

آموزش گام به گام ایجاد کسب و کار آنلاین - دیجیاتو

لیلا حیدری | یکشنبه، ۲۴ بهمن ۱۳۹۵

خیلی ها فکر می کنند که راه اندازی کسب و کار اینترنتی سخت است و به مهارت های پیچیده ای نیاز دارد. درحالیکه مراحل ثابت شده ای برای آن وجود دارد که قدم به قدم آن در این مقاله گفته می شود:

1. نیاز جامعه را پیدا کنید و آن را رفع کنید.
2. متنی بنویسید که باعث فروش شود.
3. وبسایتی طراحی کنید که راحت بشود از آن استفاده کرد.
4. از موتورهای جست و جو برای جلب ترافیک به وبسایت تان استفاده کنید.
5. اعتبار حرفه ای خود را حفظ کنید.
6. مشتریان یا اعضای وبسایت تان را با ایمیل از مطالب به روز شده باخبر کنید.
7. درآمد تان را با فروش بیشتر کنید.

نیاز جامعه را رفع کنید



اکثر مردم ابتدا به دنبال محصولی برای فروش می گردند سپس به بازار آن فکر می کنند و این اشتباه بزرگ آنان است. برای شروع به دنبال گروهی از مردم بگردید که نیازی دارند که یا در اینترنت وجود ندارد و یا در صورت وجود، جواب گو نیست. برای این کار می توانید از طریق اینترنت نیز جواب بگیرید:

- در انجمن های آنلاین جست و جو کنید و ببینید مردم چه سوال هایی می پرسند یا به دنبال چه هستند.
- کلمه ی کلیدی که بیشترین جست و جو را در اینترنت داشته چیست و آیا در اینترنت به آن پرداخته شده است؟
- سایر سایت ها را چک کنید و ببینید برای رفع نیاز مردم چه اقداماتی کرده اند و یادداشت برداری کنید.

متنی بنویسید که باعث فروش شود

1. توجه مردم را با تیتر جذابی جلب کنید.

2. راه حلی را که یافته اید توصیف کنید.
3. اعتبار آن راه حل را به خود منحصر کنید.
4. رضایت مشتریانی که از محصولتان استفاده کرده اند را به معرض دید بگذارید.
5. محصول و منافع آن برای مشتری را توصیف کنید.
6. پیشنهاد تشویقی ارائه دهید.
7. حتما محصولتان را تضمین کنید.
8. آن را به شکل نیاز ضروری نشان دهید.
9. حراجی بزنید.

در این مرحله باید بر این متمرکز باشید که محصول شما به خوبی در رفع نیاز مردم توصیف شود. مانند یک مشتری فکر کنید و ببینید چگونه این محصول می تواند زندگی او را بهتر کند؟

وبسایتتان را طراحی و ایجاد کنید



زمانی که محصول و بازار خود را یافتید و روند فروشتان را نیز طی کردید به وبسایتی برای فروش آن نیاز خواهید داشت. به یاد بسپارید که وبسایتتان باید ساده باشد. کمتر از 5 ثانیه وقت دارید که توجه مشتری را به خود جلب کنید وگرنه می رود و هرگز او را نخواهید دید. در این باره به نکات زیر توجه کنید:

- از یک یا دو فونت ساده با زمینه سفید استفاده کنید.
- مسیر هر محصول در هر صفحه از وبسایتتان باید مانند دیگر مسیرها باشد.
- تنها زمانی از گرافیک، صدا و تصویر استفاده کنید که در رساندن پیامتان بیشتر کمک کند.
- سعی کنید به برای خبررسانی، ایمیل افراد را به دست آورید.
- مراحل خرید را برای مشتری آسان کنید.
- وبسایت شما مانند پیشخوان مغازه هاست پس سعی کنید محیط دلنشینی برای مشتری ها ایجاد کنید.

از موتورهای جستجو برای جلب توجه مشتریان به وبسایتتان کمک بگیرید

پرداخت به ازای هر کلیک تبلیغات (در این نوع تبلیغات، تبلیغ دهنده زمانی به نشر دهنده ی تبلیغ، پول می دهد که بر روی آگهی آن کلیک خورده باشد) آسان ترین راه برای جلب ترافیک به وبسایتتان است. این کار دو منفعت برای شما خواهد داشت: اول اینکه این تبلیغات به سرعت بالای صفحه نمایش داده می شوند دوم اینکه با این کار می توانید بهترین کلمات کلیدی برای تیتراها و رویکردهای فروش را به محک بگذارید و ببینید مشتریان از چه جملاتی استقبال می کنند.

اعتبار حرفه ای برای خود ایجاد کنید

مردم برای دست یابی به اطلاعات از اینترنت استفاده می کنند پس اطلاعات را به طور مجانی برای سایت های دیگر قرار دهید. با این کار ترافیک زیادی را به خود جلب خواهید کرد و رتبه ی شما در جست و جوی موتورهای جست و جوگر نیز بالا می رود:

- نکات حرفه ای و تخصصی را به طور مجانی در اختیار دیگران قرار دهید. در مورد اطلاعاتی که مردم به آنها نیاز دارند مقاله بنویسید یا ویدئو بسازید و آنها را توسط رسانه های جمعی یا دیگر وبسایت ها نشر دهید.
- گزینه ی «ارسال به دوست» را برای مطالب با ارزش تان قرار دهید.
- سعی کنید در زمینه ی کاری خود بهترین منبع باشید.

از قدرت بازاریابی ایمیلی برای تبدیل کردن بازدیدکننده به خریدار استفاده کنید



با ارزش ترین دستاورد شما در این کسب و کار داشتن ایمیل بازدیدکننده هاست. زمانی که بازدیدکننده ها ایمیل خود را به شما می دهند چند معنی ایجاد می کند:

- شما چیزی به آنها داده اید که می خواستند.
- شما رابطه ای همیشگی با آنها برقرار کرده اید.
- بازاریابی ایمیلی در زمینه هایی می تواند خیلی بیشتر از تلویزیون، رادیو و ... کمک کند زیرا بازار هدف بزرگی دارد.

درآمد تان را بیشتر کنید

یکی از مهم ترین استراتژی های بازاریابی بهبود ارزش زندگی مردم است. اگر شما مشتریان تان را مدام از آپدیت های تان باخبر کنید حداقل 36 درصد آنهایی که یکبار از شما خرید کرده اند برای بار دوم نیز این کار را خواهند کرد. از تکنیک های زیر برای جلب دوباره ی مشتریان استفاده کنید:

- محصولاتی را به آنها پیشنهاد دهید که مکمل خرید اولیه شان است.
- کد تخفیفی برای خرید دوم شان قرار دهید.
- زمانی که خریدشان تمام می شود و به صفحه ی تشکر شما هدایت می شوند، محصولات مشابهی را به آنها ارائه دهید.

مشتریان تان را به خاطر وفاداری شان تشویق کنید تا ببینید چگونه باز هم به وبسایت تان خواهند آمد.

اینترنت آنچنان سریع تغییر می کند که یک سال آن را می توان به اندازه ی 5 سال عادی دانست. اگر تازه می خواهید کار تان را شروع کنید به این توالی متکی باشید. هر کاری از پایه باید اصولی باشد.

