

با هر کسی در مورد راه‌اندازی کسب و کار صحبت می‌کنیم، می‌گویید چرا برای خودت یک کسب و کار اینترنتی دست و پا نمی‌کنی؟ چرا یک سایت یا فروشگاه اینترنتی نمی‌زنی؟ چرا در اینستاگرام محصول خود را عرضه نمی‌کنی؟ و خیلی از پیشنهادات دیگری که در همین زمینه، به ما می‌دهند. به‌راستی، چرا این‌همه درباره کسب درآمد از اینترنت می‌شنویم؟!

قطعا کسب درآمد اینترنتی، مزایا و دلایلی دارد که افراد را برای استفاده از این روش ترغیب می‌کند. در این مقاله می‌خواهیم، این دلایل را بدانیم. اگر شما، هنوز برای راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی تصمیم خاصی نگرفته‌اید، با ما همراه باشید. شاید شما هم، با دانستن دلایل استفاده از اینترنت برای کسب درآمد، در پایان، تصمیم گرفتید همین مسیر را در پیش بگیرید!



چرا راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی را پیشنهاد می‌کنیم؟

با تجربه چندین ساله‌ای که در زمینه کسب و کارهای اینترنتی داشته‌ایم، در حال حاضر، به همه مزایا و دلایل استفاده از آن آگاه هستیم. در ادامه راجع به این موارد صحبت خواهیم کرد.

1. با صرف هزینه کم، درآمد آنلاین بالا داشته باشید

اگر شما بخواهید یک کسب و کار سنتی راه‌اندازی کنید، هزینه زیادی را باید صرف خرید یا اجاره فضا، طراحی، نیروی انسانی، کارهای اداری و کسب مجوز، مالیات و سایر موارد کنید. حالا اگر سرمایه کافی برای این موارد را نداشته باشید، باید بیخیال راه‌اندازی کسب و کار شوید؟

خیر! اینطور نیست. خوشبختانه، محدودیت سرمایه در کسب و کارهای اینترنتی حل و بسیاری از این هزینه‌ها حذف شده است. شما با حداقل سرمایه، یا حتی بدون آن هم می‌توانید کسب و کارتان را راه‌اندازی کنید و کسب درآمد کنید. نمونه آن کسب و کارهایی است که با کمک یک سایت، فروشگاه اینترنتی و شبکه‌های اجتماعی به ثروت‌های کلان رسیده‌اند. در مقاله [راه‌های طلایی برای کسب درآمد از اینترنت](#)، در مورد ایده‌های کسب و کار اینترنتی صحبت کردیم. پیشنهاد می‌کنیم، حتما آن را مطالعه کنید.

مثلا اگر بخواهید، یک فروشگاه اینترنتی یا وبسایت داشته باشید، باید هزینه‌ای بابت دامنه، هاست، طراحی سایت، پشتیبانی و دیجیتال مارکتینگ (البته اگر بخواهید مسئولیت آن را به شرکت‌ها یا اشخاص دیگر بسپارید) بپردازید. اگر از سایت‌ساز و فروشگاه‌ساز پرتال استفاده کنید، همه این هزینه‌ها، برای شما، می‌تواند از 500 هزار تومان تا 2 یا 3 میلیون تومان تمام شود. این هزینه برای داشتن یک سایت یا فروشگاه اینترنتی، کاملا به‌صرفه است. بد نیست، به [تعرفه‌های پرتال](#)، نگاهی بیندازید.



2. خیلی سریع شروع به کسب درآمد کنید

شما از زمانی که تصمیم می‌گیرید، یک کسب و کار سنتی راه بیندازید، تا زمانی که به درآمدزایی برسید، حداقل چند ماه طول می‌کشد. پیدا کردن فضا، گرفتن مجوزهای کسب و کار، تامین محصول و شناخته شدن‌تان، مراحلی از یک کسب و کار است که همه این‌ها، معمولاً بیشتر از چند ماه زمان می‌برد.

اگر به شما بگوییم، فقط در طول چند ساعت می‌توانید از کسب و کارتان درآمد داشته باشید، چه؟! اگر باورتان نمی‌شود، یک فروشگاه اینترنتی با کمک فروشگاه‌ساز [پرتال](#) راه‌اندازی کنید. از زمان ثبت نام شما تا فعال شدن و راه‌اندازی سایت، فقط چند دقیقه طول می‌کشد. بعد از این، فروشگاه شما آماده فروش محصول است؛ اما برای شناخته شدن آن و بالا آمدن در گوگل، باید زمانی حدود 2 یا 3 ماه را صرف [سئو](#) و بازاریابی کنید .

نگران فروش و بازاریابی محصول‌تان نباشید، ما با مقالات وبلاگ‌مان، در این مسیر همراه شما خواهیم بود. به این ترتیب به بهترین نحو، محصول‌تان را می‌فروشید!

3. با کسب و کارهای اینترنتی، درآمد همیشگی داشته باشید!

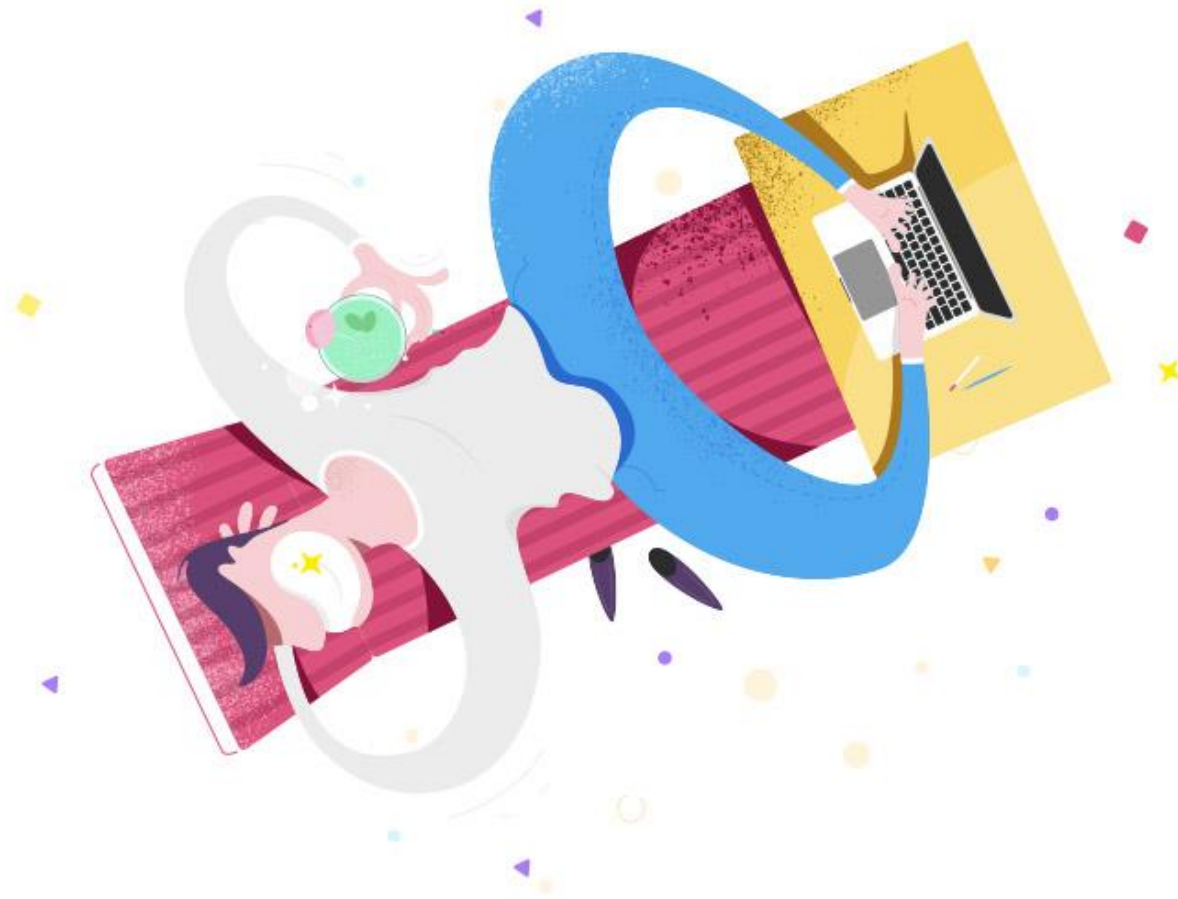
فرض کنید، یک بوتیک لباس یا فروشگاه صنایع دستی دارید، اگر یک روز، به هر دلیلی نتوانید به سرکار بروید (خدایی نکرده کسالت داشته باشید) ، آن روز هیچ درآمدی نخواهید داشت. اما در کسب و کارهای اینترنتی، داستان چیز دیگری است. شما در ابتدا، زمانی را صرف جان گرفتن و درآمد زایی می‌کنید؛ بعد از آن، درآمدزایی همواره جریان دارد! به این نوع کسب درآمد، غیرفعال یا **passive income** می‌گویند.

مثلاً فرض کنید، یک پکیج آموزشی تهیه کرده و برای فروش در سایت قرار داده‌اید. یکبار برای آن وقت صرف می‌کنید و دیگر نیازی نیست برای هر مشتری زمان بگذارید .

4. برای کسب درآمد از اینترنت، محدودیت زمانی و مکانی را حذف کنید

در دنیای واقعی وقتی قصد شروع یک کسب‌وکار را دارید، ابتدا باید مکانی را اجاره یا خریداری کنید. البته اگر بخواهید تعداد بیشتری مشتری داشته باشید، باید مغازه یا شرکت‌تان، در خیابان‌ها و مناطق پررفت و آمد باشد، که طبیعتاً هزینه آن بیشتر می‌شود. خوشبختانه در کسب و کارهای اینترنتی، لزوماً به مکان فیزیکی نیاز ندارید. کارتان با یک سیستم لپ تاپ و سرویس اینترنت، راه می‌افتد .

به علاوه اینکه، اگر سفر کنید، یا به هر دلیلی در شرکت یا مغازه‌تان حاضر باشید، به راحتی، کارتان را همان‌جا انجام می‌دهید. همچنین، هر زمانی از شبانه روز می‌توانید کار کنید و هیچ محدودیتی، برای انجامش ندارید. خلاصه اینکه، می‌توانید، نصف شب در تخت خواب‌تان مشغول به کسب درآمد باشید!!



5. با کسب و کارهای اینترنتی، بازار بزرگتری را در اختیار بگیرید

فرض کنید، صاحب مغازه‌ای در یکی از شلوغ‌ترین مناطق شهر هستید. به‌نظرتان روزانه چند نفر به شما سر خواهند زد؟ چند نفر از شما خرید می‌کنند؟ 10 نفر؟ 100 نفر؟ یا اصلاً 500 نفر.

شما فروشگاه‌تان را در هر موقعیتی از شهر راه‌اندازی کنید، فقط تعداد محدودی از افراد شهر به شما سر می‌زنند و مشتری شما می‌شوند. اما در کسب و کارهای اینترنتی، روزانه چند هزار یا حتی چند میلیون بازدیدکننده داشته باشید، باز هم عجیب نیست.

شبکه جهانی اینترنت، این امکان را به‌وجود آورده تا خودتان را در معرض عدۀ فراوانی از افراد قرار دهید. به این ترتیب، به بخش بزرگتری از بازار هدف دسترسی دارید. این یعنی فروش بیشتر!

حالا یک وبسایت را تصور کنید که رنگی سه رقمی در الکسا دارد. به‌طور قطع می‌توان گفت این سایت روزانه چندین هزار نفر را میزبانی می‌کند. حالا به‌نظرتان مشتریان هدف، در کدام مورد بیشتر است؟ دنیای واقعی یا اینترنت؟

6. در کسب و کارهای اینترنتی، اطلاعات کامل را آنالیز کنید

بیایید به سناریوی فروشگاه در دنیای واقعی برگردیم. فرض کنید که صاحب یکی از همین فروشگاه‌ها هستید. آیا دربارهٔ تک‌تک مراجعه‌کنندگان اطلاعاتی دارید؟ می‌دانید دقیقا، چند مشتری و مراجعه‌کننده در روز، هفته و ماه داشته‌اید؟ دقیقا می‌دانید که این ماه چقدر مالیات پرداخت کرده‌اید؟ آیا از گردش مالی خود مانند سود و زیان مطلع هستید؟

احتمالا، این اطلاعات در اختیارتان نیست و جمع‌آوری آن زمان زیادی از شما می‌گیرد. اما در دنیای اینترنت ماجرا کمی فرق می‌کند. مثلا در مورد وبسایت، خیلی راحت، به اطلاعاتی مانند **تعداد بازدیدکنندگان**، فروش روزانه ماهانه، سالانه، سود فروشگاه، میزان رشد سایت همواره دسترسی دارید. اطلاعات و آنالیز آن، به شما کمک می‌کند، وضع کسب و کارتان را بررسی کنید، جلوی ضرر و شکست را بگیرید و آن را به رشد تبدیل کنید!

7. با دیجیتال مارکتینگ، درآمد آنلاین خود را بالا ببرید

تا زمانی که دیگران شما را شناسند؛ ناب‌ترین ایده و بهترین محصول برای شما، آب و نان نمی‌شود! بعضی از افراد، وبسایت یا فروشگاه اینترنتی خود را راه‌اندازی می‌کنند و بدون هیچ اقدام دیگری، به انتظار کسب درآمد می‌نشینند. اما این اتفاق نمی‌افتد؛ چون کسب و کارهای اینترنتی نیز، مانند بیزنس‌های سنتی به مارکتینگ نیاز دارند .

در دنیای اینترنت، روش‌های متنوع و قدرتمندی برای بازاریابی وجود دارد که به این فعالیت‌ها، **دیجیتال مارکتینگ** می‌گویند. مثلا می‌توانید، بنرهای تبلیغاتی جذاب و متحرک خود را در محبوب‌ترین سایت‌ها، قرار بدهید، محتوای خود را برای موتورهای جستجو بهینه (**سئو**) کنید، یا اینکه از روش‌های تبلیغات گوگل مانند **گوگل ادز** استفاده کنید .

روش‌های مارکتینگ و تبلیغات در فضای اینترنت، قدرت این را دارد که کسب و کار شما را در بازار، به **سقف برساند!** چیزی که در بازار سنتی، هزینه و زمانی به مراتب بیشتری می‌برد.



8. با راه‌اندازی کسب و کار اینترنتی، انقدر جلو بزنی که رقبا به شما نرسند!

با وجود اینکه اخیراً، کسب و کارهای اینترنتی سر و صدای زیادی به پا کرده است، اما هنوز هم کسب و کارهای سنتی زیادی هستند که ترجیح می‌دهند، به همان شکل گذشته فعالیت کنند. واقعیت این است، افراد علاوه بر اینکه، از راه‌اندازی کسب و کارهای اینترنتی آگاهی کافی ندارند، با این گونه کسب و کارها ارتباط برقرار نمی‌کنند.

این موضوع فرصتی برای شما به وجود آورده است، که از رقبای تان جلو بزنی. حتی آنهایی که در اینترنت فعال هستند هم زیاد قوی کار نمی‌کنند. مثلاً در حوزه پزشکی یا زیبایی، با جستجوی هر کلمه کلیدی در گوگل، سایت‌هایی باز می‌شود که کیفیت بالایی ندارند. به این ترتیب، اگر از آن‌ها بهتر کار کنید، راحت در گوگل بالا می‌آیید و سهم بیشتری از بازار می‌گیرید.

9. از شکست نترسید؛ چون چیز زیادی از دست نمی‌دهید!

آیا شما جرات راه‌اندازی کسب و کار خودتان را ندارید؟ یا می‌ترسید، سرمایه‌ای که صرف کرده‌اید از بین برود؟ اگر از این دسته افراد هستید، کسب و کار اینترنتی، برای شما بهترین گزینه است. انجام کارهای

آنلاین، نیاز به سرمایه چندان ندارد، حتی گاهی بدون هزینه نیز امکان پذیر است؛ بنابراین حتی اگر کارتان به نتیجه نرسد، باز هم چیز خاصی از دست نمی‌دهید .

سخن آخر ما...

خب، حالا که از مزیت‌های راه‌اندازی کسب و کارهای اینترنتی آگاه شدید، مقاله [راه‌های طلایی برای کسب درآمد از اینترنت](#) را در وبلاگ مطالعه کنید و یکی از ایده‌ها را برای شروع کسب و کار آنلاین خود انتخاب کنید. اگر هنوز آمادگی لازم را برای شروع کار ندارید، مقاله [راهنمایی کامل راه اندازی کسب و کار اینترنتی](#) را نیز مطالعه کنید .

راستی، شما قصد دارید از چه روشی کسب درآمد اینترنتی داشته باشید؟ در بخش نظرات برای ما بنویسید، برنامه‌تان برای کسب درآمد چیست، تا تجربه و اطلاعات مفیدی در اختیار شما عزیزان قرار دهیم .

همچنین، در هر زمان از شبانه روز می‌توانید با شماره [02163404](tel:02163404) داخلی 2، تماس گرفته و با کارشناسان ما در ارتباط باشید.