



چگونه کسب و کار اینترنتی راه بیندازیم؟

تیم تحریریه اقیانوس آبی

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

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.

اما برای بسیاری از افراد ممکن است سوال باشد که اصلا کسب و کار اینترنتی چیست و راه اندازی کسب و کار اینترنتی چگونه انجام می شود؟ در این مقاله در راستای آموزش های مدیریت کسب و کار **گروه اقیانوس آبی** به بررسی چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی می پردازیم.

اگر صاحب کسب و کار هستید و می خواهید دانش مدیریتی خود را بالا ببرید، **مگادوره مدیریت کسب و کار با نام دوره کاپیتان در محل گروه اقیانوس آبی در یزد** برگزار می شود. پیشنهاد می کنیم، حتما دوره کاپیتان را بررسی کنید و در صورتی که به مشاوره برای شرکت در دوره نیاز داشتید

با ما تماس بگیرید: ۰۳۵-۹۱۰۰۲۰۸۰

کسب و کار اینترنتی چیست؟

قبل از هرچیز ابتدا باید بدانیم که اصلا کسب و کار اینترنتی چیست؟ به هر فعالیتی در اینترنت که منجر به کسب درآمد شود کسب و کار آنلاین یا اینترنتی گفته می شود. فعالیت هایی که در این فضا موجب درآمدزایی می شوند، انواع و مدل های مختلفی دارد که در ادامه به بررسی هر کدام از آنها می پردازیم.

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



بیشتر صاحب نظران هر فعالیتی در فضای مجازی را کسب و کار اینترنتی نمی دانند. آن ها تنها فعالیت هایی را راه اندازی کسب و کار آنلاین می دانند که صاحب آن خود فرد باشد و درآمدی که از آن به دست می آورد پایدار و ثابت باشد، اما در واقع اینطور نیست. حتی اگر شما محصولات شخص دیگری را به فروش می رسانید، باید صاحب اصل بستر کار خود شما باشید.

برای مثال به وب سایتی که حتی محصولات شخص دیگری را به فروش می رساند یک کسب و کار آنلاین می گویند.

انواع کسب و کارهای اینترنتی

برای راه اندازی کسب و کار آنلاین، ابتدا باید با انواع کسب و کارهای اینترنتی آشنا شویم با **مجله اقیانوس آبی** همراه باشید:

۱. 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.

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

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

تحقيقات بازار پيش‌بيني کرده است که يادگيري آنلاين در سال ۲۰۱۵ به ۱۰۷ ميليارد دلار خواهد رسيد. آيا مي‌توانيد يك دوره آنلاين با توجه به تخصص خود ايجاد كنيد؟ پس همين امروز شروع كنيد.

يكي از آسان‌ترين و بهترين انواع كسب و كار آنلاين كسب و كار هاي توليد محتوا و آموزش هستند، زيرا مي‌توانند محتوای خود را به شكل مستقيم يا غير مستقيم به درآمد تبديل كنند. فروش محتوا و دوره آنلاين مي‌تواند يك كسب و كار اينترنتي بدون سرمايه باشد، زيرا تنها بستري كه براي آن نياز داريد يك **وبسایت** و يا يك صفحه در شبكه هاي اجتماعي است.

كسب درآمد مستقيم از اين روش به اين معناست كه براي مثال شما مي‌توانيد آموزشي را در حوزه ي تخصص خود توليد کرده و آن محتوا را به فروش برسانيد. همچنين در روش غير مستقيم شما مي‌توانيد محتواها و آموزش هايي را به صورت رايجان منتشر كنيد و از طريق ترافيكی كه به دست مي‌آوريد كسب درآمد كنيد.

۳. نوشتن و توليد محتوا

نويسندگي آزاد و ساير اشكال نوشتن به ستون فقرات اينترنت تبديل شده اند. نه تنها کاربران، محتوای قابل اعتماد مي‌خواهند، بلكه صاحبان مشاغل به دنبال استخدام نويسندگان حرفه اي هستند. فقط با يك جستجوي ساده در اينترنت مي‌توانيد به راحتی درخواست هاي توليد محتوا را پيدا كنيد!

۴. طراحي گرافيك

آثار هنري ديجيتالي زيادي كه در سراسر اينترنت و در هر وبسایت يافت مي‌شوند به اين معني هستند كه تقاضاي زيادي براي اين نوع خدمات وجود دارد. اگر مي‌خواهيد هنر خود را با جهان به اشتراك بگذاريد، ارائه خدمات طراحي گرافيك ممكن است براي شما عالي باشد.

۳. كسب و كار اينترنتي طراحي وب

يكي از بديهي ترين كسب و كارهايي كه مي‌توانيد راه اندازي كنيد، طراحي وب سايت است. با ظهور كسب و كارهاي آنلاين، پيدا كردن كار در زمينه طراحي وب آسان است، زيرا اكثر كسب و كارها مي‌خواهند در دنياي ديجيتال حضور داشته باشند.

۶. فروشگاه اينترنتي

eBay، Amazon، Shopify و digikala نمونه هاي عالي براي راه اندازي فروشگاه هاي آنلاين هستند. تي شرت، جواهرات، كفش، لوازم آرايش، غذا، شيريني و تقريباً هر نوع محصولي كه مي‌خواهيد را مي‌توانيد بفروشيد.

۷. آموزش و مشاوره به كسب و كارها

آيا تخصص شما به موفقيت ساير مشاغل كمك مي‌كند؟ مربيگري كسب و كار ممكن است جايگاه شما باشد. در جايي كه بسياري از صاحبان مشاغل با صنعت خود آشنا هستند، ممكن است در ساير جنبه هاي اداره يك كسب و كار به كمك و مشاوره نياز داشته باشند. بازيابي، فروش، استراتژي، ديجيتال ماركتينگ و ... حوزه هايي هستند كه مي‌توانيد به مشاغل ديگر آموزش و مشاوره بدهيد. يكي از كسب و كارهايي كه در زمينه مشاوره كسب و كار خيلي تخصصي فعاليت مي‌كند، وب سايت **كاسب يار** است.

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

۸. بازاریابی وابسته Affiliate Marketing

بازاریابی وابسته اساساً فرآیند فروش محصولات برای وب سایت دیگری است. بسیاری از افراد بیش از یک سایت بازاریابی وابسته را راه اندازی می کنند که درآمد اضافی برای آنها به همراه دارد. اگر به تازگی با یک ایده کسب و کار آنلاین شروع کرده اید - حتی به یک محصول هم نیاز ندارید. با برنامه‌هایی مانند Amazon Affiliate و بازاریابی وابسته دیجی کالا می‌توانید به سادگی با اشتراک‌گذاری محصولات دیگران درآمد کسب کنید!

۹. فروش مجدد

فروش مجدد محصولات در اینترنت می تواند راهی عالی برای کسب درآمد باشد. نکته کلیدی، یافتن منبعی برای اقلام کم هزینه است که بتوانید آن را با قیمت بیشتری بفروشید.

۱۰. فروش کتاب الکترونیکی

چه کتاب الکترونیکی بنویسید و چه کتاب دیگری بفروشید، می توانید درآمد کسب کنید. می توانید از برنامه های آنلاین مثل Canva.com برای طراحی کتاب الکترونیکی خود و فروش آن استفاده کنید. این یک کسب و کار آنلاین بدون سرمایه است، زیرا تحویل محصول آن کاملاً دیجیتال است و نیازی به چاپ کتاب، داشتن موجودی کالا و هزینه حمل و نقل نیست.

۱۱. 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.

۱۲. وبلاگ نویسی

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



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.

۱۳. 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.

۱۴. 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.

۱۵. پادکست

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

راه اندازی کسب و کار اینترنتی موفق

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



يك كسب و كار براي اين كه موفق باشد لزوماً نياز نيست به اندازه ي ديجي کالا بزرگ باشد. بسياري از كسب و كار هاي آنلاين امروزه هستند كه به اندازه ي كسب و كار هاي بزرگ شناخته نشده اند اما **سود آوري بالايي** را دارند.

براي مثال يك كسب و كار كوچك را در نظر بگيريد كه تنها در شهر خود در حال فعاليت است. اين كسب و كار با شناخته شدن تنها در شهر خود مي تواند به سود آوري برسد و سپس به فكر گسترش كسب و كار خود بيفتند.

پس مهم نيست كه شما يك استارتاپ داريد و يا قصد **راه اندازي كسب و كار** خانگي با سرمايه كم را داريد! يكي از عواملی که می تواند در موفقیت آن تاثیر داشته باشد، فعاليت مداوم است تا آنجا كه در نهايت بتوانيد كار خود را گسترش دهيد.

راه اندازي كسب و كار اينترنتي **start an online business** خود اصول و مراحل خاص خود را داراست كه اگر طبق اصول انجام نشود ممكن است با شكست زود هنگام مواجه شود. دانستن اين مراحل مي تواند باعث شود تا فرد بتواند براي شروع كسب و كار خود تصميمات بهتري بگيرد. هم چنين بايد دانش خود را در زمينه استفاده از **ابزارهاي كسب و كار** در حوزه ديجیتال مثل گوگل آنالیتیکس و ... بالا ببرد تا بتواند در هر قدم از رقبا جلوتر باشد.

براي راه اندازي كسب و كار اينترنتي معمولاً راه هاي متعددي در قدم هاي مختلفي عنوان مي شود اما در اين قسمت ما به 6 قدم راه اندازي كسب و كار اينترنتي مي پردازيم:

۱. شناخت خود

قدم اولي كه براي راه اندازي كسب و كار اينترنتي عنوان مي شود اين است كه افراد بايد خود را بشناسند. يعني شما فردي خلاق هستيد و علاقه به ريسك داريد و يا فردي هستيد كه تنها به

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

انجام کار های روتین و پشت میزی علاقه دارید. مقالات رفتارشناسی DISC و مدیریت خود می توانند در این زمینه به شما کمک کنند.

۲. پیدا کردن ایده و تحقیق کسب و کار اینترنتی

برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی ابتدا باید ایده ای که می خواهید توسط آن کسب و کار خود را در بستر اینترنت راه بیندازید پیدا کنید. در صورتی که که شما هم اکنون کار خود را دارا هستید و تنها می خواهید آن را بر روی بستر اینترنت بیاورید کار شما راه تر است.

۳. تحقیق باز قبل از راه اندازی کسب و کار اینترنتی

برخی افراد تصور می کنند تنها پیدا کردن ایده تمام کار است و می توانند آن کار را عملی کنند. اما باید بگوییم که دست نگه دارید زیرا که شتاب کردن در راه اندازی کسب و کار اینترنتی خوب نیست. با پیدا کردن ایده ی کسب و کارتان حال نوبت به آن می رسد درباره بازاری که انتخاب کرده اید تحقیقات بازار انجام دهید.

۴. تهیه محصول و قیمت گذاری

پس از تحقیق بازار نوبت به این می رسد که محصول را برای کسب و کار خود تهیه کنید و آنها را قیمت گذاری کنید. محصولات شما تنها کالاهای فیزیکی نیستند بلکه این محصولات می توانند خدمات قابل ارائه نیز باشند.

۵. انتخاب بستر برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی

شما برای آن که بتوانید محصول خود را ارائه کنید نیاز به آن دارید که بستری را برای آن فراهم کنید. این بستر جایی است که محصولاتتان را می توانید به معرض نمایش بگذارید.

۶. بازاریابی پس از راه اندازی کسب و کار اینترنتی

پس از آن که در راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود موفق بودید حال قسمت اصلی کار شما

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

سوالات متداول

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

- یک تابلوی طوفان فکری ایجاد کنید و تمام ایده های خود را روی آن قرار دهید.
- با ایده‌های تازه مرور کنید و فهرست خود را اصلاح کنید.
- 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.

۲. 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

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

- يك فروشگاه تجارتي الكترونيك

- خريد محصولات به صورت عمده براي فروش آنلاين

- آموزش دوره هاي آنلاين

- نويسندگي و توليد محتوا

- خدمات آنلاين

- فروش محصولات خانگي

- راه اندازي يك كانال يوتيوب

- طراحي وب سايت

- 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

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