

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول دربیاوریم؟



نویسنده: مهران منصوری فر

اگر شما هم جز آن دسته از افرادی هستید که به مباحث کارآفرینی اینترنتی علاقه‌مند هستید، ولی مانند سایرین نمی‌دانید باید دقیقا از کجا و چگونه شروع کنید و یا شاید نگران هزینه‌های راه‌اندازی چنین کسب و کارهایی هستید در این مقاله اطلاعات خوبی در این زمینه در اختیارتان قرار خواهیم داد تا بتوانید در مدت زمانی کوتاه به بهترین نتیجه ممکن دست یابید. از حدود بیست سال پیش که اینترنت در دسترس همه قرار گرفته است، ابعاد وسیعی از زندگی افراد را تحت تأثیر خود قرار داده که بحث کسب و کار نیز شامل این موضوع می‌شود.

اینترنت هم توانسته شیوه‌های سنتی درآمدزایی را دچار تغییر و تحول کند و هم شیوه‌های جدیدی را برای کسب درآمد معرفی کند؛ در واقع کارآفرینی اینترنتی را به وجود آورده است.

کارآفرینی اینترنتی دارای فواید بسیاری است از جمله عدم نیاز به سرمایه زیاد برای شروع، برپایه دانش بودن، عدم الزام به تهیه دفتر کار و ... که در ادامه مزایای کلی آن را برای شما شرح می‌دهیم.

ویژگی‌های مثبت بسیار زیادی که کارآفرینی اینترنتی دارد، باعث می‌گردد تا افراد بی‌بضاعت و یا حتی افرادی که از ناتوانی جسمی رنج می‌برند هم بتوانند فعالیت خانگی برای خود دست و پا کنند و درآمد داشته باشند.

کارآفرینی اینترنتی در واقع داشتن خلاقیت برای حل مشکلات افراد با کمک گرفتن از اینترنت و قابلیت‌های آن است. البته در کنار داشتن خلاقیت، فرد کارآفرین بایستی توانایی‌های خود را همواره به روز کرده و آنها را ارتقا دهد تا بتواند در شاخه کاری خود موفق باشد.



کارآفرینی اینترنتی: استفاده از شبکه جهانی وب برای کسب درآمد

امروزه اینترنت به بخش بزرگی از کسب و کارهای کوچک و بزرگ تبدیل شده است. تعداد بیشماری از افراد در دنیای اینترنت حضور دارند و از طریق تبلیغات شبکه‌های اجتماعی با روش‌های جدید تجارت آنلاین آشنا می‌شوند، که این امر موجب پیدایش نسل جدیدی از افراد تحت عنوان کارآفرین اینترنتی شده است. کارآفرین اینترنتی کسی است که به قدرت گسترده اینترنت برای شروع یا رشد کسب و کار خود توجه می‌کند. کسی که می‌خواهد به یک کارآفرین اینترنتی موفق تبدیل شود و کاری اصولی انجام دهد، بایستی این فناوری جدید را با روش‌های سودمند کسب و کار سنتی به خوبی ترکیب کند. کارآفرینی به عنوان توانایی و اشتیاق برای راه اندازی، سازماندهی و مدیریت سرمایه‌گذاری در عرصه‌ای جدید برای ایجاد سود، همراه با پذیرش تمام خطرات مرتبط با آن تعریف می‌شود. باید توجه داشت که در این مقطع زمانی، تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق به هیچ‌وجه کار آسانی نیست و موفق‌ترین کارآفرینان نیز ممکن است تلاش زیادی برای موفقیت انجام دهند ولی در نهایت کسب و کارشان شکست بخورد.

استیو جابز، یکی از بنیانگذاران و مدیر عامل شرکت اپل می‌گوید «من متقاعد شده‌ام که تقریباً نیمی از چیزی که کارآفرینان موفق را از افراد غیر موفق جدا می‌کند، استقامت است»، که این صحبت نشان دهنده اهمیت تلاش و حفظ امید برای موفق شدن یک کارآفرین اینترنتی می‌باشد.

علاوه بر این، تیم اشمیت (کارآفرین اینترنتی موفق) عنوان می‌کند که نوآوری و ریسک‌پذیری، ویژگی‌های اساسی روحیه یک کارآفرین اینترنتی است. برای اینکه هر کارآفرینی بتواند در بازار جهانی که بسیار رقابتی و همواره در حال تغییر است موفق شود، دارا بودن این صفات شخصیتی ضروری است. این حقایق به معنای منصرف ساختن مردم از کارآفرینی نیستند. در واقع، اکثر اقتصادهای جهانی وابسته به افرادی هستند که کسب و کار کوچکی را راه اندازی می‌کنند تا به کاهش آمار بیکاری کمک کنند. با این حال، مهم است که چالش‌های خاصی که هر کارآفرین با آن مواجه است را بشناسیم و درک کنیم.

کارآفرینی اینترنتی چیست؟

ویکی پدیا یک کارآفرین اینترنتی را تحت عنوان یک کارآفرین، مالک، بنیانگذار و مدیر یک کسب و کار مبتنی بر اینترنت تعریف می‌کند که با ریسک پذیری و نوآوری، درآمدزایی می‌کند. بنابراین، بزرگترین تفاوت بین کارآفرینان این است که کارآفرین اینترنتی، از اینترنت برای کسب درآمد بهره می‌گیرد، درحالی که روال کاری کارآفرینان سنتی بر پایه اینترنت نیست. البته این به مفهوم عدم استفاده کسب و کارهای غیر اینترنتی از اینترنت نیست، بلکه بدان معناست که درآمد آنها از اینترنت به دست نمی‌آید.



اصول شروع کارآفرینی اینترنتی

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که در منزل خود بنشینید و با داشتن یک وب سایت و چند ساعت کار در روز بتوانید درآمدی بیشتر از یک کارمند به دست آورید؟

اگر می‌خواهید این فکر را عملی کنید پس باید به فکر راه‌اندازی کسب و کاری اینترنتی باشید. انجام آن نیز نیازمند برنامه‌ریزی و پیروی از اصولی است که ما در زیر برایتان شرح می‌دهیم:

۱- میزان استقبال از محصولتان را ارزیابی کنید.

در ابتدا باید در مورد ایده کاری‌تان تحقیق کنید و ببینید که آیا محصول

مورد نظر شما خواهان دارد یا نه. برای این کار هم باید دقت کنید که نظرات اطرافیان تان برای شما کاربردی ندارد، چون آنها می‌خواهند از شما حمایت کنند و قطعاً از فکر شما استقبال می‌کنند که این موضوع باعث گمراهی شما خواهد شد. پس حتماً به دنبال منابع مؤثر بروید.

۲- استراتژی کاری خود را مشخص کنید.

یک کارآفرین اینترنتی باید بداند که چگونه برای تبلیغات هزینه کند. محصول خود را به صورت درست قیمت گذاری کند. میزان نفوذ و تسلط رقباي خود در بازار را بداند. طریقه جذب مشتریان جدید را بداند. عوامل مؤثر در موفقیت خود را شناسایی کند. حال با این دانسته‌ها می‌توانید برنامه‌ای واقعی برای کسب و کار خود چیده و به شیوه‌ای صحیح و قدرتمند وارد بازار شوید.

۳- باید از رقبای تان متفاوت باشید.

قطعاً محصول شما تنها توسط شما در اینترنت به فروش نخواهد رسید. همچنین قیمت محصول شما نیز نمی‌تواند با دیگر رقبای تان تفاوت زیادی داشته باشد. پس شما باید خدمات خود را به گونه‌ای منحصر به فرد ارائه دهید تا بتوانید مشتریان را به سمت خودتان جذب کنید.

۴- احتمال نیاز به افزایش سرمایه‌گذاری را در نظر داشته باشید.

جدا از میزان استقبال و محبوبیت محصول تان، شما باید سرمایه کافی برای رقابت در بازار داشته باشید. نکته مهم در این موضوع، پیش‌بینی مبلغی بالاتر از برآورد اولیه‌تان برای مقابله با شرایط پیشرو می‌باشد که این موضوع می‌تواند کسب و کار شما را در شرایط بحران نجات دهد.

۵- شرایط کاری تان را با زندگی شخصی خود هماهنگ کنید.

همانند سایر مشاغل، کارآفرینی اینترنتی هم سختی‌های خاص خود را دارد. اگر شما می‌خواهید در کنار فعالیت اصلی خود، کسب و کاری اینترنتی هم راه اندازی کنید، بایستی پشتکار زیادی داشته باشید.

جدا از داشتن یک برنامه مشخص کاری، شما بایستی در زمان‌های غیر اداری و تعطیلات نیز پاسخگوی مشتریان خود باشید. پس برای اینکه در زندگی شخصی خود دچار مشکل نشوید نیاز به برنامه‌ریزی قبلی دارید.



چگونه میزان پیشرفت کسب و کار اینترنتی خود را بسنجیم؟

برای اطلاع از میزان پیشرفت کسب و کارتان، همواره باید آن را با یک شاخص از پیش تعیین‌شده‌ای که به آن شاخص عملکردی می‌گویند، بسنجید. البته باید توجه داشته باشید که برای پیشرفت در کسب و کار بایستی این شاخص را به صورت دوره‌ای ارتقا داد. این امر شما را مجبور می‌کند که پشتکار خود را به صورت مداوم افزایش دهید که نتیجه آن رونق کسب و کار اینترنتی شما خواهد بود.

در هر کسب و کار اینترنتی بسته به نوع فعالیت می‌توان از یک یا چند شاخص عملکردی به صورت جداگانه و یا تلفیقی استفاده کرد. ما در اینجا تعدادی از این شاخص‌ها را برایتان توضیح می‌دهیم که به شما کمک

می‌کنند تا از همان زمان شروع کسب و کارتان، پیشرفت خود را سنجیده و برنامه‌های‌تان را تجزیه و تحلیل کنید.

- میزان تعامل در وب سایت شما

این معیار مشخص کننده مقدار موفقیت وب سایت شما در زمینه جذب مشتری‌های بالقوه می‌باشد.

- میزان بازدید

این معیار، تعداد بازدید از وب سایت شما را در دوره زمانی خاصی مثل یک روز یا یک هفته یا... نشان می‌دهد. از بالا بودن این تعداد می‌توان نتیجه گرفت که شرایط کاری شما خوب است. البته نمی‌توان به صورت کامل روی این عدد حساب کرد، چون برخی از بازدیدکنندگان به صورت تصادفی به وب سایت شما سر می‌زنند و به لیست مشتریان اضافه نخواهند شد، پس این معیار میزان اندکی خطا با خود به همراه خواهد داشت.

- میزان دقیق بازدیدکنندگان

در معیار قبلی تعدد بازدید یک بازدیدکننده خاص نیز شمرده خواهد شد. ولی در این معیار، اگر یک کاربر چندین بار به وب سایت شما سر بزند فقط بار اول آن ثبت خواهد شد و بازدیدهای بعدی او دیگر شمارش نخواهد شد.



- میزان بازدید مجدد

این معیار تعداد نفراتی را نشان می‌دهد که بازدید مجددی از سایت شما داشته‌اند. پس افزایش این تعداد، نشان دهنده کارایی وب سایت، پیشرفت کاری و جذب مشتریان بیشتر برای شما خواهد بود.

- متوسط میزان زمان صرف شده توسط هر بازدیدکننده

این معیار نشان دهنده زمانی است که هر بازدید کننده در وب سایت شما سپری می‌کند. در واقع این مورد از معیارهای کلیدی برای سنجش میزان موفقیت شما می‌باشد، چون میزان جذابیت و مفید بودن مطالب موجود در وب سایت شما برای کاربران را نشان می‌دهد. مسیرهای دسترسی مشتریان به وب سایت خود را شناخته و تحلیل کنید. از کاربردی‌ترین مسائلی که یک کارآفرین اینترنتی باید از آن آگاه باشد، مسیرهای ورود و دسترسی بازدیدکنندگان از وب سایت او می‌باشد. در اینجا ما ۴ مسیر را به عنوان مسیرهای ورودی اصلی بازدیدکنندگان به شما معرفی می‌کنیم:

- ورود مستقیم
- ورود از لینک‌های موجود در سایر وب سایت‌ها
- ورود به کمک موتورهای جستجوگر
- ورود به واسطه تبلیغات شما در سایر وب سایت‌ها

باید توجه داشته باشید که دانستن مسیر ورودی بازدیدکنندگان از وب سایت شما بسیار کلیدی می‌باشد. البته نباید فراموش کنید که جذب بازدیدکنندگان مؤثر که تبدیل به مشتریان شما بشوند، بسیار مهمتر از داشتن تعداد بالایی بازدیدکننده بی‌ثمر می‌باشد. پس باید تلاش کنید که با ارائه مطالب خوب، بازدیدکنندگان را به وب سایت خود جذب کنید، در غیر این صورت آنها سریعاً از وب سایت شما خارج می‌شوند که این موضوع هیچ سودی برای شما به همراه نخواهد داشت.

مزایای کارآفرینی اینترنتی

مزایای گوناگونی در راه اندازی کسب و کاری مبتنی بر اینترنت وجود دارد، ولی اکثر مردم چون دید بسیار کمی از کسب و کار اینترنتی دارند از مزایای آن بی‌اطلاعند و به سراغ آن نمی‌روند.

ما در اینجا ۶ مزیت کارآفرینی اینترنتی را برای شما معرفی می‌کنیم و امیدواریم که با مطالعه آنها انگیزه لازم جهت شروع کار در اینترنت را به دست آورید:

۱- طیف گسترده‌ای از فرصت‌های کاری مبتنی بر اینترنت وجود دارند.

واقعیت موضوع این است که شما می‌توانید هر کاری را به صورت آنلاین انجام دهید. شما برای فروش اموال دست دوم خود در اینترنت محدودیتی ندارید. در واقع فرصت‌های کسب درآمد در اینترنت بی‌پایان است. همه کاری که باید انجام دهید این است که کمبودها و نیازهای افراد را شناسایی کنید، یک طرح کاری برای خود تعریف کنید و برای موفقیت تلاش کنید. برای مثال می‌توانیم اسنپ را تحلیل کنیم، همه ما تا حدودی نسبت به اسنپ آشنایی داریم و با آن کار کرده‌ایم و تا حدودی نسبت به آن رضایت داریم، چرا اسنپ با درصد بالایی از رضایت مردم روبرو شد؟ به این دلیل که رفت و آمد یک مسئله مهم برای افراد محسوب می‌شود و اینکه شما بدون هیچ تماسی و فقط با اینترنت بتوانید مقصد خود را تعیین کنید و در کمترین زمان یک ماشین به دنبال شما بیاید خیلی خوشایند است. پس کسب و کار اینترنتی باید طوری طراحی شود که زمان را تسریع کند، هزینه‌ها را تا حدودی کاهش دهد و افراد را در کوتاه‌ترین زمان به نیازشان برساند.

۲- به دنبال رویاها و آرزوهای خود می‌روید.

با توجه به ماهیت فعالیت در کسب و کارهای آنلاین، می‌توانید در زمینه مورد علاقه خود کار کنید. هنگامی که شما یک کارمند هستید، به رشد دیگران در زمینه کاریشان کمک می‌کنید ولی هنگامی که شما برای خودتان کار می‌کنید و یا یک کارآفرین هستید، درآمد خود را با انجام کاری که دوست دارید به دست می‌آورید.



۳- پتانسیل درآمدی خود را افزایش می‌دهید.

یکی از معایب کارمند بودن این است که درآمد شما همیشه محدود خواهد بود، ولی اگر شما برای خودتان کار کنید، می‌توانید به همان اندازه که می‌خواهید، درآمد کسب کنید. البته میزان درآمد شما به نوع کسب و کار و میزان تلاش‌تان بستگی دارد.

۴- ساعات کاریتان را انتخاب می‌کنید.

اینترنت برای فعالیت در تمامی ساعات روز در دسترس است. بنابراین، شما می‌توانید ساعت کاری خود را انتخاب کنید. با این حال، مهم است توجه داشته باشید که در شرایط واقعی، ساعات کار شما تا حد زیادی توسط مشتریان و شرایط کاریتان تعیین می‌شود.

۵- خدمات اینترنتی قابل ارائه به مشتریان پیشرفت کرده است.

فضای آنلاین به شما امکان می‌دهد که خدمات بی‌نظیری را به مشتریان

خود ارائه دهید. شما به واسطه آنلاین بودن، از انعطاف پذیری بالایی برای برقراری ارتباط با مشتریان خود از طریق کانال‌های مختلف از قبیل شبکه‌های اجتماعی، ایمیل و همچنین برنامه‌های پیام رسانی برخوردار خواهید بود.

۶- کاهش هزینه شروع و انجام یک فعالیت

کسب و کار مبتنی بر اینترنت باعث کاهش و صرفه جویی هزینه‌های سنتی مدیریت کسب و کار خواهد شد. به عنوان مثال، شما مجبور نیستید برای ملاقات با مشتریان خود هزینه رفت و آمد پرداخت کنید. لازم نیست فاکتورهای کاغذی چاپ کنید. و اگر مدل کسب و کار شما اجازه بدهد، شما حتی نیازی به فضای اداری هم ندارید و تمام کارکنان شما می‌توانند دورکار باشند.

مشکلات و محدودیت‌های کارآفرینی اینترنتی

۱- قوانین

هنگامی که شما به صورت اینترنتی کار می‌کنید، اگر کاربرانی از کشورهای مختلف به وب سایت شما دسترسی داشته باشند، شما ملزم به رعایت قوانین آن کشورها هستید. کسب و کار اینترنتی شما تحت قوانین حریم خصوصی، قوانین حق چاپ و تکثیر در سراسر جهان و قوانین مالیاتی محل شرکت شما بستگی دارد. اگر محصولاتی دارید که نباید در دسترس افراد زیر سن خاصی قرار گیرند، برای ادامه کار وب سایت خود باید قوانین آنها را در نظر بگیرید. با توجه به موارد گفته شده بایستی در هنگام ساختن وب سایت، با یک مشاور حقوقی مشورت کنید.

۲- عدم اعتماد

مصرف کنندگان معمولاً در هنگام خرید اینترنتی بسیار محتاطانه رفتار می‌کنند. برای جلب اعتماد مشتریان می‌توانید از سازمان‌های امنیتی آنلاین تأییدیه دریافت کنید. هنگامی که شما یک کسب و کار اینترنتی را راه اندازی می‌کنید،

نمی‌توانید به صورت حضوری با مشتریان ارتباط برقرار کنید، بنابراین باید برای ایجاد اعتماد از شیوه‌های دیگری استفاده کنید. حتی با تمام اقداماتی که برای جلب اعتماد انجام می‌دهید، باز هم بخشی از مردم ممکن است برای ارائه اطلاعات پرداخت خود در اینترنت احساس خوبی نداشته باشند.

۳- تقلید و الگوبرداری

از آنجایی که روزانه میلیون‌ها نفر در سراسر جهان به اینترنت دسترسی دارند، بسیار مهم است که از ایجاد رقیب برای خود جلوگیری کنید. یکی از مشکلات کارآفرینی اینترنتی این است که دیگران می‌توانند ایده‌های موجود در وب سایت شما را برای خود بردارند. باید توجه داشته باشید که اگر یک کسب و کار اینترنتی موفق ایجاد کنید، احتمال زیادی وجود دارد که کسی سعی کند آن را کپی کرده و مشتریان شما را به سمت خودش بکشد. در واقع ناتوانی شما در محافظت از ایده‌های‌تان یکی دیگر از مشکلات کارآفرینی اینترنتی می‌باشد.

۴- دشواری گسترش روابط

با وجود اینکه کارآفرینی اینترنتی می‌تواند درهای ورود به بازارهای موجود در سراسر جهان را باز کند، اما گسترش روابط تجاری با مشتریان خارج از کشور بسیار دشوار است. در حالیکه شما در ایران زندگی می‌کنید، احتمالاً فرصتی برای دیدار با مشتری در ژاپن یا استرالیا نخواهید داشت. درست است که تکنولوژی‌هایی مانند ویدئو کنفرانس به شما امکان می‌دهد تا افراد را از طریق صفحه رایانه ببینید، ولی قطعاً این ارتباط، تأثیر ملاقات حضوری را نخواهد داشت.



۵- حریم خصوصی و نگرانی‌های امنیتی

حتی اگر شما اقدامات احتیاطی مانند راه‌اندازی یک صفحه پرداخت امن برای خرید مشتری‌های خود را انجام دهید، باز هم ممکن است افرادی سیستم شما را هک کرده و اطلاعات شخصی شما را سرقت کنند. این مورد ممکن است شامل تخلیه حساب‌های بانکی مشتریان شما و یا سرقت هویت آنها نیز بشود.

۶- محدودیت‌های برخی از کسب و کارها

برخی از انواع کسب و کارها ممکن است برای اینترنت مناسب نباشد، به خصوص اگر برای خرید محصولات نیاز به استفاده از حواس باشد. به عنوان مثال، اگر محصول شما چیزی مثل عطر باشد، شما برای توصیف آن در اینترنت مشکل خواهید داشت. چون همیشه افرادی هستند که ترجیح می‌دهند بعد از دیدن و لمس یک محصول آن را بخرند؛ محصولاتی مانند خودرو، لباس، کفش، مبلمان و ...

۱۲ نکته برای کمک به موفقیت شما به عنوان یک کارآفرین اینترنتی

حالا که تعدادی از مزایای کارآفرینی اینترنتی را به شما معرفی کردیم، می‌خواهیم چند مورد برای کمک به موفقیت شما نیز مطرح کنیم:

۱- پشتکار داشته باشید.

حتی اگر در مرحله‌ای از کار خود دلسرد شدید، بسیار مهم است که به تلاش برای رسیدن به هدف خود ادامه دهید. علاوه بر این، مهمترین ویژگی شخصیت یک کارآفرین موفق، داشتن پشتکار و ثبات قدم است.

۲- کمبودهای بازار را پیدا کنید.

از خانه بیرون بزنید و شرایط بازار را بررسی کرده و نیازهای فعلی آن را شناسایی کنید. به دنبال نقاط ضعف در کالاهای موجود فعلی برای نیازهایی مانند راه‌های کاهش وزن و جلوگیری از پیری بروید و کم و کاست‌های تولیدات موجود در بازار را پیدا کنید. شما نباید تمرکز خود را فقط بر روی شبکه‌های اجتماعی مانند فیسبوک، توئیتر یا ... بگذارید. برای دستیابی به شانس بیشتر در کسب موفقیت، بایستی ریسک‌پذیر باشید و کار جدید انجام دهید.

۳- ابتکار به خرج دهید.

یک کارآفرین اینترنتی موفق همواره باید خود را از دیگران متمایز کند. افراد به دنبال کارآفرینان متخصص می‌گردند و شما باید همان متخصصی باشید که آنها به دنبالش هستند. شما می‌توانید با ساخت یک وب‌سایت حرفه‌ای تخصص خود را نشان دهید. وب‌سایتی بر پایه اعتماد و اطمینان بسازید. در دنیای کسب و کار اینترنتی، ایجاد حس اعتماد و اطمینان، از هرچیزی با ارزش‌تر است.

۴- یک مدل اجرایی برای کسب و کار تهیه کنید

یک مدل کاری، شبیه به مسیر از پیش برنامه‌ریزی شده یک هواپیما برای رسیدن به مقصد می‌باشد. این مسیر از پیش تعیین شده علاوه بر تعیین

مسیری که هواپیما باید از آن عبور کند، به خلبان و مهندسین پرواز نیز در محاسبه مقدار سوخت مورد نیاز برای رسیدن هواپیما به مقصد کمک می‌کند. اگر مسیری از پیش تعیین شده وجود نداشته باشد، ممکن است که هواپیما به مقصد خود نرسد..

همچنین بایستی در مورد زمینه کاری خود تحقیقات کاملی انجام دهید. ایده کاری شما ممکن است به نظر سود آور باشد، اما تا زمانی که در مورد افراد مشغول در این زمینه تحقیق نکرده باشید، نمی‌دانید که در کجای کار قرار دارید.

باید بدانید که اگر شما کارکرد و مدل کسب و کار خود را درک نکرده‌اید و شرح کاری برای خودتان تعریف نکرده‌اید، نمی‌توانید اهداف از پیش تعیین شده خود را بدست آورید.



۵- اجازه دهید کسب و کارتان رشد و تکامل پیدا کند.

تجربیات شخصی نشان داده است که باید انعطاف پذیر بوده و اجازه دهید قالب کسب و کار شما همگام با فضای اینترنت که همیشه در حال تغییر است، تکامل پیدا کند.. نیاز مشتری تغییر می‌کند؛ بنابراین، به منظور به روز بودن برندگان، بایستی اجازه دهید که چارچوب کسب و کار شما تغییر کند.

به عبارت دیگر، واجب است که نیازهای مخاطبان هدف خود را در اولویت قرار داده و کسب و کار خود را در راستای برآورده سازی این نیازها تغییر دهید.

۶- فنون کسب و کار را یاد بگیرید.

برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق، بایستی دوره‌های کسب و کار و مدیریت را بگذرانید، چون پیشرفت در تجارت نیاز به آموزش دارد. به آموزش تجارت نیاز دارید. البته چون در کسب و کار اینترنتی شما رئیس خود هستید، نیازی به گرفتن مدرک دانشگاهی برای ارتقا ندارید و فقط گذراندن دوره‌های آموزشی برای شما کفایت می‌کند.

همچنین شما باید مهارت اولیه‌ای نیز در استفاده از کامپیوتر داشته باشید که بتوانید آسیب‌های وارده احتمالی به کسب و کارتان را برطرف کنید. در غیر این صورت شما بایستی از خدمات شرکت‌های بازاریابی اینترنتی استفاده کنید که احتمالاً هزینه‌های زیادی برای شما در پی خواهد داشت.

۷- کسب و کار خود را ثبت کنید.

اولین گام برای حضور در کسب و کار اینترنتی این است که DOMAIN خود را ثبت کنید. باید سعی کنید که این نام جذاب و با زمینه کاری شما مرتبط باشد. سپس یک HOST دریافت نمایید.

در مرحله بعد بایستی کسب و کار اینترنتی خود را ثبت کرده و برای آن یک مجوز رسمی از دولت بگیرید. مرحله بعدی، ساخت یک وب سایت است که گامی مهم برای یک کارآفرین اینترنتی می‌باشد و باید مطمئن شوید که استفاده از آن برای شما و مشتریان‌تان آسان باشد. بازدیدکنندگان باید بتوانند بدون دریافت پیام خطا در وب سایت شما بچرخند و اطلاعاتی را باید درباره کسب و کار شما بدانند، مشاهده کنند.

۸- اضافه کردن ویژگی‌های کاربر پسند

سبب خرید یا زیرساخت‌های دیگر را در وب سایت اضافه کنید. یکی از نیازهای مهم تبدیل شدن به یک کارآفرین اینترنتی موفق، قرار دادن ابزارهای مورد

نیاز درون وب سایت است. شرایطی را برای مشتریان فراهم کنید تا بتوانند خرید خودشان را به راحتی انجام دهند. از نظرسنجی‌ها برای پیدا کردن مسیر صحیح کسب و کارتان استفاده کنید. هر کسب و کاری نیاز به روشی برای پیگیری فروش‌ها و شناسایی مخاطبان هدف دارد. ابزارهای جامع وب می‌توانند یک طرح بازاریابی پیشرفته را به شما ارائه کنند. از ویژگی‌های وب استفاده کنید تا نیازهای مشتریان خود را برطرف کنید. برنامه‌های تلفن هوشمند را گسترش دهید. این بعد از کسب و کارهای اینترنتی به سرعت در حال رشد است و شما باید خود را با آن تطبیق دهید.



۹- کنترل و بهینه سازی هزینه‌های تبلیغاتی

تبلیغات را به صورت مناسب انجام دهید. نیازهای تبلیغاتی برای هر کسب و کار اینترنتی متفاوت است. اینکه دقیقاً بر روی همان چیزی که کسب و کارتان نیاز دارید دست بگذارید، بخش بزرگی از موفقیت شما به عنوان یک کارآفرین اینترنتی را تضمین می‌کند. با این حال، یک ایده خوب این است که مشتریان اینترنتی بالقوه را در همان جایی که آنها فعالیت می‌کنند، هدف

قرار دهید، پس بایستی برای خرید فضای تبلیغاتی در موتورهای جستجو، وب سایتها و برنامه‌های دیگر، هزینه کنید. برای اطلاع از سایر وب سایت‌هایی که مشتریان شما بازدید می‌کنند، به تجزیه و تحلیل ارائه شده توسط موتورهای جستجوی مشهور نگاه کنید. این اطلاعات به شما می‌گوید مشتریان شما به چه وب سایت‌هایی سر می‌زنند، چه چیزی را در وب سایت شما جستجو می‌کنند و خیلی موارد دیگر. حتی وب سایت‌های دیگری را که بازدید می‌کنند، به شما نشان می‌دهد. شما می‌توانید از این اطلاعات برای سرمایه‌گذاری در تبلیغات خود استفاده کنید. همچنین می‌توانید از شبکه‌های اجتماعی هم به عنوان روشی رایگان و آسان برای تبلیغ کسب و کار خود استفاده کنید. و در نهایت بایستی تبلیغ فیزیکی را هم اضافه کنید؛ زیرا بسیاری از کاربران که به طور منظم از اینترنت استفاده نمی‌کنند و برای شناساندن کسب و کار خود به آنها نیاز به راه‌های دیگری دارید که تبلیغات فیزیکی یکی از آنهاست.

۱۰- همه مراحل کاری شما بایستی به صورت خودکار عمل کند.

از فن‌آوری‌های جدید استفاده کنید. مردم هنگام خرید محصولات یا کالاها به صورت اینترنتی، به دنبال آن هستند که همه کارها به صورت خودکار انجام شود. ابزارهای اینترنتی گسترده‌ای وجود دارند که شما می‌توانید برای رفع این نیازتان از آنها استفاده کنید. سیستم‌های ثبت سفارش و تحویل خودکار، سیستم پرداخت مطمئن و کاربر پسند، و سایر روش‌های مورد استفاده، به شما کمک می‌کند که شما بتوانید به صورت شبانه روزی از کسب و کار خود درآمد کسب کنید.

۱۱- فعالیت‌های خود را برون سپاری کنید.

برون سپاری یکی از عناصر کلیدی برای هر کارآفرین اینترنتی است. شما می‌توانید با صرف هزینه کم از دستیارهای مجازی کمک بگیرید. شما می‌توانید از سایت‌های مخصوص به منابعی عالی از کارکنان با مهارت‌های تخصصی در حسابداری، مدیریت پایگاه داده، میزبانی وب، نوشتن مقاله و غیره دست پیدا

کنید. سعی کنید وظایف کاری خود را به دیگران محول کرده و خودتان بر روی فعالیت‌های اصلی کسب و کارتان تمرکز کنید.

۱۲- با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنید.

با مخاطبان آنلاین خود ارتباط برقرار کرده و این اتصال را محکم کنید.. از تمایلات و احساسات آنها در تولید محتوای وب سایت خود استفاده کنید. نظرات در مورد محصولات، نظرات درج شده در وبلاگ، صفحات تبادل نظر و مطالعات موردی، منابعی عالی برای درج در بانک اطلاعاتی شما هستند.