



چگونه کسب و کار اینترنتی
خود را راه اندازی کنیم؟



فوربو | راهنما و آموزش بازاریابی دیجیتال

FURBODM.COM



عنوان کتاب: چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنیم؟

نویسنده و صفحه آرایی: رضا توکلی

ویراستار: رضا مسعودنیا

کاری از: وبسایت فوربو دیجیتال مارکتینگ

انتشار: مهر ۱۳۹۷ - نسخه پی دی اف (رایگان)



با کتاب‌های الکترونیک فوربو بهتر یاد بگیرید!

وبسایت فوربو که در زمینه آموزش دیجیتال مارکتینگ فعالیت می‌کند، در نظر دارد مقاله‌های مهم سایت خود را به شکلی نو در قالب کتاب الکترونیک، جهت یادگیری بهتر، به کاربران ارائه دهد. این سری کتاب‌ها به صورت رایگان در سایت فوربو و کتابخانه‌های اینترنتی منتشر می‌شوند.

کپی‌رایت

به موجب ماده ۵ قانون حمایت از مولفان، مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸/۱۰/۱۱، کلیه حقوق این کتاب برای فوربو محفوظ می‌باشد و هیچ شخص حقیقی و حقوقی حق استفاده تجاری، فروش، کپی برداری (کل یا قسمتی از متن) و ویرایش آن را بدون اجازه کتبی از نویسنده و وبسایت فوربو ندارد.

بازنشر، انتشار و به اشتراک‌گذاری فایل کتاب در سایت‌ها، وبلاگ‌ها، انجمن‌ها و رسانه‌های اجتماعی هیچ منعی نداشته و ممنون شما نیز خواهیم بود (:



Furbo

عنوان سایت: فوربو

موضوع: بازاریابی دیجیتال

صاحب امتیاز: مجموعه زندگی

نشانی: Furbodm.com

راه‌های ارتباطی

Furbodm.com/contact

info@furbodm.com

Reza98.Tavakoli@gmail.com

All Social Media: @Furbodm

فصل اول - ۷ نکته پیش از راه اندازی کسب و کار اینترنتی

۷	شناخت ویژگی‌های خودتان
۸	هدف‌گذاری
۸	شناخت و آنالیز بازار
۱۰	بالا بردن سطح دانش و مهارت‌های فردی
۱۰	کسب اطلاعات در مورد پیش‌نیازها
۱۱	برنامه‌ریزی کسب و کار
۱۱	اجرا و توسعه

فصل دوم - راه‌های پیدا کردن ایده جدید کسب و کار اینترنتی

۱۳	بررسی نیازها
۱۳	رفع مشکل سرویس‌های فعلی
۱۴	ترکیب کردن چند طرح با یکدیگر
۱۴	تمرکز بر روی یک موضوع خاص
۱۵	تمرکز بر روی گروه‌های سنی و جنسی
۱۶	بررسی بازارهای محلی
۱۶	بررسی ایده‌های استارت‌آپی سایر کشورها
۱۷	بهترین راه؛ تمرکز بر رو تخصص خودتان

فصل سوم - دانش و ابزار موردنیاز برای راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی

۱۹	دانش موردنیاز بر بستر وب
۲۰	موارد فنی برای شروع کار از پایه بر بستر وب
۲۰	ابزار موردنیاز بر بستر وب
۲۱	دانش موردنیاز بر بستر موبایل
۲۲	موارد فنی برای شروع کار از پایه بر بستر موبایل
۲۲	ابزار موردنیاز بر بستر موبایل
۲۳	دانش موردنیاز بر بستر رسانه‌های اجتماعی
۲۳	ابزار موردنیاز بر بستر رسانه‌های اجتماعی

فصل چهارم - سرمایه موردنیاز کسب و کار اینترنتی

۲۵	اولین قدم سرمایه کسب و کار اینترنتی
۲۵	هزینه برای سرمایه‌گذاری روی خودتان
۲۵	سرمایه اصلی؛ زمان
۲۶	هزینه راه‌اندازی یک وبسایت
۲۶	سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت خبری
۲۷	سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت آموزشی
۲۷	سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت فروشگاهی
۲۸	سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت شرکتی
۲۸	مدل‌های پیشنهادی برای راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی
۲۹	مدل کسب و کار اینترنتی بر مبنای ایده جدید و MVP

فصل پنجم - راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم

۳۲	استفاده از هاست اشتراکی
۳۲	استفاده از سرویس‌های مدیریت محتوا رایگان
۳۳	استفاده از فروشگاه‌سازهای رایگان
۳۳	تمرکز بر روی یک موضوع خاص برای جلوگیری از هزینه‌ها
۳۴	حذف هزینه تبلیغات با بازاریابی محتوا

یک مقدمه کوتاه (حتما بخوانید...!)

کتاب الکترونیک «چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه‌اندازی کنیم؟»، سعی می‌کند اولین قدم‌ها را برای ورود به دنیای کسب و کارهای اینترنتی به شما آموزش دهد. هدف این کتاب باز کردن مباحث فنی نیست و مثلاً آموزش طراحی یک وبسایت در این کتاب وجود ندارد. هدف از گردآوری این کتاب الکترونیک از مقاله‌های سایت فوربو، این بوده است که شما با قدم‌های ابتدایی راه، آشنا شوید. سوال‌های زیادی در ذهن افرادی که تازه می‌خواهند شروع کنند وجود دارد؛ ایده‌چی‌خوبه؟! چطور ایده پیدا کنیم؟ چه مهارت و تخصصی لازم؟ هزینه‌ش چقدره؟ و... این‌ها مجموعه سوالات متداولی هستند که در مورد کسب و کارهای اینترنتی وجود دارد و حال شما می‌توانید در کتاب الکترونیک رایگان، به پاسخ و راهنمایی درمورد همه آن‌ها دسترسی داشته باشید. در متن کتاب، چندین بار از اصطلاحات و کلمات (شاید) تخصصی استفاده شده است که در مورد بیشتر آن‌ها در سایت فوربو مقاله وجود دارد. در صورتی که قصد داشتید در مورد برخی موضوعات، اطلاعات بیشتر داشته باشید، می‌توانید به سایت فوربو مراجعه کرده و کلمه موردنظر خود را جستجو کنید. کتاب الکترونیک «چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه‌اندازی کنیم؟» کاملاً رایگان منتشر شده و از شما می‌خواهم در صورتی که کتاب را مفید دانستید، آن را با دیگران به اشتراک بگذارید. همچنین برای دانلود کتاب‌های الکترونیک دیگر ما هم می‌توانید به سایت فوربو مراجعه کرده و سپس ثبت‌نام کنید. در ناحیه‌کاربری قسمتی به نام کتابخانه وجود دارد که می‌توانید به لیست همه کتاب‌ها دسترسی داشته باشید. ممنون از اینکه «یک مقدمه کوتاه» را مطالعه کردید. رضا توکلی



فصل اول

۷ نکته پیش از راه‌اندازی

کسب و کار اینترنتی

شناخت ویژگی‌های خودتان

اگر ابتدا راه هستید و تازه می‌خواهید یک کسب و کار داشته باشید، باید در اولین قدم با خودتان آشنا شوید. یک کاغذ و قلم در دست بگیرید و هر چیزی که می‌دانید در آن تخصص دارید را بنویسید. همه شاید همین اولین قدم را جدی نگیرند و بگویند که چیز خاصی نمی‌دانند، اما یادتان نرود که شما (حداقل) یک چیزی را می‌دانید که یک شخص دیگر آن را ندانسته و به آن نیاز دارد. فرمول ابتدایی هر کسب و کاری به این شکل است. یعنی شما از چیزی که در آن وارد هستید، می‌خواهید خدماتی را به افرادی که آن تخصص را ندارند، بدهید و در قبال آن وجه دریافت کنید. کسب و کارهای اینترنتی و آنلاین هم به همین شکل عمل می‌کنند.



حتی ابتدایی‌ترین موارد که احتمال دارد شما آنها را تخصص ندانید، مهم هستند. دیگر چه کاری ساده‌تر از کار با کامپیوتر و مرورگر است؟ یا چه کاری می‌تواند سریع‌تر از ساخت و ارسال ایمیل باشد؟ شاید باورتان نشود اما بسیاری در ایران هنوز با این موارد به صورت کامل آشنا نیستند و این خودش یک امتیاز برای شماست که می‌دانید، محسوب می‌شود. شما با راه اندازی یک کسب و بار مبتنی بر آموزش می‌توانید به راحتی آن چیزی در آن تخصص دارید را به دیگران آموزش دهید. سرویس‌های آموزشی یکی از مدل‌های کسب و کار اینترنتی است اما در ابتدا بیایید کمی کلی‌تر به قضیه نگاه کنیم.

همیشه شما یک چیزی را می‌دانید که شخص دیگری آن را ندانسته و به آن نیاز دارد

شما یک چیز می‌دانید و شخص دیگر نمی‌داند. به چند روش می‌توان از همین روش ساده در بستر اینترنت کسب درآمد کرد. ابتدایی‌ترین راه این است که در شبکه‌های اجتماعی وارد شوید. فرض می‌کنیم شما توانایی طراحی کارت ویزیت را دارید. برای اینکه متوجه شوید اصلاً برای این تخصص شما بازاری وجود دارد، می‌توانید بسیار ساده با یک صفحه اینستاگرام، و دنبال کردن افرادی که در این حوزه فعالیت می‌کنند، می‌توانید خود را معرفی کنید و سپس مشتری جذب کنید. همین یک خط شامل فرآیندهای پیچیده بازاریابی شبکه‌های اجتماعی است اما در این مقاله به صورت کلی موارد را مطرح می‌کنیم. شما می‌توانید جدا از شبکه‌های اجتماعی، تخصص خود را به کارفرمایان کسب و کارهای دیگر معرفی کنید.

در این روش شما یک فریلنسر می‌شوید و باید در سایت‌های فریلنسر فعالیت کنید. در این روش کارفرماها و یا حتی افرادی که خدماتی را می‌خواهند، درخواست خود را در سایت منتشر می‌کنند و شما می‌توانید با آنها ارتباط برقرار کرده و در قبال یک وجه توافقی شروع به کار کنید. این تنها یکی از روش‌های کسب درآمد از تخصص بود که ارتباطی هم با راه اندازی کسب و کار ندارد و یک شاخه جداگانه است.

تخصص شما حتماً لازم نیست در حوضه آی‌تی باشد، بلکه حتی تخصص‌هایی مانند آشپزی و خیاطی هم می‌توانند یک ایده خوب برای راه اندازی کسب و کار و کسب و کار اینترنتی باشند. در همین دو مثال زده شده می‌تواند از چند طریق کسب و کار خود را راه اندازی کنید. کسب و کار اول می‌تواند، یک سرویس آموزشی (در قالب یک وب سایت) برای آموزش آشپزی و پخت انواع غذا و خوراکی‌ها باشد. کسب و کار دیگری می‌تواند، یک نوع رستوران آنلاین باشد. یعنی شما غذاهای خود را مستقیماً به مشتری بفروشید. برای خیاطی هم موارد مشابه وجود دارد. یک پایگاه آموزشی خیاطی، یک فروشگاه محصولات خودتان و یا سرویسی که سفارش دوخت ویژه هر کس را ارائه دهد، می‌تواند مدل‌های کسب و کار شما باشد. لازم به ذکر است که در وب فارسی واقعا در مورد تخصص‌های فنی اطلاعات کمی وجود دارد و در صورت یک برنامه استراتژی دیجیتال هدفمند می‌توانید در آن موفق باشید.

هدف‌گذاری

در پایان پاراگراف قبل به برنامه هدفمند رسیدیم. شما حال که تخصص‌های خودتان را پیدا کردید، سپس باید هدف‌های خود را پیدا یا به بیان بهتر، آن‌ها را مشخص کنید. شما در نظر خود، نهایت آن کسب و کار در نظر بگیرید. یعنی اگر می‌خواهید یک وب‌سایت آموزش خیاطی راه اندازی کنید، مراحل رشد خود را تا بالاترین درجات پیش‌بینی کنید. یعنی بگویید که در ابتدا با آموزش و فروش محصولات آموزشی کسب درآمد می‌کنم، سپس تولیدات خودم را آماده و در سایت برای فروش قرار می‌دهم، با درآمدهای بدست آمده، کسانی را استخدام می‌کنم تا کار کنند، چند سال بعد، یک تولیدی (نوع خاصی) لباس را راه‌اندازی می‌کنم، سپس از طریق سایت که با محتوا آموزشی مطرح شده، برندسازی انجام می‌دهم و به همه ایران محصولم (که در یک مدل خاص لباس، مثلاً مجلسی، بچگانه و...) است را معرفی می‌کنم. سفارش‌ها که بیشتر شد، سایت را دو زبانه و از خارج از کشور سفارش می‌گیرم و... تا در نهایت یک نوع خاص پوشاک، در دنیا صاحب سبک و برند شوم.



شاید کمی رویا پردازانه به نظر برسد اما باور کنید، روش و چارچوب آن به همین شکل است که مطرح شد. یعنی شما برای هر پله باید هدف بگذارید و سپس پله به پله بالا بروید و به این باور داشته باشید که هیچ چیز غیر ممکن نیست. تلاش کنید، پشتکار داشته باشد و نا امید نشوید. تا بیشتر از این مقاله شعاری نشده! به ادامه بحث هدف‌گذاری می‌پردازیم. بسیاری از روانشناسان و مربی‌های کسب و کار و موفقیت بر این باور دارند که شما باید ابتدا هدف‌های خود را متصور شوید، یعنی بدانید و مجسم کنید که به چه می‌خواهید برسید. به چه جایگاهی در زندگی و کار. این نوع هدف‌گذاری که در پاراگراف قبل به آن اشاره کردم، نوع مرحله‌به‌مرحله هدف‌گذاری است. در این روش شما باید ابتدا آن سرنوشت و هدف نهایی (Final Aim) خود را در کار مشخص کنید، سپس آن را مشابه مثال، مرحله به مرحله کرده و نقاطی را برای بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت هدف‌گذاری کنید. یعنی مثلاً در سه ماه باید مقالات آموزشی بنویسم تا سایتم مطرح شود. در سه ماه بعد باید محصولاتی را که درست می‌کنم، در سایت بگذارم تا به ۸ تومن درآمد برسم.

شناخت و آنالیز بازار

آنالیز کردن به صورت کلی کاری تخصصی است و باید با ابزارهای آن به صورت کامل آشنایی داشته باشید، تا نتیجه درست بگیرید، اما این مرحله یک بررسی آماری حرفه‌ای نیست. در اصل در این مرحله شما تنها باید بدانید طرحی که برای کسب و کار اینترنتی ریخته‌اید (برای مثال همان خیاطی) چه جایگاهی در وب فارسی دارد. وب فارسی هم منظور تنها سایت‌های فارسی زبانی هستند که در این موضوع خاص فعالیت می‌کنند. اولین و ابتدایی قدم برای شناخت بازاری که می‌خواهید وارد آن شوید، گوگل دات‌کام است. تنها کافی است کلمات کلیدی کسب و کار خود که برای یک سایت خیاطی می‌تواند «آموزش خیاطی» باشد را در گوگل جستجو کنید تا با سایت‌هایی که تا کنون در مورد این موضوع مطلب نوشته‌اند، آشنا شوید.

نوشتن یک مطلب یا مقاله در موضوع کاری شما، دلیلی بر وجود یک رقیب نیست. باید ببینید آیا در آن موضوع فعالیت دارد یا نه. چون امکان دارد با سایت‌های پورتال مواجه شوید که از همه موضوعات در سایت خود مطلبی منتشر کرده‌اند. با جستجو چندین کلمه به راحتی می‌توان متوجه سایت‌های رقیب شد. همچنین یک کسب و کار اینترنتی و آنلاین صرفاً بر بستر یک وب سایت نیست و شما می‌توانید بازار اپلیکیشن‌های موبایل را هم بررسی کنید. بعد از پیدا کردن سایت‌ها باید متوجه شوید که آیا به صورت جدی فعالیت می‌کنند یا خیر. در خود سایت‌ها می‌توانید تعداد مطالب و نحوه آپدیت شدن سایت را متوجه شوید. همچنین از سایت الکسا (Alexa) می‌توانید برای پی بردن به رتبه سایت در کشور کمک بگیرید. در این الکسا می‌توانید آدرس سایت‌ها را وارد کرده و رنک کشوری آنها را نگاه کنید. اگر رتبه ایران آنها زیر ۱۰۰۰ بود، یعنی فعالیت جدی‌ای دارند اما اگر بین ۱۰۰۰ تا ۵۰۰۰ بود، یعنی خیلی هم جدی و شاید حرفه‌ای نیستند و شما هم می‌توانید به جمع آنها راه پیدا کنید. اگر هم بالای پنج هزار تا ده هزار به بالا بود، یعنی رقیبی برای شما محسوب نشده و می‌توانید به راحتی با آنها رقابت کنید.



جدا از جدی بودن رقبا در این روش ساده، می‌توانید میزان تقاضا را هم بررسی کنید. یعنی اگر در موضوعی سایتی وجود دارد که رتبه زیر هزار ایران دارد، یعنی تقاضا مردم و اشتیاق به دنبال کردن آن وجود دارد اما اگر در یک موضوع برای مثال بهترین سایتی که مشاهده کردید رتبه‌ای برای مثال ۲۰ هزار ایران داشت، می‌توان متوجه شد که میزان تقاضا برای آن موضوع خیلی هم زیاد نیست. البته الکسا ابزار دقیقی برای این مورد نیست و می‌توانید از یک ابزار دیگر مانند گوگل ترند (Google Trends) برای میزان رشد جستجو کلمات استفاده کنید. این مورد را هم در نظر بگیرید که شاید سایت‌های رقیب، خوب عمل نکرده‌اند و یا هدف درستی از تاسیس سایت‌شان نداشته‌اند، پس شما می‌توانید هدفمند وارد این حوزه شوید.

بالا بردن دانش و مهارت‌های فردی



اگر در کار خود حرفه‌ای نیستید، نمی‌توانید هم به خوبی آموزش و یا سرویس‌هایی را ارائه دهید

حال که تخصص خود را پیدا، هدف‌های خود را مشخص و رقیب‌های خود را شناختید، باید یک مرحله به عقب برگردید. همان موقع که تخصص خود را پیدا می‌کردید، باید به این مورد هم توجه کنید، که آیا واقعا بر روی آن موضوع تسلط دارید یا به صورت نیمه‌کاره و غیرحرفه‌ای آن می‌شناسید. در این مرحله در شروع کسب و کار اینترنتی باید با قدمی محکم وارد شد. یعنی اگر در کار خود حرفه‌ای نیستید، نمی‌توانید هم به خوبی آموزش و یا سرویس‌هایی را ارائه دهید. شاید یکی از دلایلی که در موضوع مورد نظر شما سایت‌ها موفق نبوده‌اند، این باشد که به صورت کامل آن را بلد نبوده و به آن تسلط نداشته‌اند. در این مرحله از نکات راه اندازی کسب و کار اینترنتی و آنلاین باید دانش و مهارتی که دارید را در یک سطح حرفه‌ای تر فرا بگیرید. شرکت در دوره‌های آموزشی تخصص خود و همچنین مطالعه و خواندن کتاب و مقاله می‌تواند سطح دانش و مهارت شما را بالا ببرد. شما وقتی بر یک موضوع تسلط پیدا کردید، می‌توانید در مورد نظر داده، آموزش و یا خدماتی را ارائه دهید.

یک نکته برای کسانی که شاید تخصصی در خود نمی‌بینند در این قسمت وجود دارد. با توجه به غنی بودن اینترنت شما می‌توانید حتی بدون آشنایی و پیش‌نیاز، یک تخصص مهم را یاد بگیرید. هم دوره‌های اینترنتی آنلاین و هم مقالات بسیاری در مورد تخصص‌های مهم مانند، طراحی سایت، برنامه‌نویسی و... وجود دارد که می‌توانید از آنها برای کسب یک دانش جدید استفاده کنید. پس حتما لازم نیست با یک پیش‌زمینه وارد کسب و کار اینترنتی شوید. در این مرحله شما باید ببینید به چه موضوعاتی علاقه داشته و می‌توانید از پس یادگیری آن بر بیابید یا خیر.

کسب اطلاعات در مورد پیش‌نیازها

جدا از کسب دانش در مورد تخصص مورد نظر که در پاراگراف قبل مطرح شد، شما نیاز به کسب اطلاعات در مورد یک سری پیش‌نیازها نیز هستید. برای شروع و راه اندازی کسب و کار اینترنتی باید اطلاعاتی در مورد پیش‌نیازهای آن مانند هاست، سرور، دامنه، پنل‌های مدیریت سرور، سیستم‌های مدیریت محتوا (CMS مانند وردپرس) و... داشته باشید. این موارد برای شروع کسب و کار الزامی هستند و اگر خودتان می‌خواهید وارد مسیر کسب و کار و کارآفرینی شوید، باید آنها را یاد بگیرید. یادگیری این موارد اصلا کار دشواری نیست و خوشبختانه در وب فارسی بسیاری مقاله و ویدیوهای آموزشی رایگان در مورد آنها منتشر شده که می‌توانید در کمتر از یک روز به همه آنها دسترسی داشته باشید. در فصل‌های آینده به صورت کامل در مورد دانش و ابزار مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی توضیح خواهیم داد.

برنامه ریزی کسب و کار



این برنامه ریزی است که نمودار رشد شما در کسب و کار را مشخص می کند

وقتی همه مراحل را پشت سر گذاشتید، قبل از استارت نهایی باید یک برنامه ریزی برای کسب و کار اینترنتی و آنلاین خود داشته باشید. این مورد تقریباً مشابه استراتژی دیجیتال بوده با این تفاوت که در مقیاس کوچکتری باید انجام شود. برنامه ریزی کاملاً با هدف گذاری فرق می کند. در برنامه ریزی شما باید لیست کارهای روزانه، هفتگی و همچنین دستورالعملها و یا فعالیت هایی که باید انجام دهید را مشخص کنید. برنامه ریزی کسب و کار بسیار مهم است و حتی اگر طرح، ایده و دانش کامل هم داشته اما برنامه ریزی درست نکنید، به هیچ وجه نمی توانید بازده مناسب را بگیرید. برنامه ریزی برای کسب و کار اینترنتی هم درست مانند هدف گذاری مرحله به مرحله باید در بازه های زمانی کوتاه مدت انجام شود. این برنامه ریزی است که نمودار رشد شما در کسب و کار را مشخص می کند. هر چه برنامه فشرده تری داشته باشید، رشد سریع تر خواهید داشت.

اجرا و توسعه

اجرا و راه اندازی شاید یکی از مهم ترین بخش های یک کسب و کار اینترنتی باشد. بارها حتی در وب فارسی هم ثابت شده که داشتن یک طرح و ایده خاص برای موفقیت کافی نیست، بلکه باید آن را به خوبی پیاده کنید. ایده های تکراری تاکنون بارها به بهترین شکل توسط افراد به کار گرفته شده اند و به خوبی توانسته اند از پس آن بر بیایند. پس اصلاً به خاطر یک طرح و ایده خاص، خود را بالاتر از سایر کسب و کارها ندانید، نوع پیاده سازی و اجرا ایده مهم است. با توجه به اینکه ایده های تکراری هم با اجرا خوب و درست موفق شده اند، حتماً اگر ایده جدید داشته باشید و خوب هم آن را اجرا کنید، موفقیت به شما نزدیک است. در ضمن برای راه اندازی خیلی این دست و آن دست نکنید. به قول دن نوریس در کتاب «استارت آپ هفت روزه»، «تا شروع نکنید، چیزی یاد نمی گیرید!» این جمله بسیار تاثیرگذار برای من هم کاملاً اتفاق افتاده است. مرحله پیش از اجرا را طولانی نکنید، وقتی کار شما استارت بخورد، بسیاری از چیزها را متوجه شده و پشت سر هم تجربه کسب می کنید.

بعد از اجرا اولیه، توسعه کسب و کار نیز بسیار مهم است. در این قسمت طبق مرحله قبل، باید برنامه ریزی داشته باشید که بدانید در چه بازه زمانی چه کاری را انجام دهید. اگر کسب و کار اینترنتی خود را شروع کنید، اما مدام در یک سطح باقی بمانید، اگر سقوط نکنید، هیچ پیشرفتی هم نخواهید کرد. وقتی خدماتی را ارائه می دهید، منتظر بازخورد باشید، از کاربران و مشتریان خود نظر بخواهید تا نقص های پتان مشخص شود. سپس آنها را رفع کرده و دوباره پیاده سازی کنید. این یک مرحله ساده از توسعه بود. توسعه می تواند از برطرف کردن عیبها شروع و تا اضافه کردن خدمات و سرویس های جدید، ادامه داشته باشد.



فصل دوم

راه‌های پیدا کردن ایده‌های
جدید کسب و کار اینترنتی

ترکیب کردن چند طرح با یکدیگر

در بخش قبل اشاره شد که به سراغ بررسی سرویس‌ها بروید. حال ممکن است در بررسی شما به چند سرویس مشابه برخورد کنید که هر کدام نقاط قوت خاصی دارند، اما هیچ‌کدام کامل نیستند. ترکیب کردن چند طرح باهم یکی دیگر از راه‌های پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است. در این روش شما می‌توانید خدمات سرویس‌های مشابهی که وجود دارد را با هم ترکیب کرده و خدمت جدیدی را ارائه دهید. خود این ترکیب دو حالت دارد که در ادامه بررسی آن‌ها می‌پردازیم.

ترکیب کردن طرح سرویس‌های مشابه

در این حالت شما دو یا چند سرویس که خدماتی را ارائه می‌کنند را با یک دیگر ادغام می‌کنید. برای مثال سه سایت در حوضه دیجیتال مارکتینگ فعالیت می‌کنند اما هیچ کدام به صورت کامل عمل نکرده و هر سایت تنها بخشی از آنها را آموزش می‌دهد. حال شما می‌توانید با استفاده از این ایده یک وب سایت با موضوع دیجیتال مارکتینگ ساخته و به صورت جامع و کامل روی آن فعالیت کنید. در این حالت وقتی کاربران یک بار به سایت شما بیایند، ممکن است دیگر به سایت‌های قبلی سر نزنند، چون شما همه آنچه که در یک موضوع به آن نیاز دارند را گردهم آورده‌اید.

ترکیب کردن طرح سرویس‌های مختلف

حالت دوم ترکیب کردن، مربوط به سرویس‌هایی است که یکدیگر ربطی هم ندارند. این حالت شما باید از امکانات سرویس اول برای ارائه خدمات سرویس دوم استفاده کنید. در این ایده کسب و کار اینترنتی برای مثال باید به این شکل عمل کنید؛ سرویسی مانند اسنپ در ایران در حال مشغول ارائه خدمات تاکسی‌رانی به مردم است. شما این امکان سفارش از طریق موبایل و ارسال راننده به آن شخص را در نظر بگیرید. حال می‌توانید از این امکان برای خدماتی دیگر استفاده کنید. یعنی شما می‌توانید سرویسی راه‌اندازی کنید که برای مثال افراد فنی (لوله‌کش، برق‌کار و...) را به خانه افراد متقاضی بفرستد. با استفاده از این روش هم می‌توانید ایده کسب و کار اینترنتی جدیدی را خلق کنید.

تمرکز بر روی یک موضوع خاص



اختصاصی کار کردن خودش یک ایده کسب و کار اینترنتی عالی است! سایت‌ها و فروشگاه‌های بسیاری وجود دارند که همه‌چیز در آنها پیدا می‌شود اما خدماتی که به صورت اختصاصی بر روی یک موضوع فعالیت می‌کنند همیشه علاوه بر رشد، مشتریان خاص خود را دارند. اختصاصی بودن در هر حوضه کاری می‌تواند به برندسازی شما بسیار کمک کند. یک مثال در دنیای واقعی وجود دارد. فرض کنید می‌خواهید در شهر عینک بخرید. آیا به فروشگاه‌هایی که همه‌چیز و «عینک» می‌فروشد سر می‌زنید یا یک فروشگاه‌هایی که فقط «عینک» می‌فروشد؟ در دنیای اینترنت همین مسئله وجود دارد. درست است که فروشگاه‌های اینترنتی بزرگی در ایران وجود دارند اما هیچ‌کدام از آنها در یک حوزه خاص نمی‌توانند آنقدر ریز شوند و دسته‌های تخصصی ایجاد کنند. شما با ایجاد یک فروشگاه که تنها در یک زمینه به صورت تخصصی

فرض کنید می‌خواهید در شهر عینک بخرید. آیا به فروشگاه‌هایی که همه‌چیز و «عینک» می‌فروشد سر می‌زنید یا یک فروشگاه‌هایی که فقط «عینک» می‌فروشد؟

فعالیت می‌کند، می‌توانید راحت‌تر مشتری جذب کرده و تبدیل به یک برند در آن حوزه خاص شوید. اختصاصی کار کردن و تمرکز بر روی یک موضوع یکی از روش‌های بازاریابی جاویژه یا همان نیچ مارکتینگ (Niche Marketing) است. جدا از مسائل برندسازی و بدست آوردن مشتری، در بحث فنی نیز موفق‌تر خواهید بود. سئو و بهینه سازی سایتی که به صورت اختصاصی بر روی یک موضوع فعالیت می‌کند بسیار ساده و راحت‌تر است سایتی است که هر چیزی در آن پیدا می‌شود. این مورد به این معنی است که یعنی اگر همین روز دو نفر شروع به راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی بکنند و از منابع و بودجه یکسان برخوردار باشند، قطعاً آن کسی که به صورت اختصاصی یک دسته خاص محصول را پوشش می‌دهد، زودتر به موفقیت خواهد رسید. این مسئله صرفاً بر روی یک فروشگاه اینترنتی صدق نمی‌کند و هر سایت و یا سرویس دیگری در اینترنت کاملاً به این شکل می‌تواند رشد سریعتری نسبت به دیگران داشته باشد.

تمرکز بر روی گروه‌های سنی و جنسی

یکی از بهترین راه‌های برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی دوباره به همان مسئله اختصاصی کار کردن بر می‌گردد که در قسمت قبل توضیح داده شد. یکی دیگر از روش‌های اختصاصی کار کردن، می‌تواند ربطی به موضوع کاری نداشته باشد، بلکه هدف‌گذاری شما مربوط به گروه سنی و یا جنسی خاص باشد. اگر شما یک سرویس که به صورت عمومی وجود دارد را برای مثال، مختص کودکان بهینه کنید و آن را به مردم پیشنهاد دهید که می‌توانید برای فرزندان آن استفاده کنید، قطعاً نتیجه‌بخش است. در همه جای دنیا به خصوص در ایران که سیستم درست حسابی «رده بندی سنی» نداریم و همه‌چیز در اینترنت برای همه سنین در نظر گرفته می‌شود، ارائه این دست از سرویس‌ها می‌تواند بسیار مهم باشد. برای مثال یوتیوب چندین سال پیش سرویس YouTube Kids را معرفی کرد که ویدیوهایی مختص کودکان در آن وجود داشت. بعد از استقبال فراوان والدین از این سرویس، آپارات در ایران این سرویس را برای خود راه‌اندازی کرد.



ارائه سرویس به سالمندان مخصوصاً در ایران که میانگین سنی بالای ۳۰ سال است، می‌تواند در آینده بسیار موثر باشد

علاوه بر کودکان که واقعاً برایشان محتوای کمی در اینترنت وجود دارد، سالمندان نیز وضعیت مشابهی دارند. ارائه سرویس به سالمندان مخصوصاً در ایران که میانگین سنی بالای ۳۰ سال است، می‌تواند در آینده بسیار موثر باشد. جدا از گروه‌بندی سنی برای ارائه خدمات، گروه‌بندی جنسی نیز تا حدودی موثر است. اگر می‌خواهید خدماتی که ارائه دهید را زودتر معرفی کنید. می‌توانید از ایده کسب و کار اینترنتی استفاده کنید. اینکه بیاید یک وب‌سایت و یا اپلیکیشن را ویژه فقط مردان یا زنان بکنید، می‌توانید زودتر خدمات خود را به آنها معرفی کنید. زیرا در این روش روی اسم کسب و کار و حتی برند شما ممکن است جنیست مطرح شود و این یک تفاوت برای شما نسبت به کسب و کارهای عادی ایجاد می‌کند.

بررسی بازارهای محلی

یکی دیگر از مهم‌ترین راه‌ها برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی در همه‌جای دنیا، بررسی بازارهای محلی است. این روش مرسوم در جهان، به این مورد اشاره دارد که شما برای شروع اگر نمی‌توانید آنقدر بزرگ ظاهر شوید که به همه سرویس دهید، بهتر است ابتدا روی بازار محلی خودتان تمرکز کنید. در این روش شما باید ابتدا بازار محلی را بررسی کنید. اولین قدم برای بررسی بازار محلی، آگاهی از جمعیت شهر و یا محله‌ای است که شما در آنجا حضور دارید. شما می‌توانید خدمات خود را ابتدا برای همان محله و یا شهری که با آن آشنا هستید، ارائه دهید. این روش هم تا حدودی مشابه همان روش اختصاصی کار کردن است. در این حالت شما در شهر خود مطرح شده و در صورتی که سرویس خوبی را ارائه دهید، قابل اطمینان می‌شوید. به این صورت شما با هدف قرار دادن شهر خود، به اصطلاح می‌توانید آنجا را در زمان کوتاهی فتح کنید. (در صورتی که رقیب در شهر نباشد) اینکه بتوانید در کل کشور موفق شوید، بسیار راه دشواری است اما موفقیت در یک مقیاس کوچک‌تر کار دشواری نیست.

پس از موفقیت در یک مقیاس کوچک می‌توانید کار را گسترش داده و کم‌کم محله‌ها و شهرهای اطراف خود را هم تحت پوشش قرار دهید. به این صورت مرحله به مرحله می‌توانید پیشرفت کرده و سپس به فکر ارائه سرویس برای کل کشور باشید. همچنین شما می‌توانید ایده‌ها و طرح‌هایی که فقط در مراکز استان‌ها و یا پایتخت ارائه می‌شود را به شهرهای کوچک‌تر ببرید. بسیاری از این ایده‌ها از خارج از کشور وارد شده و شما با اینکار درست مشابه خودشان در یک مقیاس کوچک‌تر عمل می‌کنید.

بررسی ایده‌های استارت‌آپی سایر کشورها



بررسی ایده‌های اجرا در سایر کشورها یکی دیگر از راه‌های پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است که نه تنها در ایران بلکه در سایر کشورها از آن استفاده می‌شود. برای مثال کشور هند یکی از پیشروترین کشورها در زمینه استارت‌آپ است و ایده‌های بسیار خلاقانه‌ای توسط آن‌ها اجرا می‌شود اما نمونه‌های مشابه آن توسط سایر کشورها اجرا و سپس به دلیل مارکتینگ قوی دیده می‌شوند. شما هم می‌توانید از این ایده‌ها برای پیاده کردن کسب و کار اینترنتی خود در ایران استفاده کنید. منابع انگلیسی زبان بسیاری برای اخبار دنیای استارت‌آپ وجود دارد که می‌توانید آن‌ها را رصد کنید. جدا از بخش کارآفرینی خبرگزاری‌های بزرگ، سایت‌هایی مانند Entrepreneur، Start Up World و GeekWire به صورت اختصاصی اخبار پیرامون کسب و کارهای اینترنتی و استارت‌آپ‌ها را پوشش می‌دهند و می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید. پیشنهاد من این است که حتما وبسایت Entrepreneur را دنبال کنید. همچنین این رسانه، همراه مجله‌ای را منتشر می‌کند که در آن مصاحبه ویژه‌ای با یکی از استارت‌آپ‌های موفق و در حال رشد، نوشته می‌شود. نمونه فارسی برای این رسانه نیز در ایران وجود دارد. هفته‌نامه «شنبه» هم وضعیت مشابهی دارد و مقاله‌های مهم خود را در وبسایتش نیز منتشر می‌کند که می‌توانید آن‌ها را مطالعه کنید.

بهترین راه؛ تمرکز بر روی تخصص خودتان

جدا از همه روش که به شما کمک می‌کند یک ایده جدید به ذهن شما برسد، شما می‌توانید بر روی تخصص خودتان متمرکز شوید. در فصل قبل عنوان شد که باید ابتدا خودتان و مهارت‌هایتان را بشناسید. با توجه به این نکته، به عقیده من بهترین راه برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی فکر و تمرکز بر روی تخصص خودتان است. فکر کنید این تخصصی که بلد هستید را چطور می‌توانید ارائه دهید. از تک‌تک موارد این بخش کمک بگیرید اما خودتان طرح نهایی را ارائه دهید. می‌توانید آن را آموزش دهید؟ ساخت یک وب سایت آموزشی و تولید محصولات ویژه غیر رایگان، می‌تواند یک طرح خوب باشد. می‌توانید آن را به دیگران ارائه دهید؟ ساخت یک سرویس بر بستر وب و موبایل برای سفارش گرفتن و یا ایجاد یک دایرکتوری می‌تواند راه مناسبی برای شما باشد.



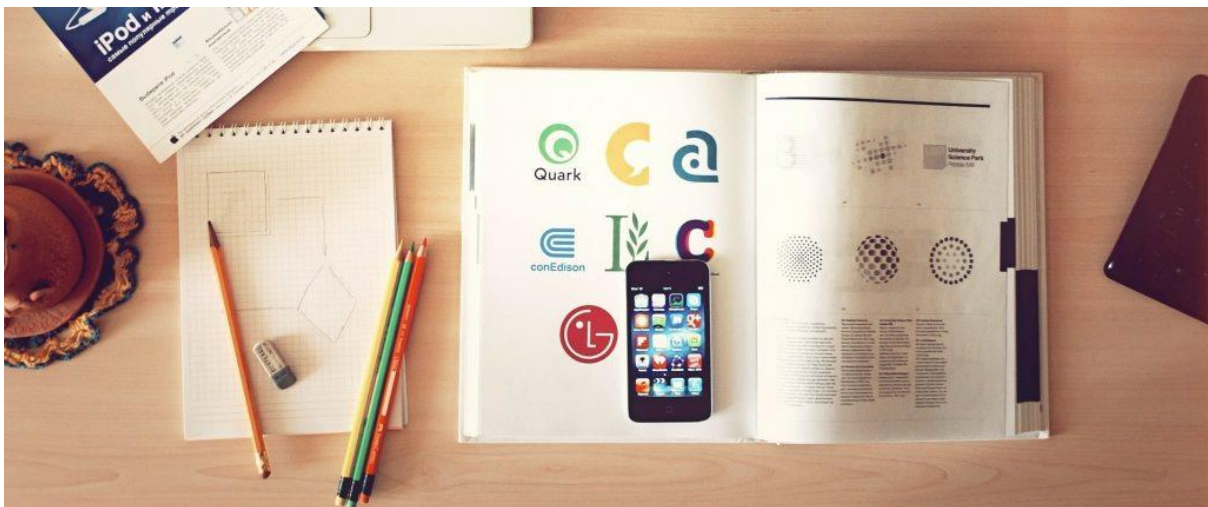
جمع‌بندی در این فصل سعی شد روش‌هایی برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی مطرح شود. ابتدا عنوان شد که شما باید نیازها را بررسی کنید یا می‌توانید نقص سرویس‌های فعلی را برطرف کنید و طریق آن یک کسب و کار جدید بسازید. ترکیب چند طرح با یکدیگر هم روش خوبی برای پیدا کردن ایده کسب و کار اینترنتی است. همچنین تمرکز بر روی یک موضوع خاص، ارائه سرویس برای گروه‌های سنی و جنسی خاص و بررسی بازار محلی نیز روش‌های بسیار خوبی برای ایده کسب و کار اینترنتی هستند. در نهایت اگر به نتیجه نرسیدید می‌توانید ایده‌های استارت‌آپی سایر کشورها در سایت‌هایی که معرفی شد دنبال کنید، شاید یک ایده جدید بتواند در ایران به خوبی جواب دهد. در پایان هم برای کلام آخر عنوان شد که بهتر از این موارد کمک بگیرید اما باز بر روی تخصص خودتان تمرکز کنید.



فصل سوم

دانش و ابزار موردنیاز برای
راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی ابتدا باید حوزه فعالیت خود را مشخص کنید. در ادامه سه بستر برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی مطرح شده که همگی در اصل باید مبتنی بر وب باشند. یعنی هیچ کسب و کار اینترنتی در دنیا وجود ندارد که بر بستر وب فعالیت نکند. اگر شما یک وب سایت بسازید و بر مبنای آن فعالیت کنید که از همان ابتدا قدم درستی را برداشته‌اید اما اگر با اپلیکیشن‌های موبایل کار خود را شروع کنید، مطمئن باشید که در ادامه برای بهبود و توسعه آن نیاز به یک وبسایت برای اتصال پایگاه داده به آن دارید. همچنین کسب و کارهایی که بر روی شبکه‌های اجتماعی (یا به بیان صحیح‌تر رسانه‌های اجتماعی) فعالیت دارند هم در ادامه برای برند سازی بهتر به وبسایت روی می‌آورند. پس اگر کسب و کار اینترنتی واقعی را بر بستر وب بدانیم، اشتباه نکرده‌ایم. در حالت سوم تقریباً نیاز به هیچ دانش فنی در ابتدا ندارید و تنها باید بتوانید با رسانه‌های اجتماعی کار کنید، اما در دو حالت اول یعنی وب و موبایل می‌توانید به دو صورت عمل کنید. یا از ابتدا و پایه بر روی کدنویسی و برنامه‌نویسی شروع کنید یا از روش‌هایی دیگر برای استفاده آسان‌تر استفاده کنید. با ادامه این فصل همراه باشید.



دانش موردنیاز بر بستر وب

۱) مطالعه در مورد تاریخچه و بنیان‌گذاران

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر بستر وب، شما ابتدا باید مطالعاتی در زمینه آن و همچنین تاریخچه کسب و کارهای اینترنتی داشته باشید. خواندن مقاله در مورد اینکه سایت‌های بزرگ دنیا و حتی سایت‌ها مطرح ایرانی، چگونه کار خود را شروع کردند، همیشه می‌تواند برای فعالان این حوزه جذاب باشد. جدا از این دست مقالات می‌توانید مصاحبه‌ها و یا مقالاتی که بنیان‌گذاران این کسب و کارها داشته‌اند را ببینید و یا مطالعه کنید. مخصوصاً در مصاحبه‌ها همیشه تجربیاتی مطرح می‌شود که برای شروع که هیچ اطلاعاتی از دنیای آن ندارید، می‌تواند بسیار مهم باشد. برای پیدا کردن مصاحبه‌های افراد مطرح دنیا تنها کافی است که پس از نام آنها یک (مصاحبه - Interview) بنویسید تا به همه مطالب آنها دسترسی داشته باشید. برای کسب و کارهای ایرانی هم برنامه اینترنتی «کلید» از ایده پردازان منبع خوبی برای اطلاع از دنیای کسب و کارهای اینترنتی ایران است.

۲) سرور، هاست، دامنه، سی‌ام‌اس

در قسمت بعد این مقاله که مربوط به ابزارهای کسب و کار اینترنتی است به صورت کامل تکتک این موارد را بررسی می‌کنیم اما لازم است که با مباحث سرور، هاست، پنل‌های مدیریت سرور (سی‌پنل و دایرکت ادمین)، دامنه و سیستم مدیریت محتوا (CMS) آشنایی داشته باشید. به هیچ‌وجه تسلط کامل بر آنها لازم نیست و بسیاری از بخش‌های اصلی آن توسط شرکت‌های هاستینگ (که شما باید از آنها سرور و دامنه خریداری کنید) انجام می‌شود ولی شما باید حداقل نحوه کار با آنها و وظیفه‌شان را یاد بگیرید.

۳) برنامه‌ریزی

شما هرچقدر هم در بحث فنی مسلط باشید، تا نتوانید درست برنامه‌ریزی کنید، کسب و کار شما به جایی نمی‌رسد. برنامه ریزی و تعیین اهداف برای کسب و کار و تلاش پیوسته برای رسیدن به آنها چیزی است که نیاز هر نوع کسب و کار اینترنتی است.

۴) روحیه کارآفرینی

این مورد بسیار تاثیرگذار است. یکی از ویژگی‌های کلیدی در روحیه کارآفرینی، پذیرفتن شکست به عنوان یک تجربه مفید است. بسیاری از بزرگان این حوضه جمله کلیدی‌شان این است که «تا می‌توانید شکست بخورید». اینکه شما از شکست‌های خود درس بگیرید و دیگر آنها در ادامه راه تکرار نکنید، جدا از کارآفرینی در مدیریت کسب و کار اینترنتی (که در نهایت منجر به همان کارآفرینی می‌شود) نیز بسیار مهم است. بنا بر هزار دلیل ممکن وب سایت شما دچار مشکل شود و این مشکلات نباید باعث شود که شما نا امید شوید، پس توصیه می‌کنم حتما در مورد کارآفرینی نیز مطالعاتی داشته باشید.

۵) دیجیتال مارکتینگ

در صورتی که می‌خواهید در کسب و کار اینترنتی خود موفق شوید بدون شک باید از تکنیک‌ها و ابزارهای دیجیتال مارکتینگ مانند بازاریابی محتوا، بازاریابی موتورهای جستجو، بازاریابی ایمیلی و بازاریابی رسانه‌های اجتماعی استفاده کنید. این مورد در ابتدا لازم نیست به صورت کامل اجرا شود اما یکی از اولین قدم‌های برای توسعه کسب و کار اینترنتی به حساب آمده باید حتما برای آن سرمایه‌گذاری کنید.

موارد فنی برای شروع کار از پایه بر بستر وب

اگر نمی‌خواهید برای شروع از سرویس‌های آماده و رایگان مدیریت محتوا مانند وردپرس و جوملا استفاده کنید، می‌باید خودتان یک سرویس مدیریت محتوا از ابتدا بنویسید. این کار که معمولا توسط شرکت‌های طراحی سایت انجام می‌شود، کار زمان‌بری بوده و هزینه بالایی دارد. اگر بخواهید آن را برون‌سپاری کنید که هزینه مالی و اگر هم بخواهید خودتان وقت بگذارید و یاد بگیرید و سپس برنامه‌نویسی کنید، هزینه زمانی به همراه خواهد داشت. به هیچ‌وجه برای شروع کار و استارت اولیه کسب و کار توصیه نمی‌کنم به سمت سیستم مدیریت محتوا یا همان Content Management System (CMS) اختصاصی بروید.

۱) برنامه نویسی و کدنویسی

برای نوشتن برنامه یک سایت از ابتدا نیاز به دانش برنامه نویسی یا PHP یا ASP.NET دارید که بتوانید سی‌ام‌اس اختصاصی خود را طراحی کنید. سپس باید برنامه نویسی از سمت سرور را آغاز کنید تا بتوانید به پایگاه داده خریداری شده متصل شوید. در راستای این زبان‌های برنامه نویسی باید با کدنویسی HTML، CSS، JavaScript و JQuery هم آشنا شوید.

۲) فتوشاپ

برای طراحی قالب اختصاصی برای یک وبسایت باید ابتدا طرح خود را روی کاغذ آورده و سپس آن را طریق نرم‌افزار فتوشاپ (Photoshop) پیاده کنید. طراحی صفحه اصلی و صفحات داخلی هر سایتی باید از این طریق انجام شود. سپس از طریق دانش کدنویسی HTML و CSS باید این طرح PSD را به کد قابل استفاده در CMS اختصاصی خود تبدیل کنید تا برای شما به نمایش درآید.

ابزار موردنیاز بر بستر وب

۱) دامنه و سرور

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود نیاز به یک فضای میزبانی (Host) و یک دامنه (Domain) دارید. هاست یا همان فضای میزبانی، واحد کوچکی از یک سرور است که در ابتدا باید آن را خریداری کنید. پس از بالا بردن بازدید و ترافیک سایت، شما باید هاست را ارتقا داده و سرور مجازی و پس از آن سرور اختصاصی تهیه کنید، اما برای شروع همین هاست‌های اشتراکی کاملا مناسب هستند. دامنه هم همان نام سایت شماست که در آدرس‌بار (Address Bar) نوشته می‌شود و در اصل URL نام دارد. دامنه سایت شما می‌تواند ملی مانند ir یا جهانی مانند com باشد. دامنه‌های زیادی وجود دارد که در صورت آزاد بودن می‌توانید آنها را استفاده کنید.

۲) کنترل پنل سرور (سی‌پنل یا دایرکت ادمن)

فرض می‌کنیم شما می‌خواهید همانند اغلب افراد از سیستم مدیریت محتوا وردپرس استفاده کنید. برای نصب و راه اندازی این سیستم ابتدا باید آن را در کنترل پنل سرور خود که سی‌پنل و یا دایرکت ادمن است، آپلود و نصب کنید.

۳) سیستم مدیریت محتوا (CMS)

پس از انتخاب هاست و دامنه و نصب سیستم مدیریت محتوا بر روی آن باید بتوانید با آن CMS یا همان Content Management System کار کنید. سیستمی که امروزه پشتیبانی بسیار خوبی داشته و بیشتر سایت‌های تازه از آن استفاده می‌کنند، وردپرس است. وردپرس یک CMS رایگان، سبک و امن بوده که به خاطر وجود پلاگین‌ها و قالب‌های بسیار، امکان شخصی‌سازی بسیار زیادی را در اختیار کاربر قرار می‌دهند. تسلط به وردپرس یا سیستم‌های دیگر مانند جوملا و دروپال ابزاری هستند که در کسب و کار اینترنتی خود به آن‌ها نیاز دارید.

۴) گوگل آنالیتیکس

ابزار فوق‌العاده کاربردی گوگل یعنی Google Analytics امکانی رایگان برای تحلیل همه بخش‌های سایت و اصلاً نمی‌توانم سایتی را بدون آن تصور کنم. جدا از بررسی ترافیک و جزییات کامل، به وسیله گوگل آنالیتیکس می‌توانید رفتار کاربران در سایت خود را تحلیل کنید و ببینید که از چه صفحاتی به کجا رفته‌اند و در سایت شما چکار می‌کنند. همچنین امکان هدف‌گذاری در آن یکی دیگر ویژگی‌های گوگل آنالیتیکس است.

۵) گوگل وب‌مستر تولز (سرچ کنسول)

یکی دیگر از سرویس‌های مهم گوگل که برای شناسایی بهتر سایت به خود گوگل طراحی شده است، Google Webmaster Tools نام دارد. ابزاری رایگان برای وب‌مسترها. به وسیله این پلتفرم می‌توانید سایت خود را به گوگل معرفی کرده و تحلیلی کلی بر سایت داشته باشید. همچنین گوگل خطاهای فنی سایت شما را پیدا کرده و شما را مطلع می‌کند همچنین اگر شما هم بر خلاف قوانین گوگل عمل کنید ابتدا در قسمت پیام‌ها برای شما اخطار می‌فرستاد و بعد از در صورت عدم رفع، جریمه (پنالتی - Penalty) می‌کند.

۶) ابزارهای تحلیل

یک سری ابزارها در اینترنت برای آنالیز وب سایت وجود دارد که هر کدام از یک منظر به سایت نگاه می‌کنند. برای مثال سایت GTMetrix سرعت سایت و بهینه بودن کدهای سایت شما را بررسی می‌کند. ClickHeat می‌تواند دقیقاً ویدیو کاربران سایت شما را در اختیاران بگذارد، یعنی دقیقاً نشان می‌دهد که کاربران پس از ورود به سایت کجا کلیک کرده و در چه زمانی از سایت خارج شده‌اند. از طریق Check My Site و Checkup Tools سئو کلی سایت خود را بررسی کنید. این دسته ابزارهای تحلیلی بسیار زیاد بوده و می‌توانید با جستجو در گوگل آنها را پیدا کنید.

۷) ابزارهای ارزش‌گذاری

سایت‌هایی مانند الکسا (Alexa) به وب سایت شما دو رتبه جهانی و کشوری می‌دهد که به وسیله آن می‌توانید جایگاه خود را در بین سایت‌های دیگر ببینید. همچنین ابزار سایت Moz اعتبار دامنه (Domain Authority) و اعتبار صفحه (Page Authority) سایت شما را بررسی کرده و آن امتیاز می‌دهد.

دانش موردنیاز بر بستر موبایل

۱) مطالعه در مورد سیستم‌عامل‌ها

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر پایه اپلیکیشن‌های آنلاین، ابتدا نیاز دارید که در مورد سیستم‌عامل‌ها اندروید و آی‌اواس، بسته به نوع انتخاب، اطلاعات کامل را کسب کنید. نسخه‌های آنها، تفاوت‌ها و ویژگی‌های هر نسخه برای بهبود و توسعه اپلیکیشن بسیار ضروری است. به طوری که پس از اندروید نسخه ۵ و آمدن طراحی فلت و فرمت‌های متریکال دیزاین، همه اپلیکیشن‌ها به‌ناچار طراحی اپلیکیشن خود را تغییر دادند.

۲) اطلاعات کامل در مورد UI و UX

درست است که داشتن اطلاعات در مورد User Interface (UI) و User Experience (UX) رابط کاربری و تجربه کاربری، برای هر طراحی مهم است - چه در حوضه وب و چه در موبایل - اما اپلیکیشن‌های موبایل بسیار به این دو عامل وابسته هستند. کاربر اگر پس از نصب اپلیکیشن از ظاهر و رابط کاربری آن خوشش نیاید، حتی اگر محتوای با ارزشی داشته باشد، شاید بعد از یکی دو بار استفاده دیگر از آن استفاده نکند و دنبال اپلیکیشن با طراحی بهتری باشد. اپلیکیشن‌ها به دلیل اینکه همیشه بر روی گوشی کاربران ممکن است باقی بمانند، باید آن‌قدر زیبا

و تشکیل باشند که کاربر را راضی نگه دارند. بررسی این دو علم و همچنین مشاهده سایر اپلیکیشن‌های برتر موبایل می‌تواند دید درستی به شما در مورد طراحی بدهد.

۳) آگاهی از برنامه‌سازهای موبایل

اگر همانند وب نخواهید به صورت کامل از ابتدا با برنامه‌نویسی و کدنویسی اختصاصی اپلیکیشن خود را بسازید، باید در مورد اپلیکیشن‌سازهای موبایل اطلاع کامل بدست آورید. شما با جستجو در گوگل می‌توانید سایت‌های بزرگی - هم ایرانی هم خارجی - پیدا کنید که این خدمات را بر اساس تعرفه‌های مشخص شده به شما می‌دهند. همچنین برای ساخت اپلیکیشن‌های محتوایی با ساختار ساده حتی می‌توانید به دنبال اپلیکیشن‌های اپلیکیشن‌ساز بگردید. در این مورد هم اپلیکیشن‌هایی مانند آپچه وجود دارد که می‌توانید از طریق آنها یک اپلیکیشن با پیچیدگی دلخواه بسازید.

موارد فنی برای شروع کار از پایه بر بستر موبایل

۱) برنامه‌نویسی تحت سیستم‌عامل

برای طراحی اپلیکیشن در اندروید شما باید زبان برنامه‌نویسی جاوا (Java) را بلد بوده و در نرم‌افزار Android Studio آن را پیاده کنید. این اولین و محبوب‌ترین روش برای برنامه‌نویسی اندروید است. اما از دیگر زبان‌ها مانند C++، C# و Basic نیز استفاده می‌شود. همچنین به‌تازگی زبان برنامه‌نویسی PhoneGap به شما اجازه می‌تواند توسط کدهای HTML و CSS که با آن سایت خود را ساخته‌اید مستقیماً به اپلیکیشن موبایل تبدیل کنید. در سیستم عامل iOS نیز باید از زبان برنامه‌نویسی Swift استفاده کنید. همانند Android Studio کدهای دستوری را باید وارد نرم‌افزاری به نام XCode کنید.

۲) فتوشاپ

باز هم همانند بخش وب، برای طراحی هر چیزی شما به فتوشاپ نیاز پیدا می‌کنید. در اپلیکیشن‌های موبایل هم برای طراحی منوها، لوگو و آیکون‌ها نیاز به فتوشاپ دارید. همچنین طراحی استاندارد در فتوشاپ است که یک رابط کاربری استاندارد را به شما ارائه می‌دهد.

ابزار موردنیاز بر بستر موبایل

۱) پلتفرم‌های برنامه‌نویسی

همانطور که در بخش قبل مطرح شد، شما برای برنامه‌نویسی در اندروید و آی‌اواس نیاز به نرم‌افزار برنامه‌نویسی دارید. به همین دلیل Android Studio برای سیستم عامل اندروید و XCode برای سیستم عامل آی‌اواس، اولین ابزارهایی هستند که باید با آنها کار کنید.

۲) گوگل فایربیس

مشابه گوگل آنالیتیکس که ابزاری برای تحلیل رفتار کاربران در وب بود، Firebase نیز ابزاری دیگر از گوگل برای تحلیل اپلیکیشن‌های موبایل (اندروید) است که می‌توانید از آن استفاده کنید اما استفاده از آن برای ایرانیان محدود شده است.

۳) ابزارهای تحلیل اپلیکیشن

مشابه گوگل فایربیس، ابزارهای تحلیلی دیگری نیز برای موبایل وجود دارد. یکی از نمونه‌های بسیار خوب ایرانی در این حوضه دیتابین نام دارد که اطلاعات کاملی را در اختیار شما می‌گذارد. سرویس Fabric یکی دیگر از ابزارهای مناسب بوده و همچنین سرویس Game Analytics پلتفرمی مشابه برای بازی‌های موبایل است که می‌توانید از آن استفاده کنید.

دانش موردنیاز بر بستر رسانه‌های اجتماعی

همانطور که در ابتدا عنوان شد، به صورت کلی فعالیت در شبکه‌های اجتماعی (رسانه‌های اجتماعی)، یک کسب و کار اینترنتی حساب نمی‌شود اما با توجه به رشد و افزایش ضریب نفوذ کاربران به آنها باعث شده که بتوانیم در حاشیه این پلتفرم را هم در کنار وب و موبایل قرار دهیم.

۱) مشاهده و بررسی صفحات

تنها کاری که می‌توان آن را در لیست دانش‌های کسب و کار در رسانه‌های اجتماعی عنوان کرد، همین مشاهده و بررسی است. در این بخش با فرض بر اینکه همه قسمت‌های آن رسانه اجتماعی را بلد هستید پیش می‌رویم. همین که پیج‌ها و یا همان صفحات سایر کسب و کارها را مشاهده می‌تواند دید کلی به شما در مورد راه اندازی کسب و کار اینترنتی در این بستر بدهد. اما توجه داشته باشید که بهترین راه داشتن یک وب سایت است و فعالیت در رسانه اجتماعی مکمل آن به حساب می‌آید.

ابزار موردنیاز بر بستر رسانه‌های اجتماعی

۱) اینستاگرام و فیس‌بوک اینسایت

اگر از اینستاگرام به عنوان رسانه اجتماعی استفاده می‌کنید بهترین ابزار همین قسمت تحلیل Instagram Insight است که البته تنها برای حساب‌های تجاری (Business Account) فعال است اما اطلاعات کاملی را به شما می‌دهد. این امکان همچنین بر روی فیس‌بوک هم به صورت پیش‌فرض قرار دارد. توییت‌ها هم ابزاری مشابه را برای همه حساب‌ها در اختیار دارد.

۲) ابزار تحلیل آمار

برای شبکه‌های اجتماعی نیز ابزار بسیاری وجود دارد که می‌توانید به جستجو آنها را پیدا کنید. اولین ابزاری آماری برای اینستاگرام Iconosquare است که می‌توانید آمار جالبی از فالوورهای خود بدست آورید. سرویسی مشابه اینستاگرام برای توییت‌ها با نام Tweet Reach استفاده کنید. ابزارهایی کلی هم برای همه شبکه‌های اجتماعی مانند Keyhole و Buffer وجود دارد که با خرید سرویس‌های آنها می‌توانید استفاده کنید.

۳) هماهنگ‌ساز IFTTT

یکی از مهم‌ترین ابزارهای رسانه‌های اجتماعی IFTTT که از همه شبکه‌های اجتماعی پشتیبانی کرده و به وسیله آن می‌توانید همه رسانه‌های اجتماعی خود را به هم متصل کرده و در صورت آپدیت کردن یکی، به صورت خودکار سایر آنها بروز شوند. همچنین امکان اتصال فید (RSS Feed) به شبکه‌های اجتماعی وجود داشته و می‌توانید مطالب سایت را مستقیماً وارد شبکه‌های اجتماعی خود کنید.



فصل چهارم

سرمایه موردنیاز

کسب و کارهای اینترنتی

اولین قدم سرمایه کسب و کار اینترنتی

همان‌طور که می‌دانید کسب و کار اینترنتی بر بستر اینترنت و سرویس‌های مبتنی بر آن انجام می‌شود و در اولین قدم یک باید آن‌ها را تهیه کنید. با توجه به گستردگی ضریب نفوذ به اینترنت و گجت‌های هوشمند، اولین قدم را نمی‌توان به صورت مستقیم یک بخش از سرمایه کسب و کار اینترنتی تلقی کرد. شما برای شروع طبیعتاً نیاز به یک کامپیوتر شخصی و یا لپ‌تاپ و همچنین خط اینترنت پرسرعت دارید. این موارد را جز هزینه‌ها حساب نمی‌کنند زیرا احتمال اینکه افراد متقاضی راه اندازی کسب و کار به این موارد دسترسی داشته باشند، بسیار زیاد است، پس ما هم این مورد را جز هزینه‌ها محسوب نمی‌کنیم. کار با ابزارهای کسب و کار اینترنتی همگی تقریباً بر بستر وب انجام می‌شوند، یعنی شما نیاز به نرم‌افزارهای جانبی ندارید. از این رو ساده‌ترین سیستم‌های کامپیوتری و لپ‌تاپ‌های مالتی‌مدیا هم می‌توانند از عهده آن بربیایند. یک سیستم رایانه‌ای به همراه خط اینترنت پر سرعت؛ اولین قدم سرمایه کسب و کار اینترنتی.

هزینه برای سرمایه‌گذاری روی خودتان

دو نکته بسیار مهم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی وجود دارد که خیلی‌ها از آن گذشته و فوراً به فکر این سوال‌ها می‌افتند که چقدر باید پول سرور بدهیم؟ هزینه طراحی قالب چقدر است؟ و... اولین سرمایه کسب و کار اینترنتی، سرمایه‌ای است که می‌خواهید روی خود آن را خرج کنید. یادگیری یک فن، حرفه، مهارت و یا هر اسمی که روی آن می‌گذارید، یک سرمایه‌گذاری روی خود است. شما با یادگیری یک مهارت روی خودتان سرمایه‌گذاری می‌کنید زیرا در آینده می‌توانید از همین مهارت خود کسب درآمد داشته باشید. در کسب و کارهای اینترنتی هم درست همین اتفاق می‌افتد. شما برای شروع با فرض اینکه اطلاعات بالایی ندارید، باید مهارت‌های ابتدایی را یاد بگیرید. شما باید مهارت‌های کسب و کار اینترنتی را یاد بگیرید تا همین ابتدا محتاج دیگران نباشید. یادگیری بزرگ‌ترین سرمایه برای شماست.

سرمایه اصلی؛ زمان



یکی از نکته‌ها را در پاراگراف قبل مطرح کردیم اما دومین نکته که باز هم نادیده گرفته می‌شود، زمان است. شما برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی نیاز به یک سرمایه بسیار مهم دارید و آن زمان است. آیا حاضر هستید ساعت‌های زندگی خود را صرف راه اندازی کسب و کار اینترنتی کنید؟ اگر جواب بله است، پس شما سرمایه بسیار مهمی را برای شروع در اختیار دارید. در ادامه در بخش مدل‌های پیشنهادی به این مسئله بیشتر می‌پردازیم اما برای به نتیجه رساندن یک کسب و کار اینترنتی شما حداقل ۶ ماه زمان باید بگذارید و واقعاً نصف یک سال را وقت گذاشتن، زمان زیادی است. البته می‌توان از نمای دیگری هم به قضیه نگاه کرد اگر شما هدف بزرگ‌تر و یا شغلی ندارید و تازه جوانی هستید که می‌خواهید این کار را شروع کنید، اتفاقاً بهترین سرمایه گذاری را کرده‌اید. شش ماه تا یکسال زمان گذاشتن برای یک کسب و کار اینترنتی در سال دوم نتیجه‌ای می‌دهد که قطعاً به خودتان می‌گویید، ارزشش را داشت.

هزینه راه اندازی یک وبسایت

برای رسیدن به جواب این سوال که ما چقدر سرمایه برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی نیاز داریم، باید کمی در این مسئله ریز شویم. اساسا این سوال اینکه چقدر سرمایه نیاز است، غلط است. باید بدانید که چه نوع کسب و کاری را می‌خواهید آغاز کنید. همانطور که در فصل‌های قبل مطرح شد، روش‌های مختلفی برای شروع وجود دارد. می‌خواهید یک کسب و کار بر مبنای وب آغاز کنید؟ یا بر روی اپلیکیشن‌های موبایل؟ در آن مقاله هم جواب داده شد که بهتر است با یک وب سایت کار خود را آغاز کنید. اما حال اگر بخواهیم به این سوال جواب دهیم که برای راه اندازی یک وب سایت چقدر باید هزینه کنیم؟ باز هم باید دقیق‌تر بررسی کنیم.



جدا از نوع فعالیت شما در سایت، یک سری هزینه‌ها را باید برای دو چیز پرداخت کنید. ابتدا دامنه. دامنه (Domain) که همان پسوند نام سایت شماست (مثلا Furbodm.com – نام سایت Furbodm و دامنه com. است و URL سایت می‌شود Furbodm.com). دامنه‌های بسیاری برای ثبت وجود دارد که ارزان‌ترین آنها دامنه کشور ایران یعنی .ir. است. این دامنه را می‌توانید با قیمت ۵ هزار تومان برای نام مدنظر خود ثبت کنید. دامنه‌های .com هم که یک دامنه بین‌المللی است سالانه ۱۰۰ هزار تومان هزینه دارد. تمامی دامنه‌ها را حداقل می‌توانید برای مدت یک سال خریداری کنید و سپس به صورت سالانه آنها را با همان قیمت تمدید کنید.

بعد از دامنه، شما نیاز به یک سرور دارید. برای شروع کار اصلا خرید سرور اختصاصی و یا حتی مجازی هم به صرفه نیست و شما حتما باید از هاست‌های اشتراکی استفاده کنید. اینکه کدام هاست بهتر است و این مسائل را بهتر است از شرکت‌های هاستینگ سوال کنید اما خرید یک هاست لینوکس خارج از کشور، می‌توانید انتخاب مناسبی برای شروع باشد که ماهانه چیزی بین ۱۰ تا ۳۰ هزار تومان برای شما هزینه دارد. توجه داشته باشید که این هزینه‌ها صرفا برای شروع کار بوده و ممکن است پس از یک تا سه ماه بعد – با توجه به بالا رفتن ترافیک سایت – مجبور شوید منابع را افزایش داده و تا دو سه برابر این هزینه را پرداخت کنید. هزینه ماهانه سرور مجازی مناسب که پس از هاست اشتراکی مورد استفاده قرار می‌گیرد و می‌تواند خیال شما را از لحاظ ترافیک راحت کند، چیزی بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار تومان به صورت ماهانه باشد.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت خبری

دلیل این نوع تقسیم بندی موضوعی برای سایت‌ها، علاوه بر هزینه‌های اصلی، ریز شدن در مخارج بوده و شاید بهتر به شما کمک کند. سایت‌های خبری به سایت‌هایی گفته می‌شود که در یک موضوع خاص خبر و محتوا تولید کنند (زومیت و دیجیاتو) و یا مانند خبرگزاری‌ها (ایسنا و خبر آنلاین) در همه موضوعات فعالیت کنند. در اصل نوع محتوا ایجاد شده در همه آنها یکی است و سعی در خبررسانی دارند. پیشنهاد به شما در ابتدا این است که تنها یک موضوع را هدف بگیرید و فقط در آن به صورت حرفه‌ای کار کنید. برای سایت‌های خبری که برای کاربران ایرانی مطلب تولید می‌کنند بهتر است از دامنه ملی کشور

یعنی ۱۲. استفاده کنند. (البته کاملاً سلیقه‌ای بوده اما یک تفاوت وجود دارد که در بخش سایت فروشگاهی و شرکتی آن را مطرح می‌کنم) یعنی تا اینجا تنها ۵ هزار تومان باید بپردازید. با توجه به سبک بودن شرایط کاری می‌توانید از سرویس لینوکس کشور آلمان (2GB) استفاده کنید که تنها ماهانه ۲۹ هزار تومان برای شما هزینه دارد و کاملاً شاید تا ۶ ماه نیازی به تغییر آن هم نداشته باشید. زیرا فعالیت سایت‌های خبری به نسبت فروشگاهی بسیار سبک‌تر است. تا به اینجا با ۳۴ هزار تومان سایت خود را می‌توانید با سیستم مدیریت محتوا وردپرس (که رایگان است) بالا بیاورید. حال نیاز به قالب دارید که باز هم توصیه می‌کنم برای پایین آوردن هزینه‌ها از قالب‌های آماده استفاده کنید. قالب‌های حرفه‌ای فارسی‌شده در مارکت‌های وردپرس ایرانی به فروش می‌رسند که می‌توانید آنها را بررسی و بهترین را انتخاب کنید. قالب‌های حرفه‌ای خبری چیزی بین ۴۰ تا ۷۰ هزار تومان (میانگین ۵۵ هزار تومان) هزینه دارند که با یک بار پرداخت دیگری نیازی به تمدید و ... نیست. پس شما با ۸۹ هزار تومان می‌توانید یک سایت خبری را وردپرس بالا بیاورید و در آن فعالیت کنید. هزینه قالب تنها برای یک بار بوده اما دامنه را باید سالانه تمدید کنید و فقط باید ۲۹ هزار تومان ماهانه بابت اجاره هاست به شرکت هاستینگ پرداخت کنید.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت آموزشی

اگر می‌خواهید یک وبسایت آموزشی با مطالب آموزشی و محصولات پولی راه اندازی کنید بایک کمی منابع را افزایش دهید. باز هم در انتخاب دامنه آزاد هستید اما برای تنوع در لیست مخارج تصمیم گرفتیم دامنه .com را انتخاب کنیم. این دامنه برای یک سال ۱۰۰ هزار تومان هزینه خواهد داشت. سپس از همان هاست اشتراکی لینوکس آلمان می‌توانید سرویس بالاتری را انتخاب کنید. برای مثال منابع سرور را تا 4GB بالا ببرید. این سرویس برای شما ماهانه ۵۰ تا ۶۰ هزار تومان هزینه خواهد داشت. دلیل استفاده از آن هم این است که شما در یک سایت آموزشی نیاز به نصب فروشگاه ساز ووکامرس و یا افزونه‌های دیگری مانند صفحه‌ساز ویزوال کامپوزر، رولوشن اسلاید و یا ایزی دیجیتال دانلود هستید که منابع بیشتری را مصرف می‌کنند. قالب‌های حرفه‌ای آماده سایت‌های آموزشی نیز کمی گران‌تر خواهند بود زیرا بهتر از قالب‌های چند منظوره استفاده کنید. در این قالب‌ها می‌توانید همزمان و بسیار هماهنگ وردپرس را در کنار فروشگاه ساز ووکامرس داشته باشید. میانگین قیمت این قالب‌ها ۷۰ هزار تومان برآورد می‌شود. پس شما برای راه اندازی یک وبسایت آموزشی می‌توانید ۲۳۰ هزار تومان خرج امکانات اولیه کنید. البته در نظر داشته باشید که دامنه صرفاً برای تنوع .com صد هزار تومانی انتخاب شد و شما با انتخاب همان دامنه ۱۲. می‌توانید ۱۰۰ هزار تومان صرفه‌جویی کنید. البته توصیه می‌شود برای هاست هم عجله نکنید و یک ضرب هاست گران نخرید و کم‌کم می‌توانید در صورت افزایش بازدید آن را به راحتی ارتقا دهید. افزونه‌های حرفه‌ای که نام برده شد هم توسط سایت‌های فروش پلاگین وردپرس در ایران به فروش می‌رسند و می‌توانید همه آنها را با میانگین قیمت ۱۵۰ هزار تومان خریداری کنید. پس یک وبسایت آموزشی با دامنه .com می‌تواند ۳۸۰ هزار تومان هزینه در ابتدا داشته باشد و از ماه فقط باید ۶۰ هزار تومان برای هاست بپردازید.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت فروشگاهی

اگر می‌خواهید یک وبسایت فروشگاهی با یک برنامه بلند مدت راه‌اندازی کنید باید کمی بیشتر از سایر وبسایت خرج کنید. در ابتدا می‌توانید مشابه یک وبسایت آموزشی با همین منابع کار را آغاز کنید اما در یک برنامه بلند مدت می‌توانید از این مدل پیشنهادی استفاده کنید. توصیه می‌شود برای فروشگاه اینترنتی از دامنه .com استفاده کنید زیرا ممکن است در آینده - با رشد شما و برای توسعه - بخواهید از تبلیغات گوگل استفاده کنید. تبلیغات گوگل برای دامنه ایران یعنی ۱۲. بسته شده و نمی‌توانید از آن استفاده کنید، پس بهتر است یک دامنه بین‌المللی برای خود تهیه کنید که ۱۰۰ هزار تومان برای .com خرج دارد. همانطور که پیشنهاد شد اگر می‌خواهید یک برنامه بلند مدت را پیاده کنید توصیه می‌کنم از سرور مجازی استفاده کنید. سرور مجازی لینوکس کشور فرانسه با میزان فضای ۵۰ گیگابایت، سروری است که خیال شما را از لحاظ ترافیک و منابع

راحت می‌کند اما باید ماهانه ۱۲۵ هزار تومان برای تمدید آن پرداخت کنید. قالب‌های فروشگاه‌های هم بسیار زیاد هستند و نمونه‌های ایرانی بسیاری هم مشابه فروشگاه‌های بزرگ زده شده که به صورت میانگین ۱۰۰ هزار تومان قیمت دارند. یک سری پلاگین‌های حرفه‌ای مانند صفحه‌ساز و ویرال کامپوزر و پلاگین‌هایی برای صدور فاکتور و ... هم می‌توانید برای سایت خریداری کنید که به طور میانگین ۱۵۰ هزار تومان در نظر گرفته می‌شود. به این ترتیب ۴۷۵ هزار تومان هزینه‌ای است که خیال شما را از داشتن یک وب سایت فروشگاه‌ای - از لحاظ فنی - استاندارد را راحت می‌کند. اما باز هم لازم به ذکر است که با کمترین هزینه می‌توانید سایت را بالا بیاورید و این لیست پیشنهادی برای فروشگاه‌هایی است که می‌خواهند یک برنامه بلندمدت را پیاده کنند.

سرمایه مورد نیاز برای یک وبسایت شرکتی

وبسایت‌های شرکتی مانند سایت‌های خبری در دسته کم‌هزینه‌ترین سایت‌ها قرار می‌گیرند زیرا سایت‌هایی که تنها برای معرفی یک سری خدمات یک شرکت راه اندازی می‌شوند، عموماً بازدیدکننده زیادی ندارند و تنها مانند یک رزومه آنلاین هستند. شما برای راه‌اندازی می‌توانید از دامنه ملی .ir و یا دامنه مخصوص شرکت‌ها یعنی .org که مخفف organization هست استفاده کنید. توجه هم داشته باشید که دامنه .co مخفف company نیست بلکه دامنه ملی کشور کلمبیا بوده و هیچ ربطی به شرکت ندارد. برای مثال شما دامنه .org را می‌توانید با قیمت ۱۳۵ هزار تومان برای یک سال خریداری کنید. برای هاست هم می‌توانید از ارزان‌ترین هاست‌های اشتراکی لینکوس آلمان که ماهانه ۲۰ هزار تومان هزینه دارند استفاده کنید. همچنین قالب‌های شرکتی هم قیمت مناسبی داشته اما توصیه می‌شود از قالب‌های حرفه‌ای چندمنظوره استفاده کنید که به طور میانگین ۷۰ هزار تومان قیمت دارند. همچنین با کمتر از ۱۰۰ هزار تومان هم می‌توانید پلاگین‌های حرفه‌ای را برای سایت خود خریداری کنید که مجموع هزینه‌های شما را به عدد ۳۲۵ هزار تومان می‌رساند که توجه داشته باشید ۱۳۵ هزار تومان آن برای دامنه بوده و در تمامی گزینه‌های پیشنهادی موضوعی می‌توانید از دامنه ملی ایران که ۵ هزار تومان قیمت دارد نیز استفاده کنید.

مدل پیشنهادی برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی با سرمایه کم

هر نوع وبسایتی را که می‌خواهید راه‌اندازی کنید می‌توانید با این روش‌ها هزینه‌ها را به حداقل برسانید. راه اول استفاده از دامنه .ir بوده که تنها ۵ هزار تومان برای یک سال هزینه دارد. دومین مسئله این است که پله به پله بالا بروید. در مدل پیشنهادی برای فروشگاه اینترنتی گفته شد که می‌توانید مستقیماً یک سرور مجازی خریداری کنید اما شما حتماً لازم نیست این کار را انجام دهید. شما با ارزان‌ترین هاست‌های اشتراکی که ۱۰ تا ۱۵ هزار تومان هزینه دارند می‌توانید کار را شروع کنید و خیالتان از این بابت راحت باشد که می‌توانید هر زمان که ترافیک سایت شما بالا رفت، هاست را ارتقا داده و از سرویس‌های بهتری استفاده کنید. هرچقدر هم که می‌خواهید کم‌تر هزینه کنید باز توصیه می‌کنم از قالب‌های حرفه‌ای استفاده کنید. قالب‌های چندمنظوره که نام برده شد، حتماً نیاز به صفحه‌ساز دارند که باید آنها را جداگانه تهیه کنید اما قالب‌هایی برای موضوعات خاص بدون صفحه‌ساز نیز موجود است که تنها باید در مارکت‌های خرید قالب و پلاگین به دنبال آنها باشید.



مدل پیشنهادی برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی با سرمایه زیاد

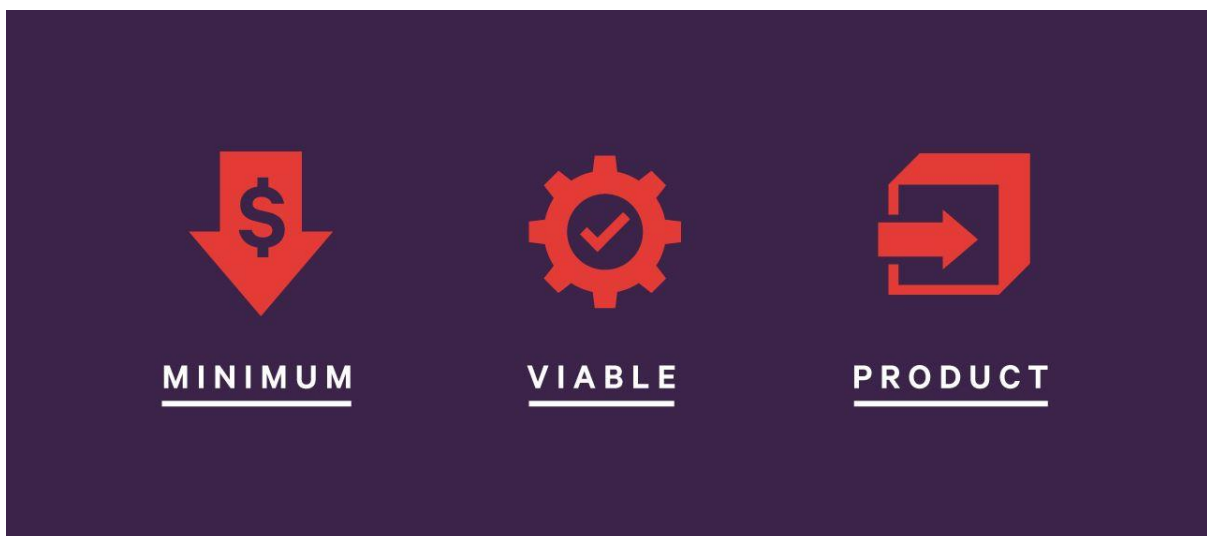
اگر مشکلی از بابت هزینه‌های گفته شده در مثال‌های بالا ندارید، توصیه می‌کنم این مدل کسب و کار را هم بررسی کنید. در انتخاب دامنه که آزاد هستید اما می‌توانید یک دامنه .com و هم یک دامنه .ir تهیه کنید. بهتر است دامنه اصلی خود را .com قرار دهید تا در صورت نیاز برای تبلیغات گوگل مشکلی نداشته باشید. جهت برندسازی بهتر توصیه می‌شود دامنه .ir نیز خریداری شود زیرا پس معروف شدن سایت خیلی جلوه خوبی ندارد که شخص دیگری با همان نام در یک دامنه دیگر فعالیت دیگری داشته باشد. می‌توانید دامنه اصلی را .com انتخاب کرده و .ir را به آن ریدایرکت کنید. برای مثال سایت فوربو دامنه .com دارد اما اگر Furbodm.ir را هم وارد کنید به صورت خودکار به دامنه .com آن منتقل می‌شود.



یک سرور مجازی مطمئن می‌تواند خیال شما را از بابت منابع و ترافیک راحت کند. سرور مجازی با کیفیت که مثال زده شد می‌تواند ۱۳۵ تا حتی ۲۵۰ هزار تومان - در مدل‌های حرفه‌ای - هزینه داشته باشد. در انتخاب قالب‌ها هم می‌توانید وسواس بیشتری به خرج داده و از قالب‌هایی استفاده کنید که همراه آن پلاگین‌های ضروری مانند صفحه‌ساز، اسلاید و... وجود دارد. همچنین یک سری قالب‌های فروشگاهی با اپلیکیشن ارائه می‌شوند که می‌توانید برای داشتن یک وبسایت به همراه اپلیکیشن از آنها استفاده کنید که چیزی بین ۱۵۰ تا ۲۵۰ هزار تومان قیمت دارند.

مدل کسب و کار اینترنتی بر مبنای ایده جدید و MVP

اگر یک ایده جدید و تازه برای عرضه دارید که تا به حال استفاده نشده و یا مدل بهتری از یک سرویس قدیمی است و نمی‌توانید آن را به دلیل لو رفتن طرح بیان کنید و از ابتدا مرحله به مرحله پیش بروید، می‌توانید از شتاب‌دهنده‌ها استفاده کنید. این مدل که در کشورهای دیگر بسیار مرسوم است، در ایران هم وجود دارد و شرکت‌های شتاب‌دهنده‌ای هستند که در صورت تایید ایده، به شما خدماتی مانند محل کار و بودجه می‌دهند اما طبیعتاً درصد قابل توجهی از سهام شرکت را هم از شما می‌گیرند. فقط باید توجه داشته باشید که این شرکت‌ها به شما پول نمی‌دهند، بلکه به شما کمک و مشاوره می‌دهند که یک شرکت را ثبت کنید و سپس پول را به حساب شرکت می‌ریزند و همچنین باید این را هم در نظر بگیرید که آن‌ها ایده‌هایی را قبول می‌کنند که یک منبع درآمد مستقیم داشته باشند، یعنی ایده شما به گونه‌ای باشد که با سرمایه آن‌ها به سود برسد. این مدل تنها برای ایده‌های ناب است که می‌توانند یک تغییر ایجاد کرده یا یک نیاز را برطرف کنند و این شرکت‌ها از ایده‌های تکراری و استفاده شده استقبال نمی‌کنند.



اموی پی یا Minimum Viable Product که به فارسی حداقل محصول پذیرفتی ترجمه شده است، یک روش بسیار خوب برای اطلاع از بازار کسب و کار است. شاید شما ایده‌ای داشته باشید که بخواهید آن را در قالب طرح‌های گفته پیاده کنید، اما آیا واقعا این کار شما جواب می‌دهد؟ آیا کاربران از آن استقبال می‌کنند و شما به سود می‌رسید؟ برای اینکه یک دفعه در یک مرحله خرج زیادی نکنید و آن نهایت کار خود را عرضه نکنید می‌توانید مشابه روش MVP عمل کنید. یعنی درست مانند ترجمه حداقل محصولی که قابل پذیرش است را به کاربر ارائه دهید. برای مثال شما می‌خواهید یک محصول جامع دیجیتال مارکتینگ آماده کرده و آن را در وب سایت خود به فروش برسانید. طبق مدل MVP لازم نیست شما همه چیز را در ابتدا انجام دهید بلکه می‌توانید با یک محصول کوچک‌تر و قابل پذیرش - به آن معنا که در یک مقیاس کوچک کامل باشد، مثلا از دیجیتال مارکتینگ، ایمیل مارکتینگ را به صورت کامل آموزش داده باشید - بازار کسب و کار را امتحان کنید.

یک محصول، یک سایت با یک صفحه و درست کردن یک ویدیو معرفی و نوشتن توضیحات برای آن می‌تواند دیدی به شما بدهد که آیا این کار را دنبال کنید یا خیر. در مدل‌های موفق MVP بنیان‌گذاران باید طرح خود را یک جمعیت مشخص ارائه دهند که کار سختی هم نیست. می‌توانید از افراد دانشگاه و یا هم‌محل‌های خودتان برای آزمایش استفاده کنید. MVP مبحث کوچکی نیست اما لازم دانستم در این بخش از سرمایه کسب و کار اینترنتی برای صرفه‌جویی در زمان و هزینه این طرح راه‌اندازی را هم مطرح کنم.



فصل پنجم

راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم

استفاده از هاست اشتراکی

از آنجایی که همه سایت‌های فروشگاه‌های بزرگ از سرور اختصاصی استفاده می‌کنند، بسیاری از علاقه‌مندان این حوزه تمایل دارند برای شروع از این سرورها و یا حداقل از سرور مجازی استفاده کنند. استفاده از سرور اختصاصی برای شروع کار اصلا به‌صرفه نیست زیرا در ابتدا شما از یک درصد قدرت و فضای آن سرور نمی‌توانید استفاده کنید. بسیاری دیگر می‌گویند استفاده از سرور مجازی می‌تواند هم به‌صرفه و هم بسیار مناسب باشد، زیرا خیال شما را از بابت پردازش اطلاعات و فضا راحت می‌کند اما یک راه بسیار ارزان‌تر نیز هست. در مدل پیشنهادی که در فصل پیش مطرح شد، سرور مجازی پیشنهاد داده شد اما با توجه به اینکه شما در هر زمان می‌توانید منابع سخت‌افزاری خود را افزایش دهید، می‌توانید از هاست‌های اشتراکی استفاده کنید. استفاده از هاست‌های اشتراکی که هزینه بسیار پایینی دارند، می‌تواند گزینه بسیار مناسبی برای شما باشد.

توجه داشته باشید که در این مقاله قصد داریم یک پلن برای راه اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم را برای شما معرفی کنیم و صد در صد مدل درجه‌یکی نیست و قطعاً باید در میان‌مدت آن را بروزرسانی کنید اما در ابتدای کار واقعا از لحاظ منابع به‌چیزی بیش از این نیاز ندارید. هاست‌های اشتراکی لینکوس (خارج از کشور) که با سرویس‌های مدیریت سرور (سی‌پنل و دایکرت ادمین) رایگان ارائه می‌شوند، مناسب‌ترین هاست برای شما است. در این مدل اگر شما بالاترین مدل این دسته از هاست‌ها را خریداری کنید، تنها باید ماهانه چیزی بین ۲۵ تا ۳۰ هزار تومان هزینه کنید. مطمئن باشید با همین هاست اشتراکی می‌تونید - بسته به نوع و میزان فعالیت - حداقل ۳ ماه و حداکثر ۶ ماه تا یک‌سال از آن استفاده کنید. از این بابت خیالتان هم راحت باشد که هر زمان که قصد داشتید می‌توانید، منابع هاست را افزایش داده و یا سایت را از هاست به یک سرور مجازی و بعد یک سرور اختصاصی انتقال دهید.

استفاده از سرویس‌های مدیریت محتوا رایگان



برای اینکه پس از خرید هاست بتوانید به صورت رایگان در مدت پنج دقیقه سایت خود را راه اندازی و آن را بالا بیاورید، حتما لازم است از سیستم مدیریت محتوا (CMS) رایگان مانند وردپرس استفاده کنید. وردپرس (WordPress) یک سایت‌ساز رایگان بوده که شما می‌توانید به راحتی آن را از سایت آن دانلود و سپس در هاست خود آپلود کنید. پس از نصب آن می‌توانید یک سیستم مدیریت محتوا رایگان را برای خود داشته باشید. شاید مهم‌ترین ویژگی وردپرس وجود افزونه (Plugin) های فراوان برای آن است. افزونه وردپرس تقریباً هر نیازی که شما داشته باشید را برآورده می‌کند و تنها کافی است با تحقیق در اینترنت افزونه‌های مناسب خود را پیدا و آنها را نصب کنید. همچنین قالب (Theme) های بسیاری زیادی برای وردپرس طراحی شده که حالت‌های طراحی بسیار زیادی را در اختیار شما قرار می‌دهد. همچنین وردپرس به زبان فارسی ترجمه شده و می‌تواند در پنل مدیریت خود، سایت را به زبان فارسی مدیریت کنید. به دلیل فارسی بودن خود وردپرس، افزونه‌ها و قالب‌های این سیستم هم به فارسی ترجمه شده‌اند و به راحتی می‌توانید با همه آن‌ها کار کنید.

استفاده از فروشگاه‌سازهای رایگان

در پاراگراف قبل مطرح شد که با وردپرس می‌توانید به صورت رایگان سایت خود را بالا بیاورید و آن را راه‌اندازی کنید اما با وردپرس نمی‌توان به صورت کامل یک فروشگاه با امکان ثبت سفارش راه‌اندازی کرد و برای آن شما نیاز به یک سیستم فروشگاه‌ساز دارید. یکی از سرویس‌های فروشگاه‌ساز که توسط خود وردپرس خریداری شده و به صورت منظم بروزرسانی می‌شود، ووکامرس (WooCommerce) نام دارد. با ووکامرس که آن هم نسخه فارسی دارد، می‌توانید سایت وردپرسی خود را تبدیل به یک فروشگاه کنید. در این حالت می‌توانید محصولات را در آن تعریف کرده و برای هر یک قیمت و مشخصات وارد کنید. درست مشابه سایت‌های فروشگاه‌های که امروزه وجود دارد. از طریق ووکامرس کاربران سایت شما می‌توانند در سایت محصولی را خریداری کرده و پس از پرداخت، سفارش خود را ثبت کنند.



علاوه بر رایگان بودن و داشتن نسخه فارسی، ویژگی دیگر ووکامرس داشتن قالب‌های ویژه و افزونه‌های کاربردی است. برای سرویس فروشگاه ساز ووکامرس قالب‌هایی مشابه سایت‌های فروشگاه‌های بزرگ طراحی شده که امکانات کاملی را در اختیار شما قرار می‌دهند و می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید. همچنین افزونه‌های کاربردی خود ووکامرس هم بسیار زیاد بوده و می‌توانید انواع آن‌ها را با جستجو پیدا کنید. امکان صدور فاکتور، درگاه پرداخت مستقیم، حمل و نقل، پیشنهادهای ویژه و لحظه‌ای و... افزونه‌های برای ووکامرس هستند که سایت شما را تبدیل به یک فروشگاه اینترنتی قدرتمند می‌کنند. لازم به ذکر است که برای استفاده از همه امکانات ووکامرس و نصب این افزونه‌ها شاید کمی هاست اشتراکی ضعیف باشد و برای اینکه مشکل نخورید توصیه می‌کنم به صورت مرحله به مرحله پیش بروید و یک دفعه همه محصولات را در سایت وارد نکنید. در مورد این موضوع در قسمت بعد بیشتر توضیح خواهیم داد.

تمرکز بر روی یک موضوع خاص برای جلوگیری از هزینه‌ها

یک مورد بسیار مهم و تاثیرگذار در کسب و کار اینترنتی شما، تمرکز بر روی یک موضوع خاص است. این تعریف که در نیچ مارکتینگ (Niche Marketing) مطرح می‌شود، بر این مورد تاکید دارد که برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی باید بر روی یک بازار هدف (Target Market) مشخص هدف‌گذاری کرد. اگر شما تنها با این هدف که می‌خواهید فروشگاه اینترنتی داشته باشید، وارد بازار شوید، قطعاً نتیجه نخواهید گرفت. شما با تمرکز بر روی یک موضوع خاص، برای مثال یک دسته از محصول که به صورت اختصاصی در هیچ فروشگاه‌ای به فروش نمی‌رسد، می‌توانید بر روی آن محصول یک برند شده و فروش خود را از این محصول در یک فروشگاه بزرگ بیشتر کنید. با این کار نسبت به رقبا خود نیز یک مزیت رقابتی ایجاد کرده‌اید که در بلندمدت برای برندسازی شما نیز موثر است. یک موضوع خاص صرفاً یک دسته بندی خاص نیست و در نیچ مارکتینگ، تمرکز بر روی یک گروه سنی و یا جنسی خاص هم جز هدف‌مندی‌های راه اندازی کسب و کار بوده که می‌توانید بر روی آن‌ها نیز تمرکز کنید.

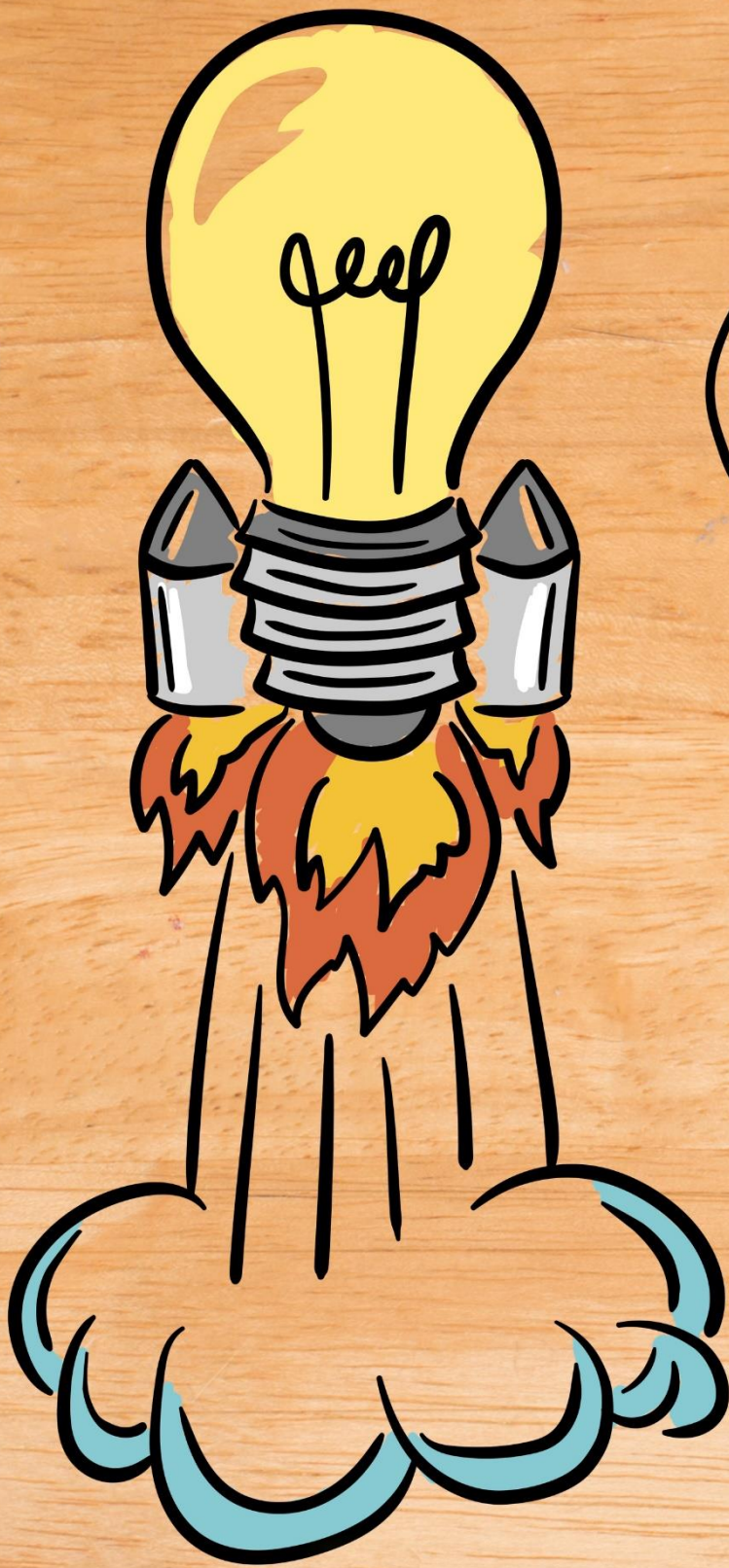
سوالی که پیش می‌آید اینجاست که این مورد چطور از هزینه‌ها جلوگیری می‌کند. اولین و مهم‌ترین نکته این مسئله است که برای شروع اگر یک دفعه بخواهید هزار محصول را مشابه فروشگاه‌های اینترنتی بزرگ در سایت قرار دهید، هاست اشتراکی جواب نداده و باید از سرور مجازی که هزینه چند برابری دارد استفاده کنید. همچنین حجم بالای محصولات باعث می‌شود، زمان زیادی برای وارد کردن و بازاریابی هر یک هزینه کنید. در ادامه مسیر کارتان وقتی محصولات شما زیاد باشد و مطرح هم شده باشید، باید افراد متخصص بیشتری را استخدام کنید تا هر یک از دسته‌ها را مدیریت کنند. سئو و بهینه سازی موتور جستجو برای سایت‌هایی که موضوعات مختلف دارند نیز بسیار سخت است.

حذف هزینه تبلیغات با بازاریابی محتوا

وقتی شما محصولی را وارد سایت می‌کنید، یک روش ساده برای ایجاد فروش و بدست آوردن مشتری وجود دارد. این راه ساده اما هزینه‌بر، تبلیغات است. یعنی وقتی شما تبلیغات گسترده برای محصول و یا محصولا فروشگاه اینترنتی خود انجام دهید، می‌توانید فروش داشته باشید. اما همان‌طور که عنوان این فصل به راه اندازی فروشگاه اینترنتی با سرمایه کم مربوط می‌شود، شما می‌توانید با یک روش دیگر، در بلندمدت مشتری همیشگی پیدا کنید. بازاریابی محتوا یا همان Content Marketing روشی است که برای سایت‌ها بسیار موثر بوده و فروشگاه‌های اینترنتی حتما باید آن را در دستور کار خود قرار دهند. با بازاریابی محتوا می‌توانید برای محصولات خود محتوا تولید کرده و آنها را به کمک بازاریابی موتور جستجو (Search Engine Marketing) در گوگل بالا بیاورید. از طریق شما دیگر نیازی به تبلیغات نداشته و تنها با هزینه کردن زمان می‌توانید بعد از چندماه به یک فروش مستمر بدون صرف هزینه تبلیغات برسید. در پایان به این نکته هم توجه داشته باشید که انتخاب دامنه را بر عهده خودتان گذاشتیم و آن را وارد این مبحث نکردیم. زیرا نام انتخابی شما شاید در یک دامنه ثبت شده باشد و مجبور شوید از سایر دامنه‌ها استفاده کنید. اما دست شما است که از یک دامنه .ir پنج هزار تومانی استفاده کنید یا .com صد هزار تومانی.

سوالی دارید؟؟؟

در صورتی که در مورد هر یک از مباحث مربوط به راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی سوالی داشتید، می‌توانید از راه‌های ارتباطی که در صفحه مشخصات کتاب ذکر شده، با ما در ارتباط باشید. حتما به سوال شما پاسخ خواهیم داد.



کتاب الکترونیک «چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه‌اندازی کنیم؟»، سعی می‌کند اولین قدم‌ها را برای ورود به دنیای کسب و کارهای اینترنتی به شما آموزش دهد. هدف این کتاب باز کردن مباحث فنی نیست و مثلاً آموزش طراحی یک وب‌سایت در این کتاب وجود ندارد. هدف از گردآوری این کتاب الکترونیک از مقاله‌های سایت فوربو، این بوده است که شما با قدم‌های ابتدایی راه، آشنا شوید. سوال‌های زیبای در ذهن افرادی که تازه می‌خواهند شروع کنند وجود دارد؛ ایده‌چی‌خوبه؟! چطور ایده پیدا کنیم؟ چه مهارت و تخصصی لازم؟ هزینه‌ش چقدره؟ و... این‌ها مجموعه سوالات متداولی هستند که در مورد کسب و کارهای اینترنتی وجود دارد و حال شما می‌توانید در کتاب الکترونیک رایگان، به پاسخ و راهنمایی در مورد همه آن‌ها دسترسی داشته باشید. در متن کتاب، چندین بار از اصطلاحات و کلمات (شاید) تخصصی استفاده شده است که در مورد بیشتر آن‌ها در سایت فوربو مقاله وجود دارد. در صورتی که قصد داشتید در مورد برخی موضوعات، اطلاعات بیشتر داشته باشید، می‌توانید به سایت فوربو مراجعه کرده و کلمه موردنظر خود را جستجو کنید. کتاب الکترونیک «چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه‌اندازی کنیم؟» کاملاً رایگان منتشر شده و از شما می‌خواهم در صورتی که کتاب را مفید دانستید، آن را با دیگران به اشتراک بگذارید. همچنین برای دانلود کتاب‌های الکترونیک دیگر ما هم می‌توانید به سایت فوربو مراجعه کرده و سپس ثبت‌نام کنید. در ناحیه‌کاربری قسمتی به نام کتاب‌خانه وجود دارد که می‌توانید به لیست همه کتاب‌ها دسترسی داشته باشید. ممنون از اینکه «یک مقدمه کوتاه» را مطالعه کردید. رضا توکلی