



خلاصه کتاب میلیونرهای کلیک

آنچه در این چکیده می‌آموزید

آیا کار خود را دوست دارید؟ اگر پاسخ منفی است، کارآفرین موفق در زمینه تجارت الکترونیک، آقای اسکات فاکس پیشنهادی دارد که ادعا می‌کند به راحتی در دسترس تمام افرادی است که ایده‌های خوبی دارند و مایل به رفع این مشکل هستند: کسب‌وکار آنلاین. با وجود اصطلاحات تخصصی که چاشنی متن است، راهنمای بسیار ساده و عملی آقای فاکس هدیه‌ای است برای هرکسی که می‌خواهد کسب‌وکاری آنلاین راه‌اندازی کند. مدیرسبز، فکر می‌کند خوانندگانی که برای اولین بار به فکر شروع یک کسب‌وکار اینترنتی هستند با خواندن تشویق‌ها، تجربه‌ها و توصیه‌های عملی‌اش اطمینان لازم را برای شروع به دست می‌آورند.

کسب‌وکار متناسب با شیوه زندگی

امروزه اکثر مردم نگران زمان رفت‌وآمد به محل کار، محیط کاری نامناسب و نهدید

دائمی از دست دادن شغل هستند. علاوه بر این پول کافی برای اموری که دوست دارند در خارج از محیط کار انجام دهند را ندارند. ایجاد و ساخت یک کسب‌وکار آنلاین باعث ایجاد رضایتمندی از کار می‌شود و آزادی کافی می‌دهد تا دنبال سرگرمی‌ها و علایق خود بروید.

اینترنت، روش‌های سنتی مدیریت و انجام کسب‌وکار را به چالش می‌کشد. فناوری‌های جدید، روش‌هایی که مردم اطلاعات منتشر می‌کنند، کسب‌وکار خودشان را تبلیغ می‌کنند و به توزیع محصولات و خدمات می‌پردازند را تغییر داده است. اکنون شرکت‌ها به راحتی می‌توانند کارهایی که زمانی نیازمند کارمندان و کارکنان بود را به صورت خودکار انجام دهند و یا به شرکت‌های دیگری بسپارند، از جمله وظایفی از قبیل دریافت سفارش، کنترل موجودی، صدور صورت حساب، مکاتبات و غیره. محدودیت‌های جغرافیایی و بودجه‌ای دیگر شرکت‌های کوچک را محدود نمی‌کند.

با توجه به اینکه هر کسب‌وکاری ممکن است شکست بخورد، در روش آنلاین می‌توانید دوباره برنامه‌ریزی کرده و از نو شروع کنید. همان‌طور که یک وبلاگ نویس به نام کریس گویلا بیاو می‌گوید: «اگر طرح الف با شکست مواجه شد، طرح ب و بعد طرح پ و بیشتر از تعداد حروف الفبا هنوز فرصت باقی مانده دارید.» کارآفرینان موفق که برای آغاز یک کسب‌وکار آنلاین دورنگری و همتی بلند دارند می‌توانند مزایایی از قبیل امنیت مالی، استقلال و رضایت شغلی کسب کنند.

«میلیونرهای کلیک» از وبسایت‌ها، تجارت الکترونیک، چاپ و نشر دیجیتال و رسانه‌های اجتماعی برای ایجاد کسب‌وکارهایی استفاده می‌کنند تا با آن ایده‌ها و محصولاتشان را طبق برنامه و قوانین خودشان به دنیا ارائه کنند. به عنوان یک میلیونر کلیک، می‌توانید با انجام کاری که از آن لذت می‌برید کسب درآمد کنید.

مزایای آن برای زندگی

شغل جدید آنلاین خود را حول محور منافع و مسائلی طراحی کنید که به نظرتان

جذابیت دارند. اگر کسب‌وکار آنلاین خود را به‌درستی مدیریت کنید، پول کافی برایتان به ارمغان خواهد آورد و به شما اجازه می‌دهد تا از منزل و بدون اتلاف انرژی و وقت رفت‌وآمد، کار کنید.

می‌توانید برنامه انعطاف‌پذیری داشته باشید، با افراد دلخواهتان کار کنید، هر جایی که راحت‌تر هستید زندگی کنید و وقت کافی برای لذت بردن از علایق خود را هم داشته باشید. قبل از آغاز یک کسب‌وکار آنلاین، تصمیم بگیرید که می‌خواهید چه نوع زندگی‌ای را دنبال کنید. می‌خواهید روزهایتان را چگونه سپری کنید؟ چه کاری را بیشتر از همه دوست دارید؟ از چه فعالیت‌هایی بیشتر لذت می‌برید؟ می‌خواهید چه سهمی در این دنیا داشته باشید؟ و می‌خواهید چه نقشی در دنیا ایفا کنید؟

بیرون از محل کار از وقتتان برای تحقیق استفاده کنید. به بررسی وبسایت‌ها، وبلاگ‌ها، پادکست‌ها، انجمن‌ها، فیلم‌ها و رسانه‌های اجتماعی در زمینه کاری خودتان بپردازید و در انجمن‌های آنلاین مرتبط فعال باشید.

فرض کنید در تگزاس زندگی می‌کنید اما شیفته زبان فرانسه هستید. هر روز وقت خود را صرف تماشای آنلاین شبکه‌های فرانسوی‌زبان می‌کنید، زبان فرانسوی را در انجمن‌های آنلاین تمرین می‌کنید و با افراد دیگری که به زبان فرانسوی علاقه‌مند هستند ارتباط برقرار می‌کنید. یک وبلاگ راه‌اندازی کنید یا یک مجموعه‌ی ویدیویی بسازید که در آن جزئیات مربوط به تجربیاتتان در زمینه یادگیری این زبان را ارائه کنید. شبکه خود را از طریق ارتباط با علاقه‌مندان به زبان فرانسه گسترش دهید. داده‌ها، خدمات و محصولات موردنیاز آن‌ها را ارائه دهید. حتی لازم نیست محصولات، تولید خودتان باشد می‌توانید محصولات دیگران را تبلیغ و عرضه کنید. در حوزه آنلاین تبدیل به یک متخصص آموزش فرانسوی شوید. تبدیل به شخصی شوید که مردم برای زبان فرانسوی به شما مراجعه کنند.

مدل کسب و کارِ میلیونرِ کلیک

هدف مدل کسب و کار میلیونرِ کلیک، راه‌اندازی چرخه‌ای دائمی برای رشد کسب و کار است. درحالی‌که که مشتریان به دست می‌آورید، کسب درآمدتان نیز شروع می‌شود. آن پول را صرف بهبود خدمات، محصولات، توسعه و بازاریابی کنید. درحالی‌که خدمات شما جذاب‌تر می‌شود، مشتری‌های بیشتری پیدا خواهید کرد. هر چه این چرخه رشد کند و به حرکت خود ادامه دهد، با تلاش کمتری، پول بیشتری به دست خواهید آورد. اول‌ازهمه، بخشی از بازار را شناسایی کنید که محصولات و خدمات فعلی قادر به تأمین کامل نیازهای آن نیستند. از «اصول هفت‌گانه موفقیت» برای تهیه طرح کسب و کارتان استفاده کنید:

۱. **به مردم کمک کنید:** چیزی ارائه کنید که زندگی افراد را بهبود دهد.
۲. **یک کارشناس معتبر باشید:** در زمینه کاری خودتان یک کارشناس شوید.
۳. **اتوماسیون:** از نرم‌افزارها برای مکانیزه کردن فعالیت‌های کسب و کارتان، مانند «سفارش و تحویل، تولید محتوا و محصول، پاسخگویی به مشتریان، صدور صورت‌حساب و بازاریابی» استفاده کنید.
۴. **برون‌سپاری:** برای پروژه‌های خاص از پیمانکاران، کمک پاره‌وقت یا افرادی که به صورت انفرادی و مستقل کار می‌کنند کمک بگیرید.
۵. **از مخاطبان برای ایجاد محتوا استفاده کنید:** کاربران را تشویق کنید که با نظر دادن، نوشتن بررسی‌های عمومی، شرکت در بحث‌ها و به اشتراک‌گذاری عکس و فیلم در تولید محتوا مشارکت کنند.
۶. **قابلیت رشد و توسعه:** کسب و کارتان را طوری طراحی کنید که بتوانید از عهده رشد و زیاد شدن حجم مشتریان بر بیایید.
۷. **درآمد دنباله‌دار:** به جای تمرکز بر فروش‌های یک‌باره، کسب و کارتان را با استفاده از «اشتراک و عضویت» برای فروش‌های چندباره طراحی کنید.

برای کسب درآمد از طریق تبلیغات مجازی در یک کسب و کار آنلاین، از ۴ روش اصلی استفاده کنید. اولین شیوه، تبلیغات از نوع «پرداخت به ازای هر کلیک» است، همان

کاری که گوگل انجام می‌دهد. در سایت خودتان تبلیغات قرار دهید و وقتی یک بازدیدکننده بر آن‌ها کلیک می‌کند، پول دریافت کنید. اگرچه به ازای هر کلیک پول اندکی دریافت می‌کنید، اما نتایج به‌سرعت افزایش می‌یابد و به‌طور بالقوه قادر خواهید بود هزاران دلار در ماه درآمد کسب کنید.

روش دوم شرکت کردن در یک برنامه تبلیغات برای فروش است، که در آن محصولات شرکت‌های دیگر را در وبسایت خود تبلیغ می‌کنید و وقتی خریداری از طریق سایت شما از آن شرکت خرید کرد، پول دریافت می‌کنید. راه سوم شناسایی شرکت‌هایی است که محصولاتی متناسب با مخاطبان شما را می‌فروشند و از طریق فروش فضای تبلیغاتی به آن‌ها درآمد کسب کنید. روش چهارم نیز ایجاد محصولات و خدمات فیزیکی و مجازی جذاب برای مخاطب و فروش آن‌ها است.

شناسایی حوزه بازار مناسب

پس از دو دهه رشد در زمینه کسب‌وکار اینترنتی، وبسایت‌هایی که تاکنون ایجاد شده‌اند، فرصت‌های بارز و مشخص را رپوده‌اند، اما حوزه‌های کوچک و مناسب کشف نشده، هنوز هم وجود دارند. از سیستم هفت قدمی میلیونرهای کلیک پیروی کنید:

۱. کسب‌وکارتان را بر اساس یکی از چهار واژه پایه‌گذاری کنید: اشتیاق، افراد، مسئله، محصول.

۲. روش‌هایی را پیدا کنید که بتوانید به بازار هدف موردنظر خدمات‌رسانی کنید.

۳. اندازه بازار هدف و همچنین قدرت خرید آن را ارزیابی کنید. دقت کنید که، آن قدر که علاقه در آن حوزه اهمیت دارد بزرگی خود حوزه مهم نیست. برآوردهای زیر را انجام دهید، تعداد مخاطبان، مهم‌تر از آن تعداد دفعاتی که هر مشتری از شما خرید خواهد کرد، میزان درآمد بالقوه‌ای که می‌توان به دست آورد.

۴. قدرت و تعداد رقابایی که در حوزه شما یا حوزه‌های مشابه خدمات‌رسانی می‌کنند را ارزیابی کنید.

۵. فکر کنید که کدام فرمت‌های دیجیتالی برای دسترسی و کمک به مخاطبان مناسب‌ترین هستند.
۶. محصول خود را اصلاح کنید و برای تجزیه و تحلیل قابلیت بالقوه پول‌سازی، آن را آزمایش کنید.
۷. هزینه‌های عملیاتی و تولیدی را برآورد کنید و همچنین یک ارزیابی بازار نیز انجام دهید.

تخصص مدرن

در گذشته متخصصان، دکترها یا مهندسانی بودند که در زمینه‌ای خاص مدرکی تحصیلی و یا کوله‌باری از تجربه داشتند. مستقیم و بی‌واسطه بودن اطلاعات در اینترنت این شرایط را تغییر داده است. برنامه ۱۰ قدمی زیر به شما کمک می‌کند که تبدیل به یک متخصص اینترنتی معتبر شوید:

۱. حوزه‌ای از علایق شخصی خودتان را انتخاب کنید.
۲. نام دامنه اینترنتی‌ای بخرید که این علاقه را منعکس کند.
۳. وبلاگی راه‌اندازی کنید و بر این کار متمرکز شوید.
۴. در رسانه‌های اجتماعی تخصصی مثل LinkedIn حساب کاربری ایجاد کنید و فعالیت کنید.
۵. از Google Alerts استفاده کنید تا در جریان آخرین اطلاعات مرتبط با زمینه کاری‌تان قرار بگیرید.
۶. مطالبی در وبلاگ بنویسید و مقالات، عکس‌ها و ویدیوهای مرتبط با موضوعتان را آنجا به اشتراک بگذارید.
۷. پیشنهاد و راهکار ارائه دهید و از کاربران بخواهید نظر بدهند و بازخوردهایی در مورد آن بنویسند.
۸. متخصصان آنلاین دیگری که در زمینه کاری شما خیره هستند را شناسایی کنید و از

آن‌ها دعوت کنید وارد شبکه شما شوند.

۹. از طریق اشتراک در کمپین‌های تبلیغاتی آنلاین، مانند گوگل AdSense و نمونه‌های رایج دیگر از وبلاگتان درآمد کسب کنید.
۱۰. مراحل ۶ و ۷ و ۸ را ادامه دهید تا چرخه رشد کند.

نشر دیجیتال

تقریباً هر صنعت، سرگرمی، علاقه‌مندی، ورزش، تفریح و فعالیتی هواداران خود را دارد. اطلاعات ارزشمند جمع‌آوری کنید و برای جذب مخاطبان حوزه کاریتان آن‌ها را از طریق ابزارهای دیجیتالی؛ مانند خبرنامه‌ها، وبلاگ‌ها، پادکست‌ها و مجموعه‌های ویدیویی منتشر کنید. هم مشتری‌ها و هم کسب‌وکارها را هدف قرار دهید. با قرار دادن اطلاعات مرتبط به موضوع، خدماتی را برای افرادی که علاقه‌مندی‌های مشترک دارند، فراهم کنید. به محض اینکه موفق به جذب یک مخاطب شدید، تبلیغات کنید و محصولات خودتان را بفروشید.

هیچ‌گاه در زمینه محتوا کمبودی نخواهید داشت. از دسترسی به «محتوای رایگان»، یعنی محتوایی که از دیگر وب‌سایت‌های حرفه‌ای گرفته می‌شوند، استفاده کنید. به سایت‌های دیگر و وبلاگ‌ها لینک بدهید، موضوعات خبری مرتبط را به اشتراک بگذارید، مطالب مطبوعاتی منتشر کنید، از کاربران بخواهید نظر بدهند و محتوا تولید کنند، با کارشناسان و افراد متخصص در این زمینه مصاحبه کنید و فیلم و عکس قرار دهید. در این قسمت نگاهی دقیق‌تر به بعضی از این ابزارهای نشر دیجیتال خواهیم انداخت.

خبرنامه‌های ایمیلی رایگان: یک حساب کاربری در یک ارائه‌دهنده سرویس ایمیلی باز کنید. با هزینه‌ای کم می‌توانید سیستم خبرنامه خود را مدیریت کنید. خبرنامه ایمیلی رایگان خود را با محتوای مرتبط با مخاطب خاصی که دارید پُر کنید. وقتی تعداد مشترک‌ها به اندازه کافی زیاد شد، با فروش تبلیغات از خبرنامه درآمد کسب

کنید. در صورتی که خبرنامه دیجیتالی شما محبوب شد، از مشترکین هزینه اشتراک دریافت کنید.

وبلاگ‌ها: وبلاگ‌ها که در اصل به‌عنوان دفترچه خاطرات شخصی آنلاین شروع به کار کردند، سایت‌هایی هستند که در مورد موضوعی خاص مطلب قرار می‌دهند، که این مطالب و مقالات به‌صورت پشت سر هم قرار می‌گیرند، این‌گونه که ابتدا مطالب جدیدتر نمایش داده می‌شوند.

پادکست‌ها: پادکست‌ها یا فایل‌های ضبط‌شده صوتی شامل موسیقی، سخنرانی‌ها، ارائه‌ها، مصاحبه‌ها و چیزهای مشابه هستند. در حالی که با این پادکست‌ها، برای بازار هدف اطلاعات مهیا می‌کنید، از آن‌ها برای ترویج و تبلیغ محصولات استفاده کنید. همچنین می‌توانید برای برنامه‌های صوتیتان حامیان مالی جذب کنید.

شبکه‌های تلویزیونی تحت وب: تولیدکننده‌های ویدیوهای پرطرفدار و جذاب در سایت‌های اشتراک‌گذاری ویدیو می‌توانند از این طریق به جذب مشتری و کسب درآمد بپردازند. برای مثال ویدیوهای آقای «دیو پاور» در زمینه هواپیماهای کنترل از راه دور، روزانه بیش از ۱۰۰ هزار بازدیدکننده دارد. این برای آقای پاور یک منبع درآمد زیاد محسوب می‌شود. زیرا روزانه سیل زیادی از بازدیدکنندگانی را به وبسایتش، جایی که محصولاتش را می‌فروشد هدایت می‌کند.

شبکه‌های اجتماعی: فعالیت در «یک شبکه اجتماعی، تالار گفتگو، تابلو اعلانات الکترونیکی و عضویت در انجمن» با ایجاد فضایی که در مورد علایقتان با دیگران تعامل کنید، بین شما و مردم ارتباط ایجاد می‌کند. برای مثال «Backyard Chickens» که یک انجمن مجازی متمرکز در زمینه پرورش مرغ است، بیش از ۱۰۰ هزار عضو ثبت‌شده دارد!

فرصت‌های بیشتر

برای کسب درآمد از اینترنت نیازی نیست که ایده منحصربه‌فردی داشته باشید یا

بخواهید محصول یا خدمات متحول‌کننده‌ای ارائه کنید. می‌توانید محصولاتِ دیگران را با استفاده از همان کانال‌های دیجیتالی ذکرشده به فروش برسانید. بسیاری از بازاریابان اینترنتی از فروش محصولات شرکت‌های دیگر در وبسایتشان سود خیلی خوبی به دست می‌آورند.

انتشار نقد و بررسی‌ها برای محصولات و خدمات مخصوص یک حوزه خاص هم می‌تواند بسیار پُر سود باشد. بعضی از سایت‌های نقد و بررسی فیلم هر ماه بیش از ۲۰ میلیون بازدیدکننده دارند!

فروش مجازی محصولات قابل دانلود می‌تواند درآمد ثابتی به همراه داشته باشد. فایل‌های دیجیتالی‌ای که احتمال دانلود آن‌ها وجود دارد شامل «موسیقی، دستور آشپزی، ویدیوها، عکس‌ها، نرم‌افزارها، کتاب‌های الکترونیکی و اسناد» می‌شود. همین‌طور می‌توانید تخفیف یا معاملات روزانه ارائه کنید.

افرادی که به‌صورت انفرادی و مستقل کار می‌کنند هم فرصت‌های شگفت‌انگیزی را در اینترنت می‌یابند. مثل یک پیمانکار مستقل می‌توانید پروژه‌هایی را که می‌خواهید انتخاب کنید و با افرادی که دوست دارید کار کنید. می‌توانید از یک کسب‌وکار اینترنتی که از قبل موفق بوده است کپی‌برداری کنید.

تغییر مسیر

برای اینکه به شیوه میلیونر کلیکی زندگی کنید، چند ساعت را در هفته به تحقیق آنلاین و برنامه‌ریزی و یادگیری اختصاص دهید. مقدار کمی پول از چک‌های حقوقیتان را پس‌انداز کنید و از آن برای راه‌اندازی بنگاه اقتصادی خود استفاده کنید. به ایده‌های کسب‌وکار اینترنتی که بتوانند مناسب با سود و اهداف شما در زندگی باشند فکر کنید. در زمینه کارتان تحقیق کنید، به دنبال حوزه‌های ناشناخته بگردید، ایده‌هایتان را امتحان کنید، وبسایت خودتان را بسازید و یک نام برای دامنه‌اش انتخاب کنید. سپس این آمادگی را خواهید داشت که بر ایجاد برند یا مارک خودتان

متمرکز شوید.

[message_box text_color="light]

نکات کلیدی کتاب

- میلیونرهای کلیدی با انجام کاری که دوست دارند، به روش آنلاین پول درمی‌آورند.
- «کسب‌وکار متناسب با شیوه زندگی» یعنی انجام کار موردعلاقه درحالی‌که وقت کافی برای دنبال کردن علایق دیگر دارید.
- زندگی کاری را حول موضوعات و کارهایی که جذاب هستند طراحی کنید.
- بخشی از بازار را شناسایی کنید که محصولات و خدمات فعلی قادر به تأمین نیازهای آن نیستند.
- با استفاده از رسانه‌های دیجیتال مثل خبرنامه‌ها، وبلاگ‌ها، پادکست‌ها و مجموعه‌های ویدیویی به بازار خدمات بدهید.
- به یک کارشناس آنلاین معتبر تبدیل شوید.
- مطالب و محتویات دست‌اول در سایت قرار دهید، همچنین از «محتوای رایگان دیگر وبسایت‌های حرفه‌ای» هم استفاده کنید.
- به وبسایت‌های دیگر لینک بدهید، اخبار و مطالب مطبوعاتی متناسب منتشر کنید، از کاربران بخواهید تا اطلاعات و نظراتشان را در اختیارتان بگذارند.
- از طریق تبلیغات، یافتن حامیان مالی و فروش محصولات و خدماتی که ارائه می‌کنید از وبسایت درآمد کسب کنید.
- همچنین می‌توان به ارائه تخصص خودتان، استفاده از الگوهای جدید تجاری موفق و فروش محصولات یا فایل‌های دیجیتال دیگران پرداخت.

[message_box/]