



چگونه کسب و کار اینترنتی راه بیندازیم؟ تیم تحریریه اقیانوس آبی

امروزه کسب و کار های اینترنتی جزو جذاب ترین شغل های دنیا به حساب می آیند که می توانند در هر شرایطی باعث پولسازی شوند. **راه اندازی کسب و کار** به خصوص یک کسب و کاری اینترنتی کار سختی به نظر نمی رسد، اما به موفقیت رساندن آن نیاز به تلاش زیادی دارد. برای افراد بسیاری سریع ترین راه کسب درآمد، راه اندازی کسب و کار اینترنتی است زیرا می توانند بدون داشتن دفتر کار، نیرو و... شروع به کسب درآمد کنند.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

اما براي بسياري از افراد ممكن است سوال باشد كه اصلا كسب و كار اينترنتي چيست و راه اندازه كسب و كار اينترنتي چگونه انجام مي شود؟ در اين مقاله در راستاي آموزش هاي مديريت كسب و كار [شرکت اقيانوس آبي](#) به بررسي چگونگي راه اندازه كسب و كار اينترنتي مي پردازيم.

اگر صاحب كسب و كار هستيد و مي خواهيد دانش مديريتي خود را بالا ببريد، **مگادوره مديريت كسب و كار با نام دوره كاپيتان در محل شرکت اقيانوس آبي در يزد** برگزار مي شود. پيشنهاد مي كنيم، حتما دوره كاپيتان را بررسي كنيد و در صورتی كه به مشاوره براي شرکت در دوره نياز داشتهيد با ما تماس بگيريد: [۹۱۰۰۲۰۸۰۰۰۳۵](tel:91002080035)

كسب و كار اينترنتي چيست؟

قبل از هرچيز ابتدا بايد بدانيم كه اصلا كسب و كار اينترنتي چيست؟ به هر فعاليتي در اينترنت كه منجر به كسب درآمد شود كسب و كار آنلاين يا اينترنتي گفته مي شود. فعاليت هايي كه در اين فضا موجب درآمدزايي مي شوند، انواع و مدل هاي مختلفی دارد كه در ادامه به بررسي هر کدام از آنها مي پردازيم.

بيشتر صاحب نظران هر فعاليتي در فضاي مجازي را كسب و كار اينترنتي نمي دانند. آن ها تنها فعاليت هايي را راه اندازه كسب و كار آنلاين مي دانند كه صاحب آن خود فرد باشد و درآمدي كه از آن به دست مي آورد پايدار و ثابت باشد، اما در واقع اينطور نيست. حتي اگر شما محصولات شخص ديگري را به فروش مي رسانيد، بايد صاحب اصل بستر كار خود شما باشيد. براي مثال به وب سايتي كه حتي محصولات شخص ديگري را به فروش مي رساند يك كسب و كار آنلاين مي گويند.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



کسب و کار آنلاین به هر نوع فعالیت تجاری گفته می شود که از طریق بستر اینترنت انجام شود.

انواع کسب و کارهای اینترنتی

برای راه اندازی کسب و کار آنلاین، ابتدا باید با انواع کسب و کارهای اینترنتی آشنا شویم:

1. کسب و کار آنلاین فروش کالا یا خدمات

با راه اندازی کسب و کار اینترنتی از این نوع، کالایی را به صورت مستقیم و یا غیر مستقیم به مشتریان خود ارائه می کنند. برای مثال اگر دیجی کالا را در نظر بگیریم متوجه می شویم که این کسب و کار هم کالاهایی را به صورت مستقیم از انبار خود ارائه می کند، هم محصولاتی را توسط فروشندگان دیگر به خریداران ارائه می کند. توصیه می کنیم اگر کسب و کار خدماتی دارید حتما مقاله [بازاریابی خدمات](#) را بخوانید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

2. راه اندازی کسب و کار اینترنتی برای فروش دوره های آنلاین

تحقیقات بازار پیش‌بینی کرده است که یادگیری آنلاین در سال 2015 به 107 میلیارد دلار خواهد رسید. آیا می‌توانید یک دوره آنلاین با توجه به تخصص خود ایجاد کنید؟ پس همین امروز شروع کنید.

یکی از آسان‌ترین و بهترین انواع کسب و کار آنلاین کسب و کارهای تولید محتوا و آموزش هستند، زیرا می‌توانند محتوای خود را به شکل مستقیم یا غیر مستقیم به درآمد تبدیل کنند. فروش محتوا و دوره آنلاین می‌تواند یک کسب و کار اینترنتی بدون سرمایه باشد، زیرا تنها بستری که برای آن نیاز دارید یک وبسایت و یا یک صفحه در شبکه‌های اجتماعی است.

کسب درآمد مستقیم از این روش به این معناست که برای مثال شما می‌توانید آموزشی را در حوزه‌ی تخصص خود تولید کرده و آن محتوا را به فروش برسانید. همچنین در روش غیر مستقیم شما می‌توانید محتواها و آموزش‌هایی را به صورت رایگان منتشر کنید و از طریق ترافیکی که به دست می‌آورد کسب درآمد کنید.

ما در اقیانوس آبی، راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود را بر مبنای فروش دوره‌های آنلاین و آموزش تمام حوزه‌های مدیریت کسب و کار بنا کردیم

مینی دوره افزایش سریع فروش

دوست دارید سریع تر، آسان تر و بیشتر بفروشید؟

همین الان بخرید! 

مینی دوره مدیریت منابع انسانی

برای ارزشمندترین دارایی سازمانتان
تنها **1 ساعت** وقت بگذارید!

همین الان بخرید! 

مینی دوره سیستم سازی کسب و کار

سازمانی بسازید که **مثل ساعت**، دقیق و منظم کار کند!

همین الان بخرید! 

مینی دوره بازاریابی و تبلیغات

در کمتر از **یک ساعت** هنر بازاریابی را یاد بگیرید!

همین الان بخرید! 

مینی دوره روش‌های قیمت گذاری

فقط در یک ساعت نحوه قیمت گذاری،
اعلام قیمت و تخفیف دهی را یاد بگیرید.

همین الان بخرید!



مینی دوره تدوین استراتژی کسب و کار

در بازار رقابتی رشد کسب و کارتان را تضمین کنید.

همین الان بخرید!



مینی دوره مدیریت مالی برای مدیران

موفقیت مالی کسب و کارتان را در 70 دقیقه تضمین کنید.

همین الان بخرید!



مینی دوره رفتارشناسی با DISC

معجزه ارتباط هوشمندانه با افراد را تجربه کنید!

همین الان بخرید!



3. نوشتن و تولید محتوا

نویسندگی آزاد و سایر اشکال نوشتن به ستون فقرات اینترنت تبدیل شده اند. نه تنها کاربران، محتوای قابل اعتماد می خواهند، بلکه صاحبان مشاغل به دنبال استخدام نویسندگان حرفه ای هستند. فقط با یک جستجوی ساده در اینترنت می توانید به راحتی درخواست های تولید محتوا را پیدا کنید!

4. طراحی گرافیک

آثار هنری دیجیتالی زیادی که در سراسر اینترنت و در هر وبسایت یافت می شوند به این معنی هستند که تقاضای زیادی برای این نوع خدمات وجود دارد. اگر می خواهید هنر خود را با جهان به اشتراک بگذارید، ارائه خدمات طراحی گرافیک ممکن است برای شما عالی باشد.

بیشتر بخوانید: [راه اندازی کسب و کار جدید](#)

3. کسب و کار اینترنتی طراحی وب

یکی از بدیهی ترین کسب و کارهایی که می توانید راه اندازی کنید، طراحی وب سایت است. با ظهور کسب و کارهای آنلاین، پیدا کردن کار در زمینه طراحی وب آسان است، زیرا اکثر کسب و کارها می خواهند در دنیای دیجیتال حضور داشته باشند.



طراحی وبسایت

O G H Y A N O O S E A B I . C O M

برای سفارش کلیک کنید



6. فروشگاه اینترنتی

eBay، Amazon، و Shopify و [digikala](#) نمونه های عالی برای راه اندازی فروشگاه های آنلاین هستند. تی شرت، جواهرات، کفش، لوازم آرایش، غذا، شیرینی و تقریباً هر نوع محصولی که می خواهید را می توانید بفروشید.

بیشتر بخوانید: [افزایش فروش اینترنتی](#)

7. آموزش و مشاوره به کسب و کارها

آیا تخصص شما به موفقیت سایر مشاغل کمک می کند؟ مربیگری کسب و کار ممکن است جایگاه شما باشد. در جایی که بسیاری از صاحبان مشاغل با صنعت خود آشنا هستند، ممکن است در سایر جنبه های اداره یک کسب و کار به کمک و مشاوره نیاز داشته باشند. بازاریابی، فروش، استراتژی، دیجیتال مارکتینگ و ... حوزه هایی هستند که می توانید به مشاغل دیگر آموزش و مشاوره بدهید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

يكي از كسب و كارهايي كه در زمينه مشاوره كسب و كار خيلي تخصصي فعاليت مي كند، وب سايت [كاسب يار](#) است.

8. بازاریابی وابسته Affiliate Marketing

بازاریابی وابسته اساساً فرآیند فروش محصولات برای وب سايت ديگري است. بسياري از افراد بيش از يك سايت بازاریابی وابسته را راه اندازي مي كنند كه درآمد اضافي برای آنها به همراه دارد. اگر به تازگي با يك ايده كسب و كار آنلاين شروع کرده ايد - حتی به يك محصول هم نياز نداريد. با برنامه‌هايي مانند Amazon Affiliate و بازاریابی وابسته ديجي کالا مي‌توانيد به سادگي با اشتراك‌گذاري محصولات ديگران درآمد كسب كنيد!

بيشتر بخوانيد: [انواع روش های بازاریابی](#)

9. فروش مجدد

فروش مجدد محصولات در اينترنت مي تواند راهي عالی برای كسب درآمد باشد. نکته كليدي، يافتن منبعي برای اقلام كم هزينه است كه بتوانيد آن را با قيمت بيشتري بفروشيد.

10. فروش كتاب الكترونيكي

چه كتاب الكترونيكي بنويسيد و چه كتاب ديگري بفروشيد، مي‌توانيد درآمد كسب كنيد. مي‌توانيد از برنامه هاي آنلاين مثل Canva.com برای طراحی كتاب الكترونيكي خود و فروش آن استفاده كنيد. اين يك كسب و كار آنلاين بدون سرمايه است، زیرا تحويل محصول آن كاملاً ديجيتال است و نيازي به چاپ كتاب، داشتن موجودي کالا و هزينه حمل و نقل نيست.

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

کتاب های منتشر شده در اقيانوس آبي



برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



11. تدریس خصوصی آنلاین

دانش‌آموزان در هر سنی با موضوعاتی مواجه می‌شوند که در مورد آنها به کمک نیاز دارند و شما می‌توانید از تخصص خود برای کمک دانش‌آموزان و تدریس آنلاین استفاده کنید.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

12. وبلاگ نویسی

وبلاگ نویسی درهای بسیاری را به روی شما باز می کند. با ایجاد یک وبلاگ با محتوای باکیفیت می توانید بازاریابی وابسته، فروش تبلیغات در سایت خود و ارائه تخصص و خدمات خود برای کمک به دیگران استفاده کنید.

13. تبلیغات

آیا مهارت خاصی برای ایجاد تبلیغاتی که مردم دوست دارند دارید؟ می‌توانید این خدمات را به صاحبان مشاغل در سراسر جهان ارائه دهید و به ایجاد **کمپین‌های تبلیغاتی**، گرافیک و نسخه‌های تبلیغاتی آنها کمک کنید تا کسب و کار بیشتری برای آنها ایجاد شود. اگر کار تبلیغات شما موفقیت آمیز باشد – می‌توانید پول زیادی به دست آورید.



طراحی کمپین تبلیغاتی
برای کسب و کار شما + مشاوره رایگان
کلیک کنید

14. مدیر رسانه های اجتماعی

اگر به فیس بوک، اینستاگرام و توییتر معتاد هستید – چرا برای بازی در رسانه های اجتماعی پول دریافت نمی کنید؟ با اکثر کسب‌وکارها دوست دارند مدیریت شبکه های اجتماعی خود را به یک فرد حرفه‌ای برون سپاری کنند. شما می‌توانید از خانه یا حتی با موبایل خود کار کنید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

15. پادکست

اگر دوره های آنلاین و وبلاگ نویسی مورد توجه شما نیست، چرا پادکست را امتحان نمی کنید؟ شما می توانید یک پادکست در هر صنعت یا جایگاهی ایجاد کنید و از علاقه و تخصص خود برای سرگرم کردن یا آموزش شنوندگان استفاده کنید. می توانید با گرفتن حامیان مالی و تبلیغ کنندگان یا حتی اشتراک گذاری محصولات خودتان، کسب درآمد کنید!

راه اندازی کسب و کار اینترنتی موفق

یک کسب و کار برای این که موفق باشد لزوماً نیاز نیست به اندازه ی دیجی کالا بزرگ باشد. بسیاری از کسب و کار های آنلاین امروزه هستند که به اندازه ی کسب و کار های بزرگ شناخته نشده اند اما [سودآوری بالایی](#) را دارند.

برای مثال یک کسب و کار کوچک را در نظر بگیرید که تنها در شهر خود در حال فعالیت است. این کسب و کار با شناخته شدن تنها در شهر خود می تواند به سود آوری برسد و سپس به فکر گسترش کسب و کار خود بیفتند.

پس مهم نیست که شما یک استارتاپ دارید و یا قصد [راه اندازی کسب و کار](#) خانگی با سرمایه کم را دارید! یکی از عواملی که می تواند در موفقیت آن تاثیر داشته باشد، فعالیت مداوم است تا آنجا که در نهایت بتوانید کار خود را گسترش دهید.



راه اندازی کسب و کار اینترنتی **start an online business** خود اصول و مراحل خاص خود را داراست که اگر طبق اصول انجام نشود ممکن است با شکست زود هنگام مواجه شود. دانستن این مراحل می تواند باعث شود تا فرد بتواند برای شروع کسب و کار خود تصمیمات بهتری بگیرد. هم چنین باید دانش خود را در زمینه استفاده از **ابزارهای کسب و کار** در حوزه دیجیتال مثل گوگل آنالیتیکس و ... بالا ببرد تا بتواند در هر قدم از رقبا جلوتر باشد.

بیشتر بخوانید: آموزش رایگان **راه اندازی کسب و کار**

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی معمولاً راه های متعددی در قدم های مختلفی عنوان می شود اما در این قسمت ما به 6 قدم راه اندازی کسب و کار اینترنتی می پردازیم:

1. شناخت خود

قدم اولی که برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی عنوان می شود این است که افراد باید خود را

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به **اَقیانوس آبی** سر بزنید.

بشناسند. يعني شما فردي خلاق هستيد و علاقه به ريسك داريد و يا فردي هستيد كه تنها به انجام كار هاي روتين و پشت ميزي علاقه داريد. مقالات [رفتارشناسي DISC](#) و [مديريت خود](#) مي توانند در اين زمينه به شما كمك كنند.

2. پيدا كردن ايده و تحقيق كسب و كار اينترنتي

براي راه اندازي كسب و كار اينترنتي ابتدا بايد ايده اي كه مي خواهيد توسط آن كسب و كار خود را در بستر اينترنت راه بيندازيد پيدا كنيد. در صورتي كه كه شما هم اكنون كار خود را دارا هستيد و تنها مي خواهيد آن را بر روي بستر اينترنت بياوريد كار شما راه تر است.

3. تحقيق باز قبل از راه اندازي كسب و كار اينترنتي

برخي افراد تصور مي كنند تنها پيدا كردن ايده تمام كار است و مي توانند آن كار را عملي كنند. اما بايد بگويم كه دست نگره داريد زيرا كه شتاب كردن در راه اندازي كسب و كار اينترنتي خوب نيست. با پيدا كردن ايده ي كسب و كارتان حال نوبت به آن مي رسد درباره بازاری که انتخاب کرده اید [تحقيقات بازار](#) انجام دهيد.

4. تهيه محصول و قيمت گذاري

پس از تحقيق بازار نوبت به اين مي رسد كه محصول را براي كسب و كار خود تهيه كنيد و آنها را [قيمت گذاري](#) كنيد. محصولات شما تنها كالاهاي فزيكي نيستند بلكه اين محصولات مي توانند خدمات قابل ارائه نيز باشند.

5. انتخاب بستر براي راه اندازي كسب و كار اينترنتي

شما براي آن كه بتوانيد محصول خود را ارائه كنيد نياز به آن داريد كه بستري را براي آن فراهم كنيد. اين بستر جايي است كه محصولاتتان را مي توانيد به معرض نمايش بگذاريد.

6. بازاریابی پس از راه اندازي كسب و كار اينترنتي

پس از آن كه در راه اندازي كسب و كار اينترنتي خود موفق بوديد حال قسمت اصلي كار شما شروع

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

شده. براي آنکه بتوانيد به يك درآمد قابل توجه برسيد وقت آن است كه بازاریابی و تبلیغات خود را شروع كنيد.



سوالات متداول

1. چگونه برای راه اندازی کسب و کار آنلاین ایده پیدا کنیم؟

يك تابلوی طوفان فكري ایجاد كنيد و تمام ایده های خود را روی آن قرار دهید.
با ایده‌های تازه مرور كنيد و فهرست خود را اصلاح كنيد.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



از دوستان و خانواده کمک بگیرید.

برای یافتن ایده های جدید کسب و کار آنلاین از مشتریان فعلی نظرسنجی کنید.

روند جستجو در [Google Trends](#) را بررسی کنید.

2. بهترین کسب و کار اینترنتی برای شروع چیست؟

فروش لباس

فروش هنر

فروش اجناس دست ساز

بازاریاب وابسته یا affiliate marketing

یک وبلاگ آموزشی

مشاوره دادن در زمینه های مختلف

3. ایده های راه اندازی کسب و کار اینترنتی در خانه چیست؟

یک فروشگاه تجارت الکترونیک

خرید محصولات به صورت عمده برای فروش آنلاین

آموزش دوره های آنلاین

نویسندگی و تولید محتوا

خدمات آنلاین

فروش محصولات خانگی

راه اندازی یک کانال یوتیوب

طراحی وب سایت

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

سئو

گرافيك و طراحي

4. چگونه يك كسب و كار اينترنتي كوچك راه اندازي كنم؟

يك شكاف در يك بازار گوشه يا همان [نيچ ماركت](#) پيدا كنيد و آن را پر كنيد.

ياد بگيريد كه چگونه نسخه اي بنويسيد كه بفروشد.

وب سايت خود را بسازيد و طراحي كنيد.

در سايت هاي رسانه هاي اجتماعي مانند اينستاگرام، فيس بوك و لينكدين حضور پيدا كنيد.

وب سايت خود را براي سئو بهينه كنيد.

در صنعت خود متخصص شويد.

ارائه خدمات عالي به مشتريان

چندين منبع درآمد ايجاد كنيد

اگر صاحب كسب و كار هستيد و مي خواهيد دانش مديريتي خود را بالا ببريد، **مگادوره مديريت كسب و كار با نام دوره كاپيتان** در محل شركت اقيانوس آبي در يزد برگزار مي شود. پيشنهاد مي كنيم، حتما دوره كاپيتان را بررسي كنيد و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید با ما

تماس بگيريد: [91002080035](tel:91002080035)

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.