



## راه اندازی کسب و کار اینترنتی موفق در سال جدید چگونه باشد؟

### کارآفرینی و کسب و کار اینترنتی

کارآفرینان از جمله معدود انسان‌هایی هستند که همواره می‌خواهند موقعیت‌های کاری جدید و خلاقانه‌ای بیابند و ایده اولیه‌شان را به کسب و کاری میلیاردی تبدیل کنند؛ اما بسیاری از این موقعیت‌های کاری، با وجود این‌که در ابتدا بسیار عالی به نظر می‌رسند، در نهایت به شکست می‌انجامند؛ اما کسب و کارهای اینترنتی بسیار جذاب و وسوسه‌انگیز هستند و به دلیل سنجش‌پذیری بالا، آزادی عمل نامحدود و دسترسی به بازارهای جهانی، به یکی از بهترین انواع کسب و کار تبدیل شده‌اند.

## نقش وبسایت در کسب و کار آنلاین

با شنیدن عبارت **کسب و کار اینترنتی** اولین چیزهایی که به ذهن انسان می‌رسد وبسایت فروشگاهی یا صفحات فروش در شبکه‌های اجتماعی هستند؛ اما بهتر است در همین ابتدای کار یادآوری کنیم که حتی با وجود شبکه‌های اجتماعی باز هم نمی‌توان در هیچ سطحی از کسب و کار آنلاین بدون وبسایت به هیچ‌وجه معنایی ندارد.

## روش‌های ساخت سایت و توصیه‌ها

برای داشتن سایت سه راه وجود دارد. شما می‌توانید کار طراحی سایت خود را به یک شرکت بسپارید، از برنامه‌نویس فریلنس (آزادکار) استفاده کنید یا از سایت‌سازهایی (CMS) مانند وردپرس و جوملا بهره ببرید.

استفاده از دو مورد اول را به هیچ‌وجه توصیه نمی‌کنم. ما مشتریان زیادی داریم که با شرکت یا افراد برنامه‌نویس کار کرده‌اند و به مشکل خورده‌اند یا آن شرکت دیگر سرویس ارائه نمی‌کند یا فرد برنامه‌نویس از دسترس خارج می‌شود و بدین شکل مشکلی اساسی پیش می‌آید؛ چون کدنویسی صورت گرفته اختصاصی بوده و هر کسی نمی‌تواند از پس ویرایش و تازه‌سازی آن برآید. من پیشنهاد می‌کنم که افراد از سایت‌سازهایی مانند وردپرس استفاده کنند و در صورت نیاز به گزینه‌هایی که در دسترس نیست، می‌توانند از افزونه یا پلاگین بهره ببرند یا از برنامه‌نویسی بخواهند که کد عملکردی خاص را برایشان بنویسد.

## الزامات قانونی کسب و کار اینترنتی

شرایط لازم برای راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی شامل برخی موارد قانونی می‌شود. بهتر است که در ابتدای کار سایت خود را در وبسایت ساماندهی آی.آر. ثبت و تایید کنید که سایتتان تحت قوانین جمهوری اسلامی ایران فعالیت می‌کند. این سایت به فیلترینگ نیز نظارت دارد. ثبت سایتتان نیز کار سختی نیست و با پرکردن فرمی معمولی، شامل نام و نام‌خانوادگی و سایر اطلاعات هویتی این کار صورت می‌گیرد.

پس از ثبت و راه‌اندازی وبسایت و شبکه‌های اجتماعی، موضوع دیگری که ضروری به نظر می‌رسد پیدا کردن بازار هدف مناسب است. این بحث بسیار گسترده‌ای است، اما به طور خلاصه پیشنهاد می‌کنم اگر کسی می‌خواهد در ایران فروشگاه اینترنتی ایجاد کند، بهتر است تا حد امکان بازار هدف و دسته محصولات خود را محدود کند؛ به عنوان مثال می‌توانید وبسایتی برای فروش تبلت به دانشجویان ایجاد کنید. این بازار هدف می‌تواند یک جامعه (دانشجویان)، یک شهر (کرمان) یا یک بازه سنی خاص باشد. سپس باید براساس جامعه هدف‌تان به طراحی و ساختار بندی وبسایت خود بپردازید. یکی از اشتباهات خیلی رایج که بسیاری از افراد دچار آن هستند این است که می‌خواهند از ابتدای کار وبسایتی مانند آمازون ایجاد کنند و طیف گسترده‌ای از محصولات را در دسته‌بندی‌هایشان می‌گنجانند.

این کار به صورت تضمینی به شکست خواهد انجامید. برای چنین کاری لازم است که تیم بسیار قوی پشتیبانی و منابع مالی زیادی وجود داشته باشد که در چنین شرایطی نیز من باز چنین کاری را توصیه نمی‌کنم. از دید بازاریابی سه نوع محتوا باید در وبسایت و شبکه‌های اجتماعی قرار گیرند.

## انواع محتوای مورد نیاز سایت و شبکه‌های اجتماعی

محتوای آموزشی: شما می‌توانید در مورد هرکاری که داشته باشید، حتی اگر به نظر محتوای آموزشی مرتبطی نیز نداشته باشد. پست‌های آموزشی بگذارید. فرض کنیم که کار شما فروش سرویس چینی است. شاید به نظر نرسد شما نیز می‌توانید پست‌های آموزشی در این رابطه بگذارید؛ اما بدانید که می‌توانید در مورد نحوه چینش ظروف روی میز براساس نوع مهمانان و پذیرایی هر چه بهتر از مهمانان مطالبی بگذارید حتی می‌توانید آموزش‌هایی در مورد نحوه خرید محصولات بگذارید تا کاربران بتوانند بسته به نوع کاربری‌شان بهترین خرید را داشته باشند.

دسته دوم محتواهایی که باید روی وبسایت شما قرار بگیرند. مطالبی هستند که با هدف برندسازی نوشته شده‌اند و به همراه عکس‌هایی از شما، تیم کاریتان وجود خارجی دارد.

سومین دسته محتوای وبسایت، محصولات شما است. خیلی از افراد حتی از قرار دادن عکس محصولاتشان در سایت نیز واهمه دارند.

## مزایا و دلایل شکست کسب‌وکار اینترنتی

آزادی زمانی و مکانی ویژه‌ای که با کسب‌وکار اینترنتی از آن برخوردار خواهید بود، یکی از بزرگ‌ترین مزایایی است که با این نوع کار خواهید داشت. اگر بودجه بازاریابی‌تان را به بازاریابی اینترنتی اختصاص بدهید، بازگشت سرمایه بالاتری خواهید داشت. اگر بخواهید ده میلیون تومان را صرف تبلیغات سنتی کنید، شای حتی نتوانید یک بیلورد برای خود تهیه کنید! اما اگر همین هزینه را صرف بازاریابی اینترنتی کنید، کار خیلی زیادی می‌توانید انجام دهید. به طور کلی اگر بخواهیم بهترین نوع تبلیغات اینترنتی را نام ببریم، تبلیغات کلیدی خواهد بود؛ زیرا اگر کسی با کلیک روی آن آگهی وارد سایت شما شود، باید هزینه‌اش را بپردازید، اما اگر کسی روی تبلیغاتتان کلیک

نکند، اعتبارتان کاهش نمی‌یابد؛ به عنوان مثال تبلیغات گوگل از همین نوع تبلیغات کلیدی است.

حال ممکن است سوال شود که چرا بسیاری از کسب‌وکارهای اینترنتی با شکست مواجه می‌شوند. به نظر من اولین دلیل این است که این‌گونه افراد با کسب‌وکار و اصول آن آشنایی ندارند و فکر می‌کنند با راه‌اندازی یک سایت می‌توان کسب‌وکاری را راه‌اندازی کرد. آن‌ها از این موضوع غافلند که کسب‌وکار خوب نیازمند پشتیبانی قوی، برخورد خوب با مشتریان، ارسال به موقع و... است. تا به حال به دلیل موفقیت فروشگاهی مانند دیجی کالا فکر کرده‌اید؟ ایده فروش کامپیوتر ایده ساده‌ای است اما خوش‌قولی، ارسال به موقع کالا و به‌روزرسانی موجودی انبار نکات مهمی است که بر تصمیم‌گیری مشتریان تاثیر مثبت می‌گذارد.

زمان مورد نیاز برای تشخیص موفقیت یا عدم موفقیت یک کسب‌وکار اینترنتی را نمی‌توان پیش‌بینی کرد، چون شرایط برای هر کسی متفاوت است. برخی افراد از قبل کسب‌وکار خودشان را داشته‌اند و الان می‌خواهند به صورت آنلاین نیز محصولاتشان را به فروش برسانند. کسب‌وکار آنلاین این افراد به سرعت به موفقیت می‌رسد، زیرا آن‌ها از قبل شناخته شده هستند و اعتبار دارند؛ اما برخی دیگر از افراد فقط در فضای مجازی فعالیت می‌کنند و دفتر یا فروشگاهی ندارند. وضعیت این افراد دشوارتر است و باید زمان و تلاش بیشتری را صرف فعالیت مجازی خود کنند؛ اما معمولاً پس از شش ماه می‌توان موفقیت نسبی یک کسب‌وکار آنلاین را مورد ارزیابی قرارداد.

در نهایت باید این موضوع را خاطرنشان کنم که اگر کسی می‌خواهد در زمینه کسب‌وکار آنلاین به موفقیت برسد، باید بداند که این کار به هیچ‌وجه شغل دوم یا تفریح محسوب نمی‌شود. اگر حاضر هستید این کار را به عنوان شغل اول در نظر بگیرید و برایش وقت کافی صرف کنید، به موفقیت می‌رسید.