

چک لیست

شروع کسب و کار اینترنتی

در ۱۱ گام ساده و سریع



سایت من

سایت من
siteeman





چک لیست شروع کسب و کار اینترنتی [۱۱ گام ساده]

شروع یک کسب و کار اینترنتی جدید در ابتدا بسیار دلهره آور است. اما نگران نباشید!!!

در این مقاله یک چک لیست جامع در ۱۱ گام ساده و سریع برای شروع آورده ایم که همه این نگرانی ها را پوشش می دهد.

این چک لیست شامل: طراحی سایت، ساخت ایمیل و ایجاد ایمیل مارکتینگ، ساخت و تولید محصولات و کارهای ضروری دیگر که باید انجام شوند را پوشش می دهد.

۱. اهداف بلندمدت خود را مشخص کنید

بیا بید با تصویر بزرگ شروع کنیم: اهداف بلندمدت شما برای کسب و کارتان چیست؟ آیا می خواهید درآمد خود را افزایش دهید؟

اگر سعی دارید کسب و کار دائمی داشته باشید که تمام وقت از آن لذت ببرید و زندگی کنید از کار روزمره خود بیرون بیا بید و به سمت علایق خود بروید



۱. سعی کنید از کاری که به آن علاقه دارید، کسب درآمد کنید
۲. به دنبال افرادی باشید که می‌توانند برای ایده کسب و کار شما سرمایه‌گذاری کنند
۳. محصولی ارائه دهید که در نهایت برای شما سودآور باشد.



۲. طرز فکر کارآفرینانه داشته باشید

برای شروع یک کسب و کار آنلاین شما باید ذهنیت کارآفرینی داشته باشید تا کار خود را شروع کنید.



این یک روش تفکر است که شما را قادر می‌سازد تا بر چالش‌ها غلبه کنید، قاطع باشید و مسئولیت نتایج اعمال خود را بپذیرید.

با گذشت زمان، شما به طور مداوم مهارت‌های خود را بهبود می‌بخشید، از اشتباهات خود درس می‌گیرید، و در مورد ایده‌های خود اقدام می‌کنید. بزرگ‌ترین مانع برای ذهنیت کارآفرینی شک به خود است.

تو باید باور کنی که می‌توانی تمام مسئولیت کسب و کار خود را به عهده بگیری.

بسیاری از مردم از شروع می‌ترسند، و هرگز ایده‌های خود را دنبال نمی‌کنند حتی اگر این ایده‌ها پتانسیل زیادی برای موفقیت داشته باشند.

نکته: تمرین طرز فکر کارآفرینی را هر روز شروع کنید و شجاعت اقدام کردن را توسعه دهید.



۳. ایده مناسب با علاقه خودتان انتخاب کنید

در این مرحله، شما ممکن است چندین ایده کسب و کار آنلاین داشته باشید، و شاید در یک موقعیت مشابه بین چند ایده گیرکرده باشید.

اکنون زمان آن است که همه چیز را کم کنید و تصمیم بگیرید که دقیقاً کجا می‌خواهید تمرکز کنید.

برای انجام این کار، احتمالاً می‌خواهید تحقیقات بیشتری در بازار خود انجام دهید. آیا شرکت‌های دیگری هم هستند که کاری را که شما قصد دارید انجام دهید، انجام دهند؟

اگر چنین باشد، چیز بدی نیست. رقابت می‌تواند نشانه بسیار خوبی باشد در واقع، بازاری برای نوع کسب و کاری که می‌خواهید ایجاد کنید وجود دارد مثلاً می‌توانید تحقیق کنید:

۱. کسب و کارهای مشابه دیگر چه می‌کنند؟
۲. مخاطبین آنها چه شکلی هستند؟
۳. آنها چه مشکلاتی را برای مردم حل می‌کنند؟



نکته : رقابت نشانه بسیار خوبی برای توسعه و پیشرفت کسب و کار شما خواهد بود.

۴. سرمایه اولیه برای شروع کار مشخص کنید

این روزها موانع ورود به کارآفرینی کم تر از همیشه است خیلی از کسب و کارهای آنلاین موفق با بودجه های بسیار کم شروع کرده اند.

با این وجود، شما حداقل به کمی پول برای شروع نیاز دارید. برخی از هزینه های شما شامل مواردی مانند ثبت نام دامنه، راه اندازی میزبانی وبسایت، و پرداخت پول برای هر ابزاری است که ممکن است به آن نیاز داشته باشید و نمی توانید آن را رایگان دریافت کنید.

۵. یک وبسایت عالی بسازید

برای ایجاد یک وبسایت و شروع کسب و کار آنلاین خود اولین چیزی که نیاز دارید انتخاب نام دامنه است.



بعد از انتخاب نام دامنه نیاز به یک cms دارید که ما وردپرس را برای ساخت و ایجاد سایت خود توصیه می‌کنیم.

شما می‌توانید قالب وردپرسی را شخصی‌سازی کنید و یک سایت منحصر به فرد خود را داشته باشید.

با این حال، به طور کلی، وردپرس استاندارد طلایی است. ما توصیه می‌کنیم که از cms های دیگر استفاده نکنید. اگرچه ممکن است استفاده از آنها راحت و ساده باشد، اما معایب زیادی دارد، به خصوص وقتی صحبت از سئو SEO باشد دارند.

اولین قدم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی



طراحی یک وب سایت
استاندارد و اصولی است

www.siteeman.com



۶. محصولات اولیه تولید کنید

تولید محصول به طور کلی در مورد کسب و کار اینترنتی و همکاری در فروش است. اگر در حال ساختن فروشگاه آنلاین هستید، باید به دنبال محصولاتی برای فروشگاه آنلاین خود بگردید.

اگر در حال برنامه ریزی برای استفاده از سیستم های همکاری در فروش به عنوان یک استراتژی کسب درآمد هستید.

باید به این فکر کنید که چه محصولاتی را می توانید تبلیغ کنید که مخاطبین شما به آنها علاقه مند باشند.

۷. یک اقدام به عمل ایجاد کنید (CTA)

اقدام به عمل خدماتی هستند که شما می توانید به مخاطبین خود به صورت رایگان ارائه دهید و در قبال آن آدرس های ایمیل مخاطبان خود را دریافت کنید.



این یک عامل کلیدی در تهیه لیست ایمیلتان است. لیست ایمیل ارزشمندترین دارایی هر کسب و کار آنلاینی که شما می‌توانید کمپین‌های تبلیغاتی را ارسال کنید.

معاملات و تخفیف‌ها را ارائه دهید، و پیشنهادهای همکاری در فروش را ارسال کنید که همه این کارها برای مخاطبان مشتری بالقوه شما هستند

در اینجا به چند نوع مختلف از تکنیک‌های اقدام به عمل اشاره می‌کنیم که می‌توانید از آنها استفاده کنید:

- ساخت کتاب‌های الکترونیکی
- ساخت چک لیست برای هر کسب و کاری
- ایجاد کد تخفیف در محصولات
- ارسال رایگان محصولات فیزیکی
- دانلود نرم‌افزار رایگان
- استفاده آزمایشی از سرویس به صورت رایگان



اقدام به عمل‌های موفق معمولاً چند ویژگی کلیدی مشترک دارند. آن‌ها خاص هستند، درک و استفاده از آن‌ها آسان است، مخاطب خاص شما را هدف قرار می‌دهند، عمل محور هستند و از همه مهم‌تر، مشکلی را حل می‌کنند که مخاطب شما دارد.

مهمترین تکنیک‌های اقدام به عمل (CTA)

۱. ساخت کتاب‌های الکترونیکی

۲. ساخت چک‌لیست

۳. ایجاد کد تخفیف در محصولات

۴. ارسال رایگان محصولات فیزیکی

۵. دانلود نرم‌افزار رایگان

۶. سرویس‌های آزمایشی رایگان



www.siteeman.com

۸. ایمیل مارکتینگ را شروع کنید

ایمیل مارکتینگ ابزاری عالی برای هدایت و بیشتر نگاه داشتن افراد در سایت که در مرحله اقدام به عمل ایمیل خود را به ما داده‌اند.



۹. برای مشترکین جدید ایمیل‌های خوشامدگویی بفرستید

شما می‌توانید یک سری از ایمیل‌هایی که باید، طبق یک برنامه زمانی که آن‌ها در لیست ایمیل‌های شما قرار می‌گیرند را برای هر کاربر ایجاد و ارسال کنید.

شما نمی‌توانید به‌تنهایی از طریق یک حساب کاربری عادی Gmail ایمیل‌های انبوه ارسال کنید. بیشتر اوقات، به‌عنوان هرزنامه شناخته می‌شوند.

پس برای ارسال ایمیل‌های انبوه شما باید از سرویسی مانند میلر لایت (mailerlite) برای ایجاد، زمان‌بندی، و ارسال ایمیل‌های خود استفاده کنید. در اینجا مواردی را آورده‌ام که باید هنگام ایجاد و ایمیل خود در نظر بگیرید:

۱. هدف اصلی ایمیل خود را مشخص کنید.

شما چه محصول یا سرویسی ارائه می‌دهید؟
چه مشکلی را برای مخاطبین خود حل می‌کنید؟



۲. یک چارچوب کلی برای کارتان ایجاد کنید.

شما باید زمان بندی، و نیز پیام رسانی را تعیین کنید این می تواند به عوامل مختلفی مانند طول چرخه فروش شما بستگی داشته باشد.

برخی از محصولات و خدمات یک چرخه فروش طولانی دارند که شامل ایجاد محتوای اقدام به عمل زیادی است، در حالی که برای موارد دیگر، مردم به احتمال زیاد ظرف یک یا دو روز خرید می کنند.

۱۰. برای گرفتن ترافیک بیشتر شروع به تولید محتوا کنید!

محتوا یکی از روش های بسیار مهم است که شما می توانید ترافیک را به سمت وبسایت و کسب و کار آنلاین خود هدایت کنید.

هر چیزی که شما می فروشید و یا آن را تبلیغ می کنید، محتوای صحیح می تواند به هدایت افراد مناسب و آن هایی که به احتمال زیاد خرید می کنند در فروش شما کمک کند.



۱۱. ایجاد لیست ایمیل برای کسب درآمد

تهیه لیست با پیشنهاد انتخابی شما شروع می‌شود، معمولاً یک اقدام به عمل می‌تواند برای مخاطبین شما جذاب باشد تا بتوانید لیست ایمیل خود را تکمیل کنید.

در وبسایت خود، باید یک فرم انتخابی ایجاد کنید که از افراد دعوت کند به لیست شما بپیوندند.

با گذشت زمان، می‌توانید لیست قابل توجهی از مشترکانی که به کسب و کار شما علاقه‌مند هستند تهیه کنید.

همان‌طور که با آنها رابطه برقرار می‌کنید، خوانندگان پیشنهادها را دریافت می‌کنند و می‌توانید لیست خود را به درآمد تبدیل کنید