگر مغازه هم داشته باشید، باز هم می‌توانید از این پلتفرم‌ها برای افزایش فروش خود استفاده کنید. هرکسی که محصولی برای فروش دارد، چه مغازه فیزیکی داشته باشد و چه نداشته باشد، به راحتی می‌تواند در این وبسایت‌های بزرگ، محصول خود را بفروشد.

در این روش، باید کالایی برای عرضه داشته باشید. برخی افراد، یک عمده‌فروش را پیدا می‌کنند اما خودشان را مغازه‌دار معرفی می‌کنند و هر کالایی را که در وبسایت می‌فروشند، از عمده‌فروش موردنظر خود، می‌خرند و تحویل مشتری می‌دهند.

پس از مدتی کالاهای پرفروش را با تعداد بیشتری از عمده‌فروش می‌خرند و در انبار نگه می‌دارند. کالا را ارزان‌تر می‌خرند و به تدریج، با گرفتن سفارش‌های آنلاین، می‌فروشند. بسیاری از وبسایت‌ها، بستر فروششان amazon است و سفارش خود را از این بسترها دریافت می‌کنند.



مدل چهارم: فروش خدمات

در مدل چهارم کسب درآمد آنلاین، ببینید که چگونه می‌توانید از اینترنت برای خدماتی که می‌توانید ارائه دهید، مشتری پیدا کنید.

تصور کنید که شما در زمینه فیلم یا صدا یا متن نوشتاری، محتوا تولید می‌کنید. آن‌ها را در فضاهای مختلف اینترنت، عرضه کنید تا از فروش محتوا و از آگهی‌های آن، درآمدزایی کنید. برای انتشار اولیه محتوای خود، از ابزارهای مختلفی می‌توانید استفاده کنید. برای فیلم کوتاه و فایل صوتی، بیشتر از یوتیوب^{۱۱} استفاده می‌شود. همچنین برای انتشار فایل صوتی از ساوندکلاود^{۱۲} استفاده می‌شود. برای متن نوشتاری مثل مقاله هم، وبسایت‌های بسیاری وجود دارد.

پس از انتشار، از طریق ابزارهای مختلف، آن را پخش کنید تا بتوانید از آن، درآمدزایی کنید. وقتی از پلتفرمی مانند ساوندکلاود استفاده می‌کنید، محتوای صوتی را در وبسایت خودتان هم بگذارید تا بازدیدکننده‌ها، آن را از آنجا دنبال کنند. یادتان باشد ساوندکلاود متعلق به شما نیست.

هرچقدر بیشتر محتوا تولید کنید، حرفه‌ای‌تر می‌شوید و هرچقدر حرفه‌ای‌تر شوید، محتوای تولیدی شما، مشتری بیشتری پیدا می‌کند.



پس از آن، شرکت‌های مختلف به شما مراجعه می‌کنند و می‌خواهند که برایشان محتوا تولید کنید. برای نمونه، کسی که در زمینه مواد غذایی، محتوا تولید می‌کند، شرکت‌های مواد غذایی را به سمت خود جذب می‌کند.

شرکت‌ها خودشان می‌توانند محتوا تولید کنند، اما برایشان به صرفه است که این کار را به شرکت‌های حرفه‌ای تولید محتوا، واگذار کنند.

یکی از درآمدهای اصلی در مدل چهارم کسب درآمد آنلاین، تولید محتوا است. با داشتن اطلاعات اولیه درباره تولید محتوای تصویری و صوتی و متنی، می‌توانید درآمد زیادی کسب کنید.

11. Youtube

12. SoundCloud

چند نمونه از
خدمات قابل
فروشی به
صورت آنلاین

برای آشنایی بیشتر با فروش خدمات، در ادامه، چند نمونه خدمات قابل فروش به صورت آنلاین، بیان شده است.

□ فروش عکس و فیلم

هم‌اکنون وبسایت‌های زیادی در زمینه فروش فیلم‌های کوتاه و عکس فعالیت می‌کنند. می‌توانید عکس و فیلم‌هایتان را که به صورت نسبتاً حرفه‌ای از سوژه‌های مختلف از یک دیوار گرفته تا انسان و مناظر مختلف- تهیه شده، در پلتفرم‌های مختلف در اینترنت قرار دهید تا عکس و فیلم شما را با حفظ حقوق مؤلف، بفروشند و مبالغی را به شما پرداخت کنند. این، یک بیزنس پول‌ساز است و افرادی هستند که از این راه، درآمد زیادی کسب می‌کنند. وقتی واژه Stock Photo را در گوگل جست‌وجو می‌کنید، وبسایت‌های زیادی را مشاهده خواهید کرد که در زمینه فروش عکس، فعالیت می‌کنند. در آن‌ها یک حساب کاربری باز کنید و عکس‌هایتان را بفروشید.

همین کار ممکن است شروع راهی برای کسب درآمدهای نجومی باشد. مثلاً در ساعت‌های مختلف شبانه‌روز عکاسی کنید و آن را حتی بدون ذکر نام محل در حساب کاربری خود برای فروش بگذارید. در هر نقطه جغرافیایی که باشید، می‌توانید از جذابیت‌های منطقه، عکس بگیرید و به فروش برسانید.

کاربرد اصلی این عکس‌ها برای طراحان است. گرافیک‌سازها ناگزیرند برای کار خود، عکس‌ها را خریداری کنند. تولید عکس، کار ساده‌ای است و حتی با گوشی‌های با کیفیت امروزی هم، شدنی است، اما اگر با دوربین حرفه‌ای عکاسی کنید مسلماً بهتر است، چون هنگام عرضه برای فروش باید استانداردهایی را رعایت کنید.

ساخت فیلم، هزینه بیشتری دارد و به همان نسبت، گران‌تر است. در هر جایی هستید، از هر سوژه‌ای می‌توانید فیلم‌های ده تا سی ثانیه‌ای بگیرید و در آن پلتفرم‌ها برای فروش، عرضه کنید.

برای قیمت‌گذاری عکس و فیلم، دو روش وجود دارد:

- یا وبسایت، قیمتی را مشخص می‌کند.
- یا شما قیمتی را تعیین می‌کنید و درصدی را به وبسایت فروش فیلم و عکس می‌دهید. برخی از این پلتفرم‌ها بسیار بزرگ هستند و شما باید استانداردهای آن‌ها را رعایت کنید. یک عکس را می‌توانید در وبسایت‌های مختلف عرضه کنید، مگر اینکه آن پلتفرم‌ها شرایطی داشته باشند که آن را در چند وبسایت، عرضه نکنید.

□ نقاشی و کارهای هنری

اگر به کارهای هنری مانند نقاشی و مجسمه‌سازی اشتغال دارید، می‌توانید از فضاهای مختلف اینترنت استفاده کنید و آن‌ها را عرضه کنید. هم‌اکنون فضای مساعدی برای فروش کارهای هنری در اینترنت فراهم شده است.

□ فروش کتاب الکترونیک

دنیای انتشارات، در گذشته پیچیدگی‌های زیادی داشت، اما اکنون با ورود ماشین‌آلات جدید به بازار، بسیار ساده شده است. ظهور پدیده‌ای به نام کتاب الکترونیک^{۱۳} تغییرات گسترده‌ای در دنیای نشر به وجود آورد. تمام کسانی که حدی از سواد را دارند و می‌توانند نوشته‌هایشان را عرضه کنند، این امکان را دارند که کتابشان را آماده کنند و در فرمت‌هایی مانند pdf یا epub. و ... به صورت الکترونیکی در بازارهای مختلف اینترنت برای فروش، عرضه کنند.

به دلیل قوانین سخت‌گیرانه حقوق مؤلف، امکان کپی کردن کتاب وجود ندارد. از پلتفرم‌های حرفه‌ای مانند آمازون استفاده کنید و بابت کتابتان پول بگیرید. اگر متن پرطرفداری باشد و مخاطب داشته باشد، بابت آن پول، پرداخت می‌کنند.

پیش از این، مشکل انتشار کتاب، هزینه زیادی بود که بابت چاپ دو تا سه هزار جلد کتاب، باید پرداخت می‌شد. با امکانات جدید چاپ دیجیتال و وبسایت‌هایی مانند آمازون، شما کتابتان را عرضه می‌کنید و برای هر مشتری، یک نسخه چاپ می‌کنید. شرکت‌های مختلفی در دنیا چنین سامانه‌هایی را راه‌اندازی کرده‌اند تا خود نویسنده‌ها کار انتشار کتاب را پیش ببرند. هیچ‌گاه این روش، جایگزین کار یک ناشر حرفه‌ای در چاپ و توزیع نمی‌شود، با این وجود، یکی از ابزارهایی است که شما بیزنستان را شروع کنید و ابزاری است برای عرضه توانایی‌هایتان و کسب درآمد.

□ فروش خدمات در وبسایت‌های برون‌سپاری

پلتفرم‌های زیادی در دنیا هستند که کارشان برون‌سپاری است و از بهترین فضاهایی است که امکان فروش خدماتی همچون تولید محتوا و طراحی وب و گرافیک، در آن وجود دارد. با این روش، خدماتتان را بدون در نظر گرفتن محدوده جغرافیایی، عرضه می‌کنید.

□ دستیاری مجازی

یکی از خدمات جذابی که می‌توانید از منزل خودتان انجام دهید، دستیاری مجازی^{۱۴} است؛ یعنی دستیارهای مجازی افراد شوید و خدماتی مانند چک میل و مکاتبات دفتری را بدون اینکه آن‌ها را ببینید، انجام دهید. در واقع، نوعی منشی آنلاین خواهید بود.

□ آموزش آنلاین

اگر می‌توانید چیزی را آموزش دهید مثلاً آموزش هنر و مهارت‌های مختلف، در پلتفرم‌های تخصصی، شاگرد بگیرید و در هر رشته‌ای که تخصص دارید، آموزش بدهید.

□ پروژه‌های تحقیقاتی

یکی از کارهایی که می‌توانید به‌صورت آنلاین برای آن، مشتری جذب کنید، گرفتن پروژه‌های تحقیقاتی است.

□ سرویس تلفن

کار دیگری که می‌توانید به شرکت‌ها پیشنهاد بدهید و از آن، درآمد کسب کنید، خدمات بازاریابی تلفنی^{۱۵} است. این کار، تنها شامل بازاریابی نیست، بلکه کارهایی مانند تحقیقات بازار و گرفتن بازخوردها را هم شامل می‌شود.

□ خرید و فروش دامنه

کار دیگر که البته کار ساده‌ای نیست، معاملات دامنه‌های اینترنتی است. فرض کنید کسی، وبسایتی با عنوان DrAdvertise.com ثبت کرده است. شما متوجه می‌شوید شخص دیگری می‌خواهد دامنه‌ای با عنوان DoctorAdvertise.com را بفروشد. می‌توانید این دامنه را به صاحب دامنه اول معرفی کنید و با توجه به شباهت دو دامنه، آن را پیشنهاد بدهید.

روش دیگر این است که به فضاهایی که در آن خرید و فروش دامنه اینترنتی انجام می‌شود، سر بزنید، وقت بگذارید و دامنه‌هایی را که فکر می‌کنید می‌توانید بفروشید، پیدا کنید و به شرکت‌ها پیشنهاد بدهید. البته خیلی وقت‌ها قیمت‌هایی که برای دامنه‌ها تعیین می‌کنند، غیرواقعی است و خرید و فروشی صورت نمی‌گیرد. این کار، نوعی واسطه‌گری در فضای مجازی است.

□ کسب درآمد از امکانات وبسایت خود

چه خودتان فروشنده باشید و چه واسطه، یکی از کارهایی که لازم است انجام دهید، طراحی وبسایت مختص خودتان است. وبسایت برای شما بازدیدکننده جذب می‌کند و شما می‌توانید از این بازدیدکننده‌ها به دو صورت استفاده کنید.

— **همکاری با دیگران به صورت وابسته**^{۱۶}: شما می‌توانید کالای یک عمده‌فروش را تبلیغ کنید و از فروش، کمیسیون بگیرید.

— **تبلیغات کالاهای دیگران**: یکی از راه‌های درآمدزایی، تبلیغ دیگران است که می‌توانید از طریق برخی پلتفرم‌هایی که مخصوص این کار هستند، استفاده کنید.

در اینترنت، تعداد زیادی وبسایت مشاهده می‌کنید که مطالب مجانی دارند. هدف آن‌ها در واقع، به دست آوردن بازدیدکننده و جذب آگهی و کسب درآمد است. گاهی یکون‌های صفحات این وبسایت‌ها آن قدر به هم نزدیک است که به فرض، وقتی می‌خواهید به صفحه بعد بروید، ناخواسته روی تبلیغ، کلیک می‌کنید.

این پلتفرم‌ها به‌عنوان واسطه بین توزیع‌کننده کالا و تبلیغ‌کننده قرار می‌گیرند و شما تبلیغات آن‌ها را کار می‌کنید و کمیسیون دریافت می‌کنید یا از سرویس تبلیغات گوگل استفاده می‌کنید. گوگل، براساس موضوع و محتوای وبسایت‌ها، برای کسانی که برای گوگل ادز^{۱۷} هزینه تبلیغاتی پرداخت کرده‌اند، تبلیغ می‌کند و بر اساس تعداد کلیک روی تبلیغ، هزینه دریافت می‌کند. Google.com و CJ.com شرکت‌های بزرگی هستند که می‌توانید در زمینه تبلیغات با آن‌ها کار کنید.

گاهی وارد وبسایتی می‌شوید و می‌بینید تبلیغ سونی یا سامسونگ یا آدیداس را کار کرده است. از خود می‌پرسید این تبلیغات را چگونه گرفته است؟ در واقع، آن تبلیغ بر اساس محتوای وبسایت توسط شرکت دیگری، گذاشته شده است و بر اساس هر کلیک، مبلغی به او پرداخت می‌شود. ویدئوهایی هم که در بازی‌های آنلاین پخش می‌شود، از همین جنس تبلیغات است.

می‌توانید از برخی وبسایت‌ها مانند wix.com پلتفرم‌های آماده وبسایت را به‌صورت مجانی بگیرید تا نیاز نباشد برای طراحی سایت، هزینه‌ای متقبل شوید. آن شرکت، وبسایت مجانی ارائه می‌دهد تا شما برای آن بازدیدکننده جذب کنید و از راه تبلیغات، درآمدزایی کند، اما در آغاز کار، اگر پول کافی ندارید، این کار را انجام دهید. وقتی بیزنس شما رشد کرد، می‌توانید وبسایت خود را به‌صورت اختصاصی طراحی کنید.

در وبسایت خود، مطالب به هم پیوسته و دنباله‌دار قرار دهید. این امر، باعث می‌شود شرکت‌هایی که در رشته تخصصی کار می‌کنند، برای آگهی دادن به شما مراجعه کنند. به این کار، پرداخت بابت محتوا^{۱۸} می‌گویند. یعنی افراد به دلیل جذاب بودن محتوای شما، حاضر می‌شوند به شما پول پرداخت کنند تا تبلیغاتشان را کار کنید. مثلاً کسی در زمینه مواد غذایی فعالیت می‌کند و یک شرکت تولید مواد غذایی از او می‌خواهد برایش تبلیغ کند.

محتوا و طراحی سایت باید جذاب باشد تا بتوانید خود را مطرح کنید. محتوایی را در وبسایت خود کار کنید که جذاب باشد و مشارکت بازدیدکننده را جلب کند. اگر هنگام ورود به وبسایت در میان تبلیغات مختلف گیر بیفتند، شاید دیگر هیچ‌گاه برنگردد، مگر اینکه شما مطالب بسیار مفیدی داشته باشید که مدام به شما مراجعه کنند.

17. Google Ads

18. Paid Content

□ پول سازی از شبکه‌های اجتماعی

مدیریت شبکه‌های اجتماعی^{۱۹} افراد و شرکت‌ها، یکی دیگر از روش‌های کسب درآمد آنلاین است. بسیاری از افراد و شرکت‌ها فرصت نمی‌کنند شبکه‌های اجتماعی‌شان را به‌روزرسانی کنند و افرادی را برای این کار، استخدام می‌کنند.

روش دیگر استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای درآمدزایی آنلاین، ساخت و عرضه فیلم‌های ویدئویی است. در سال‌های اخیر، ساخت و عرضه فیلم‌های کوتاه ویدئویی بسیار راحت شده و اهمیت زیادی پیدا کرده است.

چه در شبکه‌های اجتماعی و چه در وبسایت‌ها، ویدئوها به یک ابزار مهم جلب بازدیدکننده تبدیل شده است. هم‌اکنون میلیون‌ها نفر از این راه، بازدیدکننده جذب می‌کنند و از پلتفرم‌هایی که بابت بازدیدکننده پول می‌دهند، مبلغی را دریافت می‌کنند.

برای نمونه، هنگامی که در یوتیوب، بازدیدکننده‌های شما از یک حدی بگذرند، این شرکت درصدی از درآمد آگهی‌ها را به شما می‌دهد. این بخشی از بیزنس یوتیوب است و به همین دلیل، بخشی از درآمد خود را به تولیدکنندگان محتوا می‌دهد.

شما می‌توانید حساب کاربری باز کنید و ویدئوها را در آن آپلود کنید. فیلم ویدئویی را افزون بر یوتیوب در وبسایت خود هم بگذارید تا در آنجا نیز از تبلیغات، درآمد کسب کنید.

در شبکه‌های اجتماعی نیز، ساختن این فیلم‌ها برای جلب بازدیدکننده رایج است. در کشوری مانند آمریکا، میلیون‌ها نفر را می‌بینید که با گوشی موبایل در حال فیلم‌برداری از سوزن‌های به‌ظاهر ساده هستند تا تعداد بازدیدکننده‌های شبکه‌های اجتماعی خود را افزایش دهند. محتوا، چه فیلم و چه فایل صوتی و سایر محتواها، می‌تواند درباره هر موضوعی باشد، از مسائل به‌ظاهر ساده تا مصاحبه با افراد مشهور و غیرمشهور که بازدیدکننده زیادی جلب می‌کند یا حتی موضوعات طنز که، طرفداران خاص خود را دارد.

فیلم‌های ویدئویی را خیلی ساده اما با کیفیت تصویر مناسب و صدای واضح، بسازید. نرم‌افزارهای بسیار ساده‌ای برای تدوین به‌بازار آمده است که شما می‌توانید آن را به شکلی ابتدایی و در حد حذف تصاویر زائد، تدوین کنید.

بهرتر است این فیلم، تیتراژ آغازین و انتهای هم داشته باشد. با این روش، می‌توانید برای خودتان برندسازی کنید. هرچقدر کیفیت فیلم شما بیشتر باشد، تعداد بازدیدکننده بیشتر است. مهم این نیست که چند نفر این فیلم را دیده‌اند، مهم آن است که چند نفر آن را بازنشر کرده‌اند. شخص دیگری آن را بازنشر می‌کند، ولی شما درآمد کسب می‌کنید.

فیلم‌های آموزشی هم، بازدیدکننده زیادی دارد. برای نمونه، ممکن است ۳۰۰ فیلم کوتاه درباره آموزش آشپزی وجود داشته باشد و همه آن‌ها هم بازدیدکننده زیادی داشته باشد. به این نکته هم توجه کنید که تنها بازدیدکننده برای شما درآمدسازی نخواهد کرد، باید روی تبلیغات محتوای شما کلیک کنند.



خطر سرمایه‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی

هم‌اکنون شبکه‌های اجتماعی مانند اینستاگرام بیشتر دیده می‌شوند، اما همه، یک اشکال اساسی دارند و آن این است که **متعلق به شما نیستند**.

باید بازدیدکننده‌ها را به سمت وبسایت خودتان بکشانید. ممکن است به هر دلیلی اگر روزی از نظر اینستاگرام، شما قوانین را زیر پا گذاشته باشید، صفحه‌تان را مسدود کند. درباره دیگر شبکه‌های اجتماعی هم، این امر صادق است. در آن صورت، منبع درآمدزایی شما به یکباره از بین می‌رود و راهی برای پس گرفتن صفحه خود ندارید. به همین دلیل، سرمایه‌گذاری کردن روی آن‌ها، بسیار خطرناک است.

از ساده‌ترین راه‌ها این است که برای تماشای ویدئوها، مخاطب را با یک لینک از یوتیوب به وبسایت هدایت کنید، در آن صورت، مخاطب پس از بسته شدن یوتیوب، آن را در وبسایت شما نیز خواهد دید.

راه دیگر این است که بخشی از مطلب را در اینستاگرام بگذارید و خواننده را برای مطالعه ادامه مطلب، به وبسایت هدایت کنید یا مثلاً اسامی برندگان جوایز را در وبسایت اعلام کنید تا مخاطبان ناگزیر باشند از آن بازدید کنند.

از شبکه‌های اجتماعی هوشمندانه استفاده کنید. این ابزارها باید به ابزاری موازی تبدیل شوند، نه فضایی برای بیزنس. البته حساب‌های کاربری را بی دلیل مسدود نمی‌کنند. اما ممکن است ناخواسته قوانین آن‌ها را زیر پا بگذارید که نتیجه، به باد رفتن همه زحمات است. ما صفحه‌ای در Google AdSense داشتیم که چند ده هزار دلار در آن بود. گوگل بر اساس یکی از بندهای قرارداد خود، آن را بست و ما هیچ راهی برای بازگرداندنش نداشتیم. همچنین حساب کاربری یوتیوب را که تا این حد جذاب است، بستند. یک نفر، مدعی شده بود موسیقی استفاده شده شامل قوانین کپی‌رایت است و آن حساب کاربری را غیرفعال کردند. صدها ویدئوی ساخت خودمان در آن حساب کاربری بود.

خیلی وقت‌ها هشدار و تذکر هم وجود ندارد. گاهی هم مثلاً سه بار اخطار می‌دهند، اما ممکن است از ده ویدئویی که آن روز گذاشته‌اید، سه تا شامل اخطار باشد ولی حساب کاربری، بی‌درنگ مسدود شود. فرصت دفاع هم ندارید درحالی‌که زمان و هزینه زیادی صرف کردید تا آن حساب کاربری، به آن نقطه برسد.

اگر در کوتاه‌مدت، از شبکه‌های اجتماعی به‌عنوان ابزار استفاده کنید، در بلندمدت، شما برنده‌اید. روی جایی که متعلق به شما نیست، سرمایه‌گذاری نکنید. مثل اینکه اگر یک دفتر کار را یک‌ساله اجاره کرده‌اید، نباید مبالغ هنگفتی برای طراحی داخلی یا شناساندن محل به مشتری هزینه کنید.

لینک‌های مفید

□ Create Website:

www.shopify.com

www.bigcommerce.com

www.wix.com

www.squarespace.com

www.squareup.com

www.weebly.com

www.site123.com

www.strikingly.com

www.duda.co

www.godaddy.com

www.jimdo.com

www.ionos.com

www.wpbeginner.com

www.selz.com

www.woocommerce.com

www.prestashop.com

www.ecwid.com

www.webstarts.com

www.mozello.com

www.freewebstore.com

□ Drop Shipping:

www.doba.com

www.dropship.me

www.modalyst.co

www.wholesalecentral.com

www.sunrisewholesalemerchandise.com

www.dropified.com

www.spocket.co

www.oberlo.com