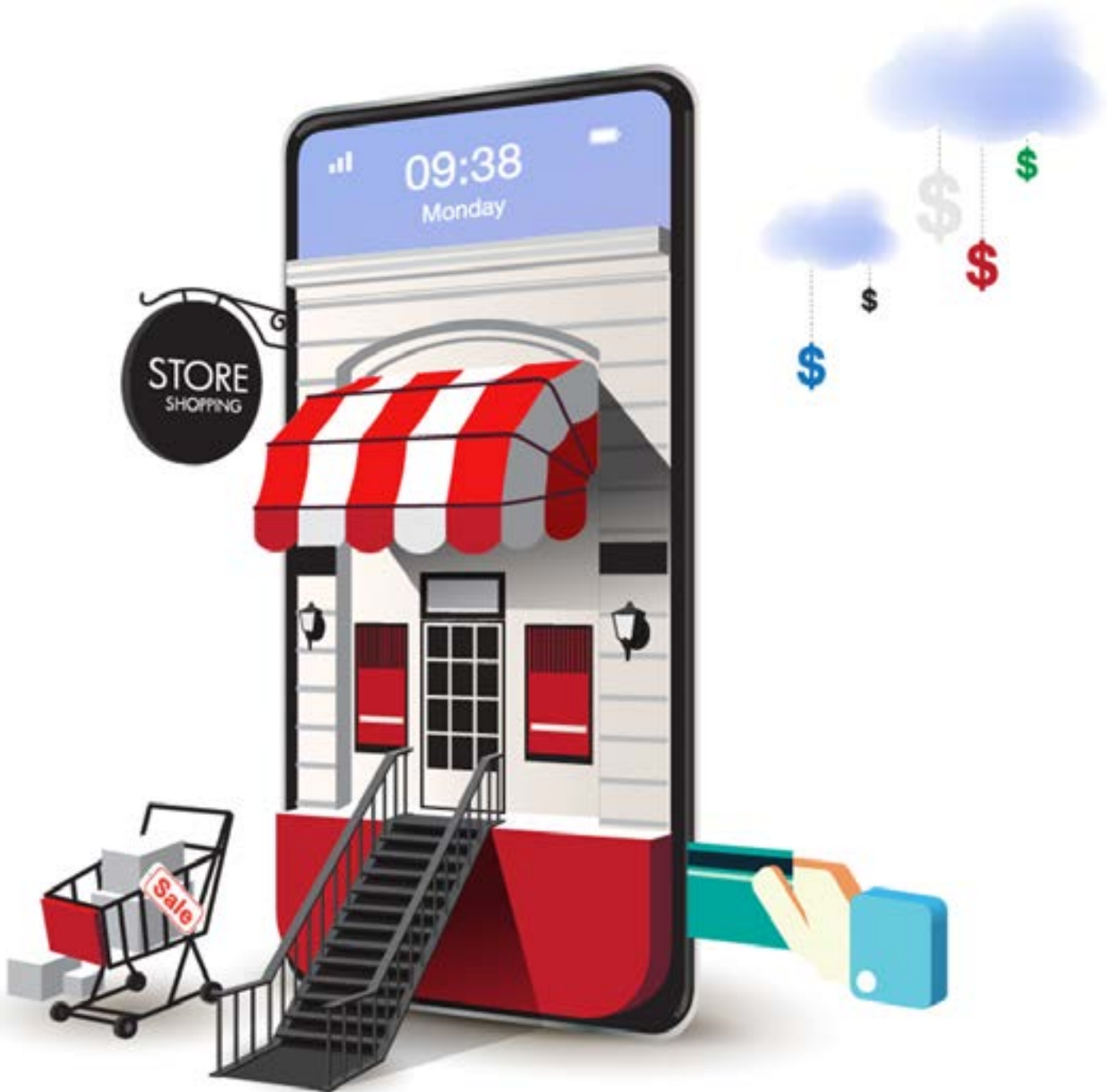


همین امروز

کسب و کار خود را

آنلاین
کنید



آسان دیجیتال مارکتینگ

راجع به چه چیزی صحبت خواهیم کرد؟



مغازه دارید؟ کارگاه دارید؟ خط تولید دارید؟ شرکت خدماتی دارید؟ خب ما ازین به بعد اسم شما را ”کسب و کارهای سنتی“ می گذاریم. چرا که تا چندسال دیگر اگر به همین روش فروش فعلی ادامه دهید به ”سنت ها“ و زمان قدیم تبدیل خواهید شد. مخاطب این کتابچه ما شما هستید. ما در این کتابچه با زبانی ساده و کاملا با دلیل و منطق به شما می گوییم که چرا باید همین امروز از فرصت استفاده کرده و کسب و کار خود را آنلاین کنید و اگر تا چندسال آینده دست نجنبانید، در آمدتان نزولی خواهد شد و در نتیجه کسب و کارتان از بین خواهد رفت.

همین امروز کسب و کار خود را آنلاین کنید

وقتی پای صحبت یکی از کسبه کفش فروش خیابان جمهوری نشستیم تازه فهمیدم که فکر و ذهن این جماعت واقعا ”سنتی“ است. اینکه ما میگوییم ”کسب و کار سنتی“ بیراه نیست. کسب و کارهای سنتی به آن دسته از کسب و کارها می گویند که در زمان گذشته و فروش حضوری مانده اند و به هیچ صراطی هم مستقیم نمی شوند که “ آقا جان، دوره خرید و فروش حضوری داره تموم میشه!” قشر بسیار زحمت کش که ما آنها را به نام ”کار آزاد“ می شناسیم حالا با حضور اینترنت و فضای مجازی، کسب و کارشان در معرض خطر است.

وقتی از آنها سوال میکنی که چرا کسب و کار خود را آنلاین نمی کنند یا از بستر اینترنت آنطور که باید استفاده نمی کنند، معمولا یک جواب می دهند : ”چرا باید کار خودم را به سمت فضای آنلاین ببرم وقتی فروش خود را دارم؟“ خب این جواب طبیعی است، آنها اینکار را خیلی پیچیده و سر و کله زدن با دنیای آنلاین را خیلی ریسکی می دانند. البته این نوع شناخت از روی عدم آگاهی ازین فضا است. با حضور گوشی های هوشمند و استفاده از اینترنت موبایل، این آگاهی عمومی تا حدودی



بین این نوع از شاغلین شکل گرفته است اما تا نقطه مطلوب و حضور در این فضای آنلاین آن هم به صورت مستمر و مداوم، فاصله زیادی داریم.

انواعی از کسب و کارهای سنتی :

- مغازه ها
- شرکت های خدماتی
- فروشگاه های بزرگ و کوچک
- کارگاه های تولیدی

بخواهیم یا نخواهیم، قبولش برایمان سخت باشد یا نباشد، دنیای امروز ما به سمت آنلاین شدن حرکت می کند. دنیایی با حضور اینترنت و شبکه های مجازی که یا ما را به کسب و کاری آنلاین تبدیل خواهد کرد یا در نتیجه نبود مشتری حضوری ورشکست خواهیم شد!

البته که حضور در این فضا هم مثل سایر کسب و کارها سختی ها و چالش خودش را دارد. برای مثال طراحی سایت یک فرایند زمان بر و پرهزینه است که برای قدم اول یک مقدار بزرگ به نظر می آید اما راه های خیلی بهتری مثل راه اندازی سریع وبسایت رایگان با استفاده از سایت سازهای آماده هست که می توان با آنها شروع کرد.

اما در کل مزایای کسب و کار آنلاین نسبت به کسب و کار سنتی به شدت بیشتر است و ما در ادامه با ذکر نکات و مثال های عینی این مطلب را برای شما جا می اندازیم که شاید راضی شدید و همین امشب کسب و کار خودتان را آنلاین کردید!

چرا باید به سمت آنلاین شدن بروید؟

(۱) نابودی کسب و کارهای سنتی

داستان اسنپ را یادتان می آید؟ وقتی در حال رشد و توسعه بود، تاکسی های گردشی و آژانس های تاکسی، کسب و کارشان را در معرض خطر دیدند و با متوسل شدن به ابزارهای قانونی سعی کردند که اسنپ را تعطیل کنند. حتی در کرمان به دفتر اسنپ در این شهر حمله کردند تا شاید مانع



گسترش آن شوند.

اما چه شد؟ اسنپ پر قدرت تر و پررنگ تر به کارش ادامه داد.



چرا؟ چون نیاز به آنلاین بودن و نیاز به گرفتن تاکسی در یک دقیقه با هزینه مناسب، یک نیاز جمعی بود. فضای آنلاین و استفاده از اینترنت موبایل این را میطلبید که مردم در هر کجا که هستند بدون اتلاف وقت و چانه زدن با راننده، تاکسی بگیرند.

این موج آنلاین شدن بقیه کسب و کارهای سنتی را هم دربرخواهد گرفت. نیاز به خرید اینترنتی، نیاز به در خانه بودن و با چند کلیک خرید کردن، نیاز به خرید راحت و مطمئن با پاسخ گویی و پشتیبانی. دیر یا زود همه کسب و کارهای سنتی درگیر این موج خواهند شد. بله، حقیقت برای کسانی که حاضر به دیدن آن نیستند، تلخ است.

۲) رشد و توسعه کسب و کار شما

دو موقعیت را تصور کنید:

(A) مغازه کفش فروشی ای در یک خیابان است که نام و نشانی بر روی پلاکارد خود ندارد، تلفن تماس ندارد و اهالی و همسایه ها خیلی از این مغازه تعریف نمی کنند.

(B) مغازه دیگری در همین خیابان است، پلاکار تمیز با اسم برند زیبا که در ذهن به راحتی می ماند، تلفن تماس دارد و سفارش تلفنی هم قبول می کند، سایت اینترنتی، پیج اینستاگرام و کانال تلگرام هم برای فروش آنلاین دارد.



شما به کدامیک برای خریدتان اعتماد می کنید؟

مسئله مورد دوم B انتخاب شما خواهد بود.

مغازه دوم درجه اعتبار بالاتری دارد، نام و نشان درست حسابی دارد و مردم از آن تعریف می کنند. در دنیای امروز هم به همین صورت است.

شما اگر در فضای آنلاین نباشید، اگر برای خودتان حداقل یک سایت، وبلاگ یا یک شبکه اجتماعی نداشته باشید، مردم فکر میکنند شما به اندازه کافی در کار خود جدی نیستید و این از درجه اعتبار شما کم می کند. آنلاین بودن الان به یک انتظار تبدیل شده است و مردم از شما میپرسند: ”پیج اینستا دارید؟ کانال تلگرام دارید؟“ برایتان حتما آشناست!

طبق آخرین آمارهای رسمی منابع معتبر، بیش از ۷۰ میلیون نفر در ایران (از جمعیت ۸۳ میلیونی) به اینترنت دسترسی دارند و از این جمعیت بیش از ۶۰ میلیون نفر فقط از گوشی موبایل به اینترنت پرسرعت وصل می شوند. بنابراین اکثر جمعیت کشور به اینترنت متصل هستند و آنلاین بودن به یک واقعیت در کشور تبدیل شده است.

کسب و کارهای سنتی نیز ازین فرصت استفاده کرده و به سمت آنلاین شدن و حضور در اینترنت حرکت می کنند. شما نباید جا بمانید! فضای کسب و کار یک فضای رقابتی است. اگر امروز از اعتبار خود استفاده نکنید و برای فروشگاه یا مغازه خود فکر جدی در این رابطه نکنید، مسلماً در آینده نزدیک (طی پنج سال آینده) ضرر خواهید کرد و مجبورید کسب و کارتان را عوض کنید.

به علاوه شما با اینکه کسب و کار خود را آنلاین می کنید پس از چندسال که حسابی کارتان گرفت، می توانید کار خود را در این فضا توسعه دهید. از نام برند خود استفاده کنید و یک فروشگاه اینترنتی جدید راه اندازی کنید، یک سایت خدماتی بزرگ بسازید و به تبلیغات هدفمند آنلاین آن بپردازید. همه کار می شود در این فضا کرد.

یادتان باشد که شرکت گوگل فقط با ۲ نفر شروع کرد و الان نزدیک به ۳۰,۰۰۰ نفر پرسنل در سراسر جهان دارد. این رشد یک کسب و کار در فضای آنلاین است اگر ادامه دار باشد.



۳) ۳۶۵ روز سال / ۷ روز هفته / ۲۴ ساعت

بعضی از کسب و کارهای سنتی از ۶ صبح تا ۱۲ شب باز هستند و خدمت رسانی می کنند. بعضی رستوران ها یا اکثر سوپرمارکتی ها ازین دست هستند. چه مقدار توان و انرژی برای این همه کار لازم است؟! تازه ۶ ساعت (از ۱۲ شب تا ۶ صبح) هم برای استراحت بسته هستند و ۶ ساعت را از دست می دهند.

نکته دیگر اینکه همه کسب و کارها می توانند از ۶ صبح تا ۱۲ شب باز باشند؟ اکثر کسب و کارها اعم از فروشگاه ها یا شرکت ها، ساعت کاری از ۸ صبح تا نهایتا ۱۰ شب دارند. یعنی در بهترین حالت ۱۴ ساعت کاری. اما ۸ ساعت کاری را از دست می دهند!

اینجا دقیقا نقطه قوت کسب و کارهای آنلاین است. فروشگاه آنها همیشه باز است. ۳۶۵ روز سال، ۷ روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز. تعطیل یا غیرتعطیل ندارد. همیشه برای ارائه خدمات و فروش محصول به مشتریان آماده است.

اگر بخواهیم مدت حضور فعال یک کسب و کار سنتی را با یک کسب و کار آنلاین مقایسه کنیم، متوجه می شویم که کسب و کار آنلاین در طول یک سال به اندازه ۵ ماه بیشتر از یک کسب و کار سنتی کار می کند. این به این معنی است که یک مغازه دار، یک فروشگاه، یک شرکت خدماتی فقط ۷ ماه را در طول سال حضور فعال و فیزیکی دارد و زمانی به اندازه ۵ ماه را از دست می دهد.



۵ ماه = ۱۵۲ روز = ۳۶۵۰ ساعت

ممکن است با خودتان بگویید که این زمان مربوط به آخر شب و زمان استراحت شبانه مردم است و کسی در این زمان خرید نمی کند.

باید خدمتتان عرض کنم که کاملا اشتباه می کنید.

مشغله مردم بیشتر شده است، آنها تمام طول روز را عمدتاً درگیر کار هستند، کار خانه یا کار بیرون از خانه و تنها در آخر شب مقداری فرصت برای گشت و گذار در اینترنت و جستجو کردن دارند. بنابراین شب و اواخر وقت یک روز زمان طلایی است که کسب و کارهای سنتی از آن بی بهره اند. بنابراین اگر کسب و کار فعلی خود را آنلاین کنید (چه بصورت اینترنتی چه به صورت شبکه های اجتماعی)، شما یک کارشناس فروش همیشگی (سایت یا پیج شما) دارید که در تمام طول روز حتی وقتی که شما خواب هستید، در حال ارائه محصولات شما، متقاعد کردن مشتری با توضیحات محصول، سفارش گیری و انجام فرایند خرید است.

۴) پشتیبانی عالی

تا حالا شده داخل مغازه باشید و توی طول روز مشتری هایی که میان، یک سوال تکراری رو دائم ازتون بپرسن؟! مثلاً: آقا این کیف چنده؟ آقا تخفیف داره؟ آقا جنسش چیه؟ آقا چرا اینجوریه؟ چرا اونجوریه؟

خب این ها همگی سوال های تکراری هستند که ممکن است شما را خسته کرده و در نتیجه روی اعصاب و روان شما اثرگذار باشند و نتیجه آن بدخلقی در طول روز با همکاران یا حتی با مشتریان است. خب راه حل؟ بعضی کسب و کارها برای آنکه از دست سوالات تکراری (به خصوص قیمت) خلاص شوند روی هر محصول اتیکت قیمت می زنند. اما مابقی سوالات چطور؟

یک وبسایت این ویژگی را دارد تا قسمتی را تحت عنوان ”سوالات متداول مشتریان“ درست کنید و در آن سوالات پرتکرار مشتریان را به طور کامل و واضح توضیح دهید. می توانید آنرا در معرض دید مخاطبان خود در سایت قرار دهید تا هر وقت سوالی داشتند به آن مراجعه کنند. در ضمن سایت

های فروشگاهی اینترنتی این قابلیت را دارند تا شما قیمت اصلی و قیمت همراه با تخفیف تک تک محصولاتتان را در آن وارد کنید.

نمونه ای از سوالات متداول سایت شیکسون

فروشگاه تخصصی مد و پوشاک

● هزینه ارسال سفارش چگونه محاسبه می‌شود؟

هزینه ارسال در تمامی نقاط کشور برای سفارشات بالای ۱۵۰ هزار تومان رایگان و برای سفارشات کمتر از ۱۵۰ هزار تومان، برای تهران ۹۰۰۰ تومان و برای شهرستان ها ۱۲,۰۰۰ تومان می باشد.

● پس از این که سفارشم را ثبت کردم، چقدر طول می‌کشد که به دستم برسد؟

سفارشات که در شهر تهران است، پس از ۳ تا ۵ روز کاری و در شهرستان ها ۵ تا ۷ روز کاری به طول می انجامد. مدت زمان ارسال سفارش پس از پردازش سفارش که توسط پیامک به مشتریان محترم اطلاع رسانی خواهد شد، محاسبه می شود.

انواع سوالاتی که می توانید در قسمت سوالات متداول مشتریان جواب دهید، عبارتند از :

• سوالات قبل از خرید : جنس محصول چیست؟ تخفیف دارد؟ خدمات شما چیست؟ مراحل انجام کار به چه صورت است؟

• حل مشکل خرید : من پرداخت کرده ام اما فایل برای من ارسال نشده است چکار باید کرد؟ این کار بخشی از مرحله ارتباط با مشتری است. شما برای فروش محصولاتتان به مشتری باید با او ارتباط موثر و قوی برقرار کنید به طوریکه هم جذب محصول شما شود و هم اعتماد او نسبت به شما جلب شود.

شبکه های اجتماعی هم بازوی قدرتمند شما برای ارتباط با مشتریانانتان است. می توانید برای تعامل هرچه بیشتر و جوابگویی به نیازهای مخاطب از آنها استفاده کنید.

مهم نیست یک شخص باشید یا یک شرکت، مهم این است که صفحه ای در اینستاگرام، کانالی در تلگرام یا اکانتی در توئیتر دارید و می توانید صدا و تصویر خود و برندتان را به همه برسانید و

پاسخگویی خود را ثابت کنید. اینطور می توانید همیشه کسب و کار خود را آنلاین نگه دارید.

۵) هزینه به شدت پایین راه اندازی کسب و کار آنلاین

فرض کنید همین امروز قصد دارید یک بوتیک راه اندازی کنید.

اولین قدم این است که به دنبال مغازه ای جهت اجاره باشید. محل مغازه حتی الامکان باید جایی باشد که به اصطلاح پاخور خوبی داشته باشد. بنابراین اجاره مغازه از حد معمول مقداری بالاتر است. برای راه اندازی بوتیک نیاز به خرید قفسه، دکور و وسایل لازم برای مغازه خود دارید. اگر مغازه انبار داشته باشد که چه بهتر، اگر نداشته باشد باید فکری به حال انبار کردن اجناس خود هم بکنید. ریسک شروع یک تجارت هم که جای خود دارد.

می بینید برای راه انداختن یک بوتیک ساده چقدر متحمل هزینه می شوید؟

اما برعکس، راه اندازی کسب و کار آنلاین آن هم از نوع اینترنتی با کمترین هزینه امکان پذیر است. شما می توانید با استفاده از این روش طی ۲ ساعت سایت خود را داشته باشید و شروع بکار کنید :

هزینه راه اندازی یک وبسایت فروشگاهی :

۱) دامنه : **۱۵۰ |.com** هزار تومان | **۶ |.ir** هزار تومان

۲) هاست : **فضای ۱ گیگابایت سالانه ۱۰۴ هزار تومان**
(فضای میزبانی سرور)

۳) طراحی سایت : **استفاده از وردپرس یا فروشگاه سازها**
(مانند Opencart که رایگان است)

۴) قالب سایت : **در صورت استفاده از وردپرس قالب های آماده فروشگاهی**
زیاد هستند، لازم نیست از همین ابتدا قالب خریداری کنید.

۵) سرویس ایمیل مارکتینگ : **استفاده از سرویس Mailchimp رایگان**

جمعا : ۲۶۰ هزار تومان (هر دو دامنه com و ir)

همانطور که می بینید می توانید فقط و فقط با ۲۶۰ هزار تومان فروشگاه اینترنتی خود را راه اندازی کرده و شروع به ایجاد محصول (چیدن اجناس در غرفه ها) کنید.

البته می توانید سایت خود را به دست طراحان سایت بسپارید، اما برای شروع کار توصیه نمی شود. بهتر است که کار خود را با یک فروشگاه ساز شروع کنید و بعدا سایت خود را ارتقا دهید.

نگه داری سایت هم هیچ هزینه ای ندارد. قرار دادن محصول و ورود اطلاعات را می توانید خودتان انجام دهید. برای تبلیغات و بازاریابی هم یا از طریق ما آموزش لازم را ببینید یا آنرا به آژانس های بازاریابی یا یک متخصص در این حوزه واگذار کنید.

درباره ما : چگونه به شما کمک می کنیم؟

فرقی که در اینجا بین کسب و کار سنتی و آنلاین وجود دارد این است که برای تهیه اجناس یک مغازه شما مجبورید از همه نوع و همه رنگ از جنس مورد نظر خریداری کرده و انبار کنید. منظور چیست؟

در همین مثال بوتیک، فرض کنید می خواهید برای مغازه یک قفسه کلاه بخرید. آیا می توانید فقط کلاه زرد بخرید؟ یا فقط کلاه آبی بخرید؟ یا کلاه های ساده بخرید؟ شما مجبورید برای اینکه نظر مشتری را جلب کنید تا از در مغازه دست خالی بیرون نرود، از همه نوع رنگ و همه طرحی بخرید و در قفسه خود بچینید. تازه اگر یک سری از آنها فروش نرفت، مجبورید با تخفیف حراج کنید که در این صورت ضرر خواهید کرد.





اما در کسب و کار آنلاین اینطور نیست. برای تهیه اجناس فروشگاه آنلاین خود دو راه دارید :

- مثل حالت مغازه، همه نوع بخرید و در جایی (مغازه یا خانه) انبار کنید.
- به صورت دراپ شیپینگ (Drop shipping) کار کنید. یعنی با چند مغازه یا تولیدکننده صحبت کنید و اجناس آنها را با قیمت عمده فروشی در سایت خود قرار دهید. بعد از قطعی شدن سفارش و خرید مشتری از سایت، به مغازه دار اطلاع دهید که چنین جنسی را برای فلان مشتری بفرستد. تمام! با اینکار شما نه سرمایه ای لازم دارید و نه انبار! سود شما هم از قیمت عمده فروشی است.

۶) اینترنت بهترین فرصت برای کسب و کارهاست

وقتی اواخر دهه هفتاد کم کم اینترنت به منازل ما آمد، هیچکس فکرش را نمی کرد که می شود از اینترنت درآمد کسب کرد. اکثرا به فکر گشت و گذار در اینترنت و خواندن مطالب دانستنیها یا اخبار بودند.

ولی رفته رفته با پر رنگ تر شدن سایت های بزرگ فروشگاهی مثل [آمازون](#) یا [Ebay](#) فهمیدیم که می شود ازین فضا هم استفاده های بهتری کرد.



در واقع می توان گفت اینترنت و بستر فضای آنلاین، بهترین ابزار برای رشد کسب و کارهاست. چرا؟ چون با مشتری خود و خرید قطعی تنها چند کلیک ساده فاصله دارید. به همین راحتی! البته قدیم ترها خیلی سخت میشد کسی را راضی کرد که با اینترنت به جستجوی چیزی بپردازد یا خریدی کند، اما امروزه اینکار به راحتی انجام می شود و تقریباً هرکسی که به اینترنت دسترسی دارد قبل از هر خرید محصول یا خدماتی اول از همه یک جستجوی کوچک در گوگل می کند. دیگر لازم نیست تراکت پخش کنید یا کسی را استخدام کنید که در پیاده رو خیابان بایستد و برای تبلیغ شما داد بزند.

فقط با یک **لپ تاپ** می توانید کار خود را به همه دنیا نشان دهید



راه ارتباط با مشتریان خود را می توانید آموزش ببینید و مشتری های خود را پیدا کنید و روز به روز با روش های تبلیغات آنلاین به تعداد آنها اضافه کنید. هرچه بیشتر حضور شما را ببینند، هرچه بیشتر سایت و شبکه های اجتماعی شما را ببینند، فروش شما هم بالاتر خواهد رفت.

به عنوان مثال اگر معلم هستید، اگر تدریس خصوصی می کنید، لازم نیست به این آموزشگاه یا آن مدرسه رزومه بفرستید و چندماه منتظر تماسشان باشید. می توانید سایت خود را داشته باشید و آموزش های خود را در آن قرار دهید تا مشتری های تخصص شما پیدا شوند و برای آموزش های تان خرج کنند.



۷) از هر جایی می شود کار کرد

اگر در پارکی چند دقیقه ای نشسته باشید و به اطرافتان نگاه کنید، می بینید افرادی هستند که لپ تاپ را جلوی خودشان گذاشته و به شدت به صفحه مانیتور دقت می کنند. به احتمال زیاد این افراد در حال مدیریت کسب و کار آنلاین خود هستند، چه از نوع فروشگاه‌های، چه آموزشی و چه خدماتی

۹ ...

بله، اگر کسب و کار خود را آنلاین کنید می توانید از هر جایی کار خود را مدیریت کنید.

اگر کسب و کاری دارید می توانید نسخه آنلاین آنرا خودتان راه اندازی کنید، سپس به فرد مطمئنی بسپارید و از راه دور آن را مدیریت کنید. از راه دور برای کسب و کارتان تبلیغ کنید، انواع روش های بازاریابی آنلاین را خودتان و با دست خودتان برای کسب و کارتان پیاده کنید و شاهد فروش بیشتر باشید، بدون اینکه حضور فیزیکی در مغازه یا شرکت داشته باشید. فقط با یک لپ تاپ و کنترل از راه دور!

خانه شما ازین پس می شود همه جهان! در هر جایی از این کره خاکی می توانید کسب و کار خود را مدیریت کنید.

مثلا اگر یک کارگاه تولید مبلمان دارید، مسلما تا به حال مشتری هایی برای خودتان جمع کردید ولی تعداد آنها محدود است مگر اینکه مشتری گذری به پستتان بخورد. می توانید در خانه بنشینید، چای یا قهوه خود را بخورید و با اتصال به اینترنت و با راه اندازی یک سایت ساده و اجرای انواع روش های دیجیتال مارکتینگ بر روی آن می توانید سایت خود را در موتورهای جستجو بالا آورده و بیشتر دیده شوید. این فوق العاده اس!





البته به معنی این نیست که تمامی مشاغل می توانند کسب و کار خود را آنلاین کرده و از هرجایی کار کنند! خیر اینطور نیست. بعضی مشاغل مثل جراح ها، نقاش ها، بنا ها و □ که نیاز به حضور و انجام کار فیزیکی دارند نمی توانند روی ”از هرجا کار کردن“ حساب باز کنند! ولی می توانند در کنار کار خود یک سایت هم داشته باشند تا بهتر و بیشتر خود و کارشان را تبلیغ کنند. ولی حتی یک بنا یا یک نقاش خلاق هم می تواند یک سایت داشته باشد و از هنر دست خود فیلم تهیه کرده و در آن قرار دهد.

۸) کاهش هزینه های جانبی

یک کسب و کار سنتی علاوه بر هزینه راه اندازی، هزینه نگهداری هم دارد. یعنی چی؟ هزینه اجاره محل (مغازه یک شرکت)، هزینه آب، برق، گاز، مالیات، حقوق و بیمه کارمندان و هزار نوع هزینه نگهداری دیگر. شما پس هر ماه باید این هزینه ها را هم در نظر بگیرید.

درحالیکه در یک کسب و کار آنلاین این نوع هزینه ها معنی ندارد.

مغازه یا شرکت شما همان سایت یا شبکه های اجتماعی شما هستند، بدون هزینه خاصی. این را باور داشته باشید که تنها هزینه شما برای موفقیت کسب و کارتان در این فضا هزینه تمدید هاست و دامنه شماست!



کارمندان شما همان قسمت های مختلف سایت شما هستند، ویدیوهایی هستند که خودتان تولید می کنید، متن هایی هستند که خودتان می نویسید، محصولات هستند که خودتان عکسشان را می گیرید و در سایت بارگزاری می کنید. اینها همان کارشناسان فروش شما هستند که یکبار تولیدشان می کنید و تا ابد برایتان رایگان کار می کنند.

روش های بازاریابی آنلاین مثل ایمیل مارکتینگ یا اس ام اس مارکتینگ همان بازاریاب های شما هستند که به سراغ افراد مختلف می روند و سعی می کنند آنها را به خرید از شما تشویق کنند.

بخش سوالات متداول شما همان پشتیبانی شما هستند. پشتیبانی آنلاین و ۲۴ ساعته.

بنابراین یک تیم قوی را خودتان خلق می کنید که برایتان رایگان کار می کنند و هیچ هزینه ای هم برایتان ندارند.



۹) بازاری به وسعت جهان

فرض کنید یک مغازه در خیابان اصلی شهر دارید. مشتری هایتان را چگونه پیدا می کنید؟ اولین مشتری هایتان، افرادی هستند که از جلوی مغازه تان عبور می کنند. اما آیا همه آنها به محصولات شما علاقه مندند؟ یا به آن نیاز دارند؟ مسلماً خیر، مثلاً اگر مغازه کیف زنانه فروشی داشته باشید، خیلی از مردمی که از جلوی مغازه تان عبور می کنند یا آنقدر فکرشان درگیر است که به مغازه شما نگاه نمی کنند یا اگر هم نگاه کنند به هزاران دلیل ممکن است در حال حاضر نیاز به کیف زنانه نداشته باشند. اگر هم بعدها نیاز پیدا کنند مسلماً شما را به یاد نخواهند داشت که سراغ شما بیایند! دومین نوع مشتری هایتان، افرادی هستند که از طریق تراکت یا تبلیغات محلی آنها را جذب کرده اید. این افراد درصد بیشتری احتمال خرید از شما دارند اما چون فقط در محله خودتان تبلیغ کردید، بازارتان خیلی خیلی کوچک است.

در فضای آنلاین شما در فضایی بی نهایت هستید. هیچ ابتدا و انتهای وجود ندارد. ۷۰ درصد مردم کشور به اینترنت دسترسی دارند، با یک حساب سر انگشتی می شود ۵۸ میلیون کاربر ایرانی! یعنی شما بازاری به وسعت ۵۸ میلیون کاربر ایرانی دارید که تک تک شان می توانند مشتری شما باشند. در ضمن مشتری های خارج از کشور هم می توانید با تبلیغات حرفه ای تر و هدفمندتر جذب کنید و درآمد ارزی برای خود جور کنید.

مثلاً خانم خانه داری اقدام به راه اندازی یک پیج فروشگاهی باکس هدیه می کند. محصولات متنوع و رنگارنگ خود را داخل پیج قرار می دهد و هر روز سعی می کند یک الی دو پست از محصولات خود را قرار دهد. این خانم پس از چند ماه از سراسر کشور مشتری خواهد داشت. چرا؟ چون هرکسی برای هدیه دادن نیاز به یک باکس هدیه قشنگ و تر و تمیز دارد. با نمایش خوب تصاویر می توان مشتری ها را از هر نقطه جذب خود کرد.



برای آنکه در این بازار سهم بیشتری از مشتری ببرید و مخاطب های بیشتری جذب کنید، علاوه بر راه اندازی سایت نیاز به شناخت روش های بازاریابی از نوع آنلاین دارید. اینکه چگونه می توان در این فضا فعالیت کرد؟ چگونه می توان ترافیک (افرادی که به سایت شما سر می زنند) را بیشتر کرد؟ چگونه می توان در شبکه های اجتماعی محبوب بود؟

راز موفقیت یک کسب و کار که می خواهد از تمام توان خودش برای بیشتر دیده شدن در این فضای بی نهایت استفاده کند، بازاریابی درست است.

بازاریابی آنلاین به شما کمک می کند تا مخاطب را با چند کلیک ساده و در عرض چند ثانیه به مشتری خود تبدیل کنید.

۱۰) دسترسی سریع به شما

اغلب شرکت ها برای خرید اقلام مورد نیاز خود، با بازار مشکل دارند. مثلا می خواهند کاغذ ۴ تهبه کنند. یک مرحله مراجعه به بازار و گشتن و پیدا کردن قیمت مناسب، یک مرحله تهیه پیش فاکتور، یک مرحله تایید مدیریت جهت خرید، یک مرحله هم خرید و فاکتور نهایی. البته اینها با فرض این است که در تمام این مراحل قیمت کاغذ ثابت بماند و تغییری نکند.

بنابراین در اینگونه خریدهای عمده فرایند اداری سخت و زمان بر است.

اینترنت این فرایند را هم آسان کرده است. ابزارهای فروشگاه های اینترنتی فرایند اتوماتیکی را تعریف می کنند که شما می توانید مقایسه کنید، انتخاب کنید، پیش فاکتور داشته باشید، خرید کنید و در نهایت درب شرکت تحویل گیرید.

همه چیز اتوماتیک و تنها با چند کلیک!

۱۱) اینترنت همچنان در حال رشد است

برای اینکه درک بهتری از رشد اینترنت و حضور مردم در فضای آنلاین به شما بدهیم، به این آمار



توجه کنید :

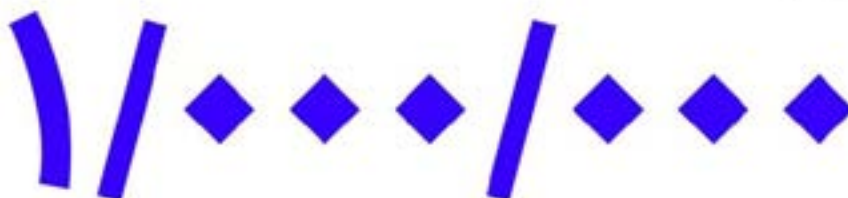
بیش از ۵۷ درصد مردم جهان، به اینترنت دسترسی دارند (رشد ۱۰ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۸)

بیش از ۵۷ درصد!!! یعنی بالغ بر ۴ میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفر! یعنی در چنین فضایی کسب و کار خود را خواهید داشت! یک نمایشگاه به این عظمت را در نظر بگیرید و حالا تصور کنید که همه این افراد ممکن است گذرشان به کسب و کار شما بیوفتد!
یک آمار جالب دیگر :

بیش از نیمی از افرادی که به اینترنت دسترسی دارند، با اینترنت موبایل وصل می شوند!

اهمیت موبایل و گوشی های هوشمند را متوجه شدید؟
حال فرض کنید در این فضایی که به طور میانگین هر ثانیه ۱۱ کاربر و هر روز ۱ میلیون نفر به آن اضافه می شود، چقدر جای کار هست! چقدر فضا برای کسب درآمد هست! از طرفی اعتماد به خرید اینترنتی و استفاده از شبکه های اجتماعی هم روز به روز بیشتر می شود و این نشان از این دارد که باید هرچه زودتر دست به کار شد.

هر روز



کاربر جدید به فضای اینترنت اضافه می شود



۱۲) موثرترین راه تبلیغات را خواهید داشت

اگر به توصیه ما گوش کرده و امروز کسب و کار خود را آنلاین کنید می توانید با شناخت مخاطب های خود و نیاز آنها، تبلیغات مطمئن و دقیقی را مطابق با سلیقه کاربرانان انجام دهید و بیشترین بازدهی را از تبلیغات داشته باشید.

به سوال من لطفا جواب دهید : تا حالا در خیابانی بورس مغازه های کفش فروشی را دیده اید؟ یا بورس طلافروشی ها؟ یا بورس پارچه فروش ها؟ خب، تا حالا به این فکر کرده اید که چرا مغازه ها سعی می کنند در بورس صنف خود، به دنبال اجاره دکه یا مغازه هرچند کوچکی باشند؟ جواب واضح است، چون مردمی که به آن بورس پارچه فروشی می آیند، قصد خرید پارچه دارند. یا مردمی که به بورس طلافروشی می روند، می خواهند طلا بخرند. یعنی یک گروهی از مردم که قصد خرید کالای خاصی را دارند، و شما می توانید به سادگی آنها را به مشتری خود تبدیل کنید.

در کسب و کار آنلاین هم همینطور است، ولی با شدت بالاتر. شما در فضای آنلاین به آسانی و با کمترین هزینه می توانید مشتری های هدفمند خود را پیدا کنید و به آنها بفروشید. تنها با دانستن اصول بازاریابی آنلاین می توانید سایت یا شبکه های اجتماعی خود را راحت در معرض دید کسانی قرار دهید که قصد خرید محصولات یا خدمات شما را دارند.

اینکه چگونه و چطور می توانید اینکار را انجام دهید، بعدا خواهیم گفت ولی این را بدانید که اگر همراه ما باشید، خودتان می توانید دیجیتال مارکتینگ برندان را انجام دهید و نیاز به کسی هم نداشته باشید.

۱۳) کار آنلاین تعطیلی ندارد

در دوران "کرونا" هستیم. همه مان دوران سختی را پشت سر می گذاریم. خیلی از مغازه ها با اطلاع



نهادهای دولتی بسته شدند، خیلی از شرکت ها بخاطر تعطیلی طولانی مدت مجبور به تعدیل نیرو شدند. شرایط سختی برای همه پیش آمده، اما همه به آینده امید داریم.

نکته چیست؟ نکته این است که کسب و کارهای آنلاین ازین وضعیت هم سود می برند. چگونه؟ آنها نیاز به مراجعه حضوری ندارند، نیاز به رفت و آمد داخل شهر ندارند. تنها با یک سایت و یک پیج اینستاگرام می توانند سود خود را ببرند.

مثلا پیج اینستاگرامی را فرض کنید که به ارائه آموزش های فتوشاپ می پردازد. علاقه مندان به آموزش فتوشاپ به پیج مراجعه کرده و از آموزش هایش استفاده می کنند. اگر دوران کرونا هم باشد تعطیل نمی شود، اگر ورشکستگی اقتصادی هم کشور را در بر بگیرد، نه تنها افتی در کارش نخواهد دید بلکه حجم وسیعی از افرادی که کار خود را از دست داده اند برای یادگیری یک مهارت جدید، به پیج اش اضافه می شوند و این یعنی مشتری بیشتر!



نمونه ای از پیج اینستاگرامی

آموزش فتوشاپ

که درآمد خوبی را در

هر شرایطی

دارد



چی فهمیدیم از این کتابچه؟



طرف صحبت این کتابچه ما با افرادیست که کسب و کار سنتی دارند و همچنان به دنبال مشتری حضوری هستند. فکر می‌کنم با این کتابچه، به طور کامل متوجه شدید که چرا باید همین امروز کسب و کار خود را به سمت آنلاین شدن ببرید. اگر آماری دادیم، اغراق نیست. اگر مطلبی گفتیم و با مثال توضیح دادیم، برای این است که بدانید و زودتر دست به کار شوید چرا که موج بزرگ اینترنت تا چندسال دیگر همه دنیا را دربر خواهد گرفت و کسانی ضرر می‌کنند که از این موج بزرگ سهمی برای خود بر نداشته باشند.

یک نکته کوچک هم برای کسانی که با خواندن این کتابچه تشویق شدند که کسب و کار خود را آنلاین کنند :

راه اندازی یک سایت و قرار دادن چند محصول و چند کتابچه کپی شده از سایت های مختلف، برای شما معجزه نخواهد کرد. سایت شما یک شبه، یک هفته ای یا حتی یک ماهه به ماشین پول سازی تبدیل نخواهد شد.

استراتژی و بازاریابی درست و موثر می‌خواهد و کمی صبر تا در فضای آنلاین دیده شوید و به آنچه که می‌خواهید برسید. در کتابچه های بعدی شما را بیشتر راهنمایی خواهیم کرد.

الان باید چیکار کنم؟



ما در آینده نزدیک نقطه شروع را به شما خواهیم گفت، ولی تا آنموقع می‌توانید از آموزش های رایگان در سطح نت استفاده کنید یا اینکه کسب و کار اینترنتی خود را به یک متخصص این حوزه بسپارید. هرکاری که می‌کنید بکنید، فقط شروع کنید!

