



رویای کسب درآمد اینترنتی به صورت خودکار ورود به دنیای پرداخت آنلاین

مدتی است که امکان پرداخت آنلاین با کارت‌های بانکی عضو شتاب فراهم شده است. کافی است با یکی از بانک‌های ارائه‌دهنده گذرگاه پرداخت اینترنتی قرارداد ببندید و از برنامه‌نویس سایت بخواهید کد لازم را به سایتتان اضافه کند. کاربران به راحتی می‌توانند به وبسایت شما مراجعه کنند و محصولات را بخرند و پرداخت را به صورت آنلاین انجام دهند.

تا اینجای کار نیمی از معامله انجام شده است، یعنی مشتری محصولی را سفارش داده و مبلغ آن را پرداخت کرده است. حال نوبت شماست که محصول مورد نظر را آماده کنید و برای مشتری بفرستید. آماده کردن محصول و ارسال آن برای مشتری با خود مشکلاتی به همراه دارد و زمانی معامله به پایان می‌رسد که محصول به دست مشتری برسد.

این نوع کسب درآمد، خودکار یا اتوماتیک نیست. یعنی مثلا اگر یک هفته به

مسافرت بروید، کسب‌وکار شما با مشکل مواجه می‌شود. البته من هنگام مسافرت تعدادی از محصولات را با خود به همراه دارم و سفارشات را حتی در هنگام مسافرت ارسال می‌کنم.

چالش‌های فروش سنتی و مزایای محصولات دیجیتال

ولی حالت بسیار ایده‌آل‌تری وجود دارد و آن هم تولید و فروش محصولات دیجیتال است. فروش محصولات دیجیتال در جهان به روندی با رشد غیر قابل تصور تبدیل شده است. محصولات آموزشی بهترین گزینه هستند. اگر در زمینه‌ای خاص اطلاعات یا مهارت با ارزشی دارید می‌توانید به راحتی آن را به درآمد تبدیل کنید.

نکته قابل توجه آن است که فروش نسخه الکترونیکی کتاب‌ها در حال پیشی گرفتن از فروش نسخه کاغذی است. چرا مشتری کتابی الکترونیکی می‌خرد در صورتی که می‌تواند همان کتاب را به صورت چاپ شده بخرد. راز موفقیت فروش محصولات دیجیتال در تحویل سریع آن‌ها است. غالب خریدهای محصولات دیجیتال در ساعات ۱۰ شب تا ۱ نیمه شب انجام می‌شود. در این ساعات معمولاً کاربران اینترنتی به دنبال اطلاعات مورد علاقه خود می‌گردند و با برخورد به موردی جالب توجه معمولاً حاضر نیستند تا روز بعد صبر کنند تا کتاب را از کتاب‌فروشی بخرند. این مخاطبان با وسوسه‌ای بزرگ روبه‌رو هستند. پرداخت خود را به صورت آنلاین انجام دهند و در همان لحظه کتاب را دانلود کنند!

سوالی که شاید برای بسیاری از مبتدیان پیش آید آن است که چرا افراد باید برای به دست آوردن اطلاعات پول بپردازند، در حالی که می‌توانند در هر زمینه اطلاعات رایگان غیر قابل تصویری پیدا کنند. نکته در همین است که حجم اطلاعات موجود در هر زمینه به مقدار عجیبی زیاد است. بنابراین یافتن اطلاعات کاربردی کار آسانی نیست! افراد وقت کافی برای خواندن صدها صفحه اطلاعات و طبقه‌بندی آن ندارند. درست مانند آن است که شخصی را به صرف غذای رایگان در رستوران دعوت کنیم و جلوی او یک منوی هزار صفحه‌ای شامل ۱۰ هزار غذا قرار دهیم تا او انتخاب کند. مطمئناً

انتخاب کار وقت‌گیر و سختی خواهد بود.

موفقیت در فروش محصولات آموزشی

راز موفقیت محصولات آموزشی در ارائه اطلاعات با حجم کم و کاملاً کاربردی است. درست است که اطلاعات به رایگان در اختیار همه است. ولی بسته‌بندی اطلاعات به صورت قابل استفاده و مفید، کار بسیار با ارزشی است و همواره مشتریان خود را دارد.

محصولات آموزشی پرفروش اطلاعات جدید و فوق‌العاده ارائه نمی‌دهند، بلکه همان اطلاعات موجود را به طور منظمی طبقه‌بندی می‌کنند و در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌دهند و خریدار می‌تواند در کم‌ترین زمان به اطلاعات دلخواهش دسترسی پیدا کند.

بنابراین یک محصول آموزشی با حجمی معقول بسازید. بهترین گزینه برای شروع کار می‌تواند یک کتاب الکترونیکی ۲۰ تا ۳۰ صفحه‌ای باشد.

مشتری به وبسایت شما مراجعه می‌کند و به کتاب الکترونیکی شما علاقه‌مند می‌شود. قیمت آن هم طوری است که وسوسه خرید را بیشتر می‌کند. با کارت بانکی خود پول را پرداخت می‌کند و پس از پرداخت موفقیت‌آمیز به صفحه دانلود محصول هدایت می‌شود و کتاب را دانلود می‌کند. معامله انجام شد! شاید در زمان معامله شما در خواب باشید و یا در مسافرتی تفریحی!

بله می‌توانید هر روز پس از بیدار شدن حساب بانکی خود را کنترل کنید تا ببینید چقدر به موجودی آن اضافه شده است. البته دقت کنید که فقط فرایند فروش خودکار است و به خودی خود انجام می‌شود، ولی بسیاری از کارهای لازم باید به صورت روزانه و توسط شما انجام شود: کارهایی مانند بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو، تبلیغات اینترنتی و غیر اینترنتی برای افزایش بازدیدکننده، پاسخ به سوالات بازدیدکنندگان از طریق ایمیل و ...



ولی به هر حال رویای کسب درآمد اینترنتی خودکار به حقیقت پیوسته است!