Lead to Next Level

Smart Business Philosophy

بیزنس آنلاین

Master Steve

سری کتاب‌های بیزنس هوشمندانه

www.takbook.com

بیزنس آنلاین

سری کتاب‌های بیزنس هوشمندانه

www.takbook.com

نام کتاب:	بیزنس آنلاین (سری کتاب‌های بیزنس هوشمندانه)
نام نویسنده:	Master Steve
همکاران:	سمیه امیری، تارا کمانگر
صفحه‌آرا:	کیوان موسویان
ناشر:	Silk Road Publishing (Toronto, Canada)
شابک:	Book: ۹۷۸-۱-۹۲۷۰۶۰-۴۵-۲ نسخه چاپی EBook: ۹۷۸-۱-۹۲۷۰۶۰-۴۶-۹ نسخه الکترونیک
وب‌سایت:	www.MasterSteve.com

کپی رایت این اثر در سطح بین المللی برای صاحب اثر به ثبت رسیده است.

توجه: نویسنده این کتاب، حق استفاده از محتوای حاضر را با ذکر منبع، برای اساتید، مربیان، معلمان، مدرسان و مراکز آموزشی دانشگاهی و غیر دانشگاهی، به مدت نامحدود، بلامانع می‌داند.

Attributions:
Images Credits: Pch.Vector / Freepik

www.takbook.com

فهرست مطالب

مقدمه ۵

تحقیق پیش از راه‌اندازی بیزنس آنلاین ۶

الف) تحقیق درباره نوع و زمینه فعالیت بیزنس ۷

ب) تحقیق درباره بازار و رقبا ۸

پ) تصمیم‌گیری درباره راه‌اندازی بیزنس ۱۱

زوایای مختلف یک بیزنس آنلاین ۱۳

الف) نوشتن بیزنس پلن ۱۴

ب) نقشه اجرایی وب‌سایت ۱۵

پ) طراحی وب‌سایت ۲۳

اشتباهات مرسوم در طراحی وب‌سایت ۲۸

همکاری با طراح وب‌سایت باتجربه ۲۹

ت) طراحی اپلیکیشن ۳۰

ث) انتخاب نام دامنه ۳۱

ج) بهینه‌سازی موتور جست‌وجو ۳۴

چ) درگاه پرداخت آنلاین ۳۵

ح) حسابداری آنلاین ۳۶

خ) ثبت تجاری ۳۷

د) سامانه ارسال ایمیل ۳۸

www.takbook.com

ذ) ارتباط با تأمین‌کننده‌ها ۳۹
ر) استفاده از پلتفرم‌های آماده ۴۰
ز) دراپ‌شیپینگ ۴۲
ژ) ارائه طرح‌های تخفیفی ۴۴
س) سامانه پاداش وفاداری ۴۵
ش) گرفتن بازخورد مشتریان ۴۶
ص) آگهی آنلاین ۴۷
ض) شبکه‌های اجتماعی ۴۹

فهرست جداول

جدول ۱- بررسی وب‌سایت رقبا ۱۶
جدول ۲- اطاعات مورد نیاز برای وب‌سایت بیزنس آنلاین خود ۱۷

www.takbook.com

مقدمه

کمتر از دو دهه پیش، اکثریت افراد، بیزنس آنلاین را به رسمیت نمی‌شناختند، آن را به عنوان یک امتیاز اضافه در نظر می‌گرفتند و موجودیت یک بیزنس را وابسته به حضور فیزیکی آن در بازار می‌دانستند.

از آن زمان تاکنون، تغییرات و پیشرفت‌های زیادی در زمینه بیزنس آنلاین به وجود آمده است تا جایی که جایگزین بیزنس‌های سنتی شده‌اند.

بیزنس آنلاین، مستقل از بیزنس در محیط فیزیکی است. مثلاً بزرگ‌ترین فروشنده لوازم برقی در آمریکای شمالی بخش فروش آنلاین هم دارد و با توجه به موفقیت این بخش، صاحبان آن تصمیم دارند برخی از فروشگاه‌ها را تعطیل کنند و بیشتر روی فروش آنلاین تمرکز کنند. فروش آنلاین این شرکت ارتباط چندانی به فروش در فروشگاه‌های آن ندارد. به‌هرحال، برخی ممکن است در دنباله راه بیزنس فعلی، روی فروش آنلاین هم کار کنند یا تمرکز را کاملاً به سمت آنلاین ببرند.

در این کتاب، همانند دیگر کتاب‌های مجموعه بیزنس هوشمندانه قصد داریم تا با نگاهی هوشمندانه، زوایای مختلف بیزنس آنلاین را همراه با مثال کاربردی برای شما روشن کنیم.

www.takbook.com

تحقیق پیش از راه‌اندازی بیزنس آنلاین

www.takbook.com

الف) تحقیق درباره نوع و زمینه فعالیت بیزنس

راه‌اندازی یک بیزنس آنلاین، مانند هر بیزنس دیگری با مرحله تحقیقات آغاز می‌شود.

- طی تحقیقات اولیه، به ایده‌های بیزنسی فکر کنید و زمینه فعالیت خود را در بیزنس آنلاین مشخص کنید.

فرض کنید می‌خواهید بیزنسی در زمینه فروش آنلاین بلیط، راه‌اندازی کنید. ابتدا مشخص کنید که قصد فروش چه نوع بلیطی را دارید؛ فروش بلیط مراسم و ایونت[1] یا فروش بلیط قطار و هواپیما.

فروش هر کدام از آن‌ها، دنیایی متفاوت دارد که با انجام تحقیقات، با آن آشنا می‌شوید.

- ممکن است بخواهید فروش آنلاین را به بیزنس سنتی خود اضافه کنید یا از ابتدا، یک بیزنس صرفاً آنلاین داشته باشید. به‌هرحال، با تحقیقات اولیه می‌توانید درباره بیزنسی که قصد راه‌اندازی آن را دارید، به قطعیت برسید.
- تحقیق کنید که بیزنس شما چه مشکل و نیازی از بازار را حل می‌کند.

نکته

ضرورت هر ایده جدید برای راه‌اندازی بیزنس این است که نیازی از بازار را که بدون پاسخ مانده، برطرف کند یا نیازی را که دیگر بیزنس‌ها پاسخ می‌دهند، با روش‌های بهتر و با هزینه کمتر برطرف کند.

1. Event

www.takbook.com

ب) تحقیق درباره بازار و رقبا

تحقیقات در این مرحله، در راستای **شناخت بازار و رقبا** باید انجام گیرد که شامل پاسخ به سؤالات زیر است.

- بازار هدف بیزنس شما چه کسانی هستند؟
- اندازه بازاری که می‌خواهید وارد آن شوید، چقدر است؟
- وضعیت کلی بازار چگونه است؟
- ویژگی‌های بازار هدف شما چیست؟

بدون انجام تحقیقات و تهیه جدول نتایج تحقیقات، به راه‌اندازی بیزنس فکر نکنید.

گوگل، یکی از ابزارهای مهم برای انجام تحقیق است. با وارد کردن هر واژه در قسمت جست‌وجوی گوگل، پیشنهادهایی برای انواع جست‌وجوی آن واژه از طرف گوگل مشاهده خواهید کرد.

مزیت دیگر گوگل این است که نتایج جست‌وجوها را به صورت منطقه‌ای نمایش می‌دهد. مثلاً چنانچه در کانادا باشید با وارد کردن عبارت online ticket گوگل به شما عبارت online ticket sales Canada را پیشنهاد می‌دهد. روی این عبارت که کلیک کنید، با فهرستی از رقبا روبه‌رو می‌شوید.

www.takbook.com

بخش مهمی از تحقیقاتی که باید انجام دهید، **تحقیق درباره رقبا** است.

رقبایی را که پیش از شما وارد بازار شده‌اند، بشناسید و ببینید چگونه می‌توانید با آن‌ها دست‌وپنجه نرم کنید.

- چه تعداد رقبا در بازار وجود دارد؟
- ساختار بیزنسی رقبا به چه صورت است؟
- روش کار رقبا چگونه است؟
- روش‌های مارکتینگ، طرح‌های تشویقی و تبلیغاتی رقبا کدامند؟
- شرکت‌ها و سازمان‌هایی را که با رقبا کار می‌کنند، چه کسانی هستند؟

شناخت رقبا، بهترین ایده‌ها را برای شناخت روش‌های راه‌اندازی بیزنس، محصولات و نحوه فروش آن‌ها به شما خواهد داد.

رقبا، نیازهای بازار و روش‌های پاسخگویی به آن‌ها را به شما نشان می‌دهند.

در هر مرحله از بیزنس هستید، از مشاوره افراد نخبه و حرفه‌ای استفاده کنید.

ممکن است شما توانایی تجزیه‌وتحلیل کامل رقبا را نداشته باشید. فردی متخصص را پیدا کنید و از او بخواهید تحلیل خود را از بازار به شما بگوید.

چند وقت پیش در یک میهمانی با فردی مشغول به صحبت بودم و به صورت اتفاقی متوجه شدم آن فرد، در زمینه بیزنسی که قرار است من راه بیندازم، تخصص دارد و اطلاعات ارزشمندی می‌تواند به من بدهد. جالب است که با وجود تحقیقات گسترده‌ای که داشتیم، اطلاعات آن فرد برای من بسیار ارزشمند بود.

www.takbook.com

۳

نتایج تحقیقات را در جداولی کاربردی برای تجزیه‌وتحلیل نتایج، وارد کنید.

۴

نتایج تحقیقات را با ایده‌های خودتان مقایسه کنید و آن‌ها را بهبود بخشید. ممکن است ایده‌های شما چنان نو باشد که رقبا به آن فکر نکرده باشند.

www.takbook.com

پ) تصمیم‌گیری درباره راه‌اندازی بیزنس

در این مرحله تصمیم بگیرید که بیزنس آنلاین خود را راه‌اندازی کنید یا نه.

۱

پاسخ اولیه این است که **اگر بازار به اندازه کافی بزرگ است** و شرکت‌های زیادی در آن مشغول به کار هستند، **چرا شما وارد آن نشوید.**

برخی بازارها آن‌قدر گسترده هستند که هرچقدر عرضه کننده بیشتری وارد شود، باز هم ظرفیت وجود دارد.

برای نمونه بازار برگزاری ایونت، گسترده است و هرساله تعداد زیادی ایونت برگزار می‌شود. بنابراین می‌توانید وب‌سایتی در زمینه فروش بلیط انواع ایونت طراحی کنید که کار کردن با آن ساده و جامع باشد. پس از آن به دنبال جذب همکاری برگزارکنندگان ایونت باشید. در مثال فروش آنلاین بلیط ایونت، باید چیزی را عرضه کنید که برگزارکنندگان ایونت، از رقبای شما منفک شوند و یا با شما هم کار کنند.

۲

گاهی بازار به گونه‌ای نیست که شما بتوانید وارد آن شوید، مثلاً غول‌هایی در آن فعالیت می‌کنند که توان رقابت با آن‌ها را ندارید.

www.takbook.com

۳

گاهی باید به بازار ویژه‌ای فکر کنید که بازار غول‌های بیزنسی در صنف شما نیستند و شما می‌توانید به آن‌ها خدمات ارائه دهید.

در مثال بلیط ایونت، Ticket Master یک وب‌سایت پرقدرت است که بخش زیادی از بازار را در اختیار دارد، اما وب‌سایت‌های دیگر هم وارد بازار می‌شوند و بیزنس خود را دارند. بازار بلیط ایونت، بازار ویژه‌ای است و شما بر اساس تحقیقات، باید راه‌هایی برای جذب خریداران پیدا کنید.

Ticket Master زمانی که وب‌سایت دیگری، این کار را شروع نکرده بود، وارد بازار شد. ابتدا وب‌سایت مناسبی را طراحی کرد و سپس به سراغ سالن‌های برگزاری ایونت رفت. نمایندگان این وب‌سایت به برگزارکنندگان ایونت پیشنهاد دادند که بدون دریافت پول، سامانه شما را مدرن می‌کنیم و شما از طریق ما می‌توانید بلیط‌هایتان را بفروشید.

وقتی رقیبی نداشته باشید و روش صحیحی برای ورود به بازار انتخاب کنید، رشد بیزنس شما آسان خواهد بود.

۴

اگر با ایده‌ای تازه وارد بازار می‌شوید، ساختارهای بازار را بشناسید و بر اساس آن ساختارها، روش‌ها را بهبود دهید. در غیر این صورت، هزینه زیادی را متقبل خواهید شد.

www.takbook.com

زوایای مختلف یک بیزنس آنلاین

www.takbook.com

الف) نوشتن بیزنس پلن[2]

- از زمانی که تصمیم به انجام یک فعالیت بیزنسی می‌گیرید، وارد مرحله تدوین بیزنس پلن می‌شوید.

> **داشتن بیزنس پلن برای هر بیزنسی ضروری است و نقشه راه و مسیر حرکت شما را نشان می‌دهد.**

- ساختار بیزنس پلن در بیزنس‌های آنلاین، تفاوتی با سایر بیزنس‌ها ندارد.
- در بیزنس پلن، تمام جزئیات راه‌اندازی بیزنس نوشته می‌شود.

جزئیات بازار هدف باید به دقت در بیزنس پلن نوشته شود. زیرا بسیاری از امور بر اساس وضعیت بازار هدف انجام می‌شود. حتی نوع طراحی وب‌سایت.

برای آشنایی با نحوه نوشتن بیزنس پلن، می‌توانید کتاب دیگر من را در این زمینه مطالعه نمایید.

2. Business Plan

www.takbook.com

ب) نقشه اجرایی وب‌سایت

قدم اول برای ورود به دنیای فروش آنلاین، طراحی وب‌سایت است.

۱

پس از تصمیم به راه‌اندازی بیزنس، با توجه به اطلاعاتی که از تحقیقات بازار و رقبا به دست آورده‌اید، یک نقشه پیشرفته برای وب‌سایت تهیه کنید.

۲

وبسایت رقبا را بررسی کنید. در مثال بیزنس فروش آنلاین بلیط، می‌توانید وارد وب‌سایت رقبا شوید، بخش ایونت‌ها و بلیط‌های عرضه شده برای ایونت‌های مختلف را مشاهده کنید. مثلاً وارد قسمت توضیحات ایونت US job expo می‌شوید؛ زمان ایونت، توضیحاتی درباره ایونت، بلیط‌ها، نقشه محل و لینک خرید بلیط و اطلاعاتی درباره برگزارکننده ایونت را مشاهده می‌کنید.

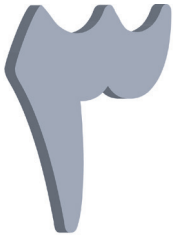
وقتی وب‌سایت بزرگ‌ترین فروشنده بلیط در آمریکای شمالی[۳] را بررسی می‌کنید، با ایده‌های تازه‌ای آشنا می‌شوید؛

- ایونت‌ها طبقه‌بندی شده‌اند.
- اطلاعات اولیه هر ایونت، تاریخ‌های مختلف برگزاری هر ایونت، آدرس محل برگزاری هر ایونت نوشته شده است.
- لینک فروش بلیط مشخص شده است.
- بلیط‌هایی که قیمت ویژه دارند مشخص شده‌اند.
- می‌توانید بر اساس کف و سقف قیمت، ایونت‌ها را فیلتر کنید.
- قسمت‌های مختلف سالن و قیمت‌های هرکدام نمایش داده می‌شود.
- گزینه‌ای دارد که با آن، معلولان حرکتی را برای انتخاب جایگاه‌های ویژه شناسایی می‌کند.
- در بخشی دیگر اگر عضو باشگاه امریکن هستید، می‌توانید گزینه‌ای را انتخاب کنید که خدمات ویژه‌ای دریافت کنید.

3. Ticket Master

www.takbook.com

بدین ترتیب، می‌توانید با مراجعه به وب‌سایت رقبای آنلاین خودتان، موارد زیادی را یاد بگیرید. به همین سادگی و با یک جست‌وجوی گوگلی، ساختار اولیه وب‌سایتی را که می‌خواهید طراحی کنید، به دست می‌آورید.



هرگونه اطلاعاتی از نحوه فعالیت آنلاین رقبا به دست می‌آورید، در یک جدول مانند جدول ۱ ثبت کنید. این جدول بر اساس بیزنس و رقبایتان، می‌تواند شامل ستون‌های مختلفی باشد.

نام رقیب	وب‌سایت	ابزارهای مارکتینگ	بیزنس‌های همکار	روش پرداخت	...
الف	www.[redacted].com	ایمیل مارکتینگ تبلیغات کلیکی	تالار... آمفی تئاتر... کیترینگ...	درگاه اینترنتی	...
ب	www.[redacted].com	اینفلوئنسر مارکتینگ[۴] افیلیت مارکتینگ[۵]	برگزارکننده ایونت مجریان ایونت	درگاه اینترنتی در محل	...
پ	www.[redacted].com	...	...	...	...

جدول ۱- بررسی وب‌سایت رقبا

به این موضوع فکر کنید که وب‌سایت شما چه کاربرد و عملکردی داشته باشد؟ آیا می‌خواهید چیزی بفروشید؟ آیا می‌خواهید عضوگیری کنید؟ آیا می‌خواهید خدمتی ارائه کنید؟

4. Influencer Marketing
5. Affiliate Marketing

www.takbook.com

۵

حالا، جدول ۲ را درباره بیزنس خود تهیه کنید و آنچه را که قصد دارید در بیزنس آنلاین خود ارائه دهید، در این جدول بنویسید.

مدل بیزنس	ابزارهای مارکتینگ	بیزنس‌های همکار	روش پرداخت	....
دراپ‌شیپینگ[6]	تبلیغات کلیکی	اداره پست	درگاه اینترنتی	....
برچسب سفید[7]	افیلیت مارکتینگ	پیک موتوری	در محل	....
B2C[8]	ایمیل مارکتینگ	استارتاپ‌های حوزه باربری	کارت به کارت	....
	اینفلوئنسر مارکتینگ	تأمین‌کنندگان	شماره حساب	....

جدول ۲- اطاعات مورد نیاز برای وب‌سایت بیزنس آنلاین خود

۶

پس از آنکه مدل بیزنستان را مشخص کردید و کلیات وب‌سایت و بیزنس خود را در جدول ۲ پیاده کردید، به این فکر کنید که مدل بیزنس خود را چگونه در وب‌سایت پیاده کنید.

6. Dropshipping
7. White Label
8. Business to Customer

www.takbook.com

۷

در برنامه‌ریزی‌های بیزنسی خود، طرح‌هایی درباره مسائل مختلف بیزنس آنلاین ارائه کنید. مثلاً؛

- اگر قرار است کالایی بفروشید، به موضوع حمل‌ونقل آن فکر کنید.
- اگر قرار است خدماتی ارائه کنید، جزئیات آن و نحوه عرضه به مشتری را مشخص کنید.
- نحوه ردوبدل شدن پول و چگونگی ارسال محصول را مشخص کنید و در صدر فهرست عملکردهای وب‌سایت خود قرار دهید. در هر کشوری، شرایط و روش‌هایی برای این کار وجود دارد.

۸

فهرستی از لینک‌هایی که عملکرد وب‌سایت شما را نمایش می‌دهند، تهیه کنید. از مهم‌ترین لینک که مشاهده محصولات است تا بی اهمیت‌ترین موارد در وب‌سایت را بنویسید و در مقابل هر کدام از لینک‌ها مشخص کنید که با کلیک بر روی آن، قرار است چه اتفاقی بیفتد. مثلاً لینکی برای مشاهده محصولات، لینکی برای تماس با شرکت و لینک دیگری برای مشاهده راهنمای وب‌سایت تعریف شود. ممکن است این لینک‌ها و کاربردهایشان را از جایی الگوبرداری کرده باشید یا ایده آن به ذهن خودتان رسیده باشد.

www.takbook.com

۹

پس از فکر کردن به عملکرد وب‌سایت، نقشه اجرایی آن را با واژه‌هایی ساده تعریف کنید.

روش اختصاصی من برای تهیه نقشه اجرایی وب‌سایت، نوشتن یک راهنمای جامع به صورت مجزا برای قسمت بک‌اند[9] و فرانت‌اند[10] است.

روش کار به این صورت است که از ابتدای صفحه اول وب‌سایت یعنی بالای صفحه شروع می کنیم و تک‌به‌تک اجزای صفحه را با تصویر و ذکر عملکرد و توضیحات کامل می‌نویسیم. برای مثال اولین چیزی که در صفحه اول وب‌سایت با آن مواجه می‌شویم، لوگو است. آن را در فایل راهنما می‌نویسیم و در مقابل آن، عملکردی را که با کلیک بر لوگو به دست می‌آید، می‌نویسیم؛ مثلاً ارجاع به صفحه اصلی. سپس مورد بعدی را که در صفحه اول وب‌سایت وجود دارد همراه با عملکرد آن، می‌نویسیم. مثلاً گزینه حساب کاربری، که عملکرد آن ارجاع به صفحه ثبت‌نام یا ورود کاربر است. گزینه‌های موجود در صفحه جدیدی که با کلیک بر روی حساب کاربری باز می‌شود، باید در فایل راهنمای جامع فرانت‌اند وب‌سایت، به طور کامل نوشته شوند.

در مورد قسمت بک‌اند هم به همین صورت تمامی صفحات و گزینه‌های بخش ادمین با تصویر ثبت می‌شود.

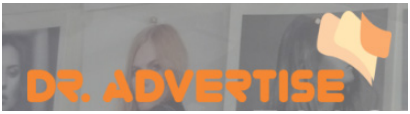
9. Back End
10. Front End

www.takbook.com

در زیر نمونه‌ای از راهنمای جامع قسمت فرانت‌اند یکی از وب‌سایت‌های من به نام Dr. Advertise را می‌بینید.

Top link / Navigation (main menu): contains MENU - Cart - Login / Register

- menu : includes the list of main categories and Deal
- cart : direction to the payment page and summery of picked products
- login/ register : direction to registration page/form
- logo : direction to the home page (check 4.6. logo in Admin page)



با تهیه این راهنمای جامع چه در زمان راه‌اندازی و چه زمان بهره‌برداری از وب‌سایت، مسیر برایتان مشخص است و هرگاه با مشکلی مواجه شوید، به سادگی به راهنما مراجعه می‌کنید.

در مثال وب‌سایت فروش بلیط ایونت، می‌توان به عنوان مثال، اینگونه برنامه‌ریزی کرد؛

- مشتری وارد وب‌سایت شود و بلیط ایونت را خریداری کند، سپس همان‌جا بلیط را دانلود کند و پس از آن یا پرینت بگیرد یا روی موبایل خود داشته باشد و با آن وارد سالن شود.
- حالت دیگر این است که مشتری مبلغ بلیط را پرداخت کند و شما بلیط را برای او با پست یا پیک موتوری بفرستید.
- حالت سوم این است که نقاطی را در سطح شهر معین کنید که آن‌ها پس از پرداخت مبلغ، بلیط‌ها را تحویل بگیرند. مجموعه این کارها، عملکرد بخش فروش وب‌سایت شما خواهد بود.

www.takbook.com

در بخش دیگر، مشخص کنید که بلیط‌ها را از کجا تهیه کنید. این امر می‌تواند با روش‌های مختلف انجام شود.

- یک راه ساده و ابتدایی این است که تعداد مشخصی بلیط برای برگزارکننده ایونت بفروشید.
- روش بعدی این است که با سالن برگزاری ایونت هماهنگ کنید و بخشی از بلیط‌ها را در اختیار خودتان بگیرید. در این روش نقشه سالن را در وب‌سایت می‌آورید و بخش‌های قابل‌فروش را در آن مشخص می‌کنید.
- در روش مدرن‌تر، برگزارکننده ایونت، بلیط‌های خود را از طریق وب‌سایت‌های مختلف می‌فروشد و از طریق ارتباط با API های ارتباطی مخصوص، باقی‌مانده بلیط و بلیط‌های فروش رفته در وب‌سایت شما به روز می‌شود.
- در روش دیگر، شما کل سالن را در اختیار می‌گیرید و همه بلیط‌ها را به صورت انحصاری می‌فروشید.

روش‌های فروش را در وب‌سایت خود تعریف کنید. همچنین مشخص کنید که بلیط‌ها را به قیمت دلخواه خودتان خواهید فروخت یا قیمت بلیط مشخص است و شما درصدی از فروش را بر می‌دارید. این نکته باید در بخش مالی وب‌سایت تعریف شود.

> **مجموعه روش‌های خرید و فروش، نقشه راه وب‌سایت شما خواهد بود.**

در این قسمت، درباره یک وب‌سایت در حال طراحی، صحبت می‌کنیم. این، برند جدید من است و قرار است تمام کارهای تبلیغاتی من، زیر مجموعه برند Dr. Advertise قرار بگیرد. در این وب‌سایت، همه نکاتی را که به شما می‌گویم، رعایت کرده‌ام.

- وقتی کاربر می‌خواهد وارد حساب کاربری خود شود، باید ایمیل و پسورد خود را وارد کند.
- سپس یک کد تائید را برای اینکه مطمئن شوید آن فرد ربات نیست، وارد می‌کند. ضرورت این کد از آنجا آمده که برخی هکرها برنامه‌هایی طراحی می‌کنند که صفحه شما را یک میلیون بار در ثانیه بالا می‌آورد و سرور را از کار می‌اندازد.

در این صفحه حتماً باید برای کسانی که پسوردشان را فراموش کرده‌اند، لینکی برای بازیابی وجود داشته باشد. همین‌طور برای کسانی که ثبت‌نام نکرده‌اند، لینکی برای ساخت حساب کاربری وجود داشته باشد.

www.takbook.com

- در این صفحه، امکان ساخت حساب کاربری شخصی و تجاری وجود داشته باشد. برای ساخت حساب کاربری تجاری باید ایمیل شرکت را وارد کنند. نظر ما این است که همه آنچه در صفحه ورود به حساب کاربری است، در صفحه ثبت‌نام هم وجود داشته باشد.
- در بالای صفحه بخشی برای جست‌وجو داریم. با این لینک، به‌محض اینکه نام محصول وارد می‌شود، آن محصول نمایش داده می‌شود. هرچه جست‌وجو جزئی‌تر باشد، محصولات خاص‌تر نمایش داده می‌شود.
- پس از دریافت سفارش، مشتری گزینه‌های خرید در لحظه، خرید در آینده و پاک کردن فهرست تمام سفارش‌ها را پیش‌رو دارد. در زیر محصول، قیمت آن نمایش داده می‌شود.
- در هر مرحله باید امکان حذف و اضافه کردن محصولات به فهرست خرید وجود داشته باشد. پس از انتخاب نهایی، مشتری به صفحه پرداخت وجه هدایت می‌شود.

توجه

تا حد امکان، تمام لینک‌ها، مسیر سفارش و هر بخش از وب‌سایت را به‌صورت دقیق و واضح برای طراح وب‌سایت توضیح دهید. با این کار، نقشه راه را نشان می‌دهید و به طراح وب‌سایت خود، ایده می‌دهید که چگونه وب‌سایت را طراحی کند.

www.takbook.com

پ) طراحی وب‌سایت

- پس از تهیه نقشه اجرایی وب‌سایت، می‌توانید به نوع طراحی آن فکر کنید. نکاتی مانند ترکیب رنگ‌ها، قالب وب‌سایت، محل قرار گرفتن لینک‌ها و منوی بالای صفحه[11] و ... .

منوی بالای صفحه وب‌سایت، تعیین کننده بسیاری از نقشه‌های شما در طراحی وب‌سایت است و به بازدیدکننده، مسیر حرکت را نشان می‌دهد.

تعریف منوی بالای صفحه، به سیاست‌های کاری و اندازه وب‌سایت شما مربوط است.

- بر اساس نقشه اجرایی وب‌سایت، لینک‌ها را تعریف کنید و بر آن اساس، کار را پیش ببرید.
- طراحی وب‌سایت شما هم باید **جذاب** باشد و هم **کاربردی**. زیبایی طراحی را نباید در اولویت قرار دهید، بلکه هدف اصلی باید بهبود عملکردها باشد.
- انتخاب رنگ‌ها در طراحی وب‌سایت باید بر اساس یک منطق باشد. برای نمونه من در یکی از وب‌سایت‌هایم از رنگ طلایی که رنگ پرچم کالیفرنیا است، استفاده کردم. چون آن بیزنس قرار است در محدوده ایالت کالیفرنیا فعالیت کند و در آن ایالت، مردم مفهوم رنگ طلایی را متوجه می‌شوند.

11. Navigation

www.takbook.com

نکته۳

انتخاب رنگ بندی وب‌سایت در وهله نخست باید بر اساس نوع فعالیت و در مرحله بعدی، بر اساس نوع مخاطب تعیین شود.

- رابط کاربری[12] مناسبی تعریف کنید. مواردی از قبیل رنگ، ظاهر صفحه و هر آنچه مرتبط با جذابیت بصری وب‌سایت است، **رابط کاربری** وب‌سایت گفته می‌شود.
- پیش از انتخاب رنگ و ظاهر صفحات، به فکر **ترکیب‌بندی صفحه**[13] باشید. نکاتی مانند اینکه منوی بالای صفحه در کجا قرار بگیرد، مثلاً منو در سمت چپ باشد برای کاربر راحت‌تر است یا سمت راست؟

ترتیب قرارگیری گزینه‌ها و هر آنچه که به ایجاد تجربه بهتری برای کاربر منجر شود، **تجربه کاربری**[14] وب‌سایت گفته می‌شود. بهتر است که در این زمینه با یک طراح با تجربه همکاری کنید تا UI و UX مناسبی برایتان طراحی و اجرا کند.

- طراحی صفحه باید بر اساس فهرستی که از لینک‌ها ایجاد کردید، انجام شود. در برخی وب‌سایت‌ها پیش از ورود به صفحه خانه[15]، وارد صفحه معرفی[16] می‌شوید. در آنجا چند گزینه دارید و بر اساس انتخاب هر گزینه به صفحه بعدی می‌روید.
- تعریف صفحه معرفی به ایده شما درباره بیزنستان بستگی دارد. اگر می‌خواهید با یک صفحه معرفی، وب‌سایت را شروع کنید، باید موضوعات خاصی داشته باشید، وگرنه مخاطب در آن صفحه معطل نمی‌شود تا به صفحه اصلی برود.

توجه۱

در طراحی وب‌سایت، از وب‌سایت‌های معتبر و جذاب در زمینه‌های مختلف الگوبرداری کنید.

12. UI: User Interface
13. Layout
14. UX: User Experience
15. Home page
16. Intro page

www.takbook.com

مثلاً لزومی ندارد که حتماً برای وب‌سایت فروش بلیط از یک وب‌سایت فروش بلیط الگوبرداری کنید. طراحی شما می‌تواند شبیه یک وب‌سایت خبری باشد، به شرط اینکه کار شما را پوشش دهد و پیش ببرد.

- یکی از نکاتی که باید برای طراحی وب‌سایت به آن توجه کنید، نوع فناوری مورد استفاده است. مواردی از قبیل اینکه آیا از قالب‌های آماده استفاده کنید؟ از کدام روش برنامه‌نویسی استفاده کنید؟
- در طراحی از افراد خبره استفاده کنید تا بتواند تفاوت روش‌های طراحی را برای شما شرح دهد. مثلاً اینکه آیا با سیستم وردپرس[17] کار شما پیش می‌رود؟

توجه۲

روشی را برای طراحی وب‌سایت انتخاب کنید که با نوع وب‌سایت، بودجه، زمان و نقشه اجرایی آن سازگار باشد.

- در گذشته همراه با طراحی وب‌سایت مناسب با نمایش در صفحه کامپیوتر، مدلی هم سازگار با موبایل طراحی می‌کردند. هم‌اکنون طراحی به گونه‌ای است که طراحی وب‌سایت‌ها هم‌زمان پاسخ‌گوی[18] بازدید در انواع کامپیوتر و موبایل و تبلت در اندازه‌های متفاوت و کیفیت‌های مختلف است. در این نوع طراحی، دیگر لازم نیست روی گوشی موبایل زوم کنید تا مطالب، به خوبی دیده شوند.

نکته۴

نمایش صحیح اطلاعات روی وب‌سایت و طراحی ریسپانسیو در دنیای امروز یکی از ضروریات اولیه طراحی وب‌سایت است.

17. WordPress
18. Responsive

www.takbook.com

توجه۳

هم‌اکنون بین ۵۰ تا ۷۵ درصد کاربران، وب‌سایت‌ها را از روی دستگاه‌هایی غیر از لپ‌تاپ و کامپیوتر شخصی مشاهده می‌کنند و اگر از ابتدا، طراحی مناسب موبایل و تبلت نداشته باشید، بازار را به طرز چشمگیری از دست خواهید داد.

نکته مهم دیگری که در طراحی وب‌سایت اهمیت دارد، این است که طراحی کاربرپسند[19] باشد؛ یعنی کار کردن با وب‌سایت در نهایت وضوح باشد.

اگر کاربر نحوه کار با وب‌سایت را متوجه نشود و نداند از کجا به کجا باید حرکت کند، از وب‌سایت استفاده نخواهد کرد. برخی اوقات در گزارش‌ها مشاهده می‌کنید که کاربر پس از شش یا هفت ثانیه از وب‌سایت خارج شده است. یکی از دلایل این موضوع، پیچیدگی کار با وب‌سایت یا عدم جذابیت آن است.

مفهوم وب‌سایت کاربرپسند این است که همه چیز ساده باشد و کاربر در کمترین زمان به خواسته خود برسد. اگر صفحه شما، نیازهای مشتری را در لحظه پاسخ ندهد، فرصت را از دست داده‌اید و مشتری که به وسیله تبلیغات و یا هر ابزار دیگری جذب کرده‌اید با شما همراه نخواهد شد.

نکته۵

ساده بودن وب‌سایت، هم به طراحی مربوط است و هم محتوای ارائه شده در وب‌سایت.

مسئله دیگر، انتخاب خدمات‌دهنده[20] مناسب برای وب‌سایت است که تأثیر زیادی در سرعت بالا آمدن وب‌سایت و امنیت آن دارد. کندی وب‌سایت، برای کاربر آزاردهنده است.

19. User Friendly
20. Server

www.takbook.com

گرفتن فایل پشتیبان از عملکرد روزانه وب‌سایت نقش مهمی دارد. می‌توانید در این زمینه نیز از مشورت افراد باتجربه بهره ببرید و در محدوده جغرافیایی خودتان، خدمات‌دهنده‌های مناسب را پیدا کنید.

- آیا وب‌سایت شما در تمام مرورگرها مانند گوگل کروم، فایرفاکس، اینترنت اکسپلورر و سافاری به خوبی بالا می‌آید؟ در بسیاری از طراحی‌ها به این نکته توجه نمی‌کنند و این کار به‌اندازه درست دیده نشدن وب‌سایت در موبایل به کار شما ضربه می‌زند.
- هنگام فروش یک بیزنس آنلاین، تعداد کاربران وب‌سایت مهم است. **شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک به دلیل تعداد زیاد کاربران، ارزشمند هستند و به عبارتی، نان تعداد کاربران خود را می‌خورند!**
- برای جلب سرمایه، باید بیزنس شما به یک حدی برسد و پس از آن، به دنبال سرمایه‌گذار بگردید. کمتر کسی حاضر است روی بیزنسی سرمایه‌گذاری کند که هنوز شروع نشده است.

www.takbook.com

اشتباهات مرسوم در طراحی وب‌سایت

- در هر صفحه، امکان بازگشت به صفحه قبل وجود داشته باشد. برخی در طراحی وب‌سایت، این موضوع را نادیده می‌گیرند.
- در برخی صفحات با کلیک روی یک لینک، صفحه جدیدی باز می‌شود. در برخی مرورگرها، افراد باز کردن صفحه جدید را محدود می‌کنند و در این صورت با مشکل مواجه می‌شوند و صفحه جدید را نمی‌بینند.
- نحوه تماس با شما در وب‌سایت واضح باشد. باید کاربران به راحتی به این اطلاعات دسترسی داشته باشند.
- سرعت خدمات‌دهنده‌های وب‌سایت را جدی بگیرید. مدام سرعت بالا آمدن وب‌سایت را بررسی کنید، زیرا اگر سرعت کم باشد، کاربران از ادامه روند منصرف خواهند شد.
- هنگام طراحی وب‌سایت، لینک‌های درست را بارگذاری کنید. هرگونه ایراد در وب‌سایت، بازدیدکننده را از ادامه راه منصرف می‌کند و مشتری را از دست می‌دهید.
- اطلاعات وب‌سایت را دائم به‌روزرسانی کنید و اطلاعات تاریخ گذشته را اصلاح کنید.
- برخی طراحان، منوی بالای صفحه را با نرم‌افزارهای قدیمی کار می‌کنند که در برخی مرورگرها کار نمی‌کند. این موضوع به فروش شما لطمه می‌زند.
- نوع فونت به کار رفته در طراحی بسیار اهمیت دارد. این موضوع را جدی بگیرید و از فونت‌های پرطرفدار استفاده کنید. اگر فونت را ایتالیک یا بولد می‌کنید، باید با این کار مفهومی را برسانید. هیچ کاری را بدون منطق انجام ندهید. همین موضوع را درباره رنگ‌ها هم در نظر بگیرید.
- حتماً امکان بازنشر مطالب را از صفحات وب‌سایت ایجاد کنید.

www.takbook.com

همکاری با طراح وب‌سایت باتجربه

طراحان وب‌سایت، مشاوره‌های مفیدی به شما می‌دهند؛

- به شما توضیح می‌دهند که چگونه اطلاعات و ایده‌هایتان، در وب‌سایت کار می‌کند.
- به شما درباره نرم‌افزارها، کدها و مسائل فنی توضیح می‌دهند و با مشورت با آن‌ها به یک ایده مشترک می‌رسید.

توجه

نیازها و ایده‌هایتان را به صورتی دقیق و شفاف برای طراح وب‌سایت، بیان کنید. او باید بداند خواسته شما چیست، در غیر این صورت نمی‌تواند برای شما کاری انجام دهد.

- می‌توانید از طراح وب‌سایت به عنوان مشاور در مرحله تحقیقات اولیه استفاده کنید. بسیاری از افراد ایده‌هایشان را از ترس دزدیده شدن پنهان می‌کنند و با کسی مشورت نمی‌کنند. اگر قرار باشد ایده‌ای برای همه قابل اجرا باشد، پس ایده بکری نیست. افزون بر اینکه هرکسی که ایده شما را به کار گیرد، لزوماً موفق نخواهد شد. پس تا می‌توانید، از مشورت افراد خبره بهره ببرید.

www.takbook.com

ت) طراحی اپلیکیشن

- اپلیکیشن یک نیاز ضروری برای بیزنس نیست، زیرا شما نمی‌توانید از مردم انتظار داشته باشید که صد مدل اپلیکیشن در موبایل خود داشته باشند.
- معمولاً اگر طراحی وب‌سایت شما پاسخ‌گوی همه دستگاه‌ها باشد، کاربر نیاز به استفاده از اپلیکیشن پیدا نمی‌کند مگر اینکه بر اساس اپلیکیشن فقط کار کنید.
- در اپلیکیشن، مواردی را می‌توانید انجام دهید که در وب‌سایت امکان‌پذیر نیست.
- طراحی وب‌سایت و اپلیکیشن در صورت نیاز، باید شبیه به هم باشند، چون کاربر هنگام استفاده از هر دو مورد باید احساس مشابهی داشته باشد.
- افراد کمی حاضرند حافظه دستگاه‌های خود را به اپلیکیشن‌های مختلف و غیرضروری اختصاص بدهند. پس، تمرکز اصلی را روی طراحی هرچه بهتر و کاراتر وب‌سایت بگذارید.
- اپلیکیشن را هر زمانی می‌توانید علاوه بر وب‌سایت داشته باشید، اما لازم نیست از ابتدای راه‌اندازی بیزنس، آن را در برنامه بیزنس آنلاین خود قرار دهید.
- اگر در بلندمدت نیاز به ایجاد اپلیکیشن داشتید، با مشورت افراد متخصص آن را طراحی کنید.
- برخی بیزنس‌ها بر پایه اپلیکیشن بنا شده‌اند. نمونه موفق این اپلیکیشن‌ها تیندر[۲۱] است که خود را در کنار وب‌سایت‌های بزرگ رقیب در زمینه دوست‌یابی قرار داده است، زیرا نحوه کار مبتنی بر اپلیکیشن است یا مثلاً اوبر بر پایه اپلیکیشن طراحی شده است و وب‌سایت آن کاربرد چندانی ندارد و شاید تنها برای ارتباط با رانندگان طراحی شده باشد.
- اگر یک اپلیکیشن فروشگاه آنلاین طراحی می‌کنید، در کنار آن، حتماً وب‌سایت هم داشته باشید، در غیر این صورت جمع بزرگی از مشتریان را از دست خواهید داد.

21. Tinder

www.takbook.com

ث) انتخاب نام دامنه

- یکی از نکات مهم در بیزنس آنلاین، انتخاب نام دامنه[22] مناسب است.
- انتخاب و ثبت یک نام منحصربه‌فرد بسیار مشکل شده است، چون میلیاردها نام ثبت‌شده وجود دارد.
- انتخاب نام‌های مخفف موزون برای دامنه اینترنتی، مناسب است اما نام‌های مخففی که وزن نداشته باشند، در ذهن نمی‌مانند. به جای آن بهتر است از نامی طولانی ولی مشخص استفاده کنید.

نکته **مشخصه یک دامنه مناسب، به یاد ماندن و آسان نوشتن آن است.**

- نامی را برای دامنه انتخاب کنید که با روش‌های مختلف نتوان آن را تایپ کرد. اگر نمی‌توانید دو دامنه با نگارش متفاوت را ثبت کنید، از انتخاب آن منصرف شوید. چون جا انداختن سبک نگارش صحیح برای کاربران، سخت است. می‌توانید از ترکیب دو کلمه برای نام‌گذاری استفاده کنید.
- در بیزنس آنلاین، می‌توانید نامی را برای دامنه انتخاب کنید که معنی ندارد، ولی خاص است؛ مانند گوگل یا اوبر. در حدود بیست سال پیش همه به دنبال انتخاب نام‌های کوتاه بودند، اما امروزه بلند یا کوتاه بودن نام، آنچنان اهمیتی ندارد.

  من برای یکی از بیزنس‌هایم پس از جست‌وجوی زیاد، نام زولنی را انتخاب کردم که راحت بیان می‌شود، اما معنی ندارد.
- نام دامنه باید معنای ناشایستی نداشته باشد و با فضای فرهنگی بازار هدف، متناسب باشد. حتماً معانی واژه‌های دامنه را در زبان‌های مختلف به وسیله لغتنامه‌هایی که با جست‌وجو در گوگل پیدا کرده‌اید، چک کنید.

22. Domain

www.takbook.com

- برای پسوند نام دامنه، تنها از .com استفاده کنید، اما برای کسی که در یک کشور خاص کار می‌کند، می‌تواند از پسوند آن کشور استفاده کند. مثلاً پسوند دامنه‌ها در کانادا .ca است، بااین حال **هیچ پسوندی کاربرد** .com **را نخواهد داشت.**

برخی افراد از پسوندهای .net و .me استفاده می‌کنند که در اکثریت قریب به اتفاق موارد، اشتباه است و تنها در معدود مواردی نتیجه خوبی می‌دهد، مانند تلگرام که دامنه آن t.me است. پسوندهای متفرقه جز در موارد خاص به کار نمی‌آیند.

توجه۱

اگر بیزنس شما مبتنی بر وب‌سایت باشد، با پسوندهای غیر از .COM به سختی به برند تبدیل خواهید شد.

- پیش از آنکه دیگران، دامنه .com نام شما را ثبت کنند، آن را خریداری کنید.

من تعداد بسیار زیادی دامنه اینترنتی دارم. به دو دلیل؛

نخست اینکه تمام دامنه‌های شبیه به بیزنس‌هایم را که رقبا با ثبت آن، می‌توانند به بیزنس من لطمه بزنند، خریداری کرده‌ام و پسوندهای مختلف نام‌ها را در اختیار خودم گرفته‌ام.

دلیل دیگر این است که برای برخی پروژه‌ها حتی وقتی جدی نیست و در حد صحبت است، دامنه مناسب خریده‌ام و اگر آن کار پیش نرود، دامنه را تمدید نمی کنم.

- از خدمات‌دهنده‌هایی که در محدوده جغرافیایی خودتان، خدمات میزبانی[23] و دامنه ارائه می‌دهند، دامنه اینترنتی خریداری کنید. قیمت‌ها با نقاط دیگر تفاوتی ندارد، افزون بر اینکه آن‌ها مشاوره رایگان هم به شما خواهند داد. می‌توانید با یک دامنه معمولی کار را شروع کنید و با گسترش بیزنس، از نوع پیشرفته‌تر واگذاری خدمات[24] استفاده کنید.

23. Hosting Service
24. Delegated Server

www.takbook.com

توجه۲

در آمریکای شمالی برای راه‌اندازی بیزنس آنلاین نیاز به اخذ مجوز نیست، مگر اینکه فعالیت در آن صنف یا فروش یک محصول خاص، منوط به داشتن صلاحیت‌ها و گواهینامه‌هایی باشد. بیشتر مجوزها در شهرداری‌ها داده می‌شود و بخش کمی از آن‌ها توسط دولت فدرال یا دولت مرکزی صادر می‌شود.

www.takbook.com

ج) بهینه‌سازی موتور جست‌وجو[۲۵]

یکی از نکات مهم در بیزنس آنلاین، بهینه‌سازی موتور جست‌وجوی گوگل یا سئو است.

- به نحوی عمل کنید که موتورهای جست‌وجو، وب‌سایت شما را بشناسند و در جست‌وجوهای گوگلی دیده شود. گوگل مهم‌ترین موتور جست‌وجوی دنیا است. این وب‌سایت، مدام در حال تغییر است و بر اساس اتفاقات جدید بازار، همانند موبایل‌های هوشمند، ابزارهای مدرن‌تری را عرضه می‌کند.
- بهینه‌سازی موتور جست‌وجو یک کار تخصصی است و باید آن را به افراد خبره بسپارید. این کار دو بخش دارد؛
  - یک بخش، ایجاد برخی ساختارها و تعریف کلیدواژه‌ها در وب‌سایت است.
  - بخش دیگر استفاده از ابزارهای گوگل است.
- در آغاز کار، زیاد به فکر قرار گرفتن در صفحه نخست جست‌وجوی گوگل نباشید. در صورتی که شما روش‌های درستی در پیش بگیرید، در طی زمان در ردیف‌های بالای نتایج جست‌وجو قرار خواهید گرفت.
- بخشی از مسائلی که درباره طراحی وب‌سایت و مناسب بودن برای کاربر گفتیم، موضوعات مربوط به بهینه‌سازی موتور جست‌وجو را هم شامل می‌شود. اینکه چه برنامه‌ای را برای طراحی وب‌سایت و مدیریت ارتباط با مشتری انتخاب کنید، در ابزارهایی که برای بهینه‌سازی موتور جست‌وجو خواهید داشت، تأثیرگذار است.
- یکی از روش‌های بهینه‌سازی موتور جست‌وجو، ثبت وب‌سایت در دایرةالمعارف‌های آنلاین مشاغل است. وب‌سایت‌های معرفی مشاغل را شناسایی کنید و وب‌سایت خود را در شاخه‌ای که مربوط به فعالیت‌های صنف شما است، ثبت کنید.
- روش دیگر، معرفی وب‌سایت در وبلاگ‌هایی است که در زمینه تخصصی فعالیت شرکت شما کار می‌کنند. همچنین در اتاق‌های گفت‌وگوی تخصصی، مشخصات خودتان را درج کنید، زیرا تمام این‌ها توسط موتورهای جست‌وجوی گوگل شناسایی می‌شوند.

25. Search Engine Optimization

www.takbook.com

چ) درگاه پرداخت آنلاین

در یک بیزنس آنلاین، شما به درگاه‌های پرداخت آنلاین نیاز دارید چون نحوه دریافت مبلغ از مشتری، به‌صورت آنلاین است.

استفاده از روش‌های قدیمی پرداخت، باعث از دست رفتن مشتری می‌شود.

- درگاه‌های پرداخت آنلاین در محدوده جغرافیایی خود را شناسایی کنید و با آن‌ها همکاری کنید. هر کشور روش‌های پرداخت متفاوتی دارد.
- وقتی بیزنسی بین‌المللی راه می‌اندازید، از خدمات‌دهنده‌هایی استفاده کنید که کارت اعتباری بین‌المللی مانند ویزاکارت، مسترکارت و امریکن اکسپرس را بپذیرند.
- در گذشته سامانه‌های دریافت مبلغ، آفلاین بودند، به اندازه کافی امنیت نداشتند و به سادگی هک می‌شدند. در حال حاضر پورتال‌هایی وجود دارند که اطلاعات، مستقیماً به آن‌ها هدایت می‌شوند. بنابراین وب‌سایت‌های فروش، مسئولیتی را نمی‌پذیرند.

www.takbook.com

ح) حسابداری آنلاین

- حسابداری یک بیزنس آنلاین، باید با سامانه‌های مدرن حسابداری آنلاین انجام شود.
- بسیاری از سیستم‌های طراحی همچون وردپرس با سامانه‌های معروف حسابداری آنلاین دنیا سازگار هستند. با استفاده از این برنامه‌های حسابداری، همه کارها به صورت خودکار در آن سیستم‌ها انجام می‌شود.
- شرکتی که سامانه حسابداری دقیقی ندارد، سود و زیان خود را تشخیص نمی‌دهد و در مسیر سقوط، قدم بر می‌دارد. باید تمام هزینه‌ها و درآمدها در آن نرم‌افزار ثبت شود تا بر اساس میزان درآمد بتوان برنامه‌ریزی کرد.

www.takbook.com

خ) ثبت تجاری

- یکی از امور مهم در راه‌اندازی یک بیزنس آنلاین، ثبت تجاری آن است؛ یعنی بیزنس را به صورت یک شرکت ثبت کنید.
- اگر به دنبال ایجاد ارزش افزوده در کار هستید، حتماً باید آن را ثبت تجاری کنید.

ثبت تجاری، ارزش بیزنس شما را بسیار افزایش می‌دهد.

- در یک بیزنس باید بتوانید پولتان را به عنوان یک شرکت حقوقی از طرف‌های تجاری دریافت کنید. این کار برای یک شخص امکان‌پذیر نیست.

  اگر بخواهید وام بگیرید یا از فروش شرکت درآمدی کسب کنید، کار کردن با عنوان یک شخص اشتباه است.

- با یک جست‌وجوی ساده می‌توانید سازمان متولی ثبت تجاری در کشور خود را پیدا کنید و قوانین مربوطه را مطالعه کنید.

  می‌توانید خودتان روند ثبت را پیگیری کنید، اما توصیه می‌کنم این کار را به شرکت‌های تخصصی واگذار کنید.

  اگر قصد دارید به صورت مستقیم، شخصاً بیزنس را ثبت کنید، هنگام جست‌وجو در گوگل وب‌سایت‌هایی را پیدا کنید که پسوند دولتی دارند. وب‌سایت‌های متعلق به دولت، این پسوند را دارند و دیگر وب‌سایت‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، واسطه هستند.

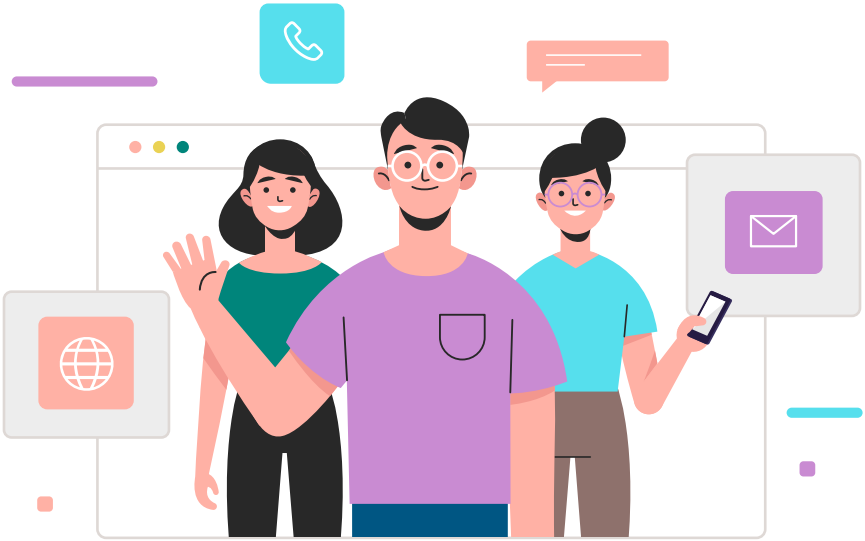
  نمی‌توانید در یک کشور کار کنید و قوانین آن کشور را رعایت نکنید. بنابراین، در هر بیزنسی باید مواردی همچون ثبت قانونی و دفاتر مالیاتی را به‌درستی پیگیری کنید.

برای اطلاعات بیشتر در زمینه ثبت تجاری، میتوانید کتاب دیگر من را در این زمینه با عنوان "تریدمارک" مطالعه نمایید.

www.takbook.com

د) سامانه ارسال ایمیل

- در یک بیزنس آنلاین، یک سامانه ارسال ایمیل مناسب و دقیق، کاربرد زیادی دارد.
- سامانه ارسال ایمیل، یک بانک اطلاعاتی از ایمیل افراد مختلف تهیه می‌کند. با این سامانه می‌توانید برای مشتریان ایمیل‌های اختصاصی بفرستید، مانند ایمیل تبریک تولد و مناسبت‌های خاص.
- برخی شرکت‌ها مستقلاً سرورهای ارسال ایمیل را راه‌اندازی می‌کنند و برخی، از شرکت‌های خدمات‌دهنده در این زمینه استفاده می‌کنند.
- در حال حاضر قوانین سخت‌گیرانه‌ای درباره ارسال ایمیل وجود دارد که ملزم به رعایت آن‌ها هستید. در صورتی که به افراد ایمیل بزنید و آن‌ها نتوانند لغو اشتراک[۲۶] کنند، دریافت‌کننده‌های ایمیل می‌توانند شکایت کنند و حتی میلیون‌ها دلار غرامت بگیرند. باید سامانه به نحوی طراحی شود که همه افراد بتوانند اشتراک دریافت ایمیل را لغو کنند.



26. Unsubscribe

www.takbook.com

ذ) ارتباط با تأمین‌کننده‌ها

چه کالا عرضه کنید و چه خدمات، به تأمین‌کننده‌هایی نیاز دارید. اگر خودتان تأمین‌کننده محصول باشید، باید با تولیدکننده‌های مواد اولیه کار کنید.

- استراتژی مناسبی برای ارتباط با تأمین‌کنندگان تعریف کنید. این روند در مرحله آزمایشی کار، بیشتر مشخص می‌شود.

توجه

مرحله آزمایشی، دوره‌ای کوتاه پیش از شروع کار است که پروژه را در سطحی کوچک تست می‌کنید؛ فقط نوک پا را به آب می‌زنید! مانند هنگامی که می‌خواهید وارد استخری شوید و پیش از آن با نوک انگشتان پا، سردی و گرمی آب را می‌سنجید.

در مرحله آزمایشی، بازار را می‌سنجید و می‌توانید در همین مرحله، تأمین‌کننده‌ها را نیز بسنجید.

- در دنیای امروز بسیاری از تأمین‌کننده‌ها، سامانه مرکزی انبار خود را به وب‌سایت فروشنده‌ها متصل کرده‌اند و سفارش به محض ثبت در وب‌سایت فروش، به سامانه مرکزی تأمین‌کننده می‌رسد.
- شناخت نحوه خرید و عرضه کالا و خدمات در دوره آزمایشی اهمیت زیادی دارد. گاهی یک شرکت در چند هفته نخست، آنچنان متحمل ضرر می‌شود که کار متوقف می‌شود. ممکن است سفارشی بگیرید و از عهده آن برنیایید و مشتری از شما شکایت کند.
- تعامل درست با تأمین‌کننده به شما کمک می‌کند کالاها را با قیمت بهتری خریداری کنید و سود بیشتری کسب کنید و سرویس بهتری هم ارائه بدهید.

www.takbook.com

ر) استفاده از پلتفرم‌های آماده

در دنیای تجارت الکترونیک[۲۷] نرم‌افزارهای مختلفی وجود دارند که با توجه به نیاز بیزنستان، می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید.

- یک شرکت کانادایی اخیراً پلتفرمی را طراحی کرده است که شما با عضویت در آن، می‌توانید فروش آنلاین داشته باشید و عملاً به طراح وب‌سایت نیاز ندارید. شما یکی از طراحی‌های آنجا را انتخاب می‌کنید و محصول خود را در آن، برای فروش عرضه می‌کنید.
- برخی طراحان، متخصص کار با این پلتفرم‌ها هستند و می‌توانند با مبالغ پایین، فروشگاه آنلاین شما را راه‌اندازی کنند. این طراحان، ماهانه از شما مبلغی می‌گیرند و همه کارها را انجام می‌دهند و حتی دروازه پرداخت آنلاین دارند.
- در حال حاضر چندین رقیب در بازار مشغول ارائه این خدمات هستند و میلیون‌ها فروشگاه آنلاین با استفاده از سرورها و پلتفرم های آن‌ها کار می‌کنند. دلیل این استقبال، سهولت استفاده از آن است.

این شرکت‌ها فضایی را فراهم کرده‌اند که افراد، بدون اینکه درگیر طراحی وب‌سایت و حواشی دیگر شوند، فروشگاه آنلاین راه‌اندازی کنند و هر نوع پرداختی را قبول کنند.

شرکت اصلی با دروازه‌های پرداخت متعدد، قرارداد دارد و نقل‌وانتقال پول از طریق دروازه‌های پرداخت صورت می‌گیرد و پس از دریافت، به فروشنده پرداخت می‌شود.

تنها هزینه فروشنده‌ها، هزینه ماهیانه‌ای است که بابت دریافت این خدمات، به شرکت اصلی می‌پردازند.

بیزنس‌های بسیاری با استفاده از همین پلتفرم، درآمد صدها هزار دلاری در ماه دارند.

- خیلی از افراد پیش از اینکه وب‌سایت فروش طراحی کنند، کار فروش آنلاین را با eBay و amazon شروع کرده‌اند که تمرین خوبی به شمار می‌آید. افراد بسیاری در دنیا از این نوع بازارها[۲۸] استفاده می‌کنند.

27. Ecommerce
28. Market Place

www.takbook.com

این دو شرکت، فناوری بسیار پیشرفته‌ای دارند و همه بخش‌ها را به صورت آماده دارند و فروشنده، محصول خود را در یک بازار آماده برای فروش، عرضه می‌کند.

هم‌اکنون شما می‌توانید از انبارهای آمازون استفاده کنید و خود آمازون، حمل‌ونقل را برای شما انجام دهد. فرض کنید ۱۰ هزار نسخه کتاب چاپ کرده‌اید. این کتاب‌ها را به آمازون می‌دهید و این شرکت، کتاب‌ها را در انبارهای مختلف خود در سراسر دنیا پخش می‌کند. وقتی این کتاب را از شما خریداری می‌کنند، آمازون قیمت‌های حمل‌ونقل مخصوص به خود را اعلام می‌کند و شما درگیر مسئله حمل‌ونقل نخواهید شد.

در همین راستا فیس‌بوک هم، مکان‌های فروش خود را راه‌اندازی کرده است. فیس‌بوک سعی می‌کند از نقطه قوت خود که تعداد زیاد کاربران است، استفاده کند. اما هنوز راه درازی در پیش دارد و نیازمند به دست آوردن موقعیت خاص در سرویس فروش محصول خود است.

www.takbook.com

ز) دراپ‌شیپینگ

- شرکت‌های زیادی هستند که سامانه "دراپ شیپینگ" دارند و با عضویت در وب‌سایت آن‌ها، می‌توانید فروشنده میلیون‌ها قلم کالای آن شرکت باشید.

> **با استفاده از دراپ‌شیپینگ، شما یک فروشگاه آنلاین خواهید شد و تفاوتی با بزرگان بیزنس، نخواهید داشت.**

- سفارش‌هایی که شما می‌گیرید، به نام شما در آن شرکت ثبت می‌شود و شرکت، آن را با نام شما برای خریدار می‌فرستد. در واقع، شما به آسانی فروشنده آن شرکت خواهید شد.

- در روش قدیمی، یک تولیدکننده بزرگ وجود داشت که سرمایه‌گذاری زیادی کرده بود و اجناس زیادی در انبار خود داشت. این شرکت کالاهای خود را به توزیع‌کننده‌های مختلف در سراسر دنیا می‌فرستاد. اکثر اوقات هم، برای توزیع‌کننده‌ها اعتبار چندماهه قائل می‌شد و فرصتی برای تسویه‌حساب به آن‌ها می‌داد.

این روش توزیع قدیمی با ابزارهای امروزی، مدرن شده است، یعنی بدون اینکه کالا را از انبار خود خارج کند و مشکلاتی همچون دریافت پول داشته باشد، به شما به عنوان یک فروشنده، یک API ارتباطی می‌دهد که روی وب‌سایت شما قرار می‌گیرد. سپس، تمام محصولات انبار در وب‌سایت شما نمایش داده می‌شود یا می توانید به صورت تخصصی کار کنید و مثلاً تمام کالاهای مربوط به کودکان را در وب‌سایت خود نمایش دهید.

وقتی فروش از طریق وب‌سایت شما انجام شد، به دلیل وجود ارتباط API ، سفارش برای شرکت دراپ‌شیپینگ فرستاده می‌شود. آن شرکت، کالا را با نام و مشخصات شما بسته‌بندی می‌کند و برای مشتری شما می‌فرستد، اگر امکان درج

www.takbook.com

لوگوی شما هم باشد، این کار انجام می‌شود. در واقع، مشتری متوجه حضور یک شرکت دیگر در ارتباط میان خود با شما نمی‌شود.

در این میان، درصدی از مبلغ فروش نصیب شما می‌شود بدون اینکه هیچ هزینه‌ای بابت سرمایه‌گذاری متقبل شوید و نه انباری داشته‌اید و نه حمل‌ونقلی انجام داده‌اید. فقط واسطه فروش بوده‌اید.

- برای وارد شدن در این حرفه، تأمین‌کننده‌هایی را پیدا کنید که بتوانند با پلتفرم‌های دراپ‌شیپینگ کار کنند و بعد با جست‌وجو، پلتفرم مناسب خود را بیابید.

> **شاپیفای یکی از معروفترین پلتفرم‌هایی هست که سرویس فروشگاه آنلاین به همراه دراپ‌شیپینگ ارائه می‌دهد.**

- یک حساب کاربری در شاپیفای افتتاح کنید و از آن طریق، شرکت‌های خدمات‌دهنده را بیابید.

در مجموع، این بستری است که شما در همه جای دنیا می‌توانید از طریق آن فعالیت کنید، ولی باید قوانین کشورها و نحوه دریافت مبلغ را در نظر بگیرید.

www.takbook.com

ژ) ارائه طرح‌های تخفیفی

- هنگام طراحی وب‌سایت برای بیزنس آنلاین، بخش‌های پیشنهاد ویژه و کوپن[۲۹] را هم در نظر بگیرید. مردم دوست دارند فکر کنند جدی گرفته می‌شوند و از شما تخفیف می‌گیرند. به همین دلیل، پیشنهادهای ویژه و کوپن‌های زیادی را ارائه کنید. در این صورت، از شما خریدهای زیادی می‌کنند.
- پیشنهادهای ویژه را می‌توانید از طریق ایمیل ارسال کنید، ولی طراحی ایمیل باید حرفه‌ای و جذاب باشد. حجم ایمیل، زیاد نباشد و شعارهای متنوعی داشته باشید.
- پیشنهادهای ویژه را می‌توانید در شبکه‌های اجتماعی هم کار کنید.

29. Offer & Deal

www.takbook.com

س) سامانه پاداش وفاداری[30]

- چنین سامانه‌هایی را در وب‌سایت خود داشته باشید و به مشتریان، امتیازات و جوایز دهید.
- سامانه پاداش وفاداری را می‌توانید خریداری کنید و به وب‌سایت خود اضافه کنید یا به صورت ماهانه اجاره کنید. اما پیش از شروع آن، روش‌های مختلف را شناسایی کنید و ابعاد مختلف کار را بسنجید تا ناگزیر نشوید به خاطر یک اشکال در سامانه پاداش وفاداری، بیزنستان را تعطیل کنید.

می‌توانید به کتاب "سیستم پاداش به مشتری" مراجعه کنید که به طور کامل نحوه کار با این سامانه را توضیح داده‌ام.

30. Loyalty & Rewards System

www.takbook.com

ش) گرفتن بازخورد مشتریان

- در بیزنس آنلاین، سامانه‌ای برای گرفتن بازخورد مشتریان به صورت آنلاین داشته باشید.
- تمام تلاش خود را کنید تا بدانید مشتری درباره شما چه فکری می‌کند و جایگاه خود را در بازار بشناسید.
- ارتباط خود را با مشتریان حفظ کنید تا پس از مدتی متوجه نشوید که مشتری از شما انتظاراتی داشته و چون برآورده نشده است، شما را ترک کرده است. سامانه پاداش وفاداری در این زمینه هم به شما کمک خواهد کرد.

www.takbook.com

ص) آگهی آنلاین

- تبلیغات آنلاین یکی از نیازهای بیزنس آنلاین است. به دلیل گسترش بیزنس‌های آنلاین، آگهی‌های آنلاین هم رشد کرده‌اند.
- برنامه بازاریابی شما در یک بیزنس آنلاین باید مبتنی بر روش‌های آنلاین باشد؛ از جمله استفاده از آگهی‌های آنلاین و از شبکه‌های اجتماعی.
- استراتژی تبلیغات آنلاین داشته باشید.
- از روش تبلیغات در گوگل استفاده کنید.

یکی از جذابیت‌های تبلیغ در گوگل این است که تبلیغ را هم در شبکه خود، کار می‌کند و هم در وب‌سایت‌های شرکای تجاری خود (در صورت تمایل شما).

- میلیون‌ها وب‌سایت معتبر در دنیا با گوگل کار می‌کنند. شما با تعریف محدوده جغرافیایی و کلیدواژه‌هایتان، بازار هدف خود را به گوگل معرفی می‌کنید و گوگل بر اساس این معرفی، تبلیغ شما را نمایش می‌دهد.
- روش کار تبلیغ در گوگل این است که بر اساس تعداد کلیک روی تبلیغ شما، گوگل مبلغی را دریافت می‌کند. بازار هدف شامل افراد به تفکیک سن، جنس، محدوده جغرافیایی و علایق است. همچنین گوگل این امکان را می‌دهد که شما کلیدواژه‌هایی را که نمی‌خواهید بر اساس آن‌ها نمایش داده شوید، معرفی کنید؛ یعنی برخی افراد را از دیدن آگهی خود محروم کنید.
- گاهی می‌خواهید آگهی در صفحه شرکای تجاری گوگل نمایش داده شود و گاهی تنها خود گوگل در جست‌وجوها، آن را مشخص می‌کند. وقتی کلیدواژه‌ای را جست‌وجو می‌کنید، چند وب‌سایت نخست، شرکت‌هایی هستند که به گوگل آگهی داده‌اند. با هر کلیک روی این لینک‌ها اگر کلیدواژه گران‌قیمتی را انتخاب کرده باشید، مبلغی در حدود پنج تا حتی بیست و پنج دلار از حساب شرکت آگهی‌دهنده کسر می‌شود. شما می‌توانید روزها و ساعت‌های مشخصی را برای نمایش تبلیغتان مشخص کنید.

www.takbook.com

در حال حاضر به این دلیل که گوگل روی پیشرفت سیستم نقشه خود، برنامه‌ریزی کرده است، هنگام جست‌وجو، کسانی را نمایش می‌دهد که خود را روی نقشه گوگل ثبت کرده باشند. پس از آن، وب‌سایت‌هایی که در بهینه‌سازی موتور جست‌وجو خوب عمل کرده باشند، نمایش داده می‌شوند.

گوگل در پایین صفحه نیز بخشی برای نمایش تبلیغات دارد. این تبلیغات متنی گوگل است و تبلیغاتی هم به صورت بنر دارد که تبلیغ شما را به صورت گرافیکی نمایش می‌دهد.

- برای تبلیغات، از bing هم می‌توانید استفاده کنید. در سمینارهایی که به google ad و bing مربوط می‌شود شرکت کنید. احتمال دارد در این سمینارها کارت‌های هدیه پنجاه و صد دلاری به شما بدهند. شما می‌توانید با این کارت‌ها، تبلیغی را به صورت تستی انجام دهید و با گرفتن بازخوردها به کارتان ادامه دهید.
- روش دیگر تبلیغ این است که با وب‌سایت‌های پرطرفدار محلی مستقیماً معامله کنید و با توافقی دو طرفه از آن‌ها بخواهید تبلیغ شما را کار کنند.
- سیستم افیلیت[۳۱] را در وب‌سایت خود راه‌اندازی کنید. یعنی به کسی که به شما مشتری معرفی می‌کند، کمیسیون بدهید. این کار با نرم‌افزارهای پیشرفته انجام می‌شود و حتماً باید با مشورت افراد متخصص و در نظر گرفتن تمام جوانب انجام شود، وگرنه نتیجه خوبی نخواهد داد.

برای اجرای سیستم افیلیت، شرکت‌های واسطه‌ای وجود دارند که می‌توانید با آن‌ها کار کنید. در ایران نیز این شرکت‌ها راه‌اندازی شده‌اند. شما می‌توانید به عنوان فروشنده و نه تبلیغ‌کننده، در وب‌سایت این شرکت‌ها عضو شوید. آن‌ها از طریق افراد دیگر کالاهای شما را معرفی کرده و می‌فروشند. شما به شرکت کمیسیون می‌دهید و آن شرکت به افراد فروشنده، کمیسیون می‌دهد.

> **سیستم افیلیت یکی از روش‌های تأثیرگذار تبلیغات آنلاین است.**

31. Affiliate System

www.takbook.com

ض) شبکه‌های اجتماعی

در بیزنس آنلاین، به هیچ عنوان نمی‌توان شبکه‌های اجتماعی را نادیده گرفت.

- در وب‌سایت خود، امکان بازنشر حرفه‌ای و جذاب تمام صفحات وب‌سایت و محتواهای تولیدی را برای کاربران در شبکه‌های اجتماعی مختلف در نظر بگیرید.

این مسئله تا این حد اهمیت دارد که برخی شرکت‌ها از شرکت‌های تخصصی کمک می‌گیرند تا محتواهایشان را به صورت جذاب در شبکه‌های اجتماعی بازنشر کنند.

ممکن است کاربران زیادی بخواهند محتواهای شما را در شبکه‌های اجتماعی بازنشر کنند و در صورت فراهم نکردن این امکان، شما فرصت مناسبی را برای معرفی بیزنستان از دست داده‌اید.

- از شبکه‌های اجتماعی پرطرفدار در راه بهبود بیزنس بهره ببرید. پرطرفدارترین آن‌ها بدون رعایت ترتیب شامل فیس‌بوک، اینستاگرام، توییتر و لینکدین هستند. در همه این شبکه‌های اجتماعی، صفحه‌ای با نام بیزنستان باز کنید.

> **در دنیای بیزنسی امروز، محتوا حرف اول و آخر را می‌زند.**

- با روش‌های مختلف، درباره موضوع بیزنستان محتوا تولید کنید. محتوا شامل عکس، فیلم، متن و فایل صوتی است.

- **قانون بیست/ هشتاد** می‌گوید نباید بیشتر از بیست درصد محتواهایتان، تبلیغ مستقیم بیزنستان باشد. هشتاد درصد محتواهایتان باید به صورت غیرمستقیم به شما ربط داشته باشد یا درباره زمینه تخصصی بیزنس شما باشد. در غیر این صورت مدام از تعداد دنبال‌کنندگان شما کم می‌شود. سعی کنید محتواهای شما برای دنبال‌کنندگان جذاب باشد و کاربران را در صفحه خود فعال نگه دارید.

www.takbook.com

- با وجود ابزارهای ساده‌ای همچون گوشی موبایل شما می‌توانید محتواهای جذاب و بدون هزینه تولید کنید.

حتی اگر ارزان‌ترین گوشی را داشته باشید، می‌توانید فیلم و عکس‌های زیادی بگیرید و با ابزارهای ساده، آن‌ها را ویرایش کرده و در شبکه‌های اجتماعی بازنشر کنید.

وقتی محتوای اختصاصی تولید کنید، گوگل و فیس‌بوک به شما اهمیت بیشتری می‌دهند و در جست‌وجوهایشان شما را بیشتر نمایش می‌دهند.

گوگل بخش عمده‌ای از نتایج جست‌وجوها را از دل همین صفحات عمومی شبکه‌های اجتماعی استخراج می‌کند.

- دقت کنید که صفحات اجتماعی شما برای عموم کاربران در دسترس باشد تا همه بتوانند محتواهایتان را ببینند.

- در ایونت‌ها شرکت کنید و از آن طریق، محتواهای جذاب تولید کنید. می‌توانید اطلاعات و اخبار بخش‌های مختلف بیزنستان را به‌روزرسانی کنید.

اگر محتواهایی را از صفحات دیگران منتشر می‌کنید، نباید مطالبی باشد که همه مردم مدام می‌بینند. چرا باید برای دیدن محتواهای تکراری، شما را دنبال کنند؟ این انتظار را در مخاطب ایجاد کنید که اطلاعاتی را در صفحه شما به دست می‌آورند که در جاهای دیگر به دست نمی‌آورند.

- از تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید. بسیاری از آگهی‌های تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی صورت می‌گیرد و مخاطبان را جذب می‌کنند.

هنگام تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی همانند گوگل، امکان انتخاب مخاطب بر اساس محدوده جغرافیایی و علایق افراد وجود دارد و بنابراین می‌توانید بر اساس میزان بودجه، بازار هدف را نشانه بگیرید.

- ابزارهای زیادی در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. سعی کنید کاربرد همه آن‌ها را بیاموزید و از آن‌ها استفاده کنید.

www.takbook.com

- حتماً عملکردتان را در شبکه‌های اجتماعی تجزیه‌وتحلیل کنید، وگرنه ممکن است طولانی مدت روشی را پیش بگیرید و پس از آن متوجه شوید که مسیر اشتباه بوده است.

تعداد زیادی شرکت و نرم‌افزار تجزیه‌وتحلیل به بازار آمده است که با ارقام اندک به شما امکان تجزیه‌وتحلیل‌های کاربردی می‌دهند.

- همیشه در کارهایتان هارمونی را رعایت کنید تا وقتی محتواهایتان منتشر می‌شود، بازار هدف تشخیص دهد توسط شما تولید شده است. این مسیری است که در جهت برند شدن می‌پیمایید.

www.takbook.com