

چگونه کسب و کار دیجیتال خود را راه اندازی کنیم؟

قبلاً گفتیم کسب و کار دیجیتال چیست و در این مقاله قصد داریم تا چگونگی راه اندازی کسب و کار دیجیتالی را به طور کامل و جامع و از صفر برایتان بررسی کنیم. با خواندن این مقاله خواهیم فهمید که چگونه کسب و کار دیجیتال خود را راه اندازی کنیم.

امروزه با مشکلات فراوان اقتصادی، افراد جرأت سرمایه گذاری در کسب و کارها را از دست داده اند و نمی توانند ریسک آن را بپذیرند. البته اغلب اطلاعات کافی برای ورود به بازار کسب و کارهای دیجیتالی را هم ندارند و بسیاری از آن ها گمان می کنند که نمی توان از اینترنت کسب درآمد کرد؛ به همین دلیل قدم جلو نمی گذارند، اما در مقابل بسیاری هستند که سال هاست به کسب درآمد های عالی از طریق کسب و کارهای دیجیتال پرداخته و بسیار هم موفق هستند.

شاید گمان کنید ایده های مختلفی که برای کسب و کار دارید، بودجه و هزینه های گزافی را بر شما تحمیل می کند؛ بدین ترتیب از انجام آن ها مأیوس شده و دیگر به آن ها فکر هم نمی کنید اما در این جا راه حلی به شما پیشنهاد می کنیم که می تواند شما را در هر کسب و کاری و با هر بودجه ای موفق نماید.

کسب و کار دیجیتالی بهترین راه برای کسب درآمد و رسیدن به مرحله ای است که شما در ذهن می پرورانید که مطمئناً از به راه اندازی یک کسب و کار سنتی بسیار کم هزینه تر است و زودتر به نتیجه مطلوب می رسد.

انتخاب بازار هدف

در ابتدای کار بازار هدف مشخص اما کوچکی را در نظر بگیرید تا در ابتدا هزینه های سنگینی را بر خود تحمیل نکنید و هم بتوانید تخصصی تر عمل کنید؛ بدین طریق شما می توانید در کنار شغل اصلی تان یک کسب و کار دیجیتالی نیز داشته باشید.

به بررسی بازار فروش محصولات تان بپردازید و برآورد نمایید که چقدر می توانید درخواست و تقاضا در مورد آن محصول داشته باشید، سپس هم زمان با آن به بازاریابی دیجیتالی نیز بپردازید و مبنای اصلی آن را بیاموزید، بعد شروع به بازاریابی اینترنتی برای محصولات خود کنید. این فکر اشتباهی است که گمان کنید شما باید کالایی را تولید نماید و سپس به بازاریابی برای آن بپردازید؛ زیرا این نوع بازاریابی در دنیای کنونی دیگر پاسخگو نمی باشد بلکه در دنیای دیجیتال کنونی کسب و کارهایی به موفقیت می رسند که ابتدا به دنبال احتیاج و نیاز مخاطبان خود بوده و سپس با توجه به علم و دانش خود به تولید محصولی برای برطرف کردن آن احتیاج بپردازند و در این راه مطمئناً با رقیبان سرسختی مواجه خواهند شد و تنها زمانی به پیروزی دست می یابند که بتوانند راه حلی متفاوت تر و کارآمدتر از رقیبان شان ارائه دهند.

بازاریابی دیجیتال

بازاریابی رکن اصلی در پیشرفت کسب و کارهای دیجیتالی است؛ پس برای آن برنامه ریزی نمایید. در ابتدای کار که هنوز بازاریابی دیجیتالی تان رونق چندانی ندارد، می توانید از موتورهای جستجو برای جذب مخاطب به سایت خود استفاده کنید. شیوه پرداخت به ازای هر کلیک آسان ترین راه جذب ترافیک به یک سایت تازه کار است.

محصولات تان را به دقت مشخص کرده و با توجه به مخارجی که در این میان باید پرداخت نمایید و سود حاصل از آن، قیمت گذاری نمایید و آن ها را به مشتریان تان عرضه نمایید. توجه داشته باشید بازاریابی اینترنتی مقداری هزینه می خواهد؛ پس آن را از درآمد های خود کم کرده و محاسبه کنید، البته اصلاً لازم نیست خیلی نگران این هزینه باشید؛ چون در بازاریابی دیجیتال بیشتر هزینه بازاریابی صرف مشتریانی می شود که به سایت شما جهت سفارش و خرید مراجعه می کنند.

طراحی و راه اندازی وب سایت

دیگر به قسمت مهم کار رسیده اید که آن راه اندازی یک وب سایت است، تعریف یک دامنه مناسب که همان نام سایت تان است به شما کمک می کند که با آن شناخته شوید و شاید در آینده نام برند شما باشد پس در انتخاب آن دقت نمایید تا در آینده مجبور نشوید آن را تغییر دهید، خرید هاست (Host) از نکات دیگری است که باید به آن توجه نمایید. بعد از راه اندازی سایت تان می توانید محصولات خود را در آن بارگذاری و تبلیغ کنید.

در طراحی سایت، به این نکات مهم توجه نمایید مثلاً برای این که مشتریان بتوانند وجه کالا های شما را به صورت آنلاین پرداخت نمایند، باید در قسمتی از سایت این امکان را بگنجانید و سپس یک حساب بانکی افتتاح نمایید تا مشتریان بتوانند به آن حساب پول واریز کنند و دقت نمایید که عملیات فروش و خرید در وب سایت تان را ساده در نظر بگیرید و در این امر به راحتی مشتریان اهمیت بدهید تا آن ها درگیر مراحل مختلف پُر کردن فرم های طولانی خرید نشوند. روش دیگری هم که می توانید محصولات خود را به دست مشتری برسانید، ارسال از طریق پست است. با پست نیز یک قرار داد منعقد نموده تا محصولات خود را به این طریق به درب منزل خریداران برسانید.

در قالب سایت از فونت های ساده با زمینه روشن استفاده کنید و برای جذب مشتری بیشتر، سایت خود را با عکس های مختلف شلوغ نکنید و فقط برای تبلیغ محصولات اصلی خود از تصاویر یا ویدئو استفاده نمایید.

محتوای بازاریابی و سئو سایت

محتوا همیشه معجزه می کند؛ حال می تواند این محتوا شامل توضیحاتی در مورد تخصص خود شما باشد یا قرار دادن جملاتی زیبا که مخاطبان را به بازدید از سایت تان ترغیب نمایند. بیان دغدغه و اینکه افراد با خرید محصولات شرکت شما می توانند کدام یک از مشکلات خود را حل نمایند یا خدماتی که به مشتریان قبلی خود ارائه داده اید و بیان نظرات آن ها در سایت تان، کمک زیادی در کسب و کار دیجیتالی شما می کند. شما می توانید برای رسیدن به این منظور از روش های مختلفی کمک بگیرید مثلاً ویدئو تهیه کنید یا متن بنویسید یا حتی از تصاویر استفاده نمایید. تهیه محتواهای مناسب برای سایت های معتبر و قرار دادن لینکی از سایت خود در میان آن ها می تواند مخاطبان زیادی را از طرف سایت های معتبر به سایت شما سرازیر نماید. حتی می توانید همین محتواها را در شبکه های اجتماعی مختلف استفاده کرده و مشتریان جدید پیدا کنید یا از آن مهم تر از طرف سایت های معتبر لینک دریافت کنید و شهرت خود را بالا ببرید.

نکات مهم در راه اندازی کسب و کار دیجیتال

قرار دادن ضمانت نامه برای محصولات خود، پشتوانه محکمی است تا مشتریان تان با خیال آسوده تری اقدام به سفارش و خرید کالا نمایند.

از قدرت بازاریابی ایمیلی نیز غافل نشوید. این ایمیل ها قادرند بسیاری از بازدیدکنندگان سایت را به مشتری تبدیل نمایند. شما می توانید در این ایمیل ها آن ها را تشویق به خرید کالاهای مکمل نمایید یا با ایجاد تخفیف های ویژه آن ها را تشویق به خرید دوباره نمایید و با مشتریان تان یک رابطه با دوام ایجاد نمایید.

تمامی این روش ها می تواند شما را تا حد زیادی در کسب و کار دیجیتالی خود موفق گرداند که بی توجهی به آن ها ممکن است شما را در کارتان سرخورده و مأیوس نماید.