

## ۳ مدل از رایج‌ترین کسب و کارهای آنلاین

با تبدیل شدن اینترنت به یک مسئله اساسی و ثابت در زندگی روزمره مردم، این امکان را برای همه فراهم می‌کند که با سهولت بیشتر و سرمایه گذاری کمتر از گذشته، به یک صاحب تجارت کوچک تبدیل شوند. به عنوان مثال، اگر دوستانتان همه به شما بگویند که شما شگفت‌انگیزترین سس اسپاگتی را درست می‌کنید و باید آن را به یک تجارت تبدیل کنید، می‌توانید با حضور در فضای آنلاین برای تجارت محصولات خود را بفروشید. برای این کار باید فوراً شروع کرد و یک کوزه سس آماده کنید.

اگرچه تصمیم گرفتید تجارت خود را بصورت آنلاین ایجاد کنید، یک سؤال برایتان پیش می‌آید. اینکه کدام مدل کسب و کار آنلاین برای تجارت اینترنتی شما بهترین است؟ در حالی که ممکن است تصمیم بگیرید که بهتر است محصولی مانند سس اسپاگتی برنده خود تهیه کنید، این می‌تواند یکی از گزینه‌هایتان باشد، البته مطمئناً تنها موردی نیست.

سعی کنید برای در نظر گرفتن بهترین مدل کسب و کار اینترنتی، یک ایده جدید خود انتخاب کنید و شانس موفقیت خود را به طرز چشمگیری افزایش دهید.

## انواع مدل کسب و کار اینترنتی

سه مدل اصلی کسب و کار برای مشاغل آنلاین وجود دارد و شما می‌توانید یکی از آن‌ها که فکر می‌کنید بهترین شکل تجارت برای شماست را انتخاب کنید. در حقیقت شما می‌توانید:

- محصولی فیزیکی بفروشید.
- فروش خدمات داشته باشید.
- یک محصول اطلاعات دیجیتال را بفروشید.

اگر دوست ندارید با تولید، ذخیره‌سازی یا حمل کالای فیزیکی سر و کار داشته باشید و نمی‌خواهید خدمات ارائه دهید، می‌توانید شکل دیگری از تجارت را که به صورت آنلاین بسیار محبوب است، یعنی بازاریابی وابسته را امتحان کنید. بازاریابی وابسته مفهوم تبلیغ محصولات دیگر افراد (فیزیکی یا دیجیتال) یا خدمات و صرفاً دریافت یک کمیسیون در هنگام فروش است. در زیر هر یک از این مدل‌ها به تفصیل مورد بررسی قرار می‌گیرند.

### فروش محصولات فیزیکی بصورت آنلاین

این روش، اغلب اولین مدلی است که برای بسیاری از افراد به ذهن می‌رسد. یک کالای فیزیکی قابل حمل را ایجاد و به صورت آنلاین آن را به بازار عرضه کنید. در این روش می‌توانید از طریق فروشگاه تجارت الکترونیکی خود و یک سایت حراجی فروخته شود، یا می‌توانید محصولات خود را در سایت شخص ثالث مانند Amazon.com به فروش برسانید.

## مزایای فروش محصولات فیزیکی بصورت آنلاین

- در مقایسه با فروش از یک مکان فیزیکی، مزایای مختلفی برای فروش آنلاین کالاهای شما وجود دارد. قبل از هر چیز، مشتریان می‌توانند بدون نیاز به مراجعه به مکان فیزیکی شما (اگر حتی یکی از آنها را داشته باشید) کالای شما را بررسی کنند.
- مشتریان می‌توانند تمام گزینه‌های شما از جمله مواردی مانند بررسی مشتری، لیست مواد تشکیل‌دهنده و دستورالعمل‌های مربوطه یا موارد استفاده را مشاهده کنند. فیلم‌ها و عکس‌های محصول شما در بخش‌های استفاده و سوالات متداول می‌توانند اطلاعات بیشتری را در مقایسه با فروشگاه‌های آجر و ملات به مشتریان ارائه دهند. سرانجام، هرچه مصرف‌کنندگان بیشتر و بیشتر عادت خرید خود را به صورت آنلاین تغییر می‌دهند، شما قادر خواهید بود به افراد بیشتری برسید و فروش خود را از حضور آنلاین افزایش دهید.

## معایب فروش محصولات فیزیکی بصورت آنلاین

- شما واقعاً باید محصولات تولید و انبار کنید، سپس آن را حمل کنید. کالاهای فیزیکی در این پروسه ممکن است از بین بروند و برای تولید، موجودی و حمل و نقل زمان زیادی نیاز داشته باشند و پس از آن بازدهی وجود دارد. با کالاهای فیزیکی، کنترل موجودی یک چالش است. اگر بیش از حد بسازید و خراب شود، ضرر می‌کنید. اگر خیلی کم بسازید و از انبار خود خارج شوید، فروش بالقوه خود را از دست می‌دهید و شاید مشتریانی که به دنبال عرضه مطمئن‌تر در جای دیگری هستند، جستجو کنند.
- توجه: راه دیگر برای فروش محصولات فیزیکی بصورت آنلاین و بدون هیچ زحمتی برای ایجاد محصولات، رسیدگی به حمل و نقل و غیره، شروع یک تجارت آنلاین حمل و نقل قطره است.

## فروش خدمات آنلاین

در حالت ایده‌آل خدمات برای فروش آنلاین مناسب هستند، اما برای فروش آنلاین خدمات دو راه اساسی وجود دارد که در ادامه توضیح دادیم:

می‌توانید از وب سایت به عنوان ابزار فروش خود استفاده کنید. بسیاری از مشاغل آنلاین از وب سایت خود به عنوان ابزاری برای خدمات ارائه شده به صورت حضوری استفاده می‌کنند. سایت آن‌ها بیشتر از یک فروشگاه اینترنتی یک بروشور شرکت ارائه می‌دهد. شما می‌توانید با حضور در فضای آنلاین یک نجار، دندانپزشک یا ماساژ درمانی با واجد شرایط بودن آن‌ها پیدا کنید. تنها چیزی که آنها مشترک دارند اینست که شما بطور جسمی همه این خدمات را دریافت می‌کنید. این یک روش عالی برای تولید و صلاحیت رهبری برای یک تجارت مبتنی بر خدمات است.

همچنین می‌توانید خدماتی را که به صورت آنلاین فروخته می‌شوند و ارائه می‌دهید انتخاب کنید: نمونه این خدمات شامل بازاریابی وب، مسافرت و سرگرمی است. همه این موارد از طریق رایانه فروشنده به فروش می‌رسد. مشتریان می‌توانند با تکمیل خرید خود به طور مستقیم آنلاین، به جای اینکه مجبور شوند برای صحبت با کسی یا قرار ملاقات قرار بگیرند، رضایت فوری دریافت کنند.

## مزایای فروش خدمات بصورت آنلاین

- در این روش با یک سایت ساختاریافته و کمی بازاریابی، می‌توان سرخ و مشتری بیشتری نسبت به فروش آفلاین بدست آورد. علاوه بر آن، مشتریان اطلاعات زیادی راجع به محصول شما دریافت می‌کنند و برای بررسی گزینه‌های خود مجبور نیستند مسافرت کنند. سایت‌های ساخته شده و دارای محتوای فراوان، هر بار از رقبای ضعیف‌تر پیشی می‌گیرند. صرف نظر از اینکه از یک بروشور یا بستر فروشگاه استفاده می‌کنید، این مدل کسب و کار سریعتر و آسان‌تر از فروش کالاهای فیزیکی است.

## معایب فروش خدمات آنلاین

- سطح بالایی از رقابت، به ویژه برای کلمات کلیدی خاص وجود دارد. اگر شما یک لوله‌کش هستید، ممکن است رتبه سختی را برای کلید واژه "لوله کش" بدست آورید. یک جستجوی معمولی گوگل در مورد این کلمات کلیدی بیش از ۲٫۵ میلیون نتیجه را به دست می‌آورد. به همین دلیل، شما باید یک برنامه بازاریابی با محتوای تهاجمی را در نظر بگیرید. از آنجا که شما به طور کلی شانس برقراری رابطه حضوری با مشتری خود را ندارید، یک وبلاگ جذاب با فیلم‌ها نقش مهمی در این مدل کسب و کار دارد.
- یکی از موثرترین راه‌های ارتقاء مشاغل مبتنی بر خدمات، استفاده از تبلیغات فیس‌بوک است. می‌توانید مخاطبان خود را با موقعیت جغرافیایی، اطلاعات جمعیتی و همچنین علایق هدفمند نیز مورد هدف قرار دهید. و خبر خوب این است که در مقایسه با سایر رسانه‌های تبلیغاتی، هنوز هم برای مشاغل کوچک فیس بوک نسبتاً ارزان و مقرون به صرفه است.

## فروش محصولات اطلاعاتی بصورت آنلاین

کسب درآمد آنلاین با فروش محصولات اطلاعاتی الگوی تجاری مورد نظر برای کارآفرینان سبک زندگی و بازاریابان اینترنتی است. هنگام فروش محصولات یا خدمات، تنگنا اغلب ایجاد می‌شود. صاحبان مشاغل غالباً به سطح فروش می‌پردازند که بدون تغییر کار خود نمی‌توانند به آن پیشرفت کنند - استخدام کارکنان بیشتر، خرید تجهیزات بیشتر و غیره.

با محصولات اطلاعاتی، مشکلی برای مشاغل سنتی مانند سربار، موجودی، کارمندان، محدود بودن در یک مکان واحد و غیره ندارید.

محصولات تقریباً بصورت انحصاری بصورت الکترونیکی و اتوماتیک تحویل می‌شوند. پرداخت و صورتحساب به طور خودکار توسط سبد خرید و دروازه پرداخت شما انجام می‌شود. شما می‌توانید یک سفارش در هر روز را به راحتی و به راحتی هزار معاملات انجام دهید.

در اصل، شما یک بار محصول را ایجاد می‌کنید و فقط باید روی بازاریابی و پیش رفتن در ترافیک وب سایت تمرکز کنید. هر بخش دیگری از تجارت کاملاً خودکار است.

## فروش محصول اطلاعاتی را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد

**محصولات قابل بارگیری:** رایج ترین مطالب بارگیری کتاب الکترونیکی است. قیمت آنها در هر جایی ممکن است متفاوت باشد (یک قیمت مشترک برای یک کتاب در آمازون است در حالی که یک کتاب به طور مستقیم در وب سایت شما که شامل یک

موضوع بسیار تخصصی است که می‌تواند با قیمت بسیار بالاتری فروخته شود فروخته می‌شود). سایر مواد قابل بارگیری می‌توانند شامل صوتی (MP3)، ویدئو (MP4) و کاربرگ باشد. دوره‌های با قیمت بالاتر اغلب شامل ترکیبی از فایل‌های pdf و صوتی / تصویری است. از آنجا که این محصولات به صورت دیجیتالی تحویل داده می‌شوند و هیچ هزینه‌ای درگیر نمی‌شود، شما حاشیه سود بسیار بالایی در این نوع محصولات کسب می‌کنید.

**سایت‌های عضویت:** این موارد از دسترسی آنلاین به روزنامه‌ها / مجله‌ها تا سایت‌های آموزشی پرشور با فیلم، صدا و انجمن‌های تعاملی در پشت دروازه عضویت برخوردار است. این‌ها اغلب هزینه عضویت ماهانه یا سالانه را پرداخت می‌کنند گاهی اوقات آنها تنظیم شده اند تا به طور خودکار مقدار مشخصی از مطالب را به هر عضو جدید - مانند دروس دوره - برای یک دوره زمانی خاص تحویل دهند. هدف از این روش "قطره" جلوگیری از شلوغ شدن مشترکان جدید با محتوای بیش از حد و جلوگیری از پرداخت آن‌ها برای مدت زمان طولانی‌تر است. داشتن یک سایت عضویت که اعضای آن به صورت ماهیانه شارژ می‌شوند، روش خوبی برای ثبات و تکرار درآمد در تجارت آنلاین شما است.

### مزایای فروش محصولات اطلاعاتی بصورت آنلاین

- بسیاری از این فروشندگان خدمات آنلاین اطلاعات در حال انجام را ارائه می‌دهند که به معنای یک مدل صورت حساب مکرر است. با صورتحساب ماهانه یا سالانه، به تعداد بسیار بیشتری مشتری موفق خواهید شد.
- این مدل کسب و کار به محض ایجاد محصول، به زمان نگهداری بسیار کمی نیاز دارد. به دلیل مدل مقیاس پذیر، شما می‌توانید بدون برخورد به تنگنای معمولی که در مشاغل مربوط به محصول و خدمات رایج است، به راحتی تعداد زیادی مشتری خرید را انجام دهید.

### معایب فروش آنلاین محصولات اطلاعاتی

- فروشندگان اطلاعات با انتقال ارزش واقعی مطالب خود مبارزه می‌کنند. با داشتن اطلاعات بسیار رایگان به صورت آنلاین، متقاعد کردن شخصی برای پرداخت مطالب خود یک چالش است. همچنین، محتوای دیجیتالی به راحتی کپی و سرقت می‌شود. شما باید در مورد چگونگی محافظت از مطالب خود - و چگونگی رسیدگی به سرقت آن فکر کنید.
- مهارت مهمی که باید بویژه هنگام بازاریابی و فروش محصولات اطلاعاتی توسعه دهید، کپی برداری دیگران است که باید اصولی انجام شود وگرنه مطالب کپی برای گوگل هیچ ارزشی ندارد.

### فروش خدمات

دستورالعمل ویژه شما می‌تواند پایه و اساس یک شرکت پذیرایی ایتالیایی باشد. با استفاده از یک وب سایت به سبک بروشور می‌توانید تجارت و خدمات پذیرایی خود را به بازار عرضه کنید. یا می‌توانید آموزش داخلی را به رستوران‌ها ارائه دهید. شاید بتوانید مربیگری شخصی را به افرادی ارائه دهید که می‌خواهند بیاموزند یک غذای اسپاگتی معتبر و خوشمزه تهیه کنند. زمان راه‌اندازی و سرمایه‌گذاری احتمالاً نسبت به یک محصول واقعی فیزیکی پیچیده‌تر و کم‌هزینه‌تر خواهد بود. بهتر است با فروش یک سرویس، پیشنهادات خود را متفاوت کنید.

## یک محصول اطلاعاتی بفروشید

این احتمالاً کمترین پیچیده (و در نتیجه کمترین استرس) گزینه است. شما می توانید یک کتاب الکترونیکی ساده آموزش روند و مواد تشکیل دهنده را در دستورالعمل معروف خود بنویسید. یا می توانید این موضوع را به یک سایت عضویت پخت و پز کامل با فیلمها و انجمنهای عضو تبدیل کنید. محتوای شما می تواند مانند عضویت شما رشد کند.

چه کسی می گوید شما نمی توانید هر سه مدل کسب و کار داشتن کالای فیزیکی، خدمات و اطلاعات مبتنی بر سس اسپاگتی را انجام دهید که شامل همه این مدل های تجارت آنلاین مبتنی بر اشتیاق، دانش و تخصص شما باشد.

**مرسی که با ما همراه بودید**