

کسب و کار دیجیتالی از جمله بحث های مهمی است که با پیشرفت فضای دیجیتال و اینترنت، شکل جدی تری به خود گرفته است. کسب و کار دیجیتالی در واقع همان فعالیت های کسب و کاری است که در فضای دیجیتالی صورت می گیرد.

با گسترش فناوری شکل و شمایل کسب و کارها تغییر کرده و رونق اینترنت کسب و کارهای جدید به وجود آورده است. در این کسب و کارها تمامی مراحل با سرعت و یکپارچگی کامل انجام شده و در عواملی چون برقراری ارتباط با مشتریان، شناختن بازار هدف برای فروش، آگاهی از فعالیت های رقیبان، جذب مشتری و... با سهولت بیشتری انجام می شود که به این نوع فعالیت ها، کسب و کارهای دیجیتالی گفته می شود. صاحبان کسب و کارهای دیجیتالی برای توسعه کارهای خود از روش های مختلفی استفاده می کنند اما همه آن تلاش ها به آن جایی که باید ختم نمی شود و گاهی اشتباهات زیادی در این میان رخ می دهد.

برنامه ریزی هدفمند برای کسب و کار دیجیتالی

می دانیم که در هر کسب و کاری، برنامه ریزی هدفمند از اهمیت زیادی برخوردار است و اینکه بدون توجه به این امر، راه را گم کرده و ضرر و زیان زیادی شامل حال شرکت مربوطه می شود. عدم هماهنگی بین قسمت های مختلف یک سازمان باعث می شود که آن شرکت یک پارچگی خود را از دست بدهد و مطمئناً آن کسب و کار زمان کوتاهی، فقط توان ادامه کار خود را داشته باشد. در انتخاب کسب و کار، دقت در میزان علاقه مندی از اهمیت زیادی برخوردار است که توجه نکردن به آن منجر به تغییر مسیر آن کسب و کار شده و سرمایه ای را که تا آن زمان صرف شده، هدر می دهد.

حتماً بخوانید: راه اندازی یک کسب و کار دیجیتالی و توسعه آن

تولید محتوای بازاریابی

تولید محتوا برای کسب و کارهای دیجیتالی همان قدر از اهمیت برخوردار است که ایجاد یک هدف مشخص و محکم برای شروع کار، در واقع تولید محتوا زیر بنای کسب و کار دیجیتالی است، باید شما به سرعت در تولید محتوا قدرتمند شوید و آنقدر به این کار بپردازید تا بتوانید انواع مختلف مشتریان خود را با سلیق مختلف راضی کنید. بسیاری از کسب و کارهای دیجیتالی موفق، شاید در ماه دو یا سه کتاب را در سایت خود بارگذاری می

کنند. تلاش فراوان و پرکار بودن از اهمیت زیادی برخوردار است. اگر کسب و کار دیجیتالی خود را به بخش های کوچک تر تقسیم کنید، تولید محتوا از تنوع و راحتی بیشتری برخوردار خواهد بود.

توجه کنید که مشتریان تان چه تقاضایی از شما دارند که اگر چنین نباشد رقیبان تان گوی سبقت را از شما می ربایند و در زمانی کوتاه مشتریان تان را به سوی کالاهای خود جذب می کنند.

بودجه کسب و کار دیجیتالی

بودجه کسب و کار دیجیتالی خود را از ابتدا تعیین کنید تا بتوانید راه های مناسب بر اساس آن تدوین کنید و توجه داشته باشید که هیچ برنامه ریزی در سازمان شما نیمه رها نشود. توجه به این نکات می تواند یک کسب و کار دیجیتالی را تا حدی موفق نماید.

اینترنت فضای مناسبی برای کسب و کارهای زیادی فراهم نموده، دیگر شما لازم نیست در فروشگاه یا مغازه خود منتظر مشتری بمانید، در یک کسب و کار دیجیتالی شما با معرفی کالا های خود در اینترنت و استفاده از ابزارهای آن می توانید کالاها و محصولات خود را معرفی کرده و مشتری جذب نمایید. مطمئناً بهتر است تا یک مشتری هدفمند با اطلاعات قبلی به سراغ شما بیاید و در خواست سفارش کند تا آنکه شما مجبور باشید مانند کسب و کارهای سنتی در مورد هر یک از کالاها در هنگام حضور مشتریان به یک یک آن ها توضیح دهید، که البته این در بهترین حالت آن است چون در کسب و کار سنتی ممکن است شما برای مکان کارتان هزینه پرداخت کنید، در صورتی که یک کسب و کار دیجیتالی فقط احتیاج به یک کامپیوتر و چند نرم افزار ارزان قیمت دارید. در مقایسه این دو با هم خواهید فهمید که حتی بازاریابی در کسب و کارهای دیجیتالی یا همان بازاریابی دیجیتالی از نظر هزینه بسیار به صرفه تر بوده و بازگشت سرمایه با سرعت بیشتری امکان پذیر است.

پس با این توضیحات معلوم می شود که کسب و کارهای دیجیتالی بسیار ارزان و بدون احتیاج به مکان فیزیکی است و به سادگی قابل اجرا و در مدت زمان کوتاهی چند برابر کسب و کارهای سنتی رونق و رشد پیدا می کند. خیالتان راحت باشد کسب و کارهای دیجیتالی بر خلاف نامشان احتیاج به دانش و کسب اطلاعات زیادی ندارد. علاقه و انگیزه محور اصلی این نوع کسب و کارها محسوب می شود. ایجاد یک وب سایت شما را به آنچه که برای موفقیت لازم دارید، می رساند. راه اندازی یک وب سایت مساوی با راه اندازی یک کسب و کار دیجیتالی است که حتی در ابتدای کار می توانید از آن صرف نظر کنید و به مراحل بعدی در کسب و کارتان واگذار نمایید.

حتماً بخوانید: [فروشگاه اینترنتی](#)

ابزارهای کسب و کار دیجیتالی

یکی از ابزارهایی که باعث می شود کسب و کار شما کامل گردد، **بلاگ ها** هستند. در بلاگ ها بدون داشتن کوچک ترین نگرانی می توانید در محیطی آرام شروع به نوشتن کنید. این عادت خوبی است که بعدها بتوانید به راحتی محتوای با کیفیت تولید نمایید. مزیت این بلاگ ها به خاطر ساده ساخته شدنشان و رایگان بودن آن ها می باشد. بدین طریق مشتریان زیادی را به سوی کسب و کار دیجیتالی خود می کشانید.

برای بازاریابی از کسب و کار دیجیتالی تان روش های مختلفی وجود دارد مثلاً در شبکه های اجتماعی خود را معرفی کنید. در این شبکه ها افراد دور هم جمع شده و تبادل اطلاعات می کنند. شما در بازاریابی از کسب و کارهای دیجیتالی حتی قادرید هیچ هزینه ای بابت تبلیغات پرداخت نکنید. فقط نوع بازاریابی که انتخاب می کنید مهم است و بازاریابی در شبکه های اجتماعی از این نوع است.

حتماً بخوانید: کمپین های بازاریابی آنلاین

راه دیگر استفاده از **تبلیغات** در سایت های دیگر و کمک گرفتن از سایت های به نام است، یعنی می توانید به تولید محتواهای غنی و متفاوت بپردازید و در این سایت ها بارگذاری نمایید تا توجه مخاطبان را به خود جلب نمایید.

به وبلاگ و سایت های دیگر سری بزنید و در آن جا نظر خود را درباره آن سایت بگویید تا لینک پیوست شما به همراه نظرتان ارسال شود و عده زیادی آن را دیده و برای کار شما تبلیغ شود. ارسال تبلیغات به وسیله ایمیل نیز از راهکارهای دیگر است که شما را در کسب و کار یاری می رساند.

روش دیگری نیز برای بازاریابی دیجیتالی وجود دارد که البته ممکن است هزینه بر باشد و آن استفاده از امکانات گوگل برای تبلیغات است. به این نکته مهم توجه کنید که صرف هزینه بالا صرفاً شما را در این نوع بازاریابی موفق نمی کند، آنچه مهم است صبر و تحمل بالاست. در ابتدا هزینه کمتری را صرف نمایید و منتظر نتیجه باشید، اگر مشاهده کردید که نتیجه آن بود که شما می خواستید، می توانید این صرف هزینه را دوباره تکرار کنید تا سرانجام با گذشت زمان به نتیجه دلخواه برسید.