

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

راه اندازی کسب و کار آنلاین

از سری کتاب های

FOR DUMMIES® A Wiley Brand

یاد می گیرید:

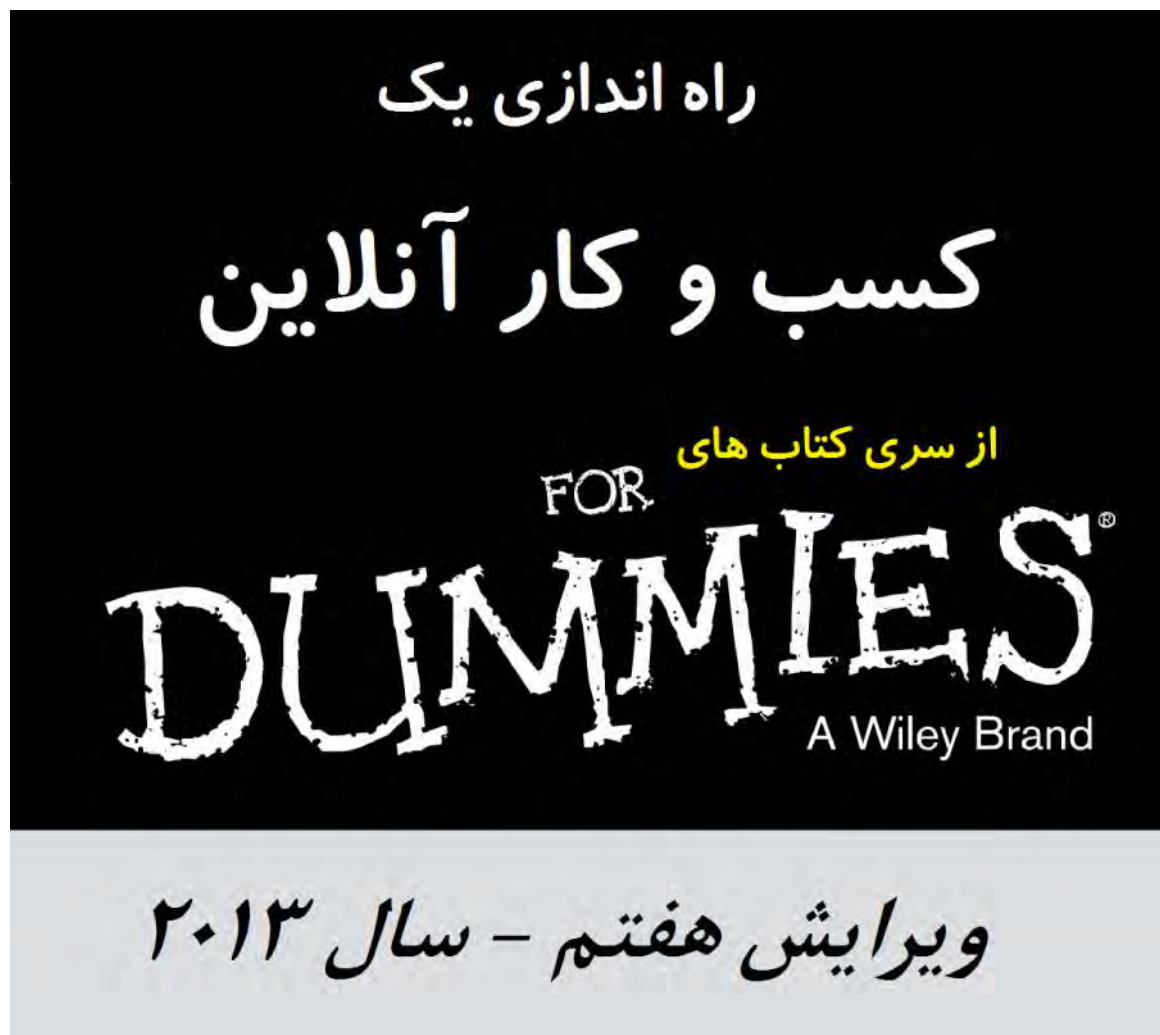
- ظاهر سایت تان را به منظور جذب و تکرار مراجعه مشتری بهبود دهید
- در مورد مخاطبان بالقوه تان تحقیق کنید و خدمات مشتریان تان را غنی تر نمایید
- با استفاده از ابزار های تحلیلی و بازاریابی به روز کارایی سایت تان را زیر نظر بگیرید
- کسب و کار خود را به موبایل ها بیاورید

Greg Holden



دانلود رایگان کتب و مجلات مدیریتی روز دنیا

nashrenovin.ir



نوشته Greg Holden

از سری کتاب های FOR DUMMIES انتشارات وایلی

www.dummies.com

مقدمه ناشر

فہرست

مقدمه

چند وقتی است که به راه اندازی کسب و کار خود فکر می کنید. در مورد زنی که وبلاگ پروژه جولی / جولیای^۱ او به یک کتاب و یک فیلم محبوب تبدیل شد چیزهایی شنیده اید. درباره کارآفرینان جوانی شنیده اید که با ساختن وبسایت های محبوبی مثل فیسبوک، میلیاردها پول درآورده اند. اما از پیوستن به این موج عقب مانده اید. در هر حال، شما فرد گرفتاری هستید. یک شغل تمام وقت دارید، حال چه این کار اداره خانهدان باشد، یا کار کردن در خارج از خانه. یا شاید اخراج شده اید یا درگیر اتفاق دیگری هستید که زندگی تان را تغییر داده است و آماده اید به سوی یک مسیر جدید خیز بردارید، اما تحولات اقتصادی چند سال اخیر به شکل قابل درکی شما را نسبت به ایجاد یک تغییر شغلی جدید بی میل کرده است.

خب، من خبرهایی برایتان دارم؛ اکنون بهترین زمان برای این است که با شروع کسب و کار آن لاین خود رویایتان را به واقعیت تبدیل کنید. افراد بیشتر از هر زمان دیگری با اداره آن لاین کسب و کارها پول در می آورند و زندگی خود را توسعه می دهند - مردمی درست مثل شما. زمان و مکان شما دیگر عوامل محدودکننده نیستند. مالکان کسب و کارهای کوچک اکنون می توانند در هر زمانی از شب یا روز در اتاق خواب خود، کتابخانه های محلی، یا کافی شاپ های محله کار کنند.

اگر از فکر کار کردن برای خودتان خوشتان می آید اما محصول یا خدمت خاصی در ذهنتان نیست، آرام باشید و از الهام استقبال کنید. مؤسسات تجاری بسیار مختلفی می توانند در اینترنت به موفقیت برسند. بین کارآفرینانی که من برای این کتاب با آنها مصاحبه کردم، زنی است که حشره کش خود را می فروشد، زن و شوهری که اشیایی بومی اروپا را می - فروشند، زنی که به جامعه پزشکی خدمات اداری ارائه می کند، زن خانه داری که در ای بی (eBay.com) شیرینی و قهوه می فروشد، یک مجسمه ساز و نقاش، مرد جوانی که فروش وسایل الکترونیکی را از سن ۱۶ سالگی شروع کرده است، و مردم عادی زیادی که برای کسب و کارهای دیگری صفحات وب ایجاد کرده اند. با کمک این کتاب، شما هم می توانید تلاش جدیدی را آغاز کنید و مسئول کسب و کار مجازی خود باشید.

شما می‌توانید این کار را انجام دهید!

موضوع چیست؟ می‌گویید اگر در خیابان با یک حساب بازرگانی، یک گزارش سود و زیان، یا یک نرخ تبلیغات کلیکی مواجه می‌شدید و او خود را معرفی می‌کرد، آن را نمی‌شناختید؟ نگران نباشید: اینترنت (و این کتاب) میدان بازی را به شکلی هموار می‌کنند که یک تازه‌وارد درست به همان اندازه کسی که MBA خوانده و دوست دارد در مهمانی‌ها اصطلاحات تجاری بپراند شانس موفقیت دارد.

اینترنت، بخش فراگیر و هر روزه فضای امروزه کسب و کار است. چه ۲۰ سال باشد که به تجارت مشغول باشید یا ۲۰ دقیقه، کلیدهای موفقیت یکسان اند:

- ✓ **داشتن یک ایده خوب:** اگر چیزی برای فروش دارید که مردم نسبت به آن تمایل دارند، و اگر رقابت با شما در آن زمینه ناچیز است، فرصت خوبی برای موفق شدن در اختیار دارید.
- ✓ **سختکوشی:** وقتی رئیس خودتان باشید، می‌توانید خود را مجبور کنید که سخت‌تر از زمانی کار کنید که رؤسای قبلیتان می‌توانستند شما را به آن وادار کنند. اگر تلاش و پشتکار را در فراز و فرودهای اجتناب‌ناپذیر به کار بگیرید، برنده خواهید بود.
- ✓ **خودباوری:** یکی از غافلگیرکننده‌ترین و مفیدترین چیزهایی که در مورد فعالان کسب و کار آنلاین که با آن‌ها مصاحبه کردم فهمیدم این بود که اگر باور داشته باشید که موفق خواهید شد، احتمالاً همین‌طور می‌شود. خود را باور داشته باشید و طوری عمل کنید مثل اینکه موفق خواهید شد. به همراه ایده‌های خوب و سختکوشی، اطمینانتان نتیجه خواهد داد.

اگر از آن دسته افراد محتاطی هستید که می‌خواهید قبل از راه انداختن کسب و کار جدید خود در اینترنت آب را امتحان کنید، بگذارید این کتاب شما را به آرامی به بالای منحنی یادگیری هدایت کند. پس از آنکه وارد دنیای آن لاین شدید، می‌توانید فنونی را یاد بگیرید تا حضور خود را بهبود دهید. این کتاب نکات مفیدی را برای انجام تحقیقات بازار و دوباره‌کاری روی وبسایت به منظور دستیابی به موفقیت در بر می‌گیرد.

بپرید دافل، آب عالی است

وقتی برای بار اول بازبینی این نسخه جدید را در اوایل سال ۲۰۱۳ شروع کردم، اصلاً تعجب نکردم که فهمیدم بسیاری از کسب‌وکارها پنج سال بعد از سقوط اقتصادی (رکود اقتصادی سال ۲۰۰۸ آمریکا) دوباره به جای اول خود برگشته اند. تعجب کردم که فهمیدم شیوه‌های جدید زیادی برای انجام تجارت یا پدید آمده اند یا اینکه رواج پیدا کرده اند (مثل خرید با تلفن همراه و فروشگاه‌های فیس‌بوک). معلوم می‌شود تا زمانی که یک ایده خوب و یک طرح کسب‌وکار هوشمندانه داشته باشید، هر زمانی برای شروع یک کسب‌وکار آن‌لاین مناسب است.

منابع جدید، که بسیاری از آن‌ها وقتی نسخه قبلی را می‌نوشتم وجود نداشتند، فرصتهایی را در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهند تا خود، محصولات و خدماتشان را عرضه کنند. تبلتها کار فروش را از هر زمانی ساده‌تر کرده اند، و تلفن‌های هوشمند کار خرید با تلفن همراه را به یک اتفاق هر روزه تبدیل کرده اند. استانداردهایی مثل پین‌ترست^۳، فول‌فیل‌منت^۴، آمازون^۴، و اسکوپری^۵ منتز^۵ یا به تازگی پدید آمده اند، یا اینکه تا همین چند سال پیش به ثمر ننشسته بودند. بازارهای شناخته شده‌ای مثل ای بی یک بنیاد مستحکم را در اختیار فعالان کسب‌وکار قرار می‌دهند که یک کار جدید را بر پایه آن آغاز نمایند. سایر تأمینکنندگان شناخته شده خدمات مبتنی بر وب، مثل یاهو!، پیپال، و آمازون‌دات‌کام راهی را در اختیار شما قرار می‌دهند که به میلیون‌ها مشتری بالقوه دسترسی داشته باشید. وبلاگ‌نویس‌ها هم بخش هر روزه فضای مجازی هستند، و برخی از آن‌ها از یادداشت‌های آن‌لاین خود به یک منبع درآمد منظم دست پیدا کرده اند. گوگل و یاهو! امکان کسب درآمد از تبلیغات را از این هم ساده‌تر کرده اند.

با تبدیل هر چه بیشتر وب به یک شیوه زندگی و گسترش اتصالات باندهای اینترنت در سراسر جهان، انجام کسب‌وکار آن‌لاین دیگر غیرعادی به نظر نمی‌رسد. با این حال، ممکن است شما در مورد آینده تجارت الکترونیک و کارآفرینانی که این کتاب در صدد کمک به آن‌ها است - یعنی افرادی که در حال شروع اولین کسب‌وکار خود بر روی وبسایت هستند - نگرانی‌های معقولی داشته باشید. وقتی موردکاوی (مطالعه موردی)‌های این کتاب را درباره دوستان و همکاران من که به صورت آن‌لاین کار می‌کنند بخوانید، ترس‌های شما به سرعت از بین خواهند رفت. آن‌ها یا در حال پیشرفت هستند یا دست کم سر خود را بالای آب نگه داشته اند، و مشتاقانه دیگران را تشویق می‌کنند تا آن‌ها نیز به داخل آب بپرند.

^۱Storefront

^۲Pinterest

^۳Fulfillment By Amazon

^۴Square Payments

این کتاب از کجا می‌آید

کسب و کار آن لاین تنها برای شرکت‌های بزرگ، یا حتی فقط برای کسب و کارهای کوچکی نیست که هم اکنون نیز یک فروشگاه در دنیای واقعی دارند و تنها می‌خواهند قابلیت عرضه به بازار خود را با یک وبسایت تکمیل کنند.

اینترنت برای افرادی که به راحتی از رایانه استفاده می‌کنند، و می‌خواهند کسب و کار خود را راه بیندازند و باور دارند که فضای مجازی محل مناسب این کار است، یک میدان عالی است. شما برای شروع کار به پول زیادی نیاز ندارید. اگر اکنون یک رایانه و یک اتصال اینترنت دارید و می‌تواند صفحات وب خود را ایجاد کنید (همان چیزی که این کتاب در انجام آن به شما کمک می‌کند)، قدم برداشتن به سوی وبسایت کسب و کار خودتان تنها ۱۰۰ دلار یا کمتر هزینه خواهد داشت. پس از ورود به دنیای آن لاین، هزینه سر بار آن نیز تقریباً منطقی است: شاید تنها ۱۰ تا ۷۵ دلار در ماه به یک شرکت ارائه دهنده خدمات میزبانی وب بپردازید تا سایت شما را آن لاین نگه دارد- یا اگر در یکی از بازارهای تخصصی ثبت نام کرده باشید که فضایی برای ایجاد صفحات وب و فروش محصول در اختیار شما می‌گذارد، و تنها در صورتی که چیزی بفروشید از شما کارمزد می‌گیرد، شاید هم اصلاً چیزی نپردازید.

با گذشت هر ماه، تعداد کاربران اینترنت به شکل تصاعدی افزایش می‌یابد. این رشد در خارج از ایالات متحده امریکا از همه بیشتر است. اگر دقیق‌تر بگوییم، در تابستان ۲۰۱۲، مؤسسه آمارهای جهانی اینترنت^۶ داده‌هایی را منتشر کرد که نشان می‌داد تعداد کاربران اینترنت در سراسر جهان نزدیک به ۲.۵ میلیارد نفر بوده است- این یعنی دو برابر تعداد کاربران پنج سال قبل. قاره آسیا با بیش از ۱ میلیارد نفر آن لاین، یعنی ۴۴ درصد از کل جهان، تا کنون بیشترین تعداد کاربر را داشته است. عجیب اینکه، این بدین معنا است که هنوز تنها ۲۷.۵ درصد از جمعیت قاره آسیا در خانه به اینترنت دسترسی دارند، که این امر صحنه را برای رشد پیوسته در این قاره آماده می‌کند. ما مدت‌ها است به این توده بحرانی رسیده ایم، که در آن بیشتر افراد به طور منظم برای انجام خرید روزانه و سایر فعالیتهای مالی از اینترنت استفاده می‌کنند. اینترنت هم اکنون نیز به یک منبع قدرت برای کسب و کارهای کوچک تبدیل شده است.

^۶Internet World Stats

پطور از این کتاب استفاده کنیم

می‌خواهید توجه خود را روی چیزی که در تجارت الکترونیک جدید و متفاوت است، متمرکز کنید؟ مستقیم به فصل یک مراجعه کنید. دنبال خلاصه‌ای از کل فرآیند ورود به دنیای آن لاین هستید و می‌خواهید از داستان موفقیت کسب‌وکار آن لاین یک فرد الهام بگیرید؟ سریع به فصل ۲ بروید. می‌خواهید بفهمید چطور پرداخت با کارت اعتباری را بپذیرید؟ مستقیم به فصل ۷ بروید. برای پس و پیش رفتن در فصل‌هایی که برایتان جذاب است تعارف نکنید. من این کتاب را به یک ابزار مرجع سهل‌الاستفاده تبدیل کرده‌ام تا صرف‌نظر از میزان تجربه‌تان در کار با رایانه و شبکه، به راحتی از آن استفاده کنید. مجبور نیستید هر فصل را از روی قاعده از اول تا آخر بگردید تا آنچه را که می‌خواهید پیدا کنید. نه اینترنت اینطور کار می‌کند، نه این کتاب!

اگر تازه کار را شروع کرده‌اید و ضرورتاً باید یک برنامه‌ریزی کسب‌وکار انجام دهید، به فصل ۲ نگاهی بیندازید. اگر می‌خواهید یک فهرست خرید از تجهیزات کسب‌وکار آماده کنید، به فصل ۳ رجوع کنید. فصل‌های ۴ تا ۹ همه در مورد جنبه‌های ضروری ایجاد و اداره یک کسب‌وکار موفق آن لاین هستند، از سازماندهی و بازاریابی وبسایت تا فراهم کردن خدمات مؤثر آن لاین برای مشتری و تامین کالای تجاری برای فروش. فصل‌های ۱۰ تا ۱۳ به بررسی شیوه‌های متعدد عرضه آن لاین کسب‌وکار شما می‌پردازد به نحوی که از نظر هزینه کارآمد باشد. فصل‌های ۱۴ تا ۱۶ انواع بازارها و خدماتی را بررسی می‌کند که شما می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید، از جمله ای بی، آمازون، گوگل، و فیسبوک. فصل‌های آخر به مسائل قانونی و حسابداری اختصاص دارد. نکته جالب در مورد حضور در دنیای آن لاین این است که به راحتی می‌توان به طور پیوسته آن را بهبود بخشید و موضوع را از نو ارائه کرد. پس از هر جا که برایتان مناسب است شروع کنید و بعد برای گرفتن اطلاعات بیشتر برگردید.

این کتاب چه تصویری از شما دارد

این کتاب فرض می‌کند که شما هرگز قبلاً در کار تجارت نبوده‌اید اما به راه‌اندازی سایت تجاری خود در اینترنت علاقه دارید. همچنین، من فرض می‌کنم که شما با اینترنت آشنا هستید، مدتی در آن گشت زده‌اید، و خودتان اطلاعاتی را به دست آورده‌اید.

در ضمن، این کتاب فرض می‌کند که شما از ویژگی‌های زیر برخوردارید یا آماده‌اید که آن‌ها را به دست آورید:

- ✓ نوعی رایانه، یا قابل حمل یا رومیزی، و یک راه برای اتصال به اینترنت: نگران نباشید؛ فصل ۳ و ۴ دقیقاً توضیح می‌دهند که به چه سخت‌افزار و نرم‌افزاری نیاز دارید.
- ✓ دستورالعمل در مورد اینکه چگونه چطور مثل یک فعال کسب و کار فکر کنید: من در این کتاب وقت زیادی را برای این صرف می‌کنم که شما را به تعیین اهداف، تدوین راهبرد (استراتژی)‌هایی برای دستیابی به آن اهداف، و انجام آن دسته از برنامه‌ریزی‌هایی که فعالان موفق کسب و کار انجام می‌دهند تشویق کنم.
- ✓ **کاردانی فنی کافی:** لازم نیست تمام کارها را خودتان انجام دهید. بسیاری از کارآفرینان تصمیم می‌گیرند با شخصی شریک شوند یا یک کارشناس را استخدام می‌کنند تا کار طراحی یا فنی را انجام دهد. این کتاب به شما کمک می‌کند تا گزینه‌های خود را بشناسید و یک مجموعه واژگان اصولی را در اختیارتان می‌گذارد تا بتوانید با هر مشاوره‌ای که استخدام می‌کنید به شیوه‌ای بهره‌ور کار کنید.

هر چیزی در این کتاب در کجا قرار دارد

این کتاب به شش بخش تقسیم شده است. هر بخش شامل فصل‌هایی است که درباره مراحل فرآیند شروع یک کسب‌وکار آن‌لاین بحث می‌کنند: راه‌اندازی کسب‌وکار، و ترکیب یک وبسایت، بازاریابی اجتماعی، و فروشگاه‌های متعدد برای دسترسی به مشتریان از سه زاویه مختلف.

بخش اول: راه‌اندازی کسب‌وکار

در بخش اول، توضیح می‌دهم که چه باید بکنید و چطور باید طوری فکر کنید که می‌توانید کسب‌وکار آن‌لاین خود را شروع کنید. فصل اول تازه‌های تجارت الکترونیک را به طور خلاصه بیان می‌کند، بنابراین می‌توانید برخیزید و فوراً شروع کنید. فصل ۲ چندین داستان از موفقیت اینترنتی را تعریف می‌کند، از جمله داستان برنامه‌نویسی که شغل خود را زیر و رو کرد و نقشه برداری که به یک کارآفرین تبدیل شد. در فصل‌های بعدی توضیح می‌دهم که سایر کارآفرینان چطور کسب‌وکار آن‌لاین خود را شروع کردند. همچنین در مورد نرم‌افزاری توضیح می‌دهم که در کنار هر گونه ارتقای رایانه که در اجرای روان‌تر کسب‌وکارتان به شما کمک می‌کند، برای ایجاد صفحات وب و انجام امور ضروری کسب‌وکار به آن نیاز دارید. همینطور درمی‌یابید که چطور یک میزبان وب را انتخاب کنید و شیوه‌های هیجان‌انگیز جدیدی را می‌یابید که با آن به صورت آن‌لاین پول در بیاورید.

بخش دوم: ایجاد یک وبسایت کسب‌وکار

حتی اگر تنها در ای بی به کار فروش می‌پردازید یا با قراردادن تبلیغات مرتبط پول در می‌آورید، زمانی می‌رسد که باید یک وبسایت بسازید - مجموعه‌ای از صفحات وب به هم مرتبط که هر فردی در فضای مجازی بتواند با یک مرورگر وب آن را مشاهده کند. وبسایت یک پایگاه اصلی است که افراد می‌توانند شما را پیدا کنند و ببینند که چه چیزی برای عرضه در اختیار دارید. این بخش توضیح می‌دهد که چطور یک وبسایت متقاعد کننده ایجاد کنید که مشتریان پرداخت کننده از سراسر جهان را جلب کند و کاری کند که برای خریدهای بیشتر به وبسایت شما برگردند. همچنین این بخش شامل گزینه‌هایی برای جلب و حفظ مشتریان، سازمان دادن به سایت و جابجایی آسان در آن، تأمین موجودی کالا، و به روز رسانی و بهبود کسب‌وکار آن‌لاین شما است.

بخش سوم: شبکه سازی و بازاریابی اجتماعی

برخی از جالب ترین گزینه ها برای شروع یک کسب و کار آن لاین این است یک نام برای خود بسازید و مشتریان را از طریق تبلیغات شفاهی^۷ به سمت محصولات و خدمات خود جلب کنید، شبکه اجتماعی ایجاد کنید، و اینکه سایر راهبردهای تبلیغات را به کار بگیرید. در این بخش، درباره این گزینه ها همه چیز را یاد می گیرید و زیر و روی تبلیغات آن لاین را درمی یابید. با در تماس قرار گرفتن با مشتریان تان از طریق ایمیل و خبرنامه، و بهینه کردن فهرست ها و وبسایت خود برای موتورهای جستجو مثل گوگل و بینگ، قابلیت دیده شدن خود را بهبود می بخشید. همچنین می بینید که چطور یک واژه را در فیسبوک، توئیتر، و وبلاگ خود منتشر کنید، و درمی یابید که چگونه در محدوده محلی خود به مشتریان دسترسی پیدا کنید. بسیاری از این سایت ها فعالان کسب و کار را قادر می سازد تا یک شکل تبلیغات آن لاین به نام بهینه سازی برای موتور جستجو (سئو)^۸ را انجام دهند که از نظر هزینه کارآمد و بسیار هدفمند است، و من به تفصیل در فصل ۱۱ آن را توضیح داده ام.

بخش چهارم: گسترش به فراتر از وبسایت

می توانید بدون اینکه طرح وبسایت خود را از ابتدا خودتان تنظیم کنید از فروش پول در آورید. به جای اینکه تنها کار کنید، می توانید در یکی از بازارهای کسب و کاری که به خوبی در وب استقرار یافته اند و افرادی مثل شما را قادر می سازند فروشگاه های خود را ایجاد کنند یا اشیای تک تک را بفروشند، ثبت نام کنید. در این بخش، از بین تمام این میدان ها، درباره ایجاد وبسایت یا فروشگاه در آمازون و ای بی یاد می گیرید. همچنین درباره بخش سوم مثلث بندی، یعنی دسترسی به مشتری از طریق یک یا چند بازار تخصصی، نیز چیزهایی می آموزید. در نهایت، یاد می گیرید که چگونه یک کسب و کار با چند شبکه را از طریق نرم افزار و ابزارهای خاصی که گوگل فراهم کرده است اداره نمایید.

بخش پنجم: حفظ اعتبار قانونی و مالی کسب و کار

^۷Word-of-mouth

^۸Search Engine Optimization (SEO)

این بخش به برخی از فعالیتهایی می‌پردازد که برای هر کسب و کار آن لاینی ضروری است. در مورد روش‌های امنیت عمومی یاد می‌گیرید که برای ایمن کردن هرچه بیشتر تجارت در اینترنت طراحی شده‌اند. همچنین در مورد حق تألیف (کپی رایت)، نشان‌های تجاری (ترید مارک)، و سایر دغدغه‌های قانونی هر فردی که بخواهد یک شرکت را در فضای بسیار رقابتی اینترنت راه‌اندازی کند بحث می‌کنم. در آخر، خلاصه‌ای از کارهای پایه‌ای حسابداری برای کسب و کارهای آن-لاین و توصیه‌هایی برای ابزارهای حسابداری بیان می‌شود که می‌توانید آن‌ها را برای رهگیری فعالیت‌های تجارت الکترونیک خود به کار بگیرید.

بخش ششم: بخش دهگانه‌ها

بخش دهگانه‌ها که پر از نکته، هشدار، پیشنهاد، و نمونه است، خرده اطلاعات زیادی را از جمله ده بازار تجارت الکترونیک که ارزش کاوش دارند، ارائه می‌کند که می‌توانید از آن‌ها برای طرح‌ریزی و ایجاد کسب و کار خودتان در اینترنت استفاده کنید.

قراردادهای مورد استفاده در این کتاب

من در این کتاب قسمت‌های مهم اطلاعات را به شیوه‌های خاصی تنظیم کرده‌ام تا اطمینان پیدا کنم که درست به آن‌ها توجه می‌کنید:

- ✓ فهرست‌های در این فصل: فصل‌ها با فهرستی از عناوینی که در آن فصل پوشش داده‌ام شروع می‌شوند. این فهرست شبیه یک فهرست محتویات کوتاه است.
- ✓ فهرست‌های شماره‌گذاری شده: وقتی یک فهرست شماره‌گذاری شده را می‌بینید، گام‌های آن را دنبال کنید تا یک کار معین را تکمیل نمایید.
- ✓ فهرست‌های علامت (بولت) دار: فهرست‌های علامت‌دار (مثل همین فهرستی که در حال خواندن آن هستید) نشان دهنده چیزهایی است که می‌توانید به ترتیب انجام دهید، یا اینکه قسمت‌های به هم مرتبط اطلاعات را فهرست می‌کند.
- ✓ نشانی‌های وب: وقتی فعالیت‌ها یا سایت‌های مورد نظر را توضیح می‌دهم، آدرس (url) آن را هم با یک رسم‌الخط خاص، مثل <http://www.wiley.com> بیان می‌کنم. از آنجایی که نسخه‌های جدیدتر مرورگرهای معروف نیازی

ندارند که تمام نشانی مکان یاب را وارد کنید، این کتاب نیز از نشانی‌های کوتاه شده استفاده می‌کند. مثلاً اگر می‌خواهید به سایت انتشارات وایلی متصل شوید، تنها نشانی زیر را در *قاب برو* به یا نشانی مرورگر خود وارد نمایید: www.wiley.com

اگر مرورگرتان نتوانست یک نشانی اینترنتی را که تایپ کرده اید پیدا کند، یا اگر صفحه وبی که در این کتاب نشان داده شده است دیگر چنین ظاهری ندارد، تعجب نکنید. اگرچه این سایت‌ها در زمان نگارش این کتاب در دسترس بوده اند، نشانی‌های وب (و خود سایت‌ها) می‌توانند بسیار بی‌ثبات باشند. سعی کنید با استفاده از یک موتور جستجوی اینترنتی به دنبال سایت‌های گمشده بگردید. یا سعی کنید با حذف هر چیزی که بعد از www.com (یا www.org یا www.edu) قرار می‌گیرد، نشانی را کوتاه کنید.

نمادهای مورد استفاده در این کتاب

ویرایش هفتم راه اندازی کسب‌وکار آن لاین از عناصر گرافیکی-نمادهای-خاصی استفاده می‌کند تا توجه شما را جلب نماید. این نمادها به شکل زیر هستند و این معانی را دارند:

این نماد برخی جزئیات فنی را که ممکن است مورد نظر شما باشد مشخص می‌کند. با این حال، لازم نیست کاملاً آن‌ها را درک کنید تا مفهوم مربوط به آن را بفهمید. افراد غیرفنی می‌توانند از مواردی که با این نماد نشانه‌گذاری شده اند بگذرند.



این نماد توجه شما را به مصاحبه‌هایی جلب می‌کند که با کارآفرینان آن لاین انجام داده ام. این افراد نکات و دستورالعمل‌هایی را برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار آن لاین ارائه می‌دهند.



این نماد توصیه‌هایی کاربردی را درباره برنامه‌های نرم‌افزاری خاص یا مسائل مهم کسب‌وکار بیان می‌کند. برای آنکه برای سریع پیدا کردن منابع، فروش، یا بهبود کیفیت سایت کسب‌وکار آن لاین خود کمک بگیرید به این نکات نگاهی بیندازید. این نماد شما را در مورد برنامه‌های نرم‌افزاری و سایر منابعی که من فکر می‌کنم، به ویژه برای کاربران تازه‌کار، بسیار مناسب باشند نیز آگاه می‌کند.



این نماد دام‌های بالقوه‌ای را که می‌توانند در صورت بی‌دقتی شما به مسائل بسیار مهم‌تری تبدیل شوند نشان می‌دهد.



این نماد شما را از حقایق و ارقامی آگاه می‌کند که به خاطر داشتن آن‌ها در زمان راه‌اندازی کسب و کار آن‌لاین تان حائز اهمیت است.



این نماد به شما می‌گوید که می‌توانید اطلاعات مرتبط را در جای دیگری در این کتاب یا در کتاب دیگری بیابید.



فراتر از کتاب

این نسخه از *راه‌اندازی کسب و کار آن‌لاین* چیزی نیست که تنها در کتابی که در دست گرفته اید با آن روبرو شوید. مختصری از محتوای این کتاب به شرح زیر است که در هر زمان می‌توانید به صورت آن‌لاین به آن رجوع کنید:

✓ برگه تقلب^۱: به نشانی www.dummies.com/cheatsheet/startinganonlinebusiness مراجعه کنید، و فهرست‌ها، نمودارها، و خلاصه‌هایی را می‌یابید که هر وقت این کتاب را در دست نداشتید به عنوان یک مرجع سهل‌الاستفاده به شما کمک می‌کنند. نموداری را خواهید یافت که اهداف خاص کسب و کار را با سه مؤلفه (مثلث) کسب و کار آن‌لاین (وبسایت، بازاریابی اجتماعی، و فروشگاه) تطابق می‌دهد؛ نمودار دیگری را می‌یابید که انواع مختلف میزبان‌های وبسایت / فروشگاه را که می‌توانید انتخاب کنید با انواع کالاهایی که قصد فروش آن‌ها را دارید تطبیق می‌دهد؛ چک‌لیستی را پیدا می‌کنید که به شما کمک می‌کند جایگاه خود را در موتور جستجو بهبود دهید؛ و یک نمونه تقویم را می‌یابید که می‌توانید آن را به نحوی اصلاح کنید که به شما کمک کند تمام کارهای تجارت الکترونیک خود را در یک برنامه هفتگی جای دهید.

^۱Cheat Sheet

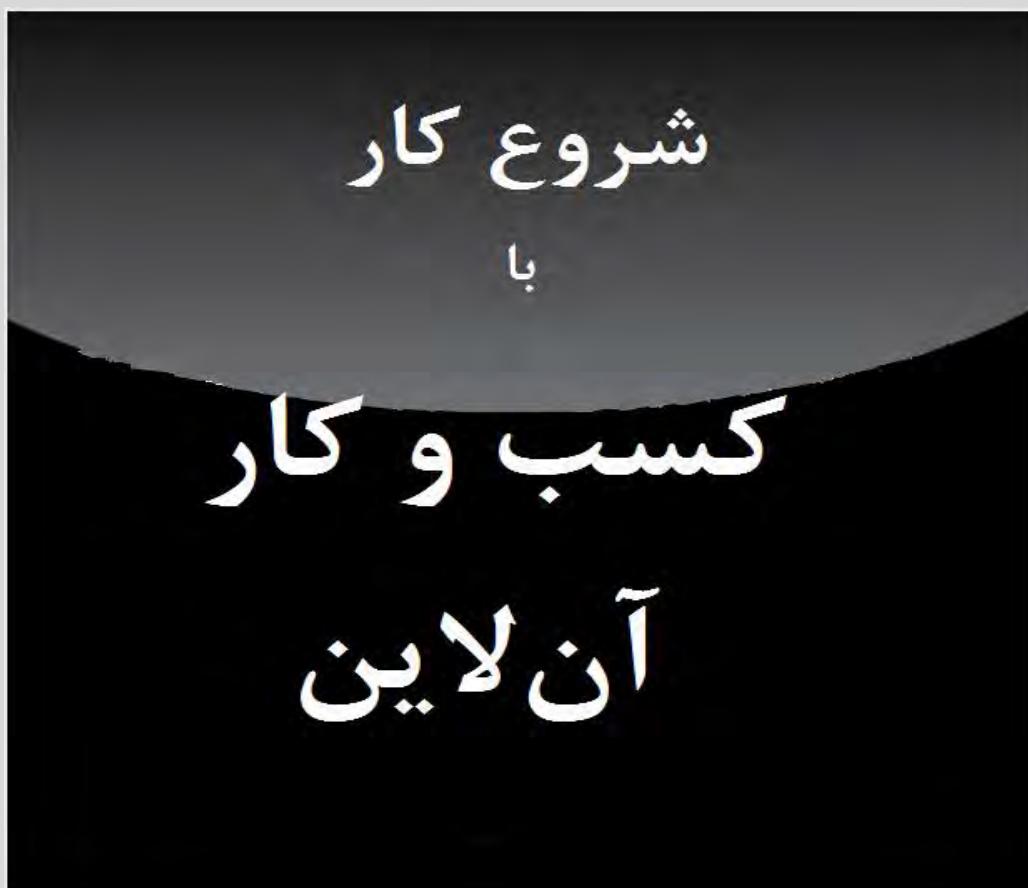
✓ افزونه‌ها: ^{۱۰} در صفحات متعدد هر بخش از این کتاب، لینک‌هایی را به افزونه‌های وب می‌یابید. این افزونه‌ها مقاله‌هایی هستند که در مورد برخی از مفاهیم مورد بحث در آن بخش بیشتر توضیح می‌دهند. افزونه وب در بخش دوم، برخی از وظایف ضروری را که باید برای راه انداختن کسب‌وکار جدیدتان انجام دهید به طور خلاصه بیان می‌کند. در افزونه وب بخش سوم، سه نکته در مورد بازاریابی اجتماعی دریافت می‌کنید. در افزونه وب بخش چهارم، در مورد توسعه کسب‌وکارستان به فراتر از وبسایت مطالب بیشتری می‌یابید. افزونه‌های وب را در www.dummies.com/extras/startinganonlinebusiness خواهید یافت.

در این کار با هم هستیم

کل منظور این کتاب، بهبود برقراری ارتباط است. هدف من این است که به شما کمک کنم خود را در محیط پویای اینترنت ابراز کنید و به شما یادآوری کنم که تنها نیستید. من خودم یک فعال کسب‌وکار هستم، پس امیدوارم اگر سوال یا نظری دارید، با تماس مستقیم با من، به من بگویید که در مورد این کتاب چه فکر می‌کنید. از صفحه وب شخصی من به نشانی www.gregholden.com بازدید کنید یا به نشانی greg@gregholden.com برای من ایمیل بفرستید.

بخش اول

راه اندازی کسب و کار آنلاین



با مراجعه به www.dummies.com/extras/startinganonlinebusiness از تغییرات تجارت الکترونیک با گذشت زمان مطلع شوید و آخرین روندهای کسب و کار آنلاین را بررسی کنید.

افزونه
وب

در این بخش ...

- ✓ از داستان‌های موفقیت فعالان کسب‌وکار آن‌لاین و اینکه آن‌ها چطور با مشتریان و دنبال‌کنندگان خود ارتباط برقرار می‌کنند، الهام بگیرید.
- ✓ ده گام ضروری را برای شروع کسب‌وکار آن‌لاین خود دنبال کنید.
- ✓ کسب‌وکار آن‌لاین خود را طرح‌ریزی کنید و نرم‌افزار و سخت‌افزار ضروری را که برای شروع کار به آن نیاز دارید تهیه نمایید.
- ✓ یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات میزبانی را برای نام دامنه و وبسایت‌تان پیدا کنید.
- ✓ چیزهایی در مورد سبد خرید و نرم‌افزار ویرایش وب بیاموزید که برای ایجاد حضور آن‌لاین خود به آن نیاز دارید.

فصل ۱

ابزارها و راهبردهای جدید برای کسب و کار آنلاین شما

در این فصل

دسترسی به مشتریان بالقوه بر روی تلفن‌های همراه
آزاد گذاشتن کسب و کارتان برای ورود داده و مشارکت مشتری
بهره‌برداری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید
ایجاد یک «پایگاه اصلی» وبسایت که بتوانید آن را گسترش دهید
عرضه محصولات و خدمات به بازار به وسیله رسانه اجتماعی
گسترش عملیات تجارت الکترونیک با گشودن چندین فروشگاه

همیشه فناوری‌های و شیوه‌های جدیدی برای خرید و فروش هستند که در دنیای تجارت آن‌لاین پدیدار می‌شوند. یکی از بزرگ‌ترین توسعه‌های جدید، گسترش دستگاه‌هایی مثل همان چیزی است که در جیب خود شما یا روی میز کارتان است. خریداران - یعنی افرادی که می‌خواهید به صورت آن‌لاین با آن‌ها در تماس باشید- شیوه‌های جدیدی برای خرید می‌یابند. مصرف‌کنندگان می‌توانند از هر جایی در جهان خرید کنند. آن‌ها با صفحات نمایش کوچک جستجو می‌کنند، از برنامه‌های کاربردی موبایل استفاده کرده، و بیش از هر زمان دیگری به تجربه تجارت الکترونیک می‌پردازند.

در عین حال، آن‌هایی که به دنبال شروع یا رشد یک کسب و کار آن‌لاین هستند از فرصت‌های جدیدی برخوردار می‌شوند که در این مسیر به آن‌ها کمک می‌کنند. آن‌ها می‌توانند از همان مشتریانی که در سایت‌های بازاریابی اجتماعی مثل فیسبوک یا توئیتر با آن‌ها در ارتباط هستند کمک بگیرند. می‌توانند سرمایه مورد نیاز خود را با روی آوردن به منابع جدیدی مثل کیک‌استارتر^۱ پیدا کنند. و می‌توانند از الگوی تعداد زیادی مالک جاه‌طلب کسب و کارهای کوچک پیروی کنند که فرآیند کسب و کار خود را با استفاده از وبسایت‌ها، رسانه‌های اجتماعی، و فروشگاه‌ها مثلث‌بندی می‌کنند تا از زوایای مختلف با مشتریان ارتباط برقرار نمایند.

هم قدم ماندن با تمام روندهای جدید موجود در تجارت آن‌لاین همین‌طور سخت‌تر می‌شود، چرا که این امر به مثابه یک هدف دائماً متحرک است. این فصل خلاصه‌ای از برخی از شیوه‌های جدید و جالب برای انجام تجارت الکترونیک را در

^۱Kickstarter

اختیار شما می‌گذارد. اگر قبلاً چیزهایی در مورد تجارت الکترونیک شنیده اید و فکر ایجاد یک وبسایت و کاتالوگ فروش چندان شما را جذب نکرده است، به این گزینه های نوآورانه برای کسب درآمد نگاهی بیندازید.

تجارت الکترونیک به سوی تلفن همراه پیش می‌رود

همانطور که روی این فصل کار می‌کردم، رویداد *روز تحلیل ای بی* را پوشش دادم، که در آن ای بی روندهایی را که در تجارت الکترونیک مشاهده می‌کند توصیف کرده و رشد آینده را پیش‌بینی می‌کند. مدیر ارشد اجرایی، جان دوناهو، اظهارات اولیه خود را روی ظهور تجارت از طریق تلفن همراه متمرکز ساخته است.

اکنون مصرف‌کنندگان با تلفن‌های هوشمندی که در دست دارند در فروشگاه‌ها خرید می‌کنند. آن‌ها قیمت‌ها را با هم مقایسه می‌کنند و در مورد محصولات می‌پیش روی خود می‌یابند تحقیق می‌کنند. همیشه فرآیند خرید را از طریق تلفن همراه خود تکمیل نمی‌کنند. ولی خریداران، هر چه بیشتر، از سراسر دنیا از طریق صفحات نمایش کوچک خود در فرآیند خرید درگیر می‌شوند. ولی همانطور که در بخش‌های زیر شرح داده شده است، شما می‌توانید احتمال خرید آن‌ها را افزایش دهید.

۱۲٪ بی‌حجم معاملات فروش خود را در سال ۲۰۱۲ معادل ۱۳ میلیارد دلار اعلام کرده است؛ که نشانگر ۱۳/۵ درصد از کل حجم معامله ۱۷۵ میلیارد دلاری آن است. این شرکت پیش‌بینی می‌کند که ارقام تجارت از طریق تلفن همراه تا سال ۲۰۱۵ سالانه به میزان ۲۰ درصد رشد خواهد داشت. جهت کسب



اطلاعات بیشتر به نشانی www.ebayinc.com/investor_relations/analyst_day_2013

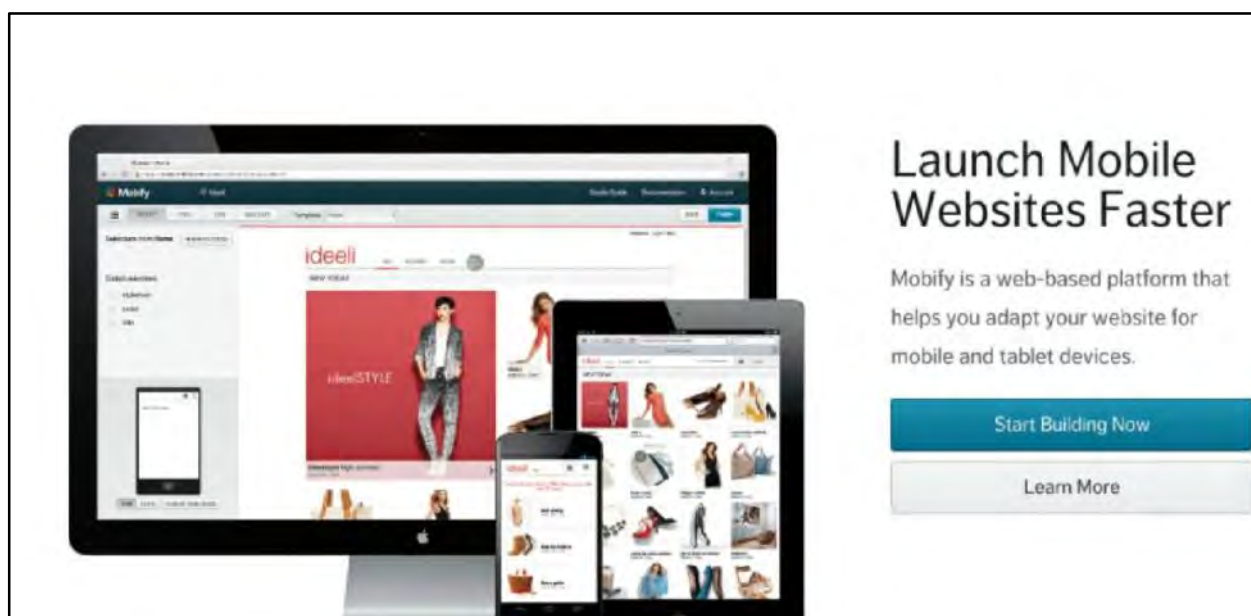
مراجعه کنید.

طراحی برای صفحه نمایش کوچک

اولین شیوه جذب خریداران از طریق تلفن همراه این است که حواستان باشد وبسایت یا فروشگاه آن‌لاین شما به سرعت بارگذاری شود و جابجایی در آن ساده باشد. برای شرکت‌های بزرگی که کارکنان فناوری اطلاعات و طراحی وبسایت دارند، این امر به معنای این است که سایتی را که طراحی کرده اند به شکلی سازگار کنند که روی یک نمایشگر رومیزی بزرگ به همان صورتی نمایش داده شود که روی صفحه نمایش ۵ اینچی یا کوچکتر یک تلفن هوشمند نمایش داده می‌شود.

اگر در میان کارکنان خود یک طراح ندارید، می‌توانید وبسایت موبایلی خود را با ثبت نام در یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات میزبانی طراحی کنید که یک طراح را به رایگان به شما معرفی می‌کند. همچنین می‌توانید به شرکتی مثل موبی‌فای (www.mobify.com) مراجعه کنید، که در ایجاد سایت‌های موبایلی برای فروشندگان آن‌لاین تخصص دارد. سه نسخه از صفحه نخست در سایت موبی‌فای نمایش داده شده که در شکل ۱-۱ آمده است.

برای مطالعه ده روش دسترسی به خریداران موبایلی به فصل ۱۹ مراجعه کنید.



شکل ۱-۱: حواستان باشد که وبسایت یا فروشگاه خود را برای کاربران تلفن همراه سازگار کرده باشید.

فروش موبایلی، فروش محلی: دو نمونه

او عاشق هوای آزاد بود، خصوصاً منطقه‌ای که ساحل فضایی نامیده می‌شد. او یک وبسایت جامع به نام هوای ساحل فضایی (www.spacecoastoutdoors.net) ایجاد کرد که اطلاعاتی درباره یک موضوع خاص را در یک جا جمع می‌کرد تا یافتن آن ساده باشد. این نوعی از گردآوری اطلاعات است که از زمان آغاز به کار یاهو! در دهه ۱۹۹۰ نتیجه داده است. احتمالاً تعجب می‌کنید که وقتی تنها چیزی که ارائه می‌کنید اطلاعات است، این نوع سایت چطور می‌تواند پولساز باشد. شما هر چه می‌توانید ترافیک ایجاد می‌کنید، و وقتی به یک تعداد بازدیدکننده مشخص دست پیدا کردید، می‌توانید فروش آگهی تبلیغاتی را شروع کنید.

دین پوتیت از محل سایت خود پولدار نشده است، دست‌کم هنوز نه. اما در حالی که او بین شغل‌های روزانه مشغول است، این پول اضافی به وی کمک می‌کند، و او امیدوار است ماهانه آنقدر پول بسازد که در نهایت نیازی به یک کار روزانه نداشته باشد.

شیوه‌های متعددی برای فروش آن لاین وجود دارد، اما برخی از جدیدترین این شیوه‌ها از فناوری تلفن همراه و دسترسی آن لاین به مشتریان محلی استفاده می‌کنند. دو نمونه از کارآفرینانی که از این رویکردها بهره می‌گیرند در اینجا آمده است:

لیسایتانی، یک عکاس حرفه‌ای (نه یک برنامه‌نویس)، یک سال و نیم وقت را صرف ساختن یک برنامه کاربردی برای آی‌فون کرد که کمرابلاس^۱ نامیده می‌شود. وی به هنگام انجام این کار بسیار درمانده شده بود. او یک برنامه‌نویس استخدام کرد که در تبدیل ایده‌اش به واقعیت به وی کمک کند. او از زمان انتشار این برنامه ۴ میلیون دلار از فروش ۴ میلیون نسخه از برنامه‌اش در آی‌تیونز^۲ و نقاط دیگر به دست آورده است. می‌توانید اطلاعات بیشتر در مورد لیسای را از وبسایت www.MostlyLisa.com به دست آورید.

اگر درک چندانی از فناوری نداشته باشید، اما از دانش، یا حتی اشتیاق زیادی درباره یک موضوع خاص برخوردار باشید چه می‌شود؟ دین پوتیتقبل از زمان اخراجش، یکی از کارمندان ناسا در فلوریدا بود.

تسهیل فرید و جستجو

خودتان باید محلهایی را که خریداران در آن می‌چرخند فهرست کنید. حواستان باشد که مثلاً، در راهنمای محلی مکان‌های گوگل برای کسب و کار (www.google.com/business/placesforbusiness) و جاهایی مثل سایت مروری یلپ (www.yelp.com) حضور داشته باشید. محصولات خود را در محلهایی مثل خرید محلی ای-بی^۳ (www.ebay.com/local) فهرست نمایید. افراد دوست دارند مقالات را با تلفن‌های همراه خود مرور کنند، پس مطمئن شوید که شما هم آنجا باشید.

^۱Camera+

^۲iTunes

^۳eBay Local Shopping

تجارت از طریق تلفن همراه بدین معنا نیز هست که خریداران کلید خرید را از روی صفحات لمسی خود فشار می‌دهند. در اینجا باز هم انتخاب تأمین‌کننده خدمت حیاتی است. عده‌ای به صورت ویژه بر روی این موضوع تمرکز دارند که خرید را تا حد امکان برای خریداران موبایلی تسهیل کنند.

در فصل ۵ درباره سازمان دادن وبسایت هم بر روی رایانه‌های رومیزی و هم روی تلفن همراه مطالب

بیشتری می‌یابید.



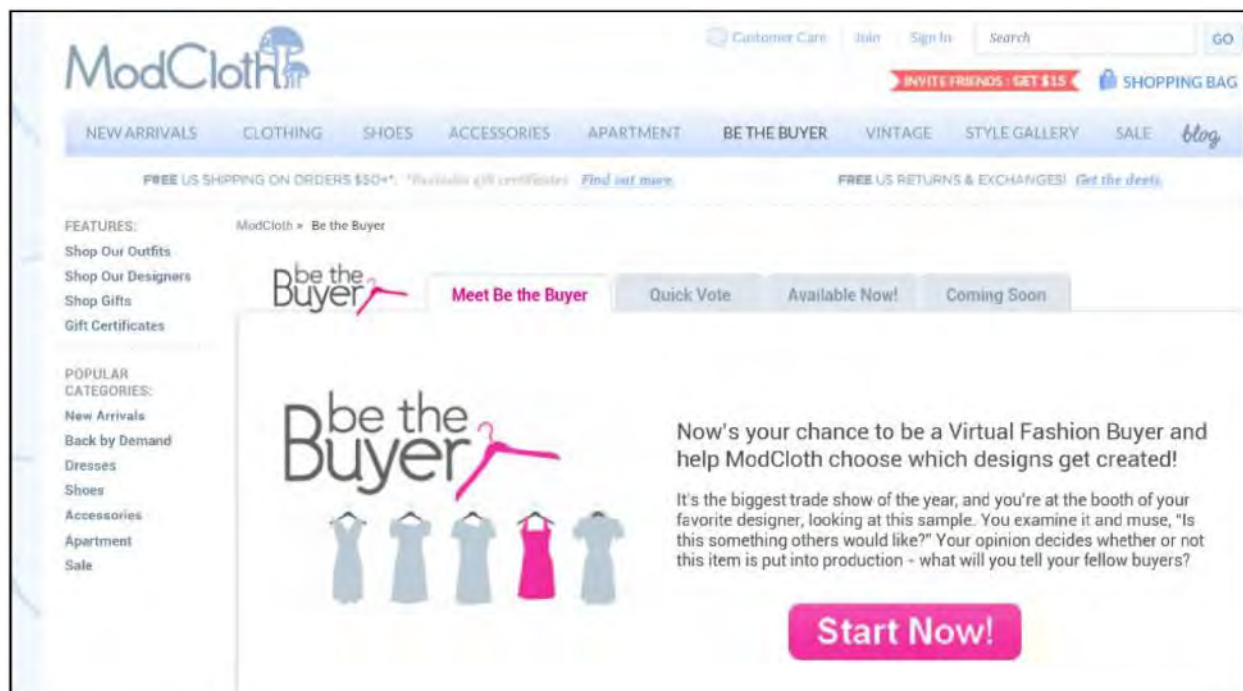
فرآیندهای کسبوکار در حال اجتماعی شدن هستند

افرادی که به سیاست یا حقوق بشر معتقدند از قدرتی که یک گروه از مردم می‌توانند در دست داشته باشند آگاهی دارند. در دنیای کسبوکار آن لاین، برخی از شرکت‌های آینده‌نگر وارد مشارکت «انبوه» شده‌اند.

بحث من در مورد این نیست که از سایت‌های بازاریابی اجتماعی مثل فیسبوک برای وفادارسازی به برند و افزایش فروش استفاده شود. (اتفاقا درباره این موضوع در فصل ۱۳ گفتگو می‌کنیم). بلکه، این شرکت‌های نوآور به مشتریان اجازه می‌دهند در فرآیند تولید و طراحی محصول مشارکت نمایند.

انتخاب جنس با کمک فریدار

در سایت کالاها و پوشاک زنانه مدکلوت (www.modcloth.com)، خریداران مشتاق از تلفن‌های هوشمند خود و یک برنامه کاربردی داخلی استفاده می‌کنند که توسط شرکت توسعه یافته است تا به صورت آنی در مورد میزان علاقه‌مندی آن‌ها به پلیورها، سایر پوشاک و زیور آلات بازخورد فراهم نماید. همانطور که در شکل ۱-۲ نشان داده شده است، این سایت از کاربران دعوت می‌کند که «خریدار باشید».



شکل ۲-۰: مدکلوت تصمیم درباره خرید را بر اساس رتبه‌بندی‌های کاربران استوار کرده است.

مدکلوت می‌تواند تمایل مبنای مشتری خود را ظرف چند دقیقه اندازه بگیرد و از این اطلاعات برای خرید راهبردی استفاده نماید. اگر فروشنده لباس در زمان ثبت بازخورد در مؤسسه خود باشد، مدکلوت می‌تواند فوراً به فروشنده بگوید که آیا وی تنها یک قلم را می‌خواهد، و یا می‌خواهد ۵۰، ۱۰۰، یا ۵۰۰ عدد از آن قلم را خریداری نماید.

به جای اینکه اینگونه تصمیمات به واسطه شهود یا با حس درونی چند نمونه اندک از خریداران اتخاذ شود، مدکلوت می‌تواند با استفاده از داده‌های کاربران از چنین تصمیماتی پشتیبانی کند. مثلاً، این جامعه حتی طراحی‌های جدید لباس و رنگ‌های جدیدی را نیز برای پلیورها پیشنهاد داده است.

شرکت کوپن و معامله‌ری تیل‌می‌نات (www.retailmenot.com) تا اندازه‌ای به خاطر توصیه‌های

اعضای جامعه‌ای توسعه پیدا کرد که معاملات، کوپن‌ها و شیوه‌های دیگری را برای پس‌انداز پول در

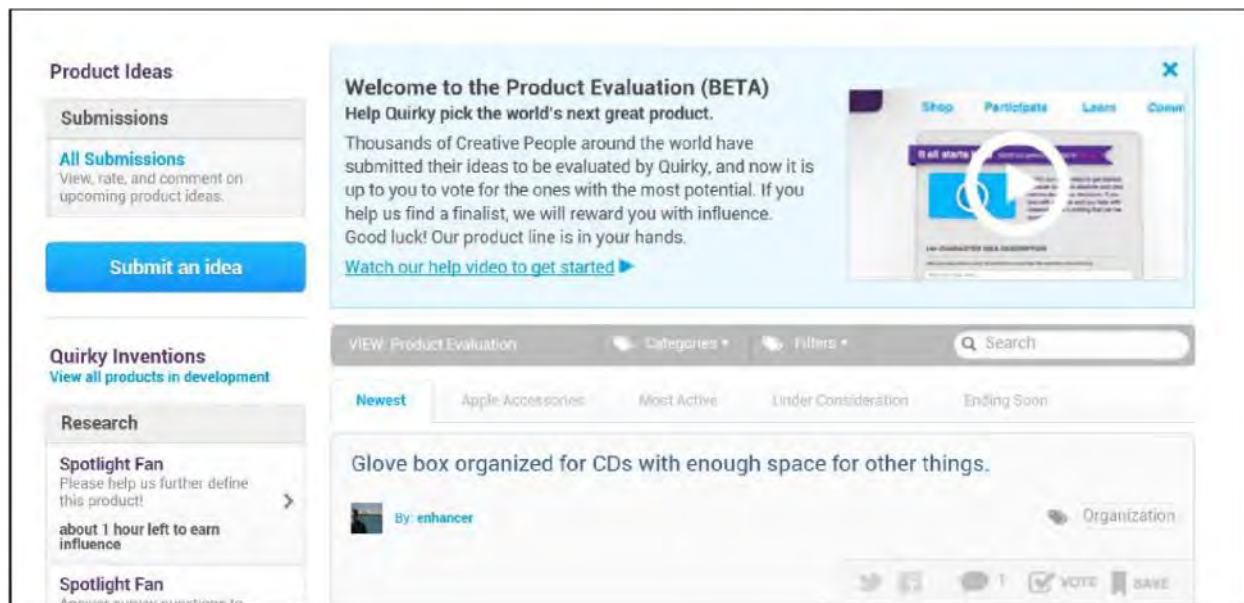
خرید پیشنهاد می‌داد.



وارد کردن کاربران نهایی در فرآیند توسعه

در کِرکی (www.quirky.com)، جامعه کاربران در بسیاری از جوانب مهم ایجاد محصولات جدید برای فروش مشارکت می‌کند. مشتریان ایده‌های خود را برای محصولات ثبت می‌کنند؛ همانطور که در شکل ۱-۳ نشان داده شده است،

به محصولات یکدیگر رأی داده و به آن‌ها نمره می‌دهند؛ روی اقلام مختلف اسم می‌گذارند؛ حتی عکس محصولات را می‌گیرند. این شرکت می‌تواند به خاطر استفاده از تأمین انبوه، کالا را با سرعت بسیار بیشتری وارد فرآیند آن لاین نماید.

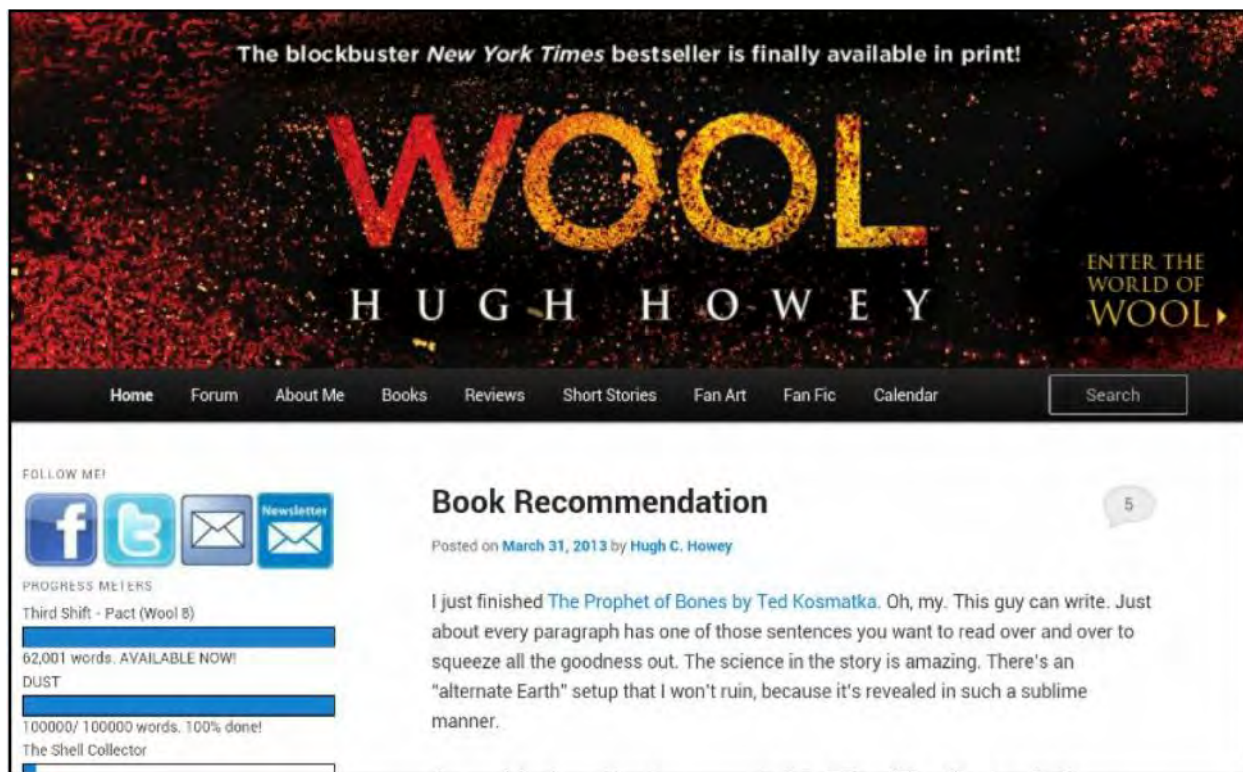


شکل ۳-۰۰: کرکی، تأمین انبوه را وارد توسعه محصول می‌کند.

وارد کردن «انبوه مشتریان» در عملیات از جمله جدیدترین و جالب‌ترین توسعه‌ها در زمانی است که من این نسخه از راه‌اندازی کسب‌وکار آن لاین را می‌نویسم. این موضوع فراتر از فروختن جنس است. نویسنده، هیو هاووی (www.hughhowey.com) مخاطبان خود را در فرآیند نگارش مجموعه رمان‌های بسیار محبوب خود وارد می‌کند. او پرفروش‌ترین رمان خود به نام پشم را از یک داستان به یک رمان گسترش داد زیرا خوانندگان او را به نوشتن بیشتر ترغیب می‌کردند. او این رمان را به صورت یک مجموعه نوشت، که هر بار بخش کمی از آن منتشر می‌شد، و همانطور که پیش می‌رفت به بازخوردها واکنش نشان می‌داد. وی دیگران را ترغیب می‌کند که «داستان‌های هواداران»^۱ را بر اساس همین کار او بنویسند.

خود هاووی در یک جامعه بزرگ مطالعه‌کننده شرکت دارد که در وبسایت خود ایجاد کرده است. وی در صفحه نخست این سایت (که همانطور که در شکل ۱-۴ نشان داده شده است، درست مشابه وبلاگ وی می‌باشد)، نمودارهای میله‌ای پیشرفت کار را اعلام می‌کند که نشان می‌دهد در نگارش کتاب خود تا کجا پیش رفته است.

^۱Fan fiction



شکل ۴-۰: این نویسنده خوانندگان خود را در فرآیند نگارش درگیر می‌کند.

هاووی جایگاه خاص خود را ایجاد کرده است- هدف نهایی نویسندگان و فعالان کسب‌وکار مشابه آن‌ها، و موضوعی که در فصل ۲۰ به آن پرداخته شده است.

سرمایه مفاطره‌آمیز نیز اجتماعی است

احتمالاً قبلاً یکی از داستان‌های موفقیت را شنیده اید که از یک وبسایت به نام کیک‌استارتر (www.kickstarter.com) حاصل شده است که بودجه خود را از انبوه بازدیدکنندگان خود تأمین می‌کند. طبق اطلاعات بیزنس‌اینسایدر (۱-۲۰۱۳ www.businessinsider.com/kickstarter-success-stories)، بودجه حدود ۱۸,۰۰۰ پروژه در سال ۲۰۱۲ در این سایت توسط افرادی تأمین شد که ۳۲۰ میلیون دلار مشارکت کردند. نمونه‌هایی از آن در زیر آمده است:

✓ پیل^۱، ساعتی که از بلوتوث برای اتصال به یک تلفن هوشمند استفاده می‌کند، ۱۰/۳ میلیون دلار دریافت کرد (توسعه دهندگان آن در اصل به دنبال ۱۰۰,۰۰۰ دلار بودند).

^۱Pebble

- ✓ آماندا پالمر^۱ خواننده بیش از ۱/۱ میلیون دلار جمع کرد تا بودجه آلبوم، کتاب هنری، و تور جدید خود را پس از جدایی از شرکت ضبطکننده‌اش تأمین نماید.
- ✓ دو پژوهشگر آزمایشگاه رسانه‌ای ام‌آی تی ۲/۹ میلیون دلار جمع کردند تا یک «چاپگر سه بعدی حرفه‌ای قابل خرید» بسازند.

همانطور که سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر، جاش گلدمن، از شرکت شرکای ریسک پذیر نورث‌وست^۲ در یک مصاحبه در نشریه ای کامرس‌بایتز در سال ۲۰۱۲ عنوان کرد (www.ecommercebytes.com/cab/abn/y12/m08/i27/s01), امروزه سرمایه‌مخاطره‌آمیز بسیار راحت‌تر از پنج یا ده سال پیش در دسترس افرادی است که از ایده‌های خوب و طرح‌های توسعه‌یافته برای کسب‌وکارهای آن‌لاین برخوردار باشند. گلدمن سایت‌هایی مثل انجل‌لیست^۳ (<https://angel.co>) را برای جفت کردن سرمایه‌گذارانی پیشنهاد می‌کند که حوزه تمرکزشان با آنچه که شما می‌خواهید انجام دهید هماهنگی دارد.

کسب‌وکارهای کوچک والدمی‌توانند سرمایه‌مخاطره‌آمیز را درست مثل شرکت‌های نوپای حوزه فناوریهای پیشرفته تضمین نمایند. شبکه دسترسی به سرمایه^۴ (CAN) کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را برای تأمین مالی هدف می‌گیرد. بیشتر مبالغ اعطایی برای ۵۰۰ دلار تا ۱,۰۰۰ دلار هستند، اما می‌توانند تا ۲۵۰,۰۰۰ دلار هم بالا بروند.

Indiegogo (www.indiegogo.com) برای افراد و کسب‌وکارهایی که به دنبال بودجه هستند نیز سرمایه‌فراهم می‌کند. کب‌ایج (www.kabbage.com) در تأمین وام و مزایای نقدی برای صاحبان کسب‌وکار آن‌لاین تخصص دارد. معمولاً، هزینه‌های تأمین مالی بسته به شرکت، بین ۲ تا ۷ درصد مبلغ وام است.



مثلث موفقیت کسب و کار

در چند سال اخیر، روند پدید آمدن کسب‌وکارهای آن‌لاینی را دنبال کرده‌ام که کار فروش را از سه محل انجام می‌دهند:

- ✓ وبسایتی به عنوان «پایگاه اصلی»

^۱Amanda Palmer

^۲Northwest Venture Partners

^۳AngelList

^۴Capital Access Network

- ✓ حضور در سایت‌های اجتماعی، بیشتر در فیسبوک و توئیتر، برای برقراری تماس با مشتریان بالقوه و همراه شدن با هواداران، دوستان و خریداران
- ✓ یک یا چند فروشگاه در سایت‌هایی مثل ای‌بی، آمازون، بونانزا^۱، ای‌کریتز^۲، یا ایتسای^۳

این سه مؤلفه یک کسب و کار آن‌لاین با هم ترکیب می‌شوند تا ترافیک را از یکی به دیگری و مشتریان را به وبسایت شما هدایت کنند. حقیقت این است که، تنها یک فروشگاه یا تنها یک وبسایت کافی نیست. من از دهه ۱۹۹۰ روی تجارت الکترونیک کار کرده‌ام، و وقتی اقدام کردم، فردی که یک ایده عالی یا یک محصول فوق‌العاده داشت می‌توانست به موفقیت برسد. این روزها این کار به این سادگی هم نیست. رقابت آنقدر زیاد است، و افراد زیادی آنقدر در بازاریابی مهارت دارند، که بیشتر کارآفرینان موفق این سه مؤلفه را مثلث بندی می‌کنند(به صورت همزمان هر سه کانال ارتباطی را پوشش می‌دهند!).

حاضر بودن در تمام سایت‌ها حتما کار زیادی دارد، اما پاداش آن این است که جایگاه شما در موتور جستجو بهتر شده و فروش شما افزایش می‌یابد. بخش‌هایی که در ادامه می‌آیند به بررسی این روند و نحوه بهره‌برداری شما از آن می‌پردازند.

ساختن سایت اصلی که «پایگاه اصلی» شما باشد

بیش از هر زمان دیگری شیوه‌های مختلفی برای حضور آن‌لاین وجود دارد، به ویژه هنگامی که منابعی مثل توئیتر، یوتیوب، و سایت اشتراک گذاری عکس بین‌ترست را مد نظر قرار دهید. اما چیزی که تمام این‌ها را به هم متصل می‌کند، همچنان یک وبسایت است.

اگر روندی باشد که در سال ۲۰۱۳ به وبسایتها ارتباط پیدا کند، ادغام وبسایت‌ها با وبلاگ‌ها است. برای بسیاری از افراد، وبسایت آن‌ها وبلاگشان نیز هست. این موضوع در مورد خود من هم صدق می‌کند (www.gregholden.com). این وبسایت روی سایت وبلاگنویسی وردپرس^۴ راه‌اندازی شده است، که هر فردی را قادر می‌سازد نه تنها یک وبلاگ ایجاد کند، بلکه صفحات وب را نیز طراحی کرده و عکس و محتواهای دیگری را نیز ارسال نماید. سایت‌های کسب و کاری که محصول می‌فروشند، با وبلاگ‌ها نیز تناسب دارند.

ایجاد وبلاگ برای پشتیبانی از کسب و کار یک شیوه قدرتمند برای دسترسی به مشتریان بالقوه و تقویت ارتباطات با مشتریان کنونی است. بازاریابی شفاهی که در نتیجه انتشار موفق وبلاگ ایجاد می‌شود، مؤثر و در عین حال از نظر هزینه کارآمد است: هزینه‌های تبلیغات در مقایسه با کارهای بازاریابی سنتی تقلیل می‌یابد.

^۱Bonanza
^۲eCRATER
^۳Etsy
^۴WordPress

اولین گام در ایجاد یک وبلاگ چیست؟ من معمولاً طرفدار این هستم که اول فکر کنیم، بعد کلیک. ابتدا درباره نوع وبلاگی که می‌خواهید ایجاد کنید فکر کنید. مقاله‌ای با عنوان «یک وبلاگ بسازید تا کسب‌وکار خود را تقویت کنید» در مجله کارآفرین چند نوع مختلف وبلاگ را تشریح می‌کند که توسط دنالیفلپورز ایجاد شده تا خط تولید طعم‌های بستنی موسترکز را ترویج نماید. هر وبلاگی یک رویکرد متفاوت را برای ترویج همان محصول اتخاذ کرده است:

- ✓ **سرگرمی:** وبلاگ موس‌تویپا توسط موسترکز موس، نماد این محصول، نوشته می‌شود (یا می‌شد؛ چرا که این وبلاگ دیگر ادامه پیدا نکرد، اما همچنان آن لاین است).
- ✓ **توصیه مفید:** وبلاگ فری مانی فایننس^۱ چیزی را فراهم می‌کند که هر کسی بدان نیاز دارد- یعنی، توصیه‌هایی در مورد نحوه مدیریت پول. ارتباط با این محصول به صورت یک لوگوی «تحت حمایت» بستنی موسترکز است که، همانطور که در شکل ۱-۵ نشان داده شده است، در سمت راست وبلاگ قرار دارد.
- ✓ **روابط عمومی:** یک وبلاگ دیگر به نام تیم موسترکز به تلاش‌های تیم گردش شرکت برای جمع‌آوری پول برای یک کودک یتیم در لاتویا^۲ مربوط می‌شود. این امر بازتاب مثبتی روی شرکت و برند آن دارد.
- ✓ **پشت صحنه:** چهارمین وبلاگ به نام دنالیفلپورز نگاهی به آنچه که در شرکت می‌گذرد می‌اندازد.



The screenshot shows the homepage of Free Money Finance. The header includes the site logo and navigation links. A sidebar on the left contains sponsored links, including 'Financial Planning Software' and 'VA Home Loans Start Here'. The main content area features a featured article titled 'FMF March Money Madness, Round 2, Posts 29-32' with a detailed description and a 'GAME 15' section. A right sidebar includes site sponsors, a RSS feed subscription button, and an email subscription form.

شکل ۵-۰۰: این تنها یکی از چندین وبلاگی است که توسط سازندگان بستنی موس ترکز ساخته شده است.

این مقاله (۲-۸۰۱۰۰-۸۰۱۰۰/entrepreneur.com/article) اظهار می‌کند که بازدیدهای سایت پس از آن لاین شدن این وبلاگ‌ها ۲۵/۷ درصد افزایش یافته؛ این شرکت هم کمتر از ۷۰۰ دلار برای همه این چهار وبلاگ خرج کرده

^۱Free Money Finance

^۲Latvia

است. شما می‌توانید بسته به محصولی که سعی در فروش آن دارید و منابع در دسترس تان، یکی یا همه این رویکردها را در وبلاگ خودتان به کار بگیرید. اگر یک محصول «مفراح» می‌فروشید، ممکن است تصمیم بگیرید از رویکرد سرگرم کننده استفاده کنید؛ اگر برای یک شرکت بزرگ کار می‌کنید، شاید رویکرد پشت صحنه را به کار بگیرید.

پس از آن که به یک ایده کلی از رویکردی که می‌خواهید اختیار کنید رسیدید، وقت شروع کار است. گام اول این است که میزبان وبلاگ خود را انتخاب نمایید. الزاما نیازی نیست پولی از این بابت پرداخت کنید؛ بیشتر میزبان‌های شناخته شده وبلاگ این کار را به صورت رایگان انجام می‌دهند. این میزبان‌ها عبارتند از

✓ **بلاگر** (www.blogger.com) به اندازه سایر ارائه دهندگان خدمات وبلاگ از امکانات متعدد برخوردار نیست، اما رایگان است.

✓ **وردپرس** (www.wordpress.com) نرم‌افزاری است که برای ساختن و مدیریت وبلاگ خود آن را دریافت و نصب می‌کنید. وردپرس خدمات میزبانی وبلاگ را به رایگان ارائه می‌دهد و بسیار محبوب است؛ در آخرین نسخه وردپرس برای *احمق‌ها (For Dummies)*، نوشته لیساسابین-ویلسون می‌توانید اطلاعات بیشتری از این میزبان به دست آورید.

✓ **تایپ‌پد** (www.typepad.com) امکانات زیادی دارد، اما در محل‌های مختلف از ۸/۹۵ تا ۲۹/۹۵ دلار در ماه هزینه دارد. طرح نهایی آن، با قیمت ۱۴/۹۵ دلار در ماه، باید برای بیشتر مالکان کسب و کار آن لاین کافی باشد.

کمی وقت بگذارید و به دیگر وبلاگ‌های کسب و کار هم سری بزنید و بررسی کنید که چطور از رنگ و حرف استفاده می‌کنند. غالباً برای یک وبلاگ کاملاً شخصی، فرقی نمی‌کند که به دقت طراحی شده باشد یا خیر. اما برای وبلاگی که یک هدف کسب و کاری دارد، باید کاری کنید که حرفه‌ای به نظر برسد.

ادامه دارد...

از طریق ایمیل تان اطلاع رسانی خواهد شد.



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید ☺

<https://telegram.me/karnil>

