



مغازه ۲۴ ساعته من

فهرست مطالب

- ۱ درباره نویسنده
- ۲ گام صفرم
- ۲ چرا باید مغازه ۲۴ ساعته داشته باشم؟
- ۲ باور محدودکننده
- ۴ درآمد غیرفعال
- ۵ آیا به عنوان شغل دوم می‌توان راه‌اندازی کرد؟
- ۶ چه پیش‌نیازهایی لازم دارم؟
- ۶ پیش‌نیاز اول
- ۷ پیش‌نیاز دوم
- ۷ پیش‌نیاز سوم
- ۸ آیا باید برنامه نویسی یاد بگیرم؟
- ۸ چقدر سرمایه نیاز دارم؟
- ۹ اشتباهات رایج مسیر

گام اول ۱۰

۱۰ ایده‌یابی

۱۱ طوفان فکری

۱۲ انتخاب برند

گام دوم ۱۴

۱۴ خرید هاست و دامین

۱۵ هاست

۱۶ دامین

گام سوم ۱۷

۱۸ پیدا کردن قالب مناسب

۱۹ خرید قالب

گام چهارم ۲۱

۲۱ نصب و پیکربندی

۲۱ ساخت دیتابیس یا پایگاه داده

۲۳ آپلود قالب

۲۴ نصب قالب

۲۴ پیکربندی قالب

۲۵ گام پنجم

۲۵ تکمیل اطلاعات

۲۶ گام ششم

۲۶ سیستم سازی

درباره نویسنده

من احمد پوررستمی بنیانگذار و رهبر تیم فناوری اطلاعات تکتا، از سال ۱۳۸۱ وارد هنرستان و رشته کامپیوتر شدم و با توجه به اینکه عاشق این رشته بودم از جان و دل برای یادگیری مهارت‌های برنامه نویسی و گرافیک زمان و انرژی می‌گذاشتم. یادم هست که وقتی از مدرسه به خانه برمی‌گشتم اول کامپیوتر خودم را روشن می‌کردم و بعد از آن به تعویض لباسم مشغول می‌شدم. هنوز مادرم یاد آن روزها هست که به اجبار از پای کامپیوتر بلند می‌شدم و سر سفره حاضر می‌شدم.

این اشتیاق سوزان همچنان ادامه داشت و منجر به تحصیل در این رشته تا مقطع کارشناسی ارشد شد و هم اکنون مشغول تدریس همین رشته در یکی از هنرستان‌های نمونه شهرتهران هستم. در مقطع ارشد وارد گرایش تجارت الکترونیک شدم و مشغول یادگیری و تدریس در این زمینه هستم.



گام صفرم

همین ابتدا باید عرض کنم اگر اهل چالش نیستید و نمی خواهید کار متفاوتی انجام دهید این کتاب را ببندید چون مناسب شما نیست. اگر معمولاً کارهایتان را به تعویق می اندازید پیشنهاد می کنم کتاب از شنیه را مطالعه کنید و بعد از آن سراغ این کتاب بیایید.



چرا باید مغازه ۲۴ ساعته داشته باشم؟

مهم نیست الان چه شغلی دارید یا مشغول چه کاری هستید، داشتن یک مغازه

۲۴ ساعته واقعا دلچسب و خوشایند خواهد بود. کافیتس روزانه چند ساعت به این مغازه ۲۴ ساعته خود اختصاص دهید تا مثل یک فروشگاه زنجیره ای برای شما درآمد کسب کند. می پرسید چطور؟

باور محدودکننده

وقتی صحبت از فروشگاه اینترنتی می شود خیلی از افراد فکر می کنند حتما باید خودشان محصول یا انباری برای ذخیره کالاهایی که خرید می کنند تا آن را به مردم بفروشند داشته باشند. البته که باید محصول یا خدمتی برای

عرضه داشته باشید، اما لزوماً نباید آن را انبار کنید و یا خدمت مورد نظر را خودتان ارائه دهید. خیلی از کسب‌وکارهای موفق که امروزه در ایران مشغول به فعالیت هستند نه کالایی دارند و نه اینکه خودشان خدمت اصلی را ارائه می‌کنند.

Snapp!

TAP30
تپسی

به طور مثال آژانسهای اینترنتی مثل

اسنپ و تپسی یا کسب‌وکارهای ارائه بلیط اتوبوس و قطار و هواپیما و از این دست کسب‌وکارها بسیار

زیاد است. پس این باور که لزوماً باید خودمان ارائه‌کننده خدمت یا محصول باشیم کاملاً اشتباه است. شما می‌توانید با فروشگاه‌های فیزیکی مذاکره کنید و با آنها قرارداد ببندید و از آنها به‌عنوان تأمین‌کننده کالا استفاده کنید و شما فقط وظیفه فروش و ارسال کالا را انجام دهید.

اقدام

لطفاً اگر همچین باوری دارید در اینترنت جستجو کنید و کسب‌وکارهایی که خودشان هیچ محصول و خدمتی برای ارائه نداشتند را پیدا کنید.

خیلی مهمه‌ها

درآمد غیرفعال

داشتن مغازه ۲۴ ساعته می تواند شما را ثروتمند سازد، البته صحبت از یک شبه میلیونر شدن نمی کنم. قطعاً این کار سختی های خودش را دارد و نیازمند صرف انرژی و زمان و کمی هزینه است تا به سودآوری برسد.

شاید واژه «درآمد غیرفعال» را شنیده باشید. این کسب و کار می تواند برای شما درآمد غیرفعال ایجاد کند البته در صورتی که خوب فعالیت کنید. درآمد غیرفعال یعنی وقتی خواب هستید کسب درآمد می کنید و حتی بعد از مدتی که رشد کردید وقتی برای مدتی به مسافرت می روید، سیستم شما مشغول فعالیت و کسب درآمد برای شماست.





آیا به عنوان شغل دوم می توان راه اندازی کرد؟



در این باره باید عرض کنم اگر نگاه شما این است که حالا این کار را راه بیاندازم تا ببینم

چه اتفاقی می افتد قطعاً اتفاق خاصی رخ نخواهد داد. ولی اگر

عاشق این کار هستید و با علاقه سمت این شغل بیایید قطعاً

می توان به عنوان شغل دوم نیز در نظر گرفت و اگر کمی همت و تلاش به کار

بگیرید مطمئناً بعد از مدتی شغل اول خود را کنار خواهید گذاشت و این شغل

به عنوان شغل اصلی شما خواهد بود، زیرا هم برای شما آزادی عمل خواهد

داشت و هم اینکه شما در این شغل دائماً چالش دارید و هر روز در حال رشد

و توسعه خودتان و شغلتان هستید و از کسل کنندگی مشاغل کارمندی خبری

نیست.

اقدام

یکی از مهمترین شروط موفقیت در این کار **علاقه**

است، اگر مردد هستید پیشنهاد می کنم کمی

برای این مورد وقت بگذارید و خوب فکر کنید.



چه پیش‌نیازهایی لازم دارم؟

حالا که به این نتیجه رسیدید که این شغل مناسب شماست و علاقه

شدید به آن دارید و قصد راه‌اندازی آن را دارید باید بدانید که برای شروع این کار یک سری پیش‌نیاز دارید که بعضی از آنها مربوط به رشد و توسعه شخصی خودتان می‌شود و برخی نیز خریدنی هستند که باید تهیه کنید.

پیش‌نیاز اول



با توجه به اینکه برای این کار نیاز به دسترسی دائم به سایت خود دارید پس می‌بایست سیستمی داشته باشید که دائم در دسترس باشد و به اینترنت متصل باشد.

پیشنهاد من یک تبلت ۱۰ اینچی سیم کارت خور است که باعث می‌شود شما حتی در مسیر هم بتوانید وارد سایت خود شوید، مطلب بگذارید و از روند سایت خود باخبر باشید. البته اگر تبلت ندارید اصلاً نگران نباشید این فقط یک پیشنهاد بود و اگر توان مالی آن را دارید تهیه کنید وگرنه اصلاً لزومی



مغازه ۲۴ ساعته من

ندارد. پیشنهاد دوم من لپ تاپ است که امروزه در اکثر خانه‌ها یافت می‌شود اگر لپ تاپ هم ندارید باز هم نگران نباشید زیرا خیلی از کارها را با گوشی خودتان نیز می‌توانید انجام دهید.

پیش نیاز دوم



مورد بعدی دانش کار با کامپیوتر است، در حدی که بتوانید وارد سایت خودتان و سایر سایت‌ها شوید و به جمع‌آوری و درج اطلاعات بپردازید. قطعاً شما که این مطلب را می‌خوانید توان این کار را دارید. ولی اگر می‌خواهید کمی حرفه‌ای‌تر عمل کنید نیاز است که چیزهای دیگری نیز بیاموزید، برای این کار می‌توانید از دوره‌های آنلاین یا حضوری ما استفاده کنید.

پیش نیاز سوم

مواردی که باید تهیه کنید (هاست، دامین) که در ادامه به شما عرض خواهد شد.





آیا باید برنامه نویسی یاد بگیرم؟



وقتی صحبت از راهاندازی سایت می‌شود خیلی‌ها این تصور را دارند که نیاز به برنامه‌نویس وجود دارد و خُب

من که برنامه‌نویس نیستم پس بیخیال می‌شوم. با روشی که به شما عرض خواهیم کرد نه تنها نیاز به برنامه‌نویس شدن نخواهید داشت بلکه بزودی خواهید دید که می‌توانید حتی برای دیگران نیز سایت راهاندازی کنید.

چقدر سرمایه نیاز دارم؟

زمانی که صحبت از سرمایه می‌شود خیلی‌ها فکرشان سمت پول و نقدینگی می‌رود، در حالی که طبق گفته بزرگان دنیا بزرگترین سرمایه ما زمان و انرژی است. سرمایه‌ای که نیاز دارید زمان و انرژی شماست برای راهاندازی و رشد کسب‌وکارتان و اصلاً به مبلغی که برای این کار هزینه می‌کنید

نمی‌توان گفت سرمایه. آیا حاضرید مهمترین سرمایه زندگی خود، یعنی زمان و انرژی خودتان را برای این کار بگذارید؟

«

بله یا خیر

آه جوابتون منگيه بهتره همین

الان این کتاب رو ببندید

»

اشتباهات رایج مسیر



اشتباهات بسیار زیادی در این مسیر پر پیچ و خم وجود دارد مانند گیرکردن روی قالب سایت، عدم توجه به بازاریابی و کپی کردن کسب‌وکار دیگران که توضیح آنها در [مقاله‌ای از سایت](#) اشاره کردم و به مرور کامل‌تر خواهد شد.

اینو حتما بخونیا

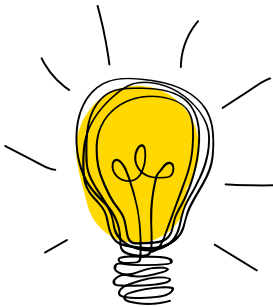
یادته نره

1



گام اول

رسیدیم به اولین گامی که باید برداریم. در صورتی که اقدام‌هایی که گفته شد را انجام دادید سراغ ادامه مطلب بروید. لطفا همه اقدام‌های گفته شده در این کتاب را انجام دهید زیرا تمام این‌ها اقداماتی است که بعدها چراغ راهنمای شما خواهد بود.



ایده‌یابی

یکی از مهمترین مسائل برای شروع هر کسب‌وکار این است که افراد می‌گویند من ایده‌ای ندارم! در جواب این دوستان این‌طور عرض می‌کنم آیا واقعا دور و اطراف شما هیچ مسئله‌ای وجود ندارد که کسی آن را حل نکرده باشد؟! ایده همه کسب‌وکارها دقیقا به همین صورت شکل گرفته است.

مثلا سایتی وجود دارد به نام مامان‌پز که غذای خانگی طبخ می‌کند (جالب است بدانید که خودشان فقط رابط هستند و ارائه خدمت نمی‌کنند)، ایده راه‌اندازی آن از مسئله‌ای که با تهیه غذا پیدا کرده بود شکل گرفت و خیلی از کسب‌وکارهای دیگر نیز به همین شکل.

اقدام

از دوستان و آشنایان خود بپرسید آیا مسئله‌ای دارند که حل نشده باشد؟! یادداشت کنید و فراوانی آن مسئله را بررسی کنید.

البته این تنها راه ایده‌یابی نیست، یکی از روشهای دیگری که می‌توان ایده‌یابی کرد بارش فکری یا اصطلاحاً طوفان فکری است.

طوفان فکری

به این صورت است که زمانی را در نظر می‌گیریم و هر چیزی که به ذهنمان رسید بدون اینکه به روش انجام آن، امکان انجام آن و هر انتقاد دیگری یادداشت کنیم و پس از پایان زمانی که در نظر گرفته بودید می‌توانید به رد یا قبول ایده مورد نظر بپردازد. ترجیحا از دوستان و اعضای خانواده نیز

بخواهید در این طوفان فکری شرکت کنند. البته قبل از شروع جلسه این تذکر را به خود و دیگران نیز بدهید که قرار نیست ایده‌ای را انتقاد، رد یا پذیرش کنند و فقط حق دارند ایده‌های خود را بدون هیچگونه قضاوتی بیان کنند.

توجه

لطفا در صورتی که ایده‌ای برای راه‌اندازی نیافته‌اید همین حالا خواندن کتاب را متوقف کنید و کارهایی را که گفته شد انجام دهید، سپس خواندن کتاب را ادامه دهید. زیرا از اینجا به بعد وارد مراحل اجرایی خواهیم شد و باید ایده شما مشخص شده باشد.

انتخاب برند

به شما تبریک عرض می‌کنم بابت انتخاب ایده‌تان، یک نکته در مورد ایده را یادتان باشد که اگر به آن علاقه دارید برای موفق شدن کفایت ولی اگر باز هم شک دارید می‌توانید از طریق [لینک مشاوره رایگان](#) سایت ما

درخواست مشاوره بدهید تا با هم در مورد ایده‌تان گپ بزنیم و امکان‌سنجی کنیم.

حالا که ایده شما مشخص شده نوبت انتخاب برند شماست. این کار از اهمیت بالایی برخوردار است، بسیاری از برندها بخاطر نام زیبایی که انتخاب کردند برند شدند و اگر همان کسب‌وکار با نام دیگری به وجود می‌آید شاید گرفتن نتیجه‌ای مشابه برایش کار بسیار سختی بود. پس کاملا با دقت این کار را انجام دهید. تصور کنید فرزندی در راه دارید و می‌خواهید برای او نامی



انتخاب کنید. اگر چیزی در مورد انتخاب برند نمی‌دانید توصیه می‌کنم کتاب [برند ضد گلوله](#) را مطالعه کنید.

صفر تا صد ساخت یک برند قدرتمند ویژه ایران
احسان مهدی نژاد - محمد مناسبت
نویسنده کتاب پرسروش نام‌های تجاری نسل زد تک جنسی



گام دوم

به شما تبریک عرض می‌کنم که برند خودتان را نیز انتخاب نمودید و آماده سفری پرچالش شده‌اید. حالا نوبت آن است که پیش‌نیازهایی که عرض کردم را خریداری کنید.

خرید هاست و دامین

اولین پیش‌نیازی که باید خریداری کنید هاست و دامین است. برای



خرید هاست و دامین وبسایت‌های بسیار زیادی وجود دارد که من به عنوان کسی که تا الان حدود هشت سال است که در زمینه طراحی سایت فعالیت

می‌کنم مناسب‌ترین سایتی که دیدم [میهن‌وب‌هاست](#) بوده است. شما هم می‌توانید به این [سایت](#) مراجعه کنید و هاست و دامین خود را از آن خرید کنید، قطعاً بعدها خواهید گفت چه انتخاب خوبی.

هاست

شما برای نصب هر نرم‌افزاری نیاز به فضای دارید، مثلا وقتی یک اپلیکیشن را روی گوشی خودتان نصب می‌کنید فضای از حافظه گوشی به آن اپلیکیشن اختصاص داده می‌شود. هاست یا فضای میزبانی وب، فضای است در بستر اینترنت که به شما این اجازه را می‌دهد تا سایت خود را نصب و نگهداری کنید.

پیشنهاد من برای خرید هاست، هاست لینوکس ایران و با فضای حداقل ۵۰۰ مگابایت است. اگر سایت شما عکس و فیلم زیادی خواهد داشت می‌توانید یک گیگابایت (=۱۰۰۰ مگابایت) و بیشتر را تهیه کنید.



ضمنا موقع خرید به نوع کنترل پنل

هاست خود نیز دقت کنید که Cpanel باشد،

زیرا این کنترل پنل بسیار کاربری آسان تری نصب به سایر کنترل پنل‌ها دارد.

دامین

دامین، دامنه یا نام سایت شما خواهد بود که شامل دو قسمت است.

TaktaTeam.ir

نام دامنه و پسوند آن.

نام دامنه

پسوند

پسوندهای رایج در ایران Com و .ir هستند، با توجه با اینکه شما می‌خواهید کسب‌وکار خود را توسعه دهید هر دو پسوند را خریداری کنید. قیمت دامنه با پسوند .ir در حال حاضر (ابتدای سال ۹۸) سالانه پنج الی شش هزار تومان فروخته می‌شود و به صورت پنج ساله شانزده هزار تومان. دامنه با پسوند Com. با توجه به اینکه به صورت دلاری می‌باشد (البته شما هزینه آن را بصورت ریالی پرداخت خواهید کرد) متغیر است و قیمت آن حدود ده دلار می‌باشد.

3

گام سوم

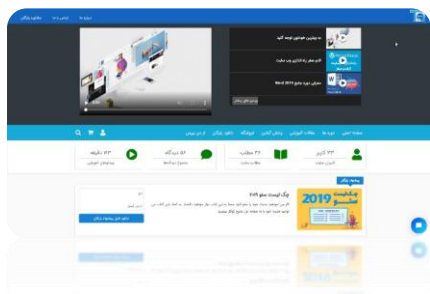
حالا که هاست و دامین خود را خریداری کرده‌اید، نوبت انتخاب قالب مناسب برای سایت شماست. قالب خوب دو ویژگی اصلی دارد که باید به آن دقت کنید که البته این ویژگی‌ها در گذر زمان تغییر خواهد کرد.



اولین ویژگی قالب
خوب واکنشگرا بودن قالب
است یعنی سایت شما در

تمام دستگاه‌ها (موبایل، تبلت، لپ‌تاپ) به درستی نمایش داده شود. این ویژگی بسیار مهم است زیرا امروزه بیشتر استفاده از اینترنت توسط موبایل و تبلت صورت می‌گیرد و اگر سایت شما در این دستگاه‌ها به خوبی نمایش داده نشود عملاً این کاربرها را از دست داده‌اید.

ویژگی دوم این است که کاربر شما هنگام ورود به سایت شما سردرگم



نشود یعنی همان بدو ورود از محتوای سایت شما با یک نگاه اطلاع کسب کند و نیازی به دیدن کل سایت نباشد. پس می‌بایست قالب شما در قسمت هدر یا بالای سایت یک فروشگاه یا هر موضوعی

دیگری که دارید را به نمایش بگذارد و برای اینکه مشتری شما متوجه شود شما چه کالایی دارید مجبور به اسکرول کردن (جابجا کردن) صفحه نباشد.

پیدا کردن قالب مناسب

حالا زمان آن است که با توجه به ویژگی‌های ذکر شده قالب‌های موجود را بررسی نمایید، بدیهی است که به نسبت مدل کسب و کارتان باید دنبال مدل‌های متفاوتی بگردید. مثلا اگر سایت شما قرار است کالای خاصی را به فروش برساند باید دنبال قالب فروشگاه‌های مناسب همان نوع کالا بگردید یا اگر سایت شما خبری است و از تبلیغ کسب درآمد می‌کنید باید دنبال قالب خبری باشید. معمولا در فروشگاه‌های قالب این دسته‌بندی‌ها تفکیک شده است.

خرید قالب

برای خرید قالب مناسب خیلی وسواس به خرج ندهید. این سایت قرار نیست تا آخر عمر سایت اصلی شما باشد و مطمئنا دستخوش تغییر خواهد شد. پس قالبی که به نظرتان خوب آمد را بخرید و هر چه سریعتر کسب و کار خود را راه اندازی کنید. برای خرید قالب می توانید به وبسایت هایی نظیر راست چین، ژاکت و میهن وردپرس و ... بروید و قالب مورد نظرتان را خرید کنید.

یک نکته را به یاد داشته باشید که قالبی که خیلی زیاد خریده شده لزوما مناسب شما نمی باشد. چه بسا قالبی بسیار خوب است و از انتشار آن زیاد نگذشته و یا به خاطر ایرانی بودن طراح استقبال زیادی از آن نشده است ولی بسیار قالب خوبی است.

ضمنا به این نکته هم توجه داشته باشید که شما برای مردم ایران سایت را راهاندازی می‌کنید پس باید به دنبال ذائقه مردم ایران باشید و قالبی که در خارج از ایران طراحی شده ممکن است این ویژگی‌ها را نداشته باشد.

اقدام

لطفاً خواندن کتاب را متوقف کنید و دنبال قالبی که مناسب است بگردید. خرید قالب فارسی وردپرس را در اینترنت جستجو کنید.



راست‌چین





گام چهارم

نصب و پیکربندی

حالا که قالب خود را خریداری نموده‌اید نوبت نصب قالب می‌باشد. برای نصب قالب باید زیرساخت آن را فراهم کنید و سپس اقدام به نصب نمایید.

ساخت دیتابیس یا پایگاه داده

با توجه به اینکه سایت شما دارای اطلاعات فراوانی می‌باشد که مرتبا در حال بروزرسانی است برای نصب، نیاز به دیتابیس دارد تا همه این اطلاعات را آنجا ذخیره نماید.

برای ساخت دیتابیس می‌بایست وارد کنترل پنل هاست خود شویم. برای ورود به کنترل پنل هاست آدرس (۲۰۸۲: sitename.com) را در نوار آدرس مرورگر خود تایپ نمایید و دکمه Enter را بزنید.

سپس نام کاربری و رمز عبور (بعد از خرید هاست و دامین برای شما ایمیل شده

را



(است) را وارد نمایید. در قسمت دیتابیس گزینه

انتخاب نمایید. قبل از اینکه ساخت دیتابیس را آغاز کنید یک فایل متنی باز کنید و اطلاعاتی که وارد می کنید مانند

نام کاربری و رمز را یادداشت کنید تا بعدا فراموش نکنید.

سپس یک نام (دلخواه) که حداکثر می تواند ۵۴ حرف داشته باشد به

عنوان نام دیتابیس وارد کنید. سعی کنید نامی متفاوت از نام سایت خود و یا نام خودتان انتخاب کنید. حالا روی گزینه Next Step کلیک کنید.

در این مرحله یک نام کاربری که حداکثر می تواند ۷ حرف داشته باشد

Step 2: Create Database Users:

Username:

Note: 7 characters max.

Password:

Password (Again):

Strength

Strong (78/100)

Password Generator

Create User

را وارد نموده و رمز عبور دلخواه و ترجیحا سخت (درجه سختی آن در نوار زیرین نمایش داده می شود) وارد نمایید. سپس روی گزینه Create User کلیک نمایید.

مرحله آخر می‌بایست دسترسی‌های لازم را به کاربری که ساختیم بدهیم تیک

ALL PRIVILEGES

گزینه ALL PRIVILEGES را بزنید. سپس روی گزینه Next Step کلیک نمایید. دیتابیس شما ساخته شد.

در صورتی که نتوانستید دیتابیس خود را بسازید می‌توانید فیلم آموزشی آن را بصورت کاملا رایگان در [سایت](#) مشاهده کنید.

آپلود قالب



File Manager

برای آپلود قالب از طریق سی پنل

وارد File Manager شوید. سپس وارد

پوشه public_html که پوشه اصلی سایت شما است شوید.

حالا از نوار بالا روی گزینه upload کلیک کنید (اگر از بسته نصبی قالب استفاده می‌کنید دو فایل وجود دارد که باید آپلود کنید. فایل فشرده قالب و installer.php که در کنار فایل فشرده قالب شما قرار دارد). سپس روی دکمه Select File کلیک کنید و فایل‌های نامبرده را انتخاب کنید.

مدت زمان آپلود فایل بستگی به سرعت اینترنت شما و حجم فایل

قالب دارد.

نصب قالب

نصب اکثر قالب‌ها بصورت یکسان می‌باشد، اکثر قالب‌ها بصورت بسته آسان نصب عرضه می‌شوند و با افزونه‌ای به نام Duplicator ساخته می‌شود که نحوه نصب آن را می‌توانید در مقاله [نصب وردپرس با بسته نصب آسان](#) ببینید.

بیکربندی قالب

این مرحله از کار در هر قالب روند خاصی دارد ولی اموری که باید انجام دهید، تنظیمات مربوط به سایت است که در منوی تنظیمات موجود است و با توجه به فارسی بودن آن بسیار ساده و روان است.

بعد از آن فهرست‌ها یا همان منوهای سایت شما است که در قسمت نمایش، گزینه فهرست‌ها قرار دارد. سپس باید سراغ ابزارک‌ها بروید و آن‌ها را مطابق میل خودتان ویرایش کنید و در آخر هم محتویات صفحه اصلی شماست که در قسمت برگه‌ها می‌توانید آن را پیدا کنید و ویرایش لازم را انجام دهید.

اگر در این قسمت نیاز به کمک داشتید می‌توانید در قسمت [از منو](#) [بپرس](#) سایت ما سوال خود را مطرح کنید.

5



کام پنجم

تکمیل اطلاعات

با توجه به اینکه وبسایت شما فروشگاه‌ای است نیاز به تکمیل اطلاعات مربوط به فروشگاه خود دارید. اطلاعاتی از قبیل قوانین و مقررات فروشگاه، آدرس فروشگاه، مالیات، واحد پول و غیره که برای شروع کار نیاز به تکمیل آن وجود دارد. این اطلاعات از قسمت ووکامرس و سپس پیکربندی تکمیل خواهند شد.

پیشرفته

ایمیل‌ها

حساب کاربری & حریم خصوصی

درگاه پرداخت

حمل و نقل

محصولات

همگانی

از هر سربرگ، اطلاعات مربوط به آن را تکمیل کنید. با توجه به فارسی بودن این قسمت از توضیحات آن گذر می‌کنم.

6

گام ششم

سیستم سازی

واژه سیستم‌سازی به معنی اتوماتیک کردن کارهاست. ممکن است برای اوایل کار خیلی سخت نباشد که همه کارها را خودتان انجام دهید ولی با جلو رفتن کارها و زیاد شدن تعداد مشتریان شما پیگیری امور سخت خواهد شد و نیاز است برای انجام یک سری از کارها سیستم تعریف کنید.



سیستم‌سازی به این معنی نیست که کامپیوتر تمام کارهای شما را انجام

دهد. بلکه به معنی تعریف روندی برای انجام کارهاست. بهتر است همان ابتدا همه کارها را روی کاغذ بیاورید، با این کار شما یک منبع دارید که بعد از بزرگ شدن کسب و کارت‌تان نیروهای شما نیازی به مراجعه به شما بابت هر چیز کوچکی نخواهند داشت و وقتی که شما حضور ندارید کارهایتان به خوبی زمانی که هستید انجام می‌شود.

به طور مثال می‌توانید روندی برای تخفیف‌گذاری روی کالاهایتان تعریف کنید که مثلا فلان موقع کالاهای با قیمت بالای تومان تخفیف درصدی خواهند داشت یا در صورت خرید کالا با تعداد بیش از عدد می‌توان درصد تخفیف به مشتری داد.

البته یک سری از کارها را نیز می‌بایست کامپیوتری کنید تا خودتان درگیر آن نباشید. یکی از این کارها سامانه پیامک است که به شما خیلی کمک خواهد کرد تا پیگیریهایتان را برای شما انجام دهد. امروز سامانه‌های پیامک بسیار هوشمندتر شده‌اند و حتی امکان برگزاری مسابقه و ... را نیز دارند. پس می‌توانید کمک زیادی از این سامانه‌ها بگیرید.



مورد بعدی سامانه‌هایی برای مدیریت شبکه‌های اجتماعی کسب‌وکارتان است.

امروزه وبسایت‌های بسیار زیادی هستند که این کار انجام می‌دهند. همان‌طور که می‌دانید و احتمالا خودتان نیز همین‌طور هستید استفاده از شبکه‌های اجتماعی بیشتر در ساعات پایانی شب اتفاق می‌افتد و اگر قرار باشد شما در ساعات پایانی شب را مشغول پست

گذاشتن در شبکه‌های اجتماعی باشید لذت بودن در کنار خانواده را از دست خواهید داد، چون این شغل شماسست و شبکه‌های اجتماعی موقعیت بسیار عالی و رایگانی برای تبلیغ کسب‌وکار شما هستند.

مورد بعدی نرم‌افزار IFTTT است که با آن می‌توان یک رویه تعریف کرد و هر کاری را اتوماتیک کرد. این نرم‌افزار حتی قابلیت این را دارد که گوشی شما را نیز کنترل و مدیریت کند و مثلا با ارسال کدی به گوشی شما از حالت بیصدا در بیاید و زنگ بخورد.

کار بعدی که می‌توانید انجام دهید این است که از کارهای تخصصی که فکر می‌کنید امکان واگذاری ندارند یک فیلم آموزشی بسازید و هر فرد جدیدی که استخدام می‌کنید این فیلم را در اختیار او بگذارید.

مورد بعدی این است که افرادی را استخدام کنید که خیلی بهتر از شما هستند، از این که فردی بهتر و باهوش‌تر از شما به عنوان زیردست شما کار می‌کند نهراسید. این افراد می‌توانند بسیار به شما کمک کنند تا کسب‌وکار شما رشد کند و هیچ تهدیدی برای شما به حساب نمی‌آید.

از پرسنل خود نتیجه کار را بخواهید و نحوه انجام کار را به خود او بسپارید این کار باعث ایجاد خلاقیت در پرسنل شما خواهد شد و گاهی نتیجه فوق‌العاده‌ای خواهد داشت.

البته بعضی از این موارد برای زمانی است که کسب‌وکار شما تا حدی رشد کرده است. برون‌سپاری کارها باعث ایجاد تمرکز بیشتر برای شما که مدیر کسب‌وکارتان هستید خواهد شد و در نتیجه رشد چشم‌گیری حاصل می‌شود.

ممنون از زمانی که برای خواندن و اجرای دستورالعمل‌های این کتاب گذاشتید، امیدوارم کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کرده باشید و به زودی خبرهای خوبی از شما بشنوم.

راههای ارتباطی



از طریق راه‌های ارتباطی زیر می‌توانید مستقیماً با من در ارتباط باشید

ایمیل : info@taktateam.ir

آیدی تلگرام : <https://t.me/pourrostami>

آیدی اینستاگرام : <https://instagram.com/ahmad.pourrostami>

تلفن تماس : ۰۹۳۵۳۱۸۴۱۲۷