

شروع کسب و کار اینٹرنیٹے

راهنمایے رایگان برای راه اندازی کسب و کار اینٹرنیٹے

iKarsoo.com

اسماعیل منصوری



روی این تصویر کلیک کنید یا کلمه کسب و کار اینترنتی را در گوگل جستجو کنید،

وقتی سایت ikarsoo.com را پیدا کردید، با کلیک روی آن وارد سایت شوید،

در بالای صفحه کد تخفیفی ۳۰٪ به شما نمایش داده می شود، که می توانید برای خرید محصولات

سایت (همینطور کتاب آموزش کسب درآمد از سایت با تولید محتوا) استفاده کنید.

ممنون از همکاریتون

فهرست

.....	شروع کسب و کار اینترنتی	۴۰
.....	بوم ناب	۴۰
.....	مهمترین نکات و مفاهیم نهفته در بوم ناب	۴
.....	اجزای بوم ناب کسب و کار نوپا کدام است؟	۹
.....	۱- مسئله (Problem)	۱۰
.....	۲- بخش مشتریان (Customer segments) و اولین مشتریها	۱۰
.....	۳- ارزش پیشنهادی (Unique Value Proposition)	۱۱
.....	۴- راه حل (Solution)	۱۱
.....	۵- برتری مطلق (Unfair Advantage)	۱۱
.....	۶- جریان درآمدی (Revenue Streams)	۱۱
.....	۷- ساختار هزینه ها (Cost Structure)	۱۲
.....	۸- معیارهای کلیدی (Key Metrics)	۱۲
.....	۹- کانال (Channels)	۱۲
.....	نمونه بوم ناب؛ تاکسی اینترنتی «اوبر»	۱۳
.....	نمونه بوم ناب؛ دیجی کالا	۱۷
.....	بررسی مشتریان و رقبا	۱۸
.....	انواع مدل کسب و کار اینترنتی	۱۹
.....	راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای محصول (Product):	۱۹
.....	راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای خدمات (Service):	۱۹
.....	راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای اطلاعات (Information):	۲۰
.....	نمونه های ایده های راه اندازی کسب و کار اینترنتی	۲۱
.....	۹ قدم راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر پایه سایت	۴۰
.....	۱- سایت	۴۰
.....	۲- ایمیل مارکتینگ (بازاریابی ایمیلی)	۴۲
.....	۳- بازاریابی محتوا (Content Marketing)	۴۴
.....	۴- بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو مثل گوگل (SEO)	۴۵
.....	۵- تبلیغات (ADS)	۴۵
.....	۶- آنالیز (Analyze)	۴۶

۴۶ اپلیکیشن (APP) ۷-

۴۷ بازاریابی شبکه اجتماعی (SMM) ۸-

۴۸ بازی گونگی (Gamification) ۹-

۴۹ نتیجه گیری

شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را **ندارید**.

شما حق فروش مجدد این کتاب الکترونیکی را **ندارید**.

ولی...

شما می توانید آنرا در سایت خود برای دانلود بگذارید.

شما می توانید آنرا به دیگران بدهید.

شما می توانید آنرا بعنوان هدیه همراه محصولات خود ارائه نمایید.

در صورت استفاده از این محصول و محتویات آن ، لطفا نام سایت ikarsoo.com را نیز

ذکر کنید.

شروع کسب و کار اینترنتی

قبل از ورود به بحث اصلی و شیرین راه اندازی کسب و کار اینترنتی بهتر است شما را با مفاهیمی آشنا کنم، که به شما برای شروع یک کسب و کار آنلاین بسیار کمک می کند.

بوم ناب

برای راه اندازی کسب و کار آنلاین مثل هر کسب و کار نوپای دیگر، بهتر است یک بوم ناب کسب و کار داشته باشید.

مهمترین نکات و مفاهیم نهفته در بوم ناب

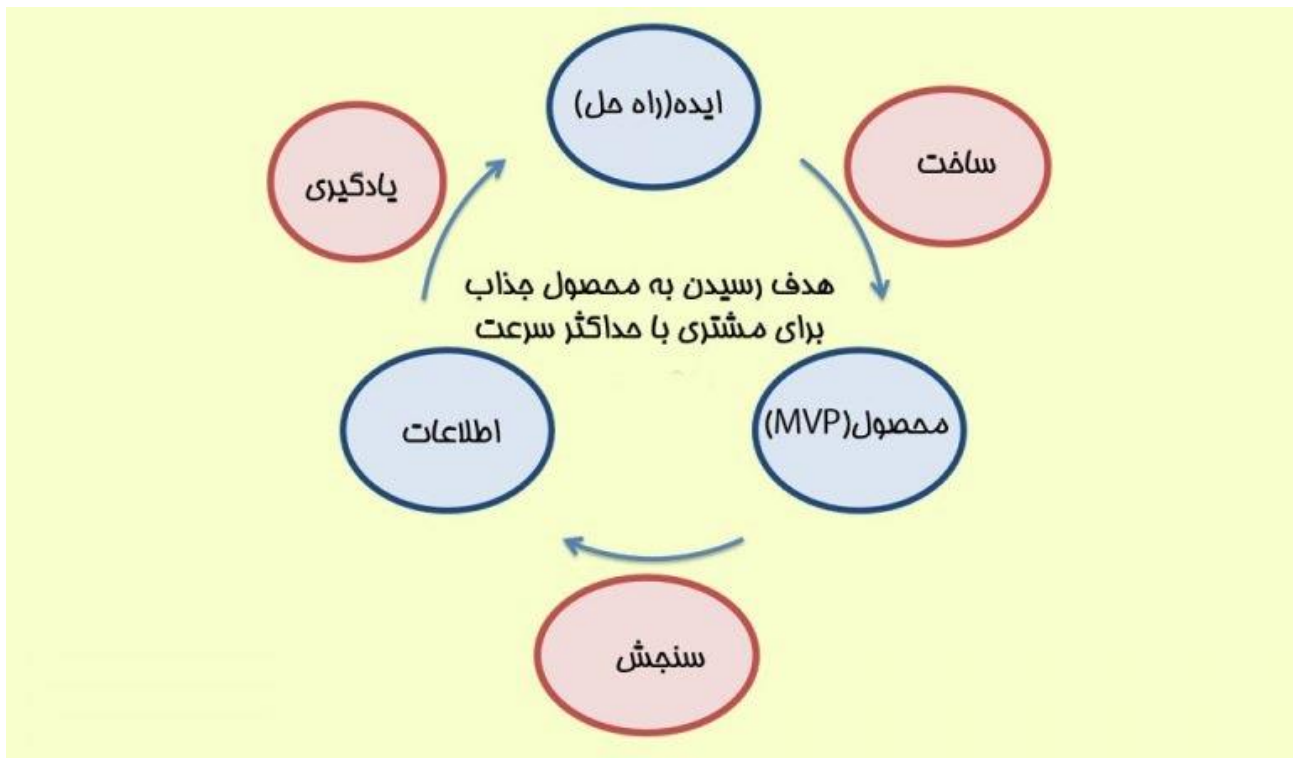
ابتدا بهتر است مهمترین نکات و مفاهیم نهفته در بوم ناب را شناخت؛

۱- چرخه ساخت، ارزیابی و یادگیری

حتما شما هم ایده ای را برای راه اندازی کسب و کار آنلاین، پیدا کرده اید. (در غیر این صورت می توانید از [این ایده ها](#) استفاده کنید).

ابتدا از یک ایده اولیه، باید بتوان یک محصول یا خدمت ساده برای آزمودن آن ساخت. بعد باید با آزمایش محصول و گرفتن بازخورد از مشتریانی که محصول یا خدمت مورد نظر را خریداری می کنند، زمینه یادگیری لازم جهت اصلاح و بهبود آن ایده یا محصول را فراهم کرد. در اصل برای موفقیت در یک استارتاپ یا کسب و کار نوپا باید بتوان، داده ها یا معیارهای کافی گردآوری کرد. تا به سرعت نتایج حاصل از اجرای ایده را ارزیابی نمود. در مورد محصولات، باید آزمایش کرد که آیا مشتریان واقعاً به آن محصول نیاز یا تمایل دارند؟ البته همیشه بعد از یادگیری بهتر است بوم ناب را بروز رسانی کرده و با برنامه ریزی مجدد، این سه فرآیند یا اصطلاحاً چرخه را دوباره انجام داد.

می توان گفت مهمترین چیزی که باید بفهمید این است که مشتریان دقیقاً چه نیازهای مهم و علائق مورد توجهی دارند. نکته دیگر این است که نباید فقط به گفته های مشتریان و یا فقط به برداشتهای خود از نیاز مشتری اکتفا کرد. همیشه بهتر است اطلاعات جمع آوری شده را اعتبار سنجی نمود.



۲- حداقل محصول پذیرفتنی (MVP)

با الگوی ناب، محصول فقط به صورتی تولید می‌شود که بتواند نیاز مهم مشتری را بهتر از قبل برآورده سازد. تا تیم بتواند، فرآیندهای ساخت، ارزیابی و یادگیری را در زمان کمتری طی کند. در کسب و کار نوپای ناب به این محصول یا خدمت، MVP (حداقل محصول پذیرفتنی) گفته می‌شود. درک درست از MVP و طراحی خوب آن، خیلی به کاهش زمان و هزینه‌ها و چابکی استارت‌آپ کمک می‌نماید.

MVP (Minimum Viable Product) یا به فارسی حداقل محصول پذیرفتنی، یکی از موضوعات مهم و حیاتی در حوزه کارآفرینی و کسب و کار است.

استیو بلنک در کتاب «راهنمای کارآفرینان» MVP را اینگونه تعریف می‌کند:

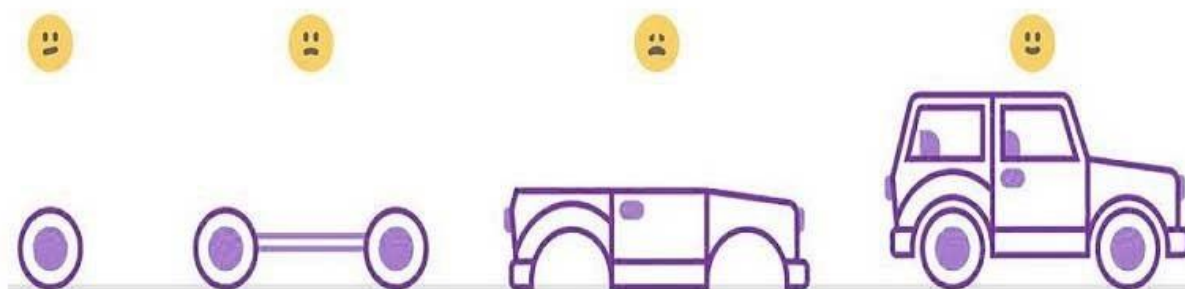
«کمترین ویژگی‌هایی که می‌توان با کمک آن از مشتری بازخورد مناسب گرفت.»

و اریک رایس نویسنده کتاب «نوپای ناب» این مفهوم را این‌گونه تعریف کرده:

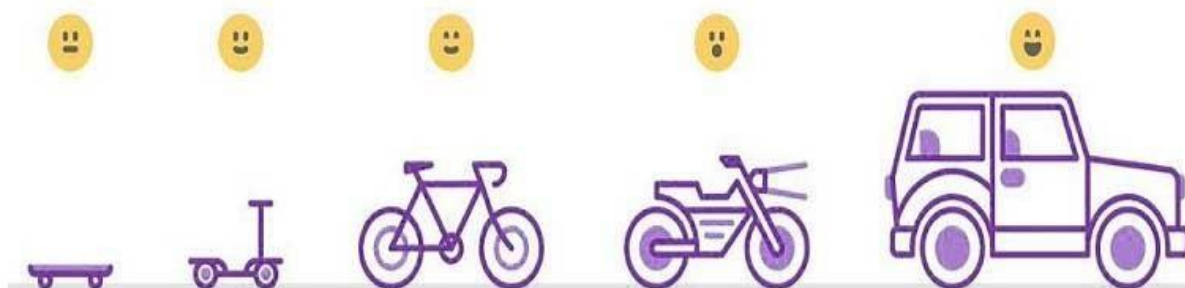
«محصول حداقلی نسخه‌ای از محصول جدید است که به یک تیم کمک می‌کند حداکثر میزان یادگیری معتبر در مورد مشتریان را با حداقل تلاش به دست آورد.»

محصول MVP، محصولی است که برای عرضه دارای حداقل خصوصیات کافی باشد. هدف از تولید این محصول، بررسی بازخورد مشتری است. این محصول، محصول اصلی نیست و مطمئناً دارای نواقصی است. این محصول، محصولی است که علاوه بر اینکه قابلیت فروش را دارد، امکان اضافه کردن ویژگی های جدید را هم دارد.

مثالی از محصولی که MVP نیست



مثالی از محصولی که MVP است



بنظرم تا حد زیادی تصویر بالا بیانگر مفهوم MVP باشد.

برای تولید و ارائه یک محصول علاوه بر نیاز به تلاش مستمر و صرف وقت و انرژی زیاد، امکان پدیدار شدن شکست نیز وجود دارد. با ارایه یک MVP برای صاحبان کسب و کار و فعال در حوزه کار آفرینی، این امکان میسر می شود که محصول MVP خود را در معرض آزمایش گذاشته و نتیجه آن را بررسی کنند. این محصول از خصوصیات اولیه و تاثیر گذار برای رشد و توسعه آن در آینده برخوردار می باشد.

عرضه کنندگان محصول MVP، معمولاً محصول مدنظر خود را به مشتری ارایه می نمایند تا به وسیله بازخورد های بدست آمده توسط مشتری، چشم انداز مفید و مناسبی را در مورد محصول عرضه شده و همینطور اطلاعاتی در رابطه با نوع و شیوه های بازاریابی آن کسب کنند.

با جمع آوری مکرر اطلاعات، بازخورد ها، تجزیه و تحلیل آنها و تکرار این موارد، سرانجام برای تولید به عنوان یک محصول مفید و مناسب یا ناموفق، با توجه به بازخورد محصول، جمع آوری نهایی ارایه می گردد.

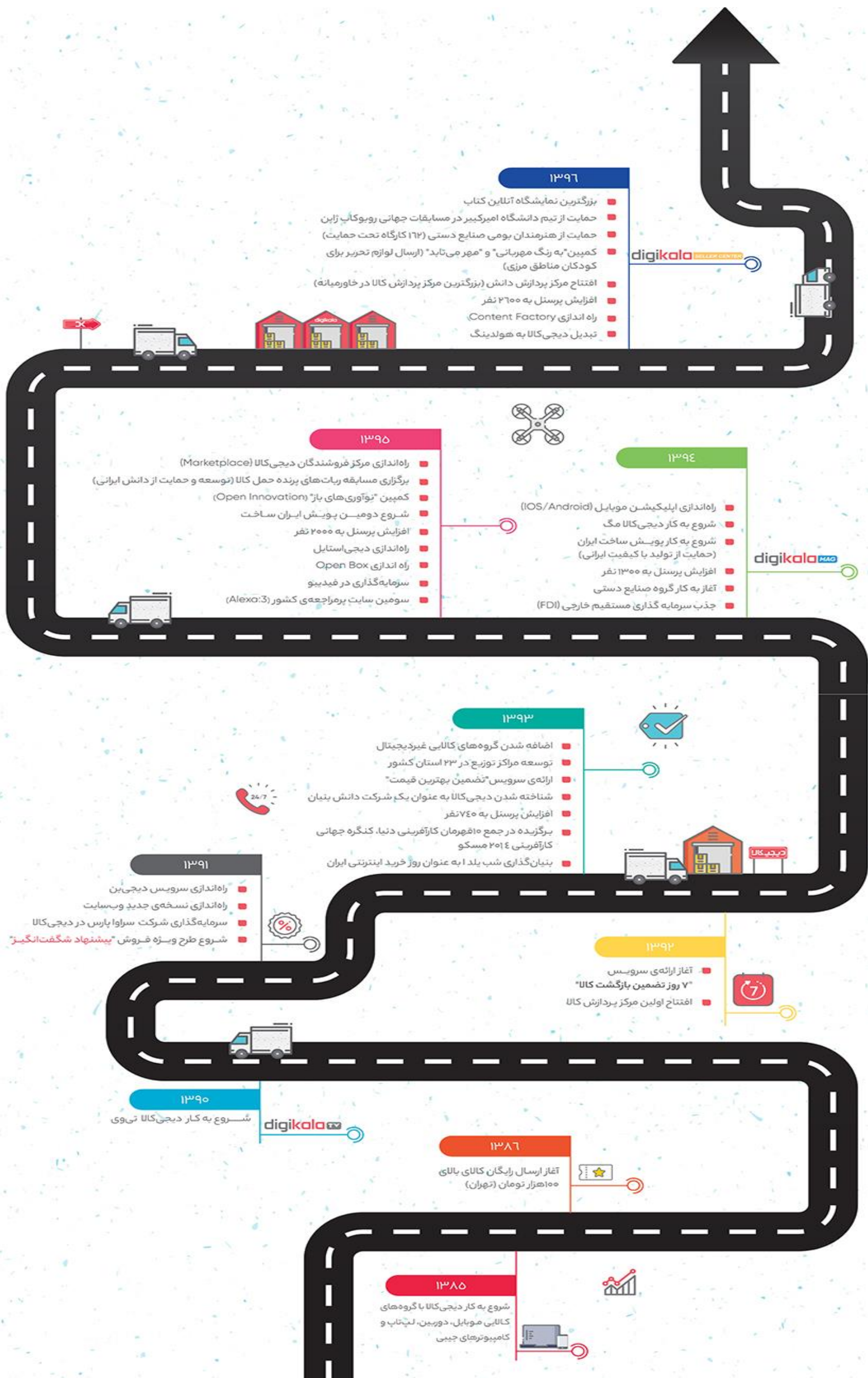
بصورت خلاصه و ساده، برای رسیدن به یک محصول نهایی نیاز نیست همان ابتدا محصول نهایی را ساخت، می توان از محصولات ساده تر شروع کرد تا هم نظر مشتری و جامعه هدف را پیدا کنید و آن را برای رشد و پیشرفت محصول استفاده کرده و هم اینکه موارد دیگری مثل بازاریابی را در این بین بررسی کنید. در اینصورت حداقل سرمایه گذاری و ریسک را به همراه دارد، و در عوض تجربیات خوبی نصیب شما می شود که شما برای ارائه محصول نهایی کمک خواهد کرد.

MVP در حوزه کسب و کار آنلاین

بنظر من ساخت محصول MVP در حوزه کسب و کار آنلاین دارای این حسن است که نیاز به سرمایه اولیه ندارد یا با حداقل سرمایه هم ممکن است، در ضمن کانال های دسترسی و پیدا کردن مشتریان بالقوه بیشتر از کسب و کار سنتی است و جمع آوری بازخوردهای مشتریان، آسان تر است.

در فضای مجازی، کانالها و ابزارهای رایگانی برای عرضه MVP وجود دارد. از ساخت وبلاگ و سایت گرفته تا قراردادن ویدئوی محصول MVP در شبکه های اجتماعی و سامانه های بصری مثل آپارات.

برای نمونه سایت دیجی کالا را در نظر بگیرید. این سایت در سال ۱۳۸۵ در ابتدای راه با یک وبلاگ ساده کار خود را با بررسی دوربین های موجود در بازار آغاز کرد و با ایجاد بستری مناسب، امکان فروش اینترنتی این محصول را فراهم کرد.



۱۳۹۶

- بزرگترین نمایشگاه آنلاین کتاب
- حمایت از تیم دانشگاه امیرکبیر در مسابقات جهانی روبوکاب زاین
- حمایت از هنرمندان بومی صنایع دستی (۱۶۲ کارگاه تحت حمایت)
- کمپین "به رنگ مهربانی" و "مهر می‌تابد" (ارسال لوازم تحریر برای کودکان مناطق مرزی)
- افتتاح مرکز پردازش دانش (بزرگترین مرکز پردازش کالا در خاورمیانه)
- افزایش پرسنل به ۲۶۰۰ نفر
- راه اندازی Content Factory
- تبدیل دیجی کالا به هولدینگ

digikala MARKET CENTER

۱۳۹۵

- راه اندازی مرکز فروشندگان دیجی کالا (Marketplace)
- برگزاری مسابقه ربات‌های پرنده حمل کالا (توسعه و حمایت از دانش ایرانی)
- کمپین "نوآوری‌های باز" (Open Innovation)
- شروع دومین پویش ایران ساخت
- افزایش پرسنل به ۲۰۰۰ نفر
- راه اندازی دیجی استایل
- راه اندازی Open Box
- سرمایه‌گذاری در فیدینو
- سومین سایت پرمراجعه‌ی کشور (Alexa:3)

۱۳۹۴

- راه اندازی اپلیکیشن موبایل (iOS/Android)
- شروع به کار دیجی کالا مگ
- شروع به کار پویش ساخت ایران (حمایت از تولید با کیفیت ایرانی)
- افزایش پرسنل به ۱۳۰۰ نفر
- آغاز به کار گروه صنایع دستی
- جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)

digikala MAG

۱۳۹۳

- افزافه شدن گروه‌های کالایی غیردیجیتال
- توسعه مراکز توزیع در ۲۳ استان کشور
- ارائه‌ی سرویس "تضمین بهترین قیمت"
- شناخته شدن دیجی کالا به عنوان یک شرکت دانش بنیان
- افزایش پرسنل به ۷۴۰ نفر
- برگزیده در جمع ۱۰ قهرمان کارآفرینی دنیا، کنگره جهانی کارآفرینی ۲۰۱۴ مسکو
- بنیان‌گذاری شب یلدای به عنوان روز خرید اینترنتی ایران

۱۳۹۱

- راه اندازی سرویس دیجی‌بن
- راه اندازی نسخه‌ی جدید وبسایت
- سرمایه‌گذاری شرکت سراوا پارس در دیجی کالا
- شروع طرح ویژه فروش "پیشنهاد شگفت‌انگیز"

۱۳۹۲

- آغاز ارائه‌ی سرویس "۷ روز تضمین بازگشت کالا"
- افتتاح اولین مرکز پردازش کالا

۱۳۹۰

- شروع به کار دیجی کالا تی وی

digikala TV

۱۳۸۶

- آغاز ارسال رایگان کالای بالای ۱۰۰ هزار تومان (تهران)

۱۳۸۵

- شروع به کار دیجی کالا با گروه‌های کالایی موبایل، دوربین، لپ‌تاپ و کامپیوترهای جیبی

از دیگر ابزارهای ایجاد MVP ، ساخت و ارایه ویدیو می باشد. نمونه موفق در این مورد Dropbox است که سازندگان آن برای سنجیدن میزان واکنش مشتریان به محصول مد نظر خود، با منتشر نمودن ویدیو چند دقیقه ای، به این مهم دست یافتند. استقبالی که در این مورد از محصول به وجود نیامده آنها شکل گرفت بی سابقه بود. رقمی در حدود ۷۵۰۰۰ نفر خواستار ارایه محصول به آنها شدند. با استفاده از نرم افزارهای موجود و ساختن یک ویدیو ساده، به سادگی ارایه ارزش های پیشنهادی محصول به مشتریان میسر می شود.

بهره مندی از شبکه های اجتماعی نیز می تواند در این زمینه راهگشا باشد. استفاده از این شبکه ها به عنوان MVP بدون نیاز به سرمایه گذاری، راحت و ساده نام برده می شود. ایجاد کانال در تلگرام یا ساختن صفحه در اینستاگرام به دلیل حضور جمع کثیری از کاربران، برای ارائه اطلاعات جامع و کاربردی در مورد محصول و نحوه فروش آن، می تواند بسیار مؤثر باشد. قبل از اقدام به ساختن و گسترش محصول، آغاز فعالیت برای فروش آن اقدامی سنجیده و مفید می باشد. تولید محتوای مرتبط با محصول در وبلاگ نیز گزینه بسیار قابل قبولی به شمار می رود. این امر یکی از شیوه های قوی و تاثیر گذار از روش های دیجیتال مارکتینگ محسوب می شود.

۳- توانمندی اصلاح جهت سریع (Pivot)

در تفکر ناب کسب و کار نوپا، اصلاح جهت یا چرخش ، یعنی تغییر در یکی از عناصر فرضیات بوم ، مانند؛ مشتری، مسئله، راه حل، جریان درآمدی و ... یا حتی در کل مدل کسب و کار. البته این تغییر جهت که گاهی امکان دارد ۱۸۰ درجه هم باشد، بر پایه یادگیری و آموخته ها صورت می گیرد. با آزمونهایی که با کمک MVP انجام می گیرد یک یا چند بخش مدل به سرعت اصلاح می شود.

۴- بهبود معیارهای ارزیابی

نکته مهم دیگر این است که باید همیشه معیارها و شاخص های ارزیابی کسب و کار نوپا را با توجه به یادگیری هایی که انجام می شود، بروز رسانی کرد. همیشه باید بررسی شود که ارزیابی ها و یادگیری های تیم کمترین خطا را داشته باشد و بر واقعیات منطبق باشد. برخی اوقات افراد با انتخاب معیارهای ضعیف و غلط دچار برداشتها و یادگیری های غلط می شوند و با شکست مواجه می شوند. برای مثال، تعداد لایک ها در شبکه های اجتماعی (مانند اینستاگرام، فیسبوک، لینکداین و ...) نمی تواند یک معیار مناسب برای رشد یک کسب و کار باشد.

اجزای بوم ناب کسب و کار نوپا کدام است؟

اجزای بوم ناب کسب و کار دارای ۹ بخش می باشد. این ۹ بخش از شناسایی مسئله یا همان نیاز مشتری شروع و تا کسب مزیت مطلق برای کسب و کار نوپا موضوع را بررسی می کند. بوم ناب کسب و کار، توسط آقای موریای طراحی شد. این

بوم برگرفته شده از بوم مدل کسب و کار است، که توسط آقای اوستروالدر طراحی شده بود که بعضی موارد آن جهت تسهیل تبدیل ایده به محصول جذاب از نظر مشتری و کسب و کار موفق تغییر کرده است.



۱- مسئله (Problem)

معمولا در محیط هایی که ما زندگی می کنیم، مجموعه ای از افراد با مشکلاتی در زندگی مواجه هستند. آنها حاضرند بابت رفع آن مشکل یا نیاز هزینه پرداخت کنند. در اینجا شناخت درست از این نیاز یا مشکل که اهمیت زیادی برای افراد دارد را، مسئله مشتری می گوئیم. پس باید یک تا سه مسئله با اهمیت را شناسایی و در این قسمت فهرست کرد.

۲- بخش مشتریان (Customer segments) و اولین مشتریها

منظور از بخش مشتریان، دسته بندی مشتریان در بازار است که بر اساس شاخص های یکسان بین آنها انجام می گیرد. بعنوان مثال مشتری ها از نظر سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی و ... دسته بندی می شوند. این دسته بندی علاوه بر شناخت بازار هدف، کمک به شناسایی اولین مشتریها و شناخت بهتر نیاز آنها می کند. ضمنا در انتخاب استراتژی های بازاریابی بسیار موثر خواهد بود.

پس باید فهرستی از مشتریان و مصرف کنندگان هدف را در این قسمت ایجاد نمود. باید دقت شود که مشتریان با مصرف کنندگان تفاوت دارند. برای نمونه در شرکت های تبلیغاتی مصرف کنندگان کسانی هستند که تبلیغات را مشاهده کرده و عکس العمل باید نشان دهند. ولی مشتری کسی است که تبلیغ سفارش می دهد و پول آن را پرداخت می کند. اولین

مشتری ها هم کسانی هستند که به کسب و کار نوپا، اعتماد کرده و محصول اولیه یا همان MVP آن را خریداری می کنند. این مشتریان کمک بسیار بزرگی جهت مناسب شدن محصول برای بازار هدف به کسب و کار نوپا می نمایند.

۳- ارزش پیشنهادی (Unique Value Proposition)

در این بخش کسب و کار نوپا مشخص می کند که چه چیز منحصر به فردی می تواند به مشتری بدهد که هم توسط رقبا تابحال عرضه نشده و هم نیازهای مشتری را برطرف می کند (چیزی که برای مشتری ارزشمند است). البته ارزش پیشنهادی در محصول وجود دارد و مشتریان باید بتوانند از آن بهره برداری کنند.

این ارزش پیشنهادی می تواند ویژگی جدید، کارایی، سفارشی کردن ویژگی، طراحی جدید یا قیمت محصول، کاهش هزینه یا کاهش ریسک، دسترسی پذیری و قابلیت استفاده از محصول، باشد.

۴- راه حل (Solution)

راه حل ممکن برای هر مسئله ای که در بوم مشخص شده در اینجا بیان می شود. هنگامی که مسئله به درستی تعریف شود، می توان راه حل مسئله مناسبی هم برای آن ارائه داد. راه حلها همان محصول می باشند که ارزش پیشنهادی در آنها گنجانده شده است.

این را باید دانست که شاید در ابتدای کار نتوان محصول کاربردی و جامع ارائه داد. اما اینکه تیم در شروع کار هنوز به راه حل مناسب نرسیده، اشکالی به ایده و تبدیل آن به کسب و کار وارد نمی کند. البته باید به دنبال حداقل محصول پذیرفتنی یا MVP باشد تا با کمک آن هر چه زودتر به محصول نهایی و جذاب برای مشتریان دست یابد.

۵- برتری مطلق (Unfair Advantage)

مزیت مطلق را می توان مزیتی رقابتی دانست، که این مزیت، چیزی است که نه می توان به آسانی از روی آن الگو برداری کرد و نه می توان آن را با هزینه کم خرید. باید گفت چنین مزیتی برای کسب و کار نوپا نیاز است تا بعد از ورود رقبای تازه کار به بازار، بتواند بقای خود را با کمک آن حفظ کند. اما واقعیت این است که پیدا کردن چنین مزیتی کار راحتی نیست.

در اصل مزیت مطلق در طی زمان بدست خواهد آمد. مزیت مطلق می تواند اطلاعات و دانشی باشد که تیم به مرور زمان بدست آورده است. حتی داشتن تیم کاری خوب و منحصر بفرد کسب و کار نوپا یا جذب مشتریان وفادار که براحتی سراغ رقبا نمی روند، هم می توانند مزیت رقابتی و مطلق باشند.

۶- جریان درآمدي (Revenue Streams)

باید منابع درآمدی کسب و کار نوپا را بشناسید. در این قسمت روش های مختلف درآمدزایی بررسی می شود. در اینجا چگونگی کسب درآمد در استارتاپ، مشخص می شود. البته می توان به موارد مشابه مراجعه، و مدل درآمدی آنها را

بررسی کرد. از روش‌های مختلف ایجاد جریان درآمد می‌توان به فروش مستقیم و حق استفاده، حق امتیاز، حق اشتراک زمانی، مشارکت در فروش و تبلیغات اشاره کرد. در ضمن باید در مورد قیمت گذاری ثابت یا متغیر هم بررسی شود. در مورد قیمت گذاری ثابت، می‌توان به داشتن لیست قیمت، قیمت بر مبنای ویژگی محصول، قیمت بر مبنای نوع مشتری، و حجم سفارش و در مورد قیمت گذاری متغیر، قیمت متغیر بر مبنای مذاکره، مدیریت عملکرد اشاره کرد.

۷- ساختار هزینه‌ها (Cost Structure)

در این بخش باید کلیه هزینه‌های ثابت و متغیر کسب و کار را مشخص نمود. باید معین شود چه هزینه‌های زیرساختی، عملیاتی و ... از راه اندازی کسب و کار تا رسیدن محصول به دست مشتری وجود دارد. قسمت ساختار هزینه‌ها و جریان درآمدی در تعیین سودآوری و زمان آن برای کسب و کار بسیار مهم است. اصطلاحاً باید فهمید راه اندازی این کسب و کار چقدر توجیه اقتصادی دارد؟

۸- معیارهای کلیدی (Key Metrics)

در اینجا تیم، معیارها و شاخص‌هایی برای سنجش وضعیت رشد کسب و کار نوپا تعیین می‌نماید. که این موارد باید با عدد و رقم قابل اندازه‌گیری و کنترل در طول زمان باشد. توسط این معیار (سنجه) ها تیم کاری کسب و کار نوپا و یا مدیریت آن در جریان میزان پیشرفت و سرعت رشد کسب و کار قرار می‌گیرند. برای مثال بعضی از این معیارها می‌توانند؛ تعداد خریداران محصول در ماه، تعداد معرفی کسب و کار به سایرین، حجم ریالی فروش و یا تعداد بازدید از وب سایت کسب و کار در ماه باشند.

در کسب و کار اینترنتی با استفاده از ابزارهایی مثل Hotjar، می‌توانید رفتار کاربر در سایت، موانعی که در سایت برای فروش وجود دارد، را بررسی کنید یا با ابزارهایی مثل Google Analytics ترافیک ورودی، مشخصات کاربران (سن، جنس، علاقمندیها...)، رفتار کاربر در سایت در مورد زمان قرارداد شده در هر بخش، و بیشترین خروج از صفحه مشخص، تعداد کاربرانی که به صفحه پرداخت رسیده‌اند و موارد بسیاری را بررسی کنید.

البته باید توجه داشت برای حفظ چابکی در کنترل کارها بهتر است، تعداد محدودی از معیار کلیدی را کنترل کرد. پس باید سعی کرد معیار مناسب را پیدا نمود و با سیستم مناسب اندازه‌گیری کرد. اینگونه از اتلاف زمان و منابع جلوگیری می‌شود.

۹- کانال (Channels)

کانال‌ها شامل: معرفی، ارزیابی، خرید، تحویل محصول و پس از فروش است. در این بخش باید راه‌ها و روشهایی را شناسایی کرد که با آنها می‌شود ارزش پیشنهادی که در داخل محصول کسب و کار وجود دارد را به دست مشتری رساند. حتی در اینجا باید مشخص شود از چه طریقی می‌توان بخش مشتریانی که در بوم نوشته شده را با محصول و ارزش پیشنهادی کسب و کار آشنا کرد. باید سعی نمود با صرف کمترین هزینه و زمان به اطلاعات لازم برای رسیدن به

راه حل جامع یا محصول مناسب بازار دست یافت. کانالهای زیادی وجود دارد؛ مانند ملاقات حضوری، تبلیغات بنری و تلویزیونی، شبکه های اجتماعی، ایمیل، وبلاگ نویسی و موتورهای جستجو، مقاله، راه اندازی یک مغازه یا فروشگاه های زنجیره ای و ... البته بهتر است بیشتر بدنبال یادگیری از مشتریان در کانال های قابل دسترس تر باشید. خیلی توان خود را صرف ساخت کانالهای پرجمعیت در ابتدای کار نکنید.

در کسب و کار اینترنتی، کانال توزیع بمراتب کم هزینه تر از کسب و کار سنتی است، برای مثال استفاده از شبکه های اجتماعی، شبکه های اجتماعی، مارکت پلیس ها و وبلاگ نویسی رایگان و استفاده از سایت تا حدی ارزان است.

نمونه بوم ناب؛ تاکسی اینترنتی «اوبر»

اکنون بیاید نگاهی بیاندازیم به بوم ناب کسب و کار «اوبر» در لندن. کاری که کسب و کار اوبر انجام می دهد اینست که عرضه کنندگان (راننده) و تقاضاکنندگان (مسافر) را در بازار با هم رو به رو می کند. در واقع در این کسب و کار دو گروه مشتری وجود دارد، «مسافران» و «رانندگان». بنابراین دو بوم ناب متفاوت باید طراحی و تدوین کنیم. در ادامه ابتدا نحوه طراحی بوم ناب برای مسافران اوبر را شرح دهیم:

بخش مشتریان

برگه جدید

- جوانان که ۳۰ در صدشان بین ۱۸ تا ۲۴ سال هستند
- میان سالان بین سنین ۲۵ تا ۴۴ سال که ۲۶ درصدشان از شهروندان لندن و گردشگران هستند.

برتری مطلق

برگه جدید

- ۴۰ هزار راننده فعال
- آگاهی برند ۸۴ درصدی میان بزرگسالان در سال ۲۰۱۶

ارزش پیشنهادی یکتا

برگه جدید

- امکان سفری راحت، ایمن و با قیمتی معقول از نقطه A به نقطه B با یک کلیک در app، برای شهروندان لندن

راه حل

برگه جدید

- ردیابی موقعیت مکانی از طریق اپ و سوار کردن مسافر در کمترین زمان
- امکان شناسایی و مشاهده عکس راننده، امتیاز، پلاک و مدل اتومبیل
- امکان پرداخت کرایه از طریق اپ موبایل

مسئله

برگه جدید

- مشکلات مربوط به درخواست تاکسی هنگام نیاز
- مشکلات رزرو تاکسی از قبل
- عدم امکان شناسایی راننده و میزان فرسودگی اتومبیل از قبل
- عدم امکان پرداخت کرایه از طریق کارت های بانکی

پذیرندگان آغازین

برگه جدید

- گردشگران آمریکایی که اپ را باز می کنند
- متخصصان ثروتمند و پر مشغله

کانال

برگه جدید

- روابط عمومی
- ارجاع ها، دعوت از دوستان و دریافت تخفیف

مفهوم سطح بالا

برگه جدید

- مثل تاکسی ولی ارزان تر، آسان تر و امن تر

سنجه های کلیدی

برگه جدید

- اپ های نصب شده
- حساب های کاربری ایجاد شده
- سفرهای رزرو شده
- کاربران مراجعه کننده

جایگزین های موجود

برگه جدید

- استفاده از تاکسی های کابین سیاه و تلفنی
- وسایل نقلیه عمومی
- وسایل نقلیه شخصی

جریان های درآمدی

- ۲۵ درصد از کرایه با توجه به مسیر و زمان بیکاری

ساختار هزینه

برگه جدید

- زیرساخت و توسعه فناوری اطلاعات

- بازاریابی، روابط عمومی و هزینه های حقوقی

- استخدام و مدیریت رانندگان

بوم ناب برای مسافران اوبر

همان‌طور که در بوم طراحی شده مشاهده می‌کنید از جملات مختصر و مفید به گونه‌ای که به اصل مطلب اشاره دارند، استفاده شده است. به نظر می‌رسد که همه اجزا و بخش‌های بوم از روند خاصی پیروی می‌کنند. زمانی که خواندن بوم را از بخش مشتریان آغاز می‌کنید، درست مثل اینست که همه بخش‌ها به هم وصل شدند.

در واقع داستان بوم ناب مسافران اوبر را اینگونه روایت می‌کنیم:

اوبر به جوانان، شهروندان میان‌سال و گردشگران در لندن کمک می‌کند (بخش‌های مشتریان) تا بتوانند بدون اینکه دغدغه‌ای نسبت به شرایط راننده، خودرو و امنیت سفر داشته باشند، به آسانی تاکسی خبر کنند. نیازی نباشد پول زیادی به صورت نقدی بابت کرایه پردازند (مساله). به این ترتیب که برای آنها اپ موبایلی طراحی شده که موقعیت مکانی آنها را دنبال می‌کند و به آنها اطمینان می‌دهد که در کم‌ترین زمان ممکن آنها را سوار کند، نام و مشخصات راننده و خودروی او را نشان دهد و این امکان را فراهم کند که مبلغ معقولی را مستقیماً از طریق اپ موبایل پرداخت کنند (راه حل).

البته باید توجه داشت که در حال حاضر تاکسی‌های تلفنی، سیستم حمل و نقل عمومی و وسایل نقلیه شخصی راه‌حل‌هایی را برای حل این مسایل ارائه دادند (جایگزین‌های موجود). گردشگران امریکایی که به لندن آمدند یا افراد ثروتمند و پرمشغله می‌توانند از مشتریان بالقوه اوبر باشند (پذیرندگان آغازین).

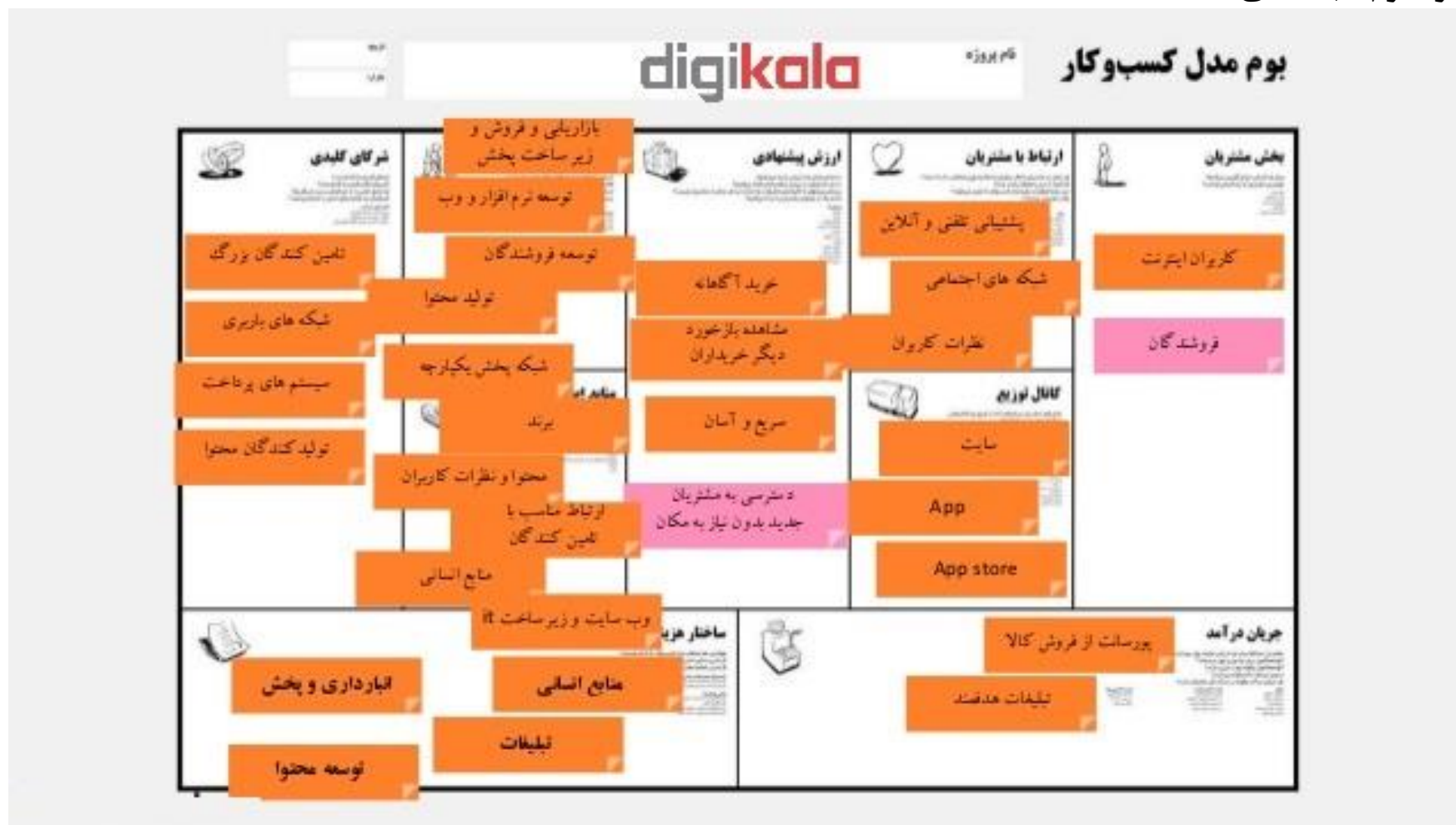
مسافران از طریق روابط عمومی، ارجاع‌ها و تبلیغات محیطی با اوبر آشنا می‌شوند و از آنجایی که اوبر به آنها اجازه می‌دهد، تنها با یک کلیک در اپ موبایل، راحت، ایمن و با هزینه‌ای منطقی سفر کنند (ارزش پیشنهادی)، ترغیب می‌شوند به جمع مشتریان وفادار اوبر بپیوندند. در واقع اوبر مانند تاکسی است اما ارزان‌تر، ایمن‌تر و آسان‌تر (مفهوم سطح بالا).

با توجه به اینکه در حال حاضر اوبر ۴۰ هزار راننده فعال در لندن دارد و نام تجاریش در میان بزرگسالان به خوبی شناخته شده است (برتری مطلق)، این شرکت با دریافت ۲۵ درصد از کرایه یک سفر با توجه به مسیر و زمان‌های بیکاری (جریان‌های درآمدی)، مسافران را شارژ می‌کند و معتقد است این درآمد هزینه‌های توسعه زیرساخت فناوری اطلاعات، بازاریابی، روابط عمومی، مسائل حقوقی و هزینه‌های مربوط به استخدام و مدیریت رانندگان را پوشش می‌دهد (هزینه‌ها).

اوبر عملکردش را از طریق نظارت بر مواردی نظیر «تعداد مشتریانی که اپ اوبر را نصب کردند»، «تعداد افرادی که حساب کاربری ایجاد کردند»، «تعداد افرادی که از ایشان دعوت شده تا به اوبر بپیوندند» و «تعداد سفرهای رزرو شده» ارزیابی می‌کند (سنجه‌های کلیدی). اکنون می‌توانید بوم ناب طراحی شده برای بخش دوم مشتریان اوبر یعنی «رانندگان» را مشاهده کنید:

<p>برگه جدید مساله</p> <ul style="list-style-type: none"> عدم دریافت درخواست سفر کافی عدم شناخت کافی از مسیرهای اطراف لندن تمایل به انعطاف‌پذیری بیشتر زمان‌های کاری تمایل به کسب درآمد بیشتر 	<p>برگه جدید راه حل</p> <ul style="list-style-type: none"> امکان دریافت درخواست‌های سفر در نزدیکی منطقی که راننده حضور دارد، از طریق app امکان مشاهده تعداد مسافران پیش از سوار کردن آنها انعطاف‌پذیری در زمان‌های کاری رانندگان یا توجه به دسترسی شخصی یا میزان کرایه 	<p>برگه جدید ارزش پیشنهادی یکتا</p> <ul style="list-style-type: none"> امکان کسب درآمد برای هر فرد با داشتن گواهی‌نامه رانندگی و خودرو شخصی به محض دریافت درخواست سفر از سوی مسافر 	<p>برگه جدید برتری مطلق</p> <ul style="list-style-type: none"> سه و نیم میلیون مشتری آگاهی از نام تجاری در میان ۸۴ درصد از بزرگسالان 	<p>برگه جدید بخش مشتریان</p> <ul style="list-style-type: none"> رانندگان تاکسی تلفنی افرادی که برای امرار معاش خانواده به دنبال مشاغل روزمزدی هستند
<p>برگه جدید جایگزین‌های موجود</p> <ul style="list-style-type: none"> شرکت‌های تاکسی تلفنی دیگر مشاغل نیمه وقت یا تمام وقت 	<p>برگه جدید سنجه‌های کلیدی</p> <ul style="list-style-type: none"> رانندگانی که به سرویس ملحق می‌شوند رانندگان مصاحبه شده درآمد ایجاد شده تعداد سفرهای هر ماه رانندگان جدید معرفی شده 	<p>برگه جدید مفهوم سطح بالا</p> <ul style="list-style-type: none"> مانند تاکسی‌های تلفنی اما آسان‌تر، امن‌تر و انعطاف پذیرتر 	<p>برگه جدید کانال</p> <ul style="list-style-type: none"> روابط عمومی تبلیغات دهان به دهان تماس با ما 	<p>برگه جدید پذیرندگان آغازین</p> <ul style="list-style-type: none"> رانندگان خصوصی مستقل و رانندگان تجملی
<p>برگه جدید</p> <ul style="list-style-type: none"> بازاریابی، روابط عمومی و هزینه‌های حقوقی 	<p>برگه جدید</p> <ul style="list-style-type: none"> مدیریت رانندگان 	<p>برگه جدید</p> <ul style="list-style-type: none"> نگهداری و تعمیرات 	<p>برگه جدید ساختار هزینه</p> <ul style="list-style-type: none"> زیر ساخت IT و توسعه 	<p>برگه جدید جریان‌های درآمدی</p> <ul style="list-style-type: none"> ۵ یوند در ماه بابت کرایه تلفنی

و این مثال، نمونه‌ی بارزی از بوم ناب کسب و کار اوپر است که می‌توانید با الهام گرفتن از آن برای کسب و کارتان بوم نابی منطقی و دقیق طراحی کنید.



اگر تمایل دارید می‌توانید نمونه بوم های بیشتری را در این سایت مشاهده کنید.

بررسی مشتریان و رقبا

یکی از مواردی که در کسب و کار اینترنتی، می خواهید راه اندازی کنید، باید انجام دهید، بررسی مشتریان و رقبا است. بدین معنی که ممکن است کسب و کار اینترنتی شما شبیه یا مرتبط به یک کسب و کار اینترنتی دیگر باشد، می توانید آنها را بررسی کنید و ایده هایی برای بهبود کسب و کار خود پیدا کنید.

با بررسی رقبا اطلاعات خوبی در مورد موضوعات زیر بدست می آورید:

- **خدمات:** معمولاً یکی از مشکلاتی که در کسب و کار آنلاین وجود دارد، خدماتی که به مشتریان داده می شود، حالا این خدمات می توانید خدمات قبل، بعد یا حین فروش باشد. پس در این مورد می توانید مشکل رقبا در این مورد پیدا کنید و بعنوان یک مزیت و یا یک نقطه قوت در کسب و کار آنلاین، سعی در ارائه خدمات بهتر از رقبا کنید.

برای مثال در سایت هایی که محصولات آموزشی خود را بفروش می رسانند، معمولاً خود مدرس با کاربران ارتباط ندارد، و معمولاً چند نفری از کادر فروش با کاربران ارتباط دارند. حالا اگر شما قصد راه اندازی کسب و کار اینترنتی در این حوزه داشته باشید، باید یکی از نقاط قوت خود را این مورد قرار دهید که خودتان مستقیم با خریداران محصولات آموزشی، ارتباط داشته باشید.

- **قیمت:** یکی از بحث های مهم در یک کسب و کار قیمت گذاری است. یک روش قیمت گذاری، قیمت گذاری براساس ارزش محصول است. و نوعی دیگر پیدا کردن گپ یا فاصله قیمت رقبا است.

بدین ترتیب باید قیمت گذاری محصولات رقبا را مدنظر قرار دهید تا بتوانید قیمتی که هم برای شما حاشیه سود مناسبی داشته باشد و هم کاربران را ترغیب به خرید از شما بکند. البته منظورم استفاده از قیمت خیلی پایین تر از رقبا نیست. ممکن است شما محصولی با ویژگیهای برتر نسبت به رقبا بدهید ولی قیمتی بیشتر یا معادل آنها.

- **کیفیت:** برای بررسی کیفیت محصولات یا خدمات رقبا، باید بررسی کنید مشتریان آنها در مورد رقبا چه گفته اند. ابزار رایگان بررسی این کار، استفاده از شبکه های اجتماعی مثل اینستاگرام است. مثلاً با جستجو هشتگ مربوط به برند رقبا، ممکن است پست هایی در اینستاگرام پیدا کنید که در مورد برند خاصی نظرات و انتقادات خودشان را اعلام کرده باشند.

همینطور می توانید خودتان در یک پست در شبکه های اجتماعی به مقایسه رقبا بپردازید یا حتی بدون مقایسه، از کاربران بخواهید نظر خودشان را هنگام استفاده از خدمات یا محصولات رقبا اعلام کنند.

در اینصورت می توانید از خلا کیفیت، باز برای بالا بردن کیفیت محصولات و خدمات استفاده کنید.

با بررسی رقبا می‌توانید جامعه مشتریان خود را بیشتر بشناسید، در ضمن می‌توانید بزرگی این جامعه را هم بدست آورید. فرض کنید شما قصد راه اندازی پرتال آزمون آیین نامه رانندگی دارید، می‌توانید با استفاده از جستجوی گوگل، ببینید کاربران در این حوزه چه مواردی را جستجو می‌کنند و چه نیازهایی دارند. یکی از محاسن راه اندازی کسب و کار اینترنتی، ابزارهای آنالیز رقبا و مشتریان، رایگان یا ارزان هستند. البته برای توسعه ممکن است نیاز به هزینه های بیشتری داشته باشید.

انواع مدل کسب و کار اینترنتی

• راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای محصول (Product):

اگر شما خودتان محصولی را تولید کرده اید، می‌توانید از این روش استفاده کنید. البته اگر خودتان محصولی ندارید، می‌توانید محصول مورد نظر را از بازار تهیه کنید. البته خوبی این نوع کسب و کار اینترنتی، نسبت به روش سنتی آن، این است که در این روش فقط باید تصویر و ویژگیها و توضیحات خوبی برای محصول قرار دهید، در صورتیکه در روش سنتی خود محصول هم باید موجود باشد. بنابراین این نوع کسب و کار هزینه کمتری دارد، و در ضمن می‌توانید از لحاظ MVP راحت تر کسب و کار خود را شروع کنید و آن را توسعه دهید.

برای این کار می‌توانید تامین کننده های مختلف با محدوده قیمتی که حاشیه مناسب سودی، برای شما ایجاد کند را پیدا کنید، سپس تصویر محصول را آماده و همراه با توضیحات مناسب در سایت یا دیگر پلتفرم ها قرار دهید.

در اینصورت نیازی نیست همان ابتدای کار، تمام سرمایه خود را صرف خرید محصول کنید، و بعد از انجام مراحل MVP، بررسی رقبا، پیدا کردن مشتریان و بقیه موارد و رسیدن به محصول نهایی، در صورت نیاز خود آن را تولید و یا وارد کنید، در غیر اینصورت باز از روش تامین محصول می‌توانید استفاده کنید.

• راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای خدمات (Service):

در این روش بجای فروش محصول، خدمات خودتان یا دیگران را می‌توانید بفروش برسانید. اگر خودتان خدمات دارید که می‌توانید از طریق اینترنت و بصورت آنلاین آنرا عرضه کنید، می‌توانید از این روش استفاده کنید. البته اگر می‌خواهید از همان روش MVP استفاده کنید، می‌توانید خدمات خود را در سایتهای واسط که مشتری را به فروشنده خدمات، مرتبط می‌کنند، استفاده کنید تا موارد مربوط به خدمات مورد نظر را کامل بررسی کنید، و بعد از آن مستقیم خودتان آن خدمات را عرضه کنید.

البته می‌توانید پلتفرمی واسطه برای رساندن مشتریان به افرادی که خدمات موردنظر را ارائه می‌دهند، برسانید و از این طریق کسب درآمد کنید.

- **راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای اطلاعات (Information):**

مبنای فروش محصولات در این حوزه فروش اطلاعات است. در این مدل می‌توانید محصولات آموزشی، وبینار، کارگاه‌های آموزشی، سمینار و هر موردی که به فروش اطلاعات مربوط باشد، را بفروش برسانید. اگر خودتان همین الان تخصص و مهارت کافی در حوزه موردنظر را ندارید، می‌توانید محصولات، کارگاه‌ها، وبینار و سمینارهای آموزشی دیگران را بفروش برسانید و از افرادی که در آن محصولات را تهیه کرده‌اند، بازخورد بگیرید تا باز بتوانید طبق MVP ایده خود را بصورت عالی پیاده‌سازی کنید.

اگر قصد دارید، در این حوزه کسب و کار اینترنتی خود را راه‌اندازی کنید، [این کتاب را](#) حتما مطالعه کنید. [\(اینجا را لمس یا کلیک کنید\)](#)

نمونه های ایده های راه اندازی کسب و کار اینترنتی

ایده شماره ۱: سایت تخصصی در حوزه موسیقی



اگر در اینترنت جستجو کنید، بیشتر سایت های موسیقی فقط دانلود موسیقی هستند و بصورت تخصصی در مورد موسیقی، نیستند. اگر شما در موسیقی مهارت دارید یا اطلاعات زیادی در این زمینه دارید، توانید از این ایده برای شروع کسب و کار اینترنتی استفاده کنید.

- **تولید محتوای تخصصی**: افرادی هستند که علاقمند به این حوزه هستند، می توانید برای این افراد محتوای تخصصی تولید کنید. البته می توانید از مبتدی شروع کنید تا پیشرفته. نیاز نیست همان ابتدای کار شما هم در این حوزه اطلاعات پیشرفته ای داشته باشید. همان اطلاعات خوبی که دارید ممکن است خیلی هم نداشته باشند، و دنبال آن باشند. پس اطلاعات خودتان را دست کم نگیرید. می توانید این اطلاعات را بصورت رایگان و در عوض گرفتن ایمیل و یا شماره موبایل کاربران، قرار دهید یا اطلاعاتی را بصورت محصول در آورید.
- **مجله آنلاین موسیقی**: کتاب های الکترونیک دانلودی یا بصورت توکار در سایتتان قرار دهید.
- **بیوگرافی هنرمندان حوزه موسیقی**
- **راهنمای خرید ساز مناسب**: می توانید راهنمای جامع و کاملی از هر ساز برای افراد مبتدی و دیگر افراد را تولید کنید.

- **قراردادن نت انواع ساز:** می توانید نت های انواع سازها را برای دانلود قراردید. می توانید بخشی را بصورت رایگان و پکیج های هر ساز را بصورت محصول دانلودی قراردید.

مدل درآمدی ایده شماره ۱:

- **ساخت آهنگ، نت و ریتم:** اگر در ساخت آهنگ، نت و ریتم، مهارت دارید یا حتی اگر افرادی را می شناسید یا می توانید پیدا کنید، می توانید در سایتان، قسمتی برای درخواست آهنگ، نت و ریتم قراردید. البته که این کار وقتی که اعتبار سایت بالا رفت، خیلی راحت قابل انجام است. با قراردادن محتوای تخصصی، که بخشی از آن بصورت رایگان است و همینطور قراردادن رایگان بخشی از آهنگ، نت و ریتم هایی که از قبل ساخته اید، می توانید اعتبار سایت را بالا ببرید. البته با قراردادن تصویر ویدئویی، متن هایی از افرادی که قبلا درخواست داده اند و راضی هستند تاحد زیادی می توانید اعتبار زیادی کسب کنید.
- **فروش لوازم مصرفی سازها:** مدل درآمدی دیگر، فروش ابزار، لوازم و تمام مواردی که افرادی که در حوزه موسیقی مشغول هستند، به آن نیاز پیدا می کنند. البته باز باید در مورد این لوازم محصولات با کیفیت قراردید.
- **دایرکتوری آموزشگاه های موسیقی:** می توانید با گرفتن مبلغ ماهانه یا سالانه از آموزشگاه های موسیقی، امکان معرفی آموزشگاه ها را قراردید.
- **آموزش آنلاین:** می توانید آموزش تئوری پایه موسیقی و انواع سازها را بصورت آنلاین آموزش دهید. باز باید به یک نکته توجه کنید و آن هم، پشتیبانی بعد از آموزش است. مثلا می توانید امکان قراردادن رفع اشکال بصورت آنلاین را فراهم کنید.
- **بازارچه فروش ساز دست دوم:** ممکن است افرادی باشند، که به ساز دسته دوم نیاز نداشته باشند. ساز موردنظر را در سایت شما قرار می دهند و شما هم پورسانت خودتان را می گیرید.

اگر قصد دارید، در این حوزه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید، [این کتاب را](#) حتما مطالعه کنید. [\(اینجا را لمس یا کلیک کنید\)](#)



- **خلاقیت و زمان:** در این ایده نیاز زیادی به خلاقیت و زمان دارد. باید فهرستی از نام دامنه هایی که در هر حوزه ممکن است جالب و خلاقانه باشد، آماده کنید. دامنه ها را ثبت کنید و آنها را در سایتی که خودتان راه اندازی کرده اید یا از سایت هایی که در این زمینه وجود دارند، استفاده کنید. سایت های <https://expireddomains.io/> ، namemesh.com ، name.hostiran.net به شما در انتخاب نام دامنه کمک می کند.
- **نیاز به سرمایه اولیه کم تا زیاد، خواب سرمایه:** البته در نظر داشته باشید، این کار به سرمایه اولیه نیاز دارد، و درضمن مشخص نیست دقیقا چه زمانی این دامنه ها بفروش می رسد. درضمن برای فروش دامنه راه های زیر را دارید:
راه اول: ساخت یک فایل `index.html` و قراردادن ادرس تلفن و بقیه موارد تا خریداران در صورتیکه این دامنه را با جستجو و ... پیدا کردند، با شما مکاتبه کنند.
راه دوم: ساخت یک سایت و قراردادن دامنه های ثبت شده در آن
راه سوم: استفاده از سایتهایی که در این زمینه کار می کنند مثل rond.ir
- **بالابردن احتمال فروش و کم کردن زمان آن:** اگر نام دامنه با توجه به حوزه موردنظر، خلاقانه انتخاب شده باشد و البته حوزه هایی که روز به روز به سایت های آن حوزه اضافه می شود، به احتمال زیاد، خیلی زود و با قیمتی خیلی خوب می توانید دامنه را بفروش برسانید. مثلا می توانید دامنه هایی که در حوزه فروشگاه است، ثبت کنید.
- **شروع با دامنه های ir و استفاده از سایت nic.ir:** البته پیشنهاد می شود که از دامنه های `ir` شروع کنید که ریالی می باشد، و هزینه خیلی کمی هم دارد. درضمن در سایت nic.ir ، در قسمت دامنه های آزاد شده، فهرستی از دامنه هایی که قبلا ثبت شده اند ولی تمدید نشده اند، قرار گرفته اند. می توانید براحتی دامنه های خوب را انتخاب و ثبت کنید.



- این ایده با سایت خبری یا سرگرمی کمی تفاوت دارد.
- ویژگی بارز آن این است:
 - اول اینکه در مجله تخصصی آنلاین در مورد یک حوزه تخصصی محتوا وجود دارد .
 - دوم اینکه در واقع غیر از محتوای متنی و دیگر انواع محتوا، محتوای نمایشگر آنلاین مجله وجود دارد. یعنی اینکه کاربر بتواند مجله را ورق بزند.
 - کاربر بتواند هر صفحه را جداگانه ذخیره کند.
 - به علت اینکه تقریباً با بقیه سایت های خبری و سرگرمی متفاوت است و در آن خلاقیت وجود دارد، مخاطبین بیشتری خواهد داشت.
 - باید محتوایی که دارید را به pdf تبدیل کنید و با استفاده از یک افزونه PDF Viewer Embed شده در سایت، بتوانید آن را در سایت نمایش دهید. البته اگر بخواهید حالت ورق زدن هم داشته باشد می توانید از افزونه ۳D Flipbook – dFlip استفاده کنید.

dFlip - wordpress flipbook

BRING LIFE
INTO YOUR PDFs



iKarsoo.com

- **تبلیغات:** مثل هر نوع سایت محتوایی، می توانید تبلیغات بگیرید و در سایت نمایش دهید. فقط باید به این نکته که هر چه تبلیغات به محتوا مرتبط باشد، بهتراست دقت کنید.



- **فروش کالا:** در صورتیکه کالایی دارید می توانید آن را بفروش برسانید. البته که کالای مرتبط با محتوا بهتراست.
- **همکاری در فروش:** این روش هم با توجه به ارتباط محصولات با محتوا و ترافیک بالای سایت، گزینه خوبی می تواند باشد.
- **قبول کردن معرفی یک کسب و کار در قالب محتوا:** می توانید در عوض گرفتن هزینه، محتوای تولید شده توسط خودتان یا مشتری، محتوای موردنظر را برای معرفی کسب و کار، محصول و ... در سایت قرار دهید و در ازای قراردادن محتوا، کسب درآمد کنید.

اگر قصد دارید، در این حوزه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید، [این کتاب را](#) حتما مطالعه کنید. ([اینجا را لمس یا کلیک کنید](#))



iKarsoo.com

اگر شما یک مادر هستید، می توانید تجربیات خود را در مورد مسائل خاص خانم ها از ابتدای بارداری تا موارد بعد از آن در اختیار خانمهایی که تازه باردار شده اند، قرار دهید. مادران امروزی بیشتر نسبت به گذشته، بیشتر دنبال اطلاعات هستند. اطلاعاتی که شما دارید برای والدین مفید خواهد بود.

مثلا در مورد تغذیه مادر در طول بارداری و البته بعد از آن، می توانید اطلاعات مفیدی تولید کنید. می توانید مسائل موجود را از سایتهای پرسش و پاسخی که در ایران وجود دارند، بررسی کنید و طبق این اطلاعات، محتوای مفیدی برای مادران کم تجربه تولید کنید.



مدل های درآمدی سایتی برای مادران کم تجربه

- **همکاری در فروش یا فروش کالاهای مناسب دوران بارداری و بعد از آن:** ممکن است خانم هایی در طول بارداری نیاز به امکاناتی خاص یا رفاهی داشته باشند. این کالاها را می توانید خودتان بفروشید یا همکاری در فروش انجام دهید. برای این کار فقط نیاز به یک فروشگاه اینترنتی دارید.
- **عضویت پولی:** می توانید در کنار محتوای رایگانی که قرار می دهید، اطلاعاتی خاص مثل برنامه های خاص ماه های بارداری و بعد از آن را، در قالب عضویت پولی، قرار دهید. تا کاربران با خرید عضویت های ماهانه و سالانه به این محتوا دسترسی داشته باشند.
- **خدمات مشاوره ای:** می توانید افراد مشاوره حرفه ای را پیدا کنید با آنها قرارداد ببندید و از آنها بعنوان مشاور مادران استفاده کنید. در سایت هم بخشی برای مشاوره آنلاین یا غیر آنلاین بصورت پولی قرار دهید.
- **آموزش های آنلاین:** می توانید آموزش هایی را خودتان یا توسط افراد متخصص این حوزه بسازید و آن را در سایت بفروش برسانید. البته باید مشخص کنید حق انحصاری آن برای شماست نه آن افراد متخصص.

ایده شماره ۵: راه اندازی انجمن های تخصصی موضوعات خاص و نایاب

- الان مثل گذشته زیاد خبری از سایت های انجمن ها (فروم ها) نیست. البته که هنوز هم انجمن های فعال در حوزه های کمی وجود دارند.
- شما می توانید در مورد موضوعات تخصصی و حتی موضوعاتی که انجمن ها یا حتی سایتی در مورد آن، وجود ندارد، انجمن هایی راه اندازی کنید. فقط برای شروع باید خودتان با یک نام کاربری متفاوت سوالات چالشی در مورد شاخه های مختلف موضوع، مطرح کنید و خودتان بعنوان مدیر انجمن یا بخش مربوطه، جواب آن را بطو کامل، یا بخشی از جواب را بدهید.
- می توانید ایده انجمن تخصصی را برای ایده قبلی هم استفاده کنید. یعنی در سایت، یک انجمن تخصصی راه اندازی کنید.
- برای متمایز شدن نسبت به رقبا، می توانید برای انجمن، اپلیکیشن هم بسازید.
- حتما **Gamification** یا بازی گونگی که به طور پیش فرض در سیستم های انجمن ساز وجود دارد یا بررسی و از آن استفاده مفید کنید تا هم تعداد کاربران بیشتر شود و هم تعداد پست های انجمن.

مدل درآمدی ایده شماره ۵

- **تبلیغات** : می توانید با توجه به موضوع انجمن، تبلیغات مرتبط در انجمن قرار دهید.
- **فروش کالاهای مرتبط در انجمن**
- **همکاری در فروش**
- **برگزاری دوره های آنلاین** : پس از مدتی که انجمن شما فعال و دارای تعداد زیادی کاربر و پست شد، می توانید دوره مجازی هم قرار دهید و از این روش هم کسب درآمد کنید.



سایت های ایرانی آموزش آنلاین در حوزه های مختلف مخصوصا IT در حال افزایش است. اگر در اینترنت جستجو کنید سایت های معروف این حوزه را پیدا می کنید. اگر در حوزه ای مهارت یا تخصص دارید، می توانید بعنوان مدرس در این سایت ها مشغول شوید.

- سایت با ترافیک زیاد در حوزه ای که می خواهید آموزش دهید پیدا کنید. تا پستانسیل درآمد شما افزایش یابد.
- شما فقط روی ساخت آموزش و پشتیبانی آموزش، تمرکز بکنید. تمام موارد ساخت سایت، مسائل فنی، بازاریابی توسط سایت مورد نظر انجام می شود.
- ممکن است می خواهید بعدا سایت خودتان را درست کنید، می توانید با کار توی این حوزه، تجربیات خوبی بدست آورید.
- به حق کمیسیون سایت ها دقت کنید. برخی سایت ها تا ۵۰٪ درآمد شما را بعنوان کمیسیون بر می دارند.

اگر قصد دارید، در این حوزه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید، [این کتاب را](#) حتما مطالعه کنید. [\(اینجا را لمس یا کلیک کنید\)](#)

سایت های موجود آموزش آنلاین

- فرانش
- وب یاد
- یاد آپ
- لرن فایلز
- دانشجو یار



همینطور که تا الان متوجه شده اید، محتوا نقش اساسی در بین ایده ها دارد، پس می توانید محتوا بفروشید و کسب درآمد کنید. فروش محتوا یکی از بزرگترین تجارت هستند. الان نسبت به گذشته، مردم بیشتر دنبال اطلاعات در زمینه های مختلف هستند.

- کاربران، آماده هزینه برای محتوای آماده و شسته رفته و خلاصه هستند. الان نسبت به گذشته مردم کم حوصله شده اند و دیگر دنبال اطلاعاتی که حتی ممکن است در اینترنت بصورت رایگان باشد، نیستند. به این علت که اطلاعات موجود در اینترنت سازماندهی، خلاصه و رنگ آمیزی نشده اند. پس شما می توانید محتوای موردنظر را بصورت خلاصه شده و رنگ آمیزی شده آماده کنید.
- فقط در یک زمینه تخصصی تولید محتوا کنید.
- با داشتن یک سایت ساده می توانید، تولید محتوا کنید و آن را در قالب های مختلف صوتی، تصویری، کتاب الکترونیک، میکرو دیتا در سایت بفروش برسانید. ((محصول آموزش طراحی سایت بدون کدنویسی))
- محتوای رایگان بخش مهم سایت شما باشد.

اگر قصد دارید، در این حوزه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنید، [این کتاب را](#) حتما مطالعه کنید. [\(اینجا را لمس یا کلیک کنید\)](#)



iKarsoo.com

- **فروش محصولات آموزشی:** می توانید در حوزه موردنظر که می خواهید تولید محتوا کنید، محصولات آموزشی موردنظر را با تنوع فرمت ها تولید کنید و آن را در سایت بفروش برسانید.
- **فروش حق عضویت:** می توانید برای محتواهای خاصی در سایت قراردهید ولی دسترسی آن را فقط برای افرادی که حق عضویت ماهانه را پرداخت کرده اند، قراردهید.
- **برگزاری کارگاه و همایش:** می توانید در حوزه تخصصی موردنظر، کارگاه و همایش برگزار کنید. خودتان یا بصورت تیمی از متخصصین کارگاه یا همایش برگزار کنید. بلیت را از طریق سایت خود بفروشید.

در کتاب "[کسب درآمد از سایت با تولید محتوا](#)" بصورت ویژه در مورد دو ایده بالا (شماره ۶ و ۷) پرداخته ام و بصورت عملی و کاربردی راهکارهای راه اندازی این ایده ها را بیان کرده ام.



iKarsoo.com

همانطور که می دانید بخاطر مشغله زیاد و زمان کم، مردم از غذاهای فست فود استفاده می کنند. البته که افراد بسیاری دچار مشکلات زیادی به خاطر تغذیه مناسب، شده اند. و بیشتر متخصصین، در این زمینه هشدار داده اند. راه چاره فقط استفاده از غذاهای خانگی با کیفیت، است. شما با داشتن مهیا کردن شرایط لازم می توانید در این زمینه کسب درآمد کنید. فقط بایستی سایتی در این زمینه با امکان دادن سفارش نوع غذا آماده کنید، البته اگر اپلیکیشن آماده کنید، خیلی بهتر است.

نکات و شرایط لازم مربوط به این ایده

- **آشپزخانه متمرکز یا غیرمتمرکز:** اگر می خواهید در یک منطقه خاص از شهر، فعالیت کنید نیازمند آشپزخانه مرکزی هستید و اگر می خواهید در منطقه های زیادی از شهر فعالیت کنید، می توانید خانم های خانه داری که دست پخت خوبی دارند صحبت کنید تا آنها غذا را آماده کنند؛ و بعد افرادی برای تحویل گرفتن و تحویل دادن به مشتری نیاز دارید.
- **دریافت مجوزهای لازم:** مجوزهای بهداشت لازم را دریافت کنید تا از لحاظ قانونی مشکل پیدانکنید. حتما فرد یا افرادی برای نظارت بر مواد اولیه، طبخ غذا و دیگر مراحل داشته باشید.
- **نظرسنجی:** حتما در سایت و اپلیکیشن، سیستم نظرسنجی قرار دهید تا با استفاده از آن موارد مختلف، بهبود دهید.
- **گوشه بازار:** درضمن بخاطر حوزه فعالیت منطقه ای، بازاریابی و جذب مشتری چه در فضای آنلاین چه غیرآنلاین راحت تر است.



اکثر افرادی که سایت خود را آماده می کنند، از همان ابتدا نیاز به یکسری عناصر گرافیکی هستند. از لوگوی سایت گرفته تا تصاویر موردنیاز برای محتوای سایت. همینطور افرادی که فیلم های آموزشی تولید می کنند.

- برای شروع کار از خودتان اگر گرافیک کار هستید یا افراد حرفه ای در این حوزه میشناسید، استفاده کنید. بعدا پس از زیاد شدن سفارشات، افرادی را استخدام کنید یا با افرادی قرارداد ببندید.
- سایت خود را آماده کنید. محتوای رایگان مرتبط تولید کنید. سیستم سفارش گیری و پرداخت آنلاین بسازید.
- می توانید ساخت بنر، لوگو، اسلایدر، عناصر گرافیکی موردنیاز در محتوا مثل اینفوگرافیک، قالب پاورپوینت و... قبول کنید.

مدل درآمدی ایده شماره ۹:

- کسب درآمد به ازای هر سفارش: موردی که در بالا توضیح داده شد.
- فروش پکیج های آماده: می توانید خودتان طرح های گرافیک آماده تولید کنید و آنها را بفروشید.
- می توانید کل گرافیک یک سایت یا یک پروژه تولید محتوا را در دست بگیرید.



سایت های زیادی در رابطه فروش تحقیق های آماده وجود دارد ولی کار این سایت، متفاوت هست. به این صورت افرادی که نیاز به انجام تحقیق بطور کامل یا بخشی خاص از تحقیق را دارند، در سایت عنوان شده وارد شده درخواست را سفارش می دهند.

- برای برای پیدا کردن و استفاده از منابع، باید مسلط به مترجمی زبان انگلیسی باشد.
- حتما باید اصول تحقیق را بدانید و در این کار تجربه داشته باشید.
- منابع موردنظر را بشناسید.
- جستجوی حرفه ای در اینترنت را بدانید.
- در زمان مناسب این کار را انجام دهید.

مدل درآمدی ایده شماره ۱۰:

- انجام تحقیق کامل با مستندات کافی
- معرفی منابع لازم برای تحقیق موردنظر
- پذیرش اصلاح مقالات و ارسال آن به ISI
- تبدیل تحقیق به زبان انگلیسی



همانطور که می دانید ایرانی ها با داشتن هویت ایرانی نمی توانند کارت های بین المللی داشته باشند، از طرفی خیلی از سایت های خارجی هم محصولات و خدماتشان را به کاربران با هویت و IP ایرانی ارائه نمی دهند. از طرفی خیلی از کاربران نیاز به خدمات و کالاهای این سایت ها دارند و خودشان امکان خرید ندارند. شما می توانید سایتی در این زمینه راه اندازی کنید و اموری مثل موارد یادشده را برای مشتریان انجام دهید.

- داشتن کارت های پرداخت بین المللی
- خرید کالاهای خاص و ثبت سفارش خدمات در سایت های خارجی
- افرادی درآمد ارزی دارند، می توانند درآمد آنها را به ریال تبدیل کنید.
- برای انتقال پول به دانشجویان خارج از کشور مثل پرداخت شهریه از طرف خانواده آنها در ایران

نکات ایده شماره ۱۱:

درآمدهای ارزی را تبدیل کنید تا دلار ارزان بدست آورید: بواسطه کارمزدی که از کاربران برای تبدیل دلار به ریال می گیرید، و از طرفی دلار را به حساب ارزی خودتان واریز می کند، این باعث می شود وقتی که می خواهید خریدی برای کاربری از سایت خارجی داشته باشید، از کاربر دلار با قیمت معادل تومانی بعلاوه کارمزد می گیرید و از آن طرف هنگام خرید از سایت های خارجی از دلار ارزانی که در حساب دارید، استفاده می کنید، این کار باعث سود در این کار می باشد.

- آدرس، شماره تلفن و کدپستی خارج از ایران داشته باشید. و از طرفی آشنای معتبر در خارج از ایران داشته باشید. تا فرد موردنظر از کالای خریداری شده شما دریافت کند و برای شما ارسال کند.
- تهیه کارت های پرداخت بین المللی: در مورد بالا و این مورد حتما باید و بحث مالیاتی را درنظر داشته باشید، برخی از کشورها، روی میزان حساب شما، مالیات می بندند. پس باید کشورهایی مثل امارات رو انتخاب کنید.
- مدل درآمدی شامل کارمزدی که از کاربران برای خرید و تبدیل درآمد می گیرید و دریافت دلار ارزان است



اگر چاپخانه دارید، این ایده کسب و کار اینترنتی مناسب شماست. البته اگر چاپخانه ندارید باز هم می توانید این ایده را عملی کنید. فقط باید چند چاپخانه خوب و متعهد را بشناسید و با آن ها کار کنید. پس می توانید سایت چاپخانه آنلاین خود را راه اندازی کنید.

- در صورت تعداد سفارشات شما به چاپخانه ها، زیاد باشد قیمت سفارشات کمتر می شود.
- اخذ سفارشات چاپ کارت ویزیت، بروشور، فاکتور، هدایا و تراکت رنگی در سایت.

نکات ایده شماره ۱۲:

- ایده کسب و کار اینترنتی، برای شهرهای با امکانات کم مناسب تر است.
- تعریف سیستم ایلود تصویر و انتخاب جنس و ثبت سفارش: با استفاده از ووکامرس راحتی می توانید این امکانات را راه اندازی کنید. در محصول آموزش ساخت فروشگاه اینترنتی در قسمت هایی در رابطه با این امکانات توضیحات لازم را داده ام.
- داشتن نمونه طرح های آماده
- مزیت شما: قیمت مناسب نسبت به بازار، دردسترس بودن شما در هر لحظه از شبانه روز

ایده شماره ۱۳: اجاره وسائل گرانقیمت



ممکن است افرادی بصورت موردی نیاز به یکسری وسائل داشته باشند که خرید آنها اصلا برایشان به صرفه نیست. شما می توانید سایتی برای اجاره این گونه وسائل راه اندازی کنید.

- باید قبما گذاری اجاره وسیله های گران را طوری تعیین کنید که برای اجاره کننده بصرفه باشد.
- درمورد مواردی مثل نظارت روی این که کالا سالم باشد و بقیه موارد باید راهکارهایی تدوین کنید.
- از منطقه خودتان شروع کنید.

نکات ایده شماره ۱۳:

- نیاز به تامین کننده کالا: در حوزه های مختلف نیاز به تامین کننده این کالاها دارید.
- اپلیکیشن موبایل: استفاده از اپلیکیشن کمک شایانی به شما می کند.
- بررسی و رفع مشکلات

مدل های درآمدی ایده شماره ۱۳:

- درآمد با اجاره مستقیم: اگر کالاهایی خودتان دارید، که درآمد مستقیم خواهید داشت.
- پورسانت اجاره: اگر تامین کنندگان کالا، کالا را تامین می کنند، پورسانت به آنها می دهید.
- عضویت طلایی نمایندگان: می توانید با قراردادن ویژگی های خاص و معرفی مشتریان بیشتری نمایندگان که عضویت طلایی را تهیه کرده اند، درآمد بیشتری داشته باشید.

ایده شماره ۱۴: سایت اجاره خودرو



در این ایده کسب و کار اینترنتی، به ایده ای در مورد اجاره خودرو پرداختیم. افرادی هستند که به هر نحوی برای مدتی نیاز به خودروشان ندارند، و از طرفی نیاز به اجاره خودرو دارند، با سیستمی که در سایتتان راه اندازی می کنید می توانید هر دو طرف را به هم وصل کنید.

- نیازی به سرمایه اولیه ندارد. نیازی ندارید خودتان خودرو خرید کنید و آنها را اجاره دهید.
- قراردادن جستجو بین خودروهای قابل اجاره برای مشتریان و از طرفی سیستم جستجو برای صاحبان خودروها برای انتخاب مشتریان
- اپلیکیشن موبایل هم خیلی کمک کننده است.

مدل درآمدی ایده شماره ۱۴:

- گرفتن حق ثبت خودرو برای افرادی که می خواهند خودرو اجاره دهند.
- گرفتن حق معرفی خودرو برای افرادی که در جستجوی خودرو هستند.
- اگر خودرو برای خودتان هستید، می توانید خودرو را برای مدت زمان بیشتری اجاره دهید .

ایده شماره ۱۵: سایت هایپرمارکت آنلاین شهرتان شوید

برای کسب درآمد اینترنتی، حتما نباید از کسب و کار جدیدی خلق کنید. می توانید ایده جدید در کسب و کار اینترنتی جدیدی ابداع کنید. کوچک شروع کنید ولی بزرگ فکر کنید. برای داشتن یک هایپر مارکت آنلاین در سطح استان، منطقه و کشور باید از شهر خودتان شروع کنید. بخاطر اینکه مشکلات کمتری وجود دارد و راه اندازی این ایده راحت تر است.

- کاهش ترافیک درون شهری و آلودگی هوا: بواسطه این که برای خرید محصولات از طریق یک فروشگاه آنلاین، نیازی نیست مشتری، خانه یا محل کار را ترک کند.
- صرفه جویی در زمان: خرید زمان می گیرد و از طرفی ممکن است کاربران وقت خرید را در آن زمان ندارند.
- برای شروع روی افراد پرمشغله تمرکز کنید
- قرارداد بستن با فروشگاه های خرد در مناطق مختلف شهر
- تبلیغات افلاین مهم است و البته آنلاین: باتوجه به اینکه از شهرتان شروع کرده اید، شاید تبلیغات افلاین برای معرفی شما بهتر باشد.
- اپلیکیشن: باز هم اپلیکیشن کمک زیادی به شما می کند

نکات ایده شماره ۱۵:

- محدوده پوشش منطقه ای : می توانید از مناطق کوچک نزدیک به خودتان شروع کنید و کم کم آن را توسعه دهید.
- قرارداد بستن با پیک های موتوری و آژانس های خودرو: با پیک ها و آژانس های معتبر و خوشنام شهر یا منطقه تان صحبت کنید و همکاری داشته باشید.
- در زمان های غیر معمول هم بتوانید خدمات رسانی کنید؟: اگر بتوانید طوری کار کنید که در زمانهای غیر معمول فعالیت داشته باشید، می توانید یک نقطه تمایز داشته باشید.

۹ قدم راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر پایه سایت

۱- سایت

برای شروع، هیچ الزامی به راه اندازی کسب و کار اینترنتی بر مبنای سایت وجود ندارد و همانطور که اشاره کردم میتوانید از سایتهای واسط (مثل Market Place ها) و شبکه های اجتماعی که هیچ هزینه ای ندارد، شروع کنید.

در اینجا فرض میکنیم، بوم کسب و کار را آماده کرده اید، و زمانی را هم در سایت های واسط و شبکه های اجتماعی اختصاص داده اید و به جایی رسیده اید که می خواهید در سایت اختصاصی فعالیت کنید. البته باز هم می توانید تا حدودی از دیگر پلتفرمهای گفته شده در بالا هم به موازات استفاده کنید، بخاطر اینکه ممکن است در ابتدای راه اندازی سایت، ترافیک ورودی زیادی نداشته باشید.

این که کسب و کار خود را یک سایت واسط یا شبکه های اجتماعی بنا کنید، ریسک بالایی دارد، بخاطر اینکه شما در آن پلتفرم، اجاره نشین هستید، و ممکن است به هر دلیل آن پلتفرم به کار خود ادامه ندهد و سایدلایلی که در شبکه های اجتماعی مثل تلگرام (فیلتر شدن) دیده اید.

اگر کسب و کار اینترنتی خود را روی سایت اختصاصی خود، بنا کنید، تقریباً روی تمام موارد مسلط هستید و می توانید آن را سازماندهی کنید. در صورتیکه در سایر پلتفرم ها، محدودیت های زیادی دارید.

در سایت می توانید از ابتدای راه اندازی کسب و کار اینترنتی تا رشد و توسعه آن، ابزارهای زیادی دارید در صورتیکه در سایر پلتفرمها یا این ابزارها وجود ندارند، یا اینکه باید هزینه پرداخت کنید.

خوشبختانه برای طراحی سایت نیاز به سرمایه گذاری بالایی ندارید، البته باز این مورد بسته به نوع کسب و کار شما دارد، ولی اکثر کسب و کار اینترنتی را می توان با طراحی سایت بدون کدنویسی، راه اندازی کرد.



طراحی سایت بدون کدنویسی که براساس سیستم مدیریت محتوای وردپرس، انجام می شود، راهی آسان، سریع و کم هزینه برای طراحی سایت است.

درضمن اگر می خواهید تیمی باتجربه سایت شما راه اندازی کند، تیم ایکارسو آماده راه اندازی سایت شماست.

طراحی سایت شما را تیم باتجربه و متخصص ایکارسو انجام می دهد.



کد تخفیف ۲۰ درصدی FreeIBBook



هنگام سفارش کد تخفیف بالا را در متن پیام قرار دهید



bit.ly/2zlpU3M

۲- ایمیل مارکتینگ (بازاریابی ایمیلی)

انجام این مرحله را با توجه به نوع کسب و کار خود، می توانید انتخاب کنید چه زمانی انجام دهید.

بازاریابی ایمیلی یکی از روش های بازاریابی اینترنتی است و یک بازاریابی inbound محسوب می شود. بعد از اینکه که کاربران از طریق جستجو محتوا، یا محصول و خدمات شما را پیدا میکنند، و وارد سایت شما می شوند، بهتر است سرنخی از کاربران داشته باشید.

کار مهمی که علاوه بر معرفی، سفارش یا خرید آنلاین محصول یا خدمات، باید در سایت در نظر گرفت، Lead Generation (تولید سرنخ) است.

Lead Generation گرفتن هر اطلاعاتی از کاربر که به دسترسی ما به کاربر کمک کند. مثلا ایمیل یا شماره همراه. (البته ممکن است گرفتن شماره همراه برای کسب و کار شما مناسب تر باشد).

در ازای اطلاعات ارزشمند، محصول یا خدمات رایگان یا ارزانی که به کاربر می دهید، می توانید از او اطلاعاتی مثل ایمیل را بگیرید. و می توانید با ایجاد کمپین هایی بصورت زمانبندی و براساس شرایط مورد نظر شما، ایمیلهایی به کاربر ارسال شود.

ابزارهای رایگانی برای ایمیل مارکتینگ مثل سایتهای خارجی Mailchimp، Mailerlite و نمونه های ایرانی آونگ ایمیل و میلچی وجود دارد.

درضمن اگر از وردپرس استفاده کرده باشید، می توانید از افزونه های زیر استفاده کنید:

○ افزونه های Freemium :

- [Contact Form v](#) همراه با افزونه [Contact Form v Connector](#): افزونه Contact Form v یک افزونه فرم ساز است. در کنار آن می توانید از افزونه Contact Form v Connector برای اتصال آن به MailerLite و MailChimp استفاده کنید.
- [WPForms Lite](#): این افزونه مشابه افزونه CFv یک افزونه فرم ساز و فعلا با MailerLite هماهنگی ایجاد نکرده است ولی با سرویس های ایمیل MailChimp، AWeber، GetResponse هماهنگی ایجاد کرده است.
- [Opt In](#) : فعلا این افزونه با MailerLite هماهنگ نیست ولی با MailChimp، GetResponse هماهنگ است.

○ افزونه های Premium :

- [Gravity Form](#) (فرم ساز) + [Mailerlite](#) میلر لایت آن

- [Layered Popup](#) قابل اتصال به Mailchimp و Mailerlite و آونگ ایمیل بصورت توکار است و نیازی به افزونه دیگری برای هماهنگی نیست.
- [Ninja Popup](#) : این افزونه با بیشتر سیستم های ایمیل مارکتینگ، از جمله MailerLite، Mailchimp هماهنگ است.
- [OptinMonster](#) : این افزونه با بیشتر سیستم های ایمیل مارکتینگ، از جمله MailerLite، Mailchimp هماهنگ است.

جو پولیتزی طی چند سال اخیر در کتاب‌ها و سخنرانی‌های خود، همواره تعریف یکسانی را از بازاریابی محتوا (یا به قولی: بازاریابی محتوایی) ارائه کرده است:

بازاریابی محتوا فرایندی در کسب و کار است که به تولید محتوای گیرا و جذاب کننده و توزیع آن برای جلب توجه، جذب و درگیر کردن یک گروه مشخص هدف از مخاطبان، با هدف برانگیختن اقدام‌های سودآور در مشتریان می‌پردازد.

محتوا هم برای SEO (بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو) مناسب است و هم برای بازاریابی در سایت.

Content marketing برای فروش محصولات یا خدمات در قالب محتوایی که به کاربران ارائه می‌کنید، است. Content marketing شامل CRO (بهینه سازی نرخ کلیک)، Copywriting (تبلیغ نویسی) و ... می‌باشد.

گرچه محتوا و روش دیده شدن محتوا توسط کاربر، باز به جامعه هدف شما برمی‌گردد، ولی امروزه ویدئو، محتوایی ویژه محسوب می‌شود.

بنابراین از تهیه ویدئوهای درباب محصولات، خدمات و دیگر اطلاعات ارزشمند برای کاربر غافل نشوید، می‌توانید این ویدئوها را در سایتهایی ایرانی مثل آپارات، نماشا، تماشا و سایتهای بین المللی مثل YouTube قرار دهید، و آدرس صفحه مربوطه در سایت یا شبکه های اجتماعی را در توضیحات متن ویدئو یا پروفایل خود، یا در خود ویدئو قرار دهید تا کاربران را از دیگر پلتفرمها به سوی سایت یا دیگر پلتفرم ها هدایت کنید.

درضمن در محتوای سایت خود می‌توانید ویدئوهای قرارداده شده در آپارات و ... را قرار دهید.

۴- بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو مثل گوگل (SEO)

با جرات می توان گفت مفیدترین روش هدایت کاربران به کسب و کار اینترنتی شما، موتورهای جستجو، بویژه گوگل است. گوگل موتور جستجو قدرتمندی است که اکثر کاربران از آن برای پیدا کردن محصولات، خدمات و اطلاعات استفاده می کنند.

بنابراین باید سایت خود را بهینه کنیم، تا گوگل آن را صفحه نمایش نتایج جستجو، قرار دهد. دقت داشته باشید وقتی کاربر کلمه یا عبارت خاصی را در گوگل جستجو می کند، گوگل با استفاده از الگوریتمهای هوشمندی که دارد، صفحات سایتها را به ترتیب مرتبط آن صفحات با عبارت جستجو شده، نمایش می دهد.

فرایند سئو (SEO) فرایندی زمانبر است ولی حداقل کاربرانی که علاقمند به محصولات، خدمات و اطلاعات مربوطه هستند، وارد سایت می شوند و شما می توانید از موارد قدم ۲ (بازاریابی ایمیلی) و قدم ۳ (بازاریابی محتوا) برای درگیر کردن کاربر استفاده کنید.

۵- تبلیغات (ADS)

اگر محصول، خدمات یا اطلاعات شما فصلی یا زمان خاصی بیشترین بهره را خواهد داشت، می توانید در کنار سئو، در زمان خاص و مورد نظر خود، از تبلیغات گوگل (Google ADS) استفاده کنید.

تبلیغات گوگل به نسبت سایر تبلیغات، مفیدتر هستند، به این علت تبلیغ شما به کاربرانی که عبارت مورد نظر شما را در گوگل جستجو می کنند، نمایش داده می شود، و بعد از کلیک روی لینک مربوط به سایت شما در تبلیغات، هزینه کلیک از مقدار اولیه شارژ شده اکانت Google ADS شما کسر می شود.

البته پنل تبلیغات گوگل برای کاربران ایرانی تحریم است، البته برای این کار شرکت هایی مثل [مدیران سایت](#) هستند که این کار را برای شما انجام می دهند.

البته با توجه به کسب و کار اینترنتی، ممکن است کاربران جامعه هدف شما در گوگل کمتر جستجو کنند و بیشتر در اپلیکیشن ها باشند که می توانید از تبلیغات در اپلیکیشنهای موبایلی استفاده کنید.

البته ممکن است کاربران در بیشتر در سایتهای خبری یا مجله ای باشند، و قرارداد تبلیغات در اینگونه سایتها برای شما مفیدتر باشد.

در هر حال می توانید هر کدام از موارد فوق را آزمایش و بررسی کنید که کدام تبلیغات برای شما مفیدتر است.

۶- آنالیز (Analyze)

برای آنالیز تبلیغات گوگل، اگر خودتان این کار انجام دهید که در Google ADS وجود دارد، وگرنه از شرکت انجام دهنده گزارش را درخواست کنید، این گزارش باید شامل مواردی مثل نرخ مشاهده تبلیغ، نرخ کلیک، هزینه کلیک و ... می باشد.

برای آنالیز مربوط به SEO هم Google Search Console هم ابزار رایگانی برای بررسی ترافیک ورودی به سایت از گوگل می باشد، اینکه کدام صفحات شما بیشترین بازدید یا بیشترین خروج را داشته اند. همینطور کاربران با کدام عبارات یا کلمات کلیدی وارد سایت شما شده اند.

آنالیز جزء مهمی از تمام کارهایی است که تا اینجا و از این به بعد انجام می دهید. ابزار رایگان آنالیز سایت از حیث ترافیک ورودی، و رفتار کاربر در سایت و خیلی مسائل دیگر، Google Analytics است. برای مشاهده بصری رفتار کاربر در سایت هم می توانید از Hotjar استفاده کنید.

در هر حال همان ابتدای راه اندازی سایت، سایت خود را به Google Search Console و Google Analytics متصل کنید.

۷- اپلیکیشن (APP)

اگر اپلیکیشن در دسترس کاربران به تهیه محصولات، خدمات و اطلاعات شما کمک زیادی می کند، می تواند برای کسب و کار خود اپلیکیشن هم تهیه کنید.

اگر سایت شما وردپرسی باشد، با هزینه کمی می توانید سایت خود را به اپلیکیشن تبدیل کنید. (برای اینکار می توانید [از خدمات تیم ایکارسو](#) استفاده کنید).

البته اگر اپلیکیشن عملکردی متفاوت از سایت داشته باشد، باید به یک شرکت یا برنامه نویس اپلیکیشن، این مورد را بسپارید که معمولا هزینه بالایی دارد.

۸- بازاریابی شبکه اجتماعی (SMM)

در صورت بازاریابی مناسب در این شبکه‌ها، می‌توانید حجم زیادی از مخاطبان را جذب کرده و به کسب‌وکار خود رونق ببخشید. با توجه به فعالیت بخش زیادی از جامعه در پلتفرم‌های اجتماعی مانند تلگرام، اینستاگرام، توئیتر و ... حضور و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی، تقریباً برای هر کسب‌وکاری مفید واقع خواهد شد؛ اما باید در نظر داشته باشید که SMM یک کانال فروش مستقیم نیست و تنها ابزاری است برای کمک به فروش بیشتر، در واقع فروش را مستقیماً انجام نمی‌دهد و نیاز به زمان دارد؛ بنابراین، پیش از استفاده از این روش باید اهداف و نیازهای خود را بررسی کرده و سپس تصمیم بگیرید.



بنابراین باید از شبکه‌های اجتماعی متناسب با نوع کسب و کار و جامعه هدف کسب و کارتان، استفاده کنید.

۹- بازی گونگی (Gamification)

تابحال برایتان پیش آمده که ساعت ها سرگرم بازی کامپیوتری شده باشید و اصلا متوجه گذر زمان نشده باشید؟ معمولا کسانی که پلی استیشن بازی می کنند این حالت را زیاد تجربه کرده اند که چندین ساعت پای بازی بوده اند و اصلا احساس خستگی نمی کنند. چرا این اتفاق می افتد؟ چرا از بازی حتی ساعت های طولانی خسته نمی شویم ولی مثلا درس خواندن کسل کننده است یا کار کردن برای بسیاری از افراد تجربه خوش آیندی نیست. محققان معتقدند در هنگام بازی به دلیل افزایش ترشح هورمون دوپامین، احساس لذت و رضایت از به دست آوردن پاداش به میزان زیادی افزایش می یابد و این احساسات به شما انگیزه تکرار یک عمل یا رفتار را می دهد، از سوی دیگر پایین بودن میزان دوپامین باعث کاهش انگیزه و شور و اشتیاق فرد می شود.

Gamification یا گیمیفیکیشن چیست؟

با وجودی که اصطلاح گیمیفیکیشن یا بازی سازی طی دهه های اخیر به صورت گسترده رواج یافته و به کار می رود، هم چنان اتفاق نظر کامل بر روی تعریف آن وجود ندارد و منابع و محققان مختلف، بسته به موضوع بحث و نیاز خود، تعریف های متفاوتی از گیمیفیکیشن را ارائه می دهند.

به عنوان مثال، موسسه ی گارتنر که آن را معمولاً به واسطه ی چرخه گارتنر می شناسیم، گیمیفیکیشن را به صورت زیر تعریف کرده است:

گیمیفیکیشن استفاده از ابزارها و مکانیزم های بازی برای درگیر کردن افراد در شرایط مختلف در کسب و کارها در خارج از فضای بازی است.

از گیمیفیکیشن هم چنین با هدف تغییر رفتار مخاطب به منظور کسب دستاوردهای تجاری استفاده می شود.

برای نمونه در سه سال اخیر یک اپلیکیشن کوچک و ساده ای به نام دولینگو توانسته با بیش از ۵ میلیون کاربر فعال در ماه و بیشتر از ۲۰۰ میلیون کاربر کلی داشته باشد و به انتخاب اول بسیاری از افراد برای یادگیری زبان بدل شود. از طرفی گیمیفیکیشن دولینگو به قدری خوب کار کرده است که خیلی وقت ها موقع توضیح گیمیفیکیشن افراد می پرسند یعنی چیزی شبیه به دولینگو؟؟ این موضوع نشان دهنده قدرت گیمیفیکیشن دولینگو است.

نتیجه گیری

همانطور که می دانید کسب و کارهای اینترنتی و یا کسب درآمد اینترنتی روز به روز در حال زیاد شدن هستند و هر حوزه که فکرش را کنید یک نسخه اینترنتی از آن وجود دارد. مثل خرید کفش، خرید میوه، خرید دفتر و کتاب و... همانطور که می بینید بیشتر ایده ها و کسب و کارهای سنتی به کسب و کارهای اینترنتی و آنلاین تبدیل شده اند.

با توجه به تحقیقاتی که انجام شده است تا ۳ یا ۴ سال آینده تعداد کسب و کارهای اینترنتی، سه برابر کسب و کارهای فیزیکی می باشد. در مقاله های قبل در مورد مزیت های کسب و کارهای اینترنتی زیاد صحبت کردم اما در این مقاله قصد دارم به شما بگویم که چرا باید کسب و کار اینترنتی داشته باشیم.

بهرتر است به جای آنکه وقتتان را برای چیزهای بی مورد صرف کنید، زمانتان را برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی بگذارید.

یکی از سوالات رایج که خیلی از افراد در مورد مشاغل اینترنتی از من می پرسد این است که چرا باید کسب و کار اینترنتی داشته باشیم؟ در ادامه می خواهم به شما بگویم چرا همین حالا باید به فکر راه اندازی یک کسب و کار آنلاین باشید.

۱- کمبود شغل و استخدام:

یکی از مهمترین دلایلی که به شما توصیه می کنم حتما به فکر راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود باشید کمبود شغل و استخدام می باشد.

با توجه به اینکه خیلی از افراد با من تماس می گیرند و می گویند که ما مدرک تحصیلی بالایی داریم ولی اصلا نمی توانیم جایی استخدام شویم. به این افراد توصیه می کنم که حتما کسب و کار اینترنتی شان را راه اندازی کنند.

من اصلا نمی خواهم به شما بگویم که درستان را نخوانید. بلکه توصیه می کنم در کنار درس تان کسب و کار اینترنتی تان را راه اندازی کنید. اگر الان به فکر داشتن یک شغل اینترنتی باشید و کسب و کارتان را راه اندازی کنید چندین ماه بعد یک کسب و کار اینترنتی کاملا پولساز خواهید داشت.

۲- نابودی کسب و کارهای سنتی:

همانطور که گفتم همه چیز اینترنتی شده و اکثر کسب و کارهای سنتی به سمت کسب و کارهای اینترنتی کشیده شدند. یک ایده نو در بازار کسب و کار اینترنتی می تواند ایده های کهنه کسب و کارهای سنتی را نابود کند. دقیقا مثل اسنپ، که با آمدن اسنپ بازار خیلی از تاکسی ها و آژانس ها کساد شد. البته تقصیر هیچ کس نیست، همان طور که علم روز به روز در حال پیشرفت است، کسب و کارها هم در حال تغییر هستند.

پس هرگز توصیه نمی‌کنم به فکر راه اندازی کسب و کارهای سنتی و فیزیکی باشید. برای اینکه بخواهید یک کسب و کار سنتی را راه اندازی کنید باید سرمایه بسیار بالایی داشته باشید، اما در کسب و کارهای اینترنتی این طور نیست، چرا که شما با کمترین سرمایه ممکن و تنها با خرید یک هاست و دامین می‌توانید کسب و کار اینترنتی تان را راه اندازی کنید.

۳- داشتن استقلال مالی:

یکی دیگر از مزایای مهم در راه اندازی کسب و کار اینترنتی رسیدن به استقلال مالی می‌باشد. اگر واقعا قصد دارید که یک فردی موفق و پولدار شوید با کار کردن برای دیگران و یا کارمند بودن چنین اتفاقی نخواهد افتاد.

به قول معروف با درآمد ثابت ماهانه هرگز نمی‌توانید استقلال مالی داشته باشید. دقیقا همین طور است، اگر می‌خواهید که به استقلال مالی در کسب و کارتان برسید باید به فکر راه اندازی کسب و کاری باشید که با استفاده از آن درآمدها ماه به ماه چندین برابر شود. خبر خوش این است که شما با راه اندازی کسب و کار اینترنتی می‌توانید به این مرحله برسید.

اگر واقعا با اشتیاق زیاد و علاقه خود کسب و کار آنلاین تان را راه اندازی کنید می‌توانید به درآمدی برسید که حتی شاید با چند سال کار کردن برای دیگران به آن نرسید.

البته راه اندازی کسب و کار اینترنتی سختی خودش را دارد. اما وقتی این سختی را پشت سر گذاشتید طعم لذت بخش کسب و کارتان را خواهید چشید.

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی باید قدرت ریسک پذیری داشته باشید. اگر فردی هستید که دنبال یک درآمد ثابت و ماهانه هستید و همین درآمد قانع تان نمی‌کند بهتر است هرگز به سراغ کسب و کارهای اینترنتی نیایید و کسب و کار فعلی تان را محکم به چسبید. اما اگر می‌خواهید که درآمد پایدار و تصاعدی داشته باشید بهتر است به فکر راه اندازی کسب و کار اینترنتی تان باشید و همین حالا آن را راه اندازی کنید.

۵- نیاز به سرمایه کم:

یکی از مهمترین دلایلی که باعث شده من راه اندازی کسب و کار اینترنتی را به خیلی از افراد توصیه کنم این است که تقریباً به هیچ سرمایه و یا سرمایه بسیار کمی نیاز دارید.

شما با کمترین سرمایه ممکن می‌توانید یک کسب و کار پولساز با درآمد دائم و همیشگی برای خودتان راه اندازی کنید. اگر همین حالا بخواهید یک کسب و کار سنتی راه اندازی کنید به سرمایه بسیار زیادی نیاز دارید. به عنوان مثال اگر قصد داشته باشید که یک مغازه و یا فروشگاه لباس فروشی راه اندازی کنید باید هزینه ای اجاره و رهن مغازه را داشته باشید که به سرمایه زیادی نیاز دارید.

اگر قصد داشته باشید که یک کسب و کار سنتی را اندازی کنید باید سرمایه بسیار زیادی داشته باشید. با اینکه همه کسب و کارهای سنتی به سمت کسب و کارهای آنلاین و اینترنتی کشیده می شوند راه اندازی کسب و کار سنتی یک ریسک بسیار بزرگی محسوب می شود.

ممکن است شنیده باشید که برای راه اندازی یک وب سایت کاملاً حرفه ای باید هزینه چند ده میلیونی پرداخت کنید اما این طور نیست. اگر خودتان سایت را طراحی کنید، با کمترین سرمایه ممکن نهایتاً ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار تومان می توانید یک وب سایت کاملاً حرفه ای با تمام امکانات و قابلیت ها راه اندازی کنید.

مطمئن باشید با کمترین سرمایه ممکن می توانید یک کسب و کار آنلاین پولساز راه اندازی کنید. بستر اصلی کسب و کارهای اینترنتی به سایت است و راه اندازی یک سایت کار سخت و دشوار نیست و شما بدون یک خط کدنویسی می توانید یک وب سایت کاملاً حرفه ای با تمام امکانات برای کسب و کارتان راه اندازی کنید.

۵- تبلیغات کم هزینه:

یکی از مهمترین کارهایی که در هر کسب و کار باید انجام دهید تبلیغ کردن کسب و کارتان است. برای آنکه بتوانید محصولات و خدمات خود را بفروشید باید بیشتر دیده شوید. تا زمانی که دیدن شوید نمی توانید محصولاتتان را بفروشید. اصلاً در کسب و کارهای اینترنتی نیاز نیست که بابت تبلیغات هزینه های سنگینی را پرداخت کنید. کسب و کار اینترنتی این امکان را برای شما فراهم می کند که بدون تبلیغات محصولات و خدماتتان را بتوانید به مخاطبان تان معرفی کنید.

راه و روش های زیادی برای این کار وجود دارد، که یکی از مهمترین روش ها تولید محتوا و بازاریابی محتوا است. برای آنکه بتوانید محصولات و خدماتتان را به مخاطبان تان نشان دهید باید تولید محتوا کنید. اما برای آنکه بتوانید خدمات و محصولات تان را بفروشید باید از بازاریابی محتوا استفاده کنید.

با تولید محتوا و بازاریابی محتوا می توانید مخاطبان زیادی را جذب کسب و کارتان کنید. به همین دلیل است که می گویند با استفاده از کسب و کار اینترنتی می توانید در هر شرایطی درآمدزایی کنید چون همیشه مخاطبانی هستند که کسب و کارتان را به دیگران معرفی میکنند.

راه روش های زیادی وجود دارد که با استفاده از آن میتوانید هزینه تبلیغات را به شدت کاهش یافت. روشهایی مثل تولید محتوا و بهینه سازی سایت یکی از موثرترین روش ها می باشد.

جمع بندی:

همان طور که گفتیم کسب و کارهای اینترنتی روز به روز در حال افزایش هستند به زودی جایگزین کسب و کارهای سنتی می شود. پس بهتر است از همین حالا به فکر راه اندازی کسب و کار اینترنتی باشید.

این فرصت طلایی را از دست ندهید و همین حالا کسب و کار اینترنتی تان را راه اندازی کنید. مطمئن باشید بهترین کار در شرایط فعلی راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی است.

امیدوارم که فقط خواننده نباشید و یک فرد عملگرا باشید. هرچقدر راه اندازی کسب و کارتان را به عقب بیندازید در آینده باید با رقبای بیشتری رقابت کنید که کارتان سخت تر می شود.

اگر قصد دارید کسب و کار اینترنتی تان را با استفاده از تولید محتوا و آموزش را راه اندازی کنید، پیشنهاد میکنم کتاب کسب درآمد از سایت با تولید محتوا را دانلود و مطالعه کنید.

امیدوارم این کتاب برای مطالعه این کتاب کمک زیادی برای شروع کسب و کار اینترنتی کرده باشد.

شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را **ندارید**.

شما حق فروش مجدد این کتاب الکترونیکی را **ندارید**.

ولی...

شما می **توانید** آنرا در سایت خود برای دانلود بگذارید.

شما می **توانید** آنرا به دیگران بدهید.

شما می **توانید** آنرا بعنوان هدیه همراه محصولات خود ارائه نمایید.

در صورت استفاده از این محصول و محتویات آن ، لطفا نام سایت ikarsoo.com را نیز ذکر کنید.

روی این تصویر کلیک کنید یا کلمه کسب و کار اینترنتی را در گوگل جستجو کنید،

وقتی سایت ikarsoo.com را پیدا کردید، با کلیک روی آن وارد سایت شوید،

در بالای صفحه کد تخفیفی ۳۰٪ به شما نمایش داده می شود، که می توانید برای خرید محصولات

سایت (همینطور کتاب آموزش کسب درآمد از سایت با تولید محتوا) استفاده کنید.

ممنون از همکاریتون