

## کسب‌وکار اینترنتی

اینترنت این امکان را فراهم آورده تا بتوانید با حداقل هزینه، کسب‌وکاری با درآمد پایدار راه‌اندازی کنید. در مراحل پیشرفته‌تر، کل فرآیند خرید می‌تواند به‌صورت خودکار انجام شود. البته نباید این تصور اشتباه پیش آید که تمامی کارها به‌خودی‌خود انجام می‌شوند، بلکه فقط فرآیند فروش خودکار است. شما هنوز نیاز هست کارهای فراوانی را انجام دهید مثلاً هرروز باید به ایجاد ترافیک برای سایت بپردازید، به ایمیل‌های مشتریان پاسخ دهید و ...

## مراحل راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی

برای راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی کارهای مختلفی باید انجام شود که در این مقاله می‌خواهم به آن‌ها بپردازم. آنچه مسلم است برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار آنلاین باید یک سایت قوی، فعال و پویا داشته باشید که بتواند نیازهای تبلیغاتی و تجاری شما را تأمین کند. خوب برای راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی باید شما مراحل زیر را طی کنید:

### ۱ - آنالیز و برنامه‌ریزی کسب‌وکار

در این بخش ابتدا باید ایده خود را مشخص نمایید و سپس بوم کسب‌وکار

را طراحی کنید و در نتیجه آن اهداف شما، مشتریان شما، بازار هدف شما، رقبا و خیلی از مسائل مشخص‌شده و برنامه‌ریزی می‌گردد. فرآیندهای کسب‌وکار شما شناسایی‌شده و به‌صورت دقیق و سیستماتیک برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری می‌شود. استراتژی‌های بازاریابی و تجاری کسب‌وکار شما مشخص و تدوین می‌شوند.

## ۲- تعیین نام کسب‌وکار و برند سازی

در این مرحله باید نام برند کسب‌وکار شما مشخص شود، همچنین رنگ‌سازمانی، شعار تبلیغاتی و لوگوی شما تعیین گردد. باید استراتژی‌های برند سازی خود را مشخص نمایید و اهداف و استراتژی‌های خود را قدم‌به‌قدم برنامه‌ریزی و مرحله‌بندی نمایید. نام دامنه مناسبی برای وبسایت خود انتخاب نمایید و آن را هرچه سریع‌تر ثبت نمایید. این نام برند تجاری کسب‌وکار شما خواهد بود و لزوماً بانام ثبتی شرکت شما یکی نیست. خیلی از شرکت‌ها نام ثبتی متفاوتی بانام برند تجاری خود دارند.

## در انتخاب نام دامنه به موارد زیر توجه کنید:

۱- امکان تایپ اشتباه نام دامنه کمتر باشد

از نام دامنه‌ای استفاده کنید که افراد معمولی با شنیدن آن بتوانند بدون اشتباه آن را تایپ کنند و بتوان آن‌ر به چندین صورت مختلف نوشت.

## ۲- از حداقل حروف استفاده شود

البته پیدا کردن نام دامنه کوتاه کار آسانی نیست ولی در هر صورت باید سعی کرد از نام‌های خیلی طولانی استفاده نشود. اگر بتوانید نامی ۵ تا ۶ حرفی پیدا کنید بسیار عالی است! در غیر این صورت از کوتاه‌ترین نام ممکن استفاده کنید.

## ۳- به خاطر سپردن نام دامنه آسان باشد

یکی از بدترین نام‌های دامنه، استفاده از حروف اختصاری نام کسب‌وکار است؛ مثلاً فرض کنید نام شرکتی فناوران نرم‌افزار روز باشد. نام دامنه `fnr.com` نامی بسیار نامناسب است؛ زیرا بسیاری از مخاطبان نام کامل شرکت را حفظ نمی‌کنند تا بتوانند به راحتی حروف اختصاری آن را به خاطر بیاورند.

## ۳- اجاره‌هاست یا میزبان سایت

پس از ثبت دامنه (Domain) نوبت به گرفتن فضای وب می‌رسد. فضای وب حکم مکان دفتر کسب‌وکار شما را دارد. هزینه خدمات میزبانی وب به عوامل مختلفی بستگی دارد مانند حجم فضای وب، پهنای باند ماهیانه، میزان مجاز استفاده از پردازنده، حافظه و پردازش هم‌زمان بر روی سرور و ... که همگی در قیمت شما تاثیر گذارند.

برای راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی شما به یک‌هاست لینوکسی با کنترل پنل Cpanel یا Direct Admin نیاز دارید و انتخاب‌هاست همانند انتخاب دفتر کسب‌وکار بسیار مهم است و باید به آن توجه زیادی شود؛ زیرا عدم نمایش سایت شما یا به عبارتی عدم دسترسی موتورهای جستجو و یا مشتریان به وبسایت شما حتی برای یکبار و آن‌هم کوتاه می‌تواند لطمات جبران‌ناپذیری را به کسب‌وکار شما وارد آورد.

#### ۴- طراحی وبسایت

طراحی وبسایت حکم دکوراسیون و چیدمان داخلی سایت شما را دارد پس اهمیت دادن به آن بسیار واجب است. مهم‌ترین بخش ابزار بازاریابی و موفقیت کسب‌وکار شما وبسایت شماست.

برای شروع بازاریابی اینترنتی بی‌شک یک وبسایت قدم اول است. یک وبسایت خوب در موفقیت کسب‌وکار شما بسیار موثر خواهد بود. نقطه شروع در اینترنت داشتن یک پایگاه اینترنتی است تا به‌خوبی بتواند محصولات و خدمات شما را از طریق مطالب، فیلم‌ها و عکس‌های مربوطه به نمایش بگذارد.

## ۵- بهینه‌سازی وبسایت (سئو)

داشتن یک وبسایت به‌تنهایی کافی نیست، یک وبسایت به‌تنهایی مانند یک مغازه در وسط کویری است که هیچکس از آن عبور نمی‌کند.

مزیت اینترنت در این است که مشتریانی را جذب کند که دقیقاً به دنبال محصول شما هستند؛ اما این افراد همین‌طوری شما را پیدا نخواهند کرد. اینجاست که بهینه‌کردن سایت برای موتورهای جستجو یا بهینه‌سازی وبسایت و سئو باعث می‌شود وبسایت شما در صفحه اول و حتی لینک‌های اول نتایج جستجو دیده شود. حال کسانی‌که به دنبال محصولات و یا خدمات شما هستند در موتورهای جستجو محصولات یا خدمات شما را یافته و به وبسایت شما مراجعه می‌نمایند.

## ۶- تبلیغات و بازاریابی اینترنتی

خوب با مراجعه افراد به وبسایت شما کار تمام نمی‌شود و شما باید اطلاعات آن‌ها را جمع‌آوری کرده و شروع به بازاریابی اینترنتی نمایید. همچنین در سایت‌های دیگر برای ایجاد ترافیک بیشتر تبلیغات نمایید.

## تبلیغات اینترنتی دو وجه دارد:

۱- تاثیر در سئو و ارتقا رتبه وبسایت شما در موتورهای جستجو یا سئو

۲- برندینگ و جذب مستقیم مشتریان به وبسایت شما

در تبلیغات اینترنتی باید از شیوه‌های نوین بازاریابی استفاده نمایید که در مقالات بعدی بیشتر در مورد آنها صحبت خواهیم نمود. تبلیغات شما باید جاذبه داشته باشد و از تبلیغات جاذبه‌ای یا درون‌گرا استفاده نمایید.

فرید پارسایی، مدرس و مشاور بازاریابی اینترنتی