

کسب درآمد اینترنتی

Page | 1

امکان شروع با سرمایه اندک (یا بدون سرمایه گذاری) : یکی از مزایای مهم کسب و کارهای آنلاین، امکان راه اندازی آن با هزینه ای بسیار کمتر از کسب و کارهای سنتی است. در این روش شما میتوانید حتی با سرمایه ی کمتر از ۱۰۰ هزار تومان، کسب و کار آنلاین خود را راه اندازی کنید.

کسب درآمد از اینترنت برای چه کسانی مناسب است؟

میخواهید درآمد اینترنتی داشته باشید؟ دوست دارید در خانه ی خودتان کسب و درآمد کنید؟ به طور کلی کسب درآمد از اینترنت را به افراد زیر پیشنهاد میکنیم:

- دانشجویان
- خانه داران
- دانش آموزان و نوجوانان
- کارمندانی که به دنبال کار پاره وقت برای پوشش هزینه های زندگی هستند.
- معلمان و مدرسان.
- افراد جویای کار در منزل.
- همه ی علاقمندان به کسب درآمد از اینترنت

مزایای کسب و کار اینترنتی

low-price-1 امکان شروع با سرمایه اندک (یا بدون سرمایه گذاری) : یکی از مزایای مهم کسب و کارهای آنلاین، امکان راه اندازی آن با هزینه ای بسیار کمتر از کسب و کارهای سنتی است. در این روش شما میتوانید حتی با سرمایه ی کمتر از ۱۰۰ هزار تومان، کسب و کار آنلاین خود را راه اندازی کنید.

مدیریت از همه جا: بر خلاف کسب و کارهای سنتی که نیاز به حضور فیزیکی دارند، شما میتوانید بیزینس آنلاین خود را از هر نقطه ای دنیا مدیریت کنید.

مشتریان فرا منطقه ای: یکی دیگر از مزایای این روش، امکان ارائه ی خدمات به همه ی افراد فارغ از موقعیت مکانیشان است. شما محدود به منطقه ی خاصی نیستید و میتوانید محصول و خدمات خود را به کل شهر، کشور و یا حتی دنیا ارائه دهید.

ارائه خدمات ۲۴ ساعته: یک فروشگاه شبانه روزی باشید! با کسب و کار آنلاین میتوانید بدون وقفه در دسترس باشید.

سرعت بالا: از طریق کسب و کار آنلاین، میتوانید در لحظه و بصورت آنی به مشتریان خود پاسخ دهید که این منجر به اعتماد و انگیزه ی بیشتر مشتری میشود.

حذف کاغذ بازی: تمام کارهای خود را بصورت دیجیتال انجام دهید.

ارتباط پیوسته با مشتری: شما میتوانید مشتریان کسب و کار آنلاین خود را بصورت مستمر پیگیری کنید که این باعث افزایش رضایتمندی مشتری میشود.

مدیریت راحت تر و جامع تر: شما به عنوان مدیر کسب و کار آنلاین، میتوانید به سادگی بر روی کل پروسه ی ارائه ی کالا یا خدمات نظارت مستقیم داشته باشید و به راحتی گزارشهای دقیق از عملکرد آن را دریافت کنید.

افزایش روز به روز گرایش مردم به خرید اینترنتی: خوشبختانه در سالهای اخیر، استقبال مردم از فروشگاه های اینترنتی رو به افزایش بوده و مزیت های خرید اینترنتی برای بسیاری از افراد جامعه نهادینه شده که این بستری بسیار مناسب برای موفقیت کسب و کارهای آنلاین را فراهم میکند.

تبلیغات و جذب مشتری با هزینه ی کمتر: در مقایسه با فعالیت های تجاری سنتی، در کسب و کارهای آنلاین مارکتینگ و جذب مشتری به مراتب با هزینه ی کمتری انجام میشود.

ارائه ی خدمات در حجم انبوه: با استفاده از بستر وب، میتوانید خدمات خود را بصورت همزمان به هزاران نفر ارائه دهید.

چند برابر کردن درآمد: اگر شما یک فروشگاه سنتی داشته باشید، بزرگتر کردن آن بسیار پرهزینه و زمانبر است. اما در کسب و کارهای اینترنتی با چند کلیک میتوانید بخش جدیدی را به فروشگاه خودتان اضافه کنید.

...و

منابع درآمد کسب و کار اینترنتی

وبلاگ و یا وب سایت تجاری خود را راه اندازی کنید

حضور مستمر در تار جهان نمای وب یا همان WWW را با راه اندازی وب سایت خود مورد توجه قرار دهید. از وب سایت خود برای اشتراک گذاری سرگرمی ها، نظرات و علاقه مندی های خود با دیگران استفاده کنید و از صفحه ی خود برای برقراری ارتباط با مردم بهره ببرید. با انجام این کار، شما در موقعیتی قرار می گیرید که بتوانید از طریق جذب آگهی آنلاین (به عنوان مثال گوگل ادوردز)، همکاری در فروش (توضیح کامل در پاراگراف بعدی) و همچنین از طریق لیست کاربران، یک درآمد ثابت برای خود ایجاد کنید .

2. همکاری در فروش

حتی اگر شما هیچ محصول یا خدمتی را برای ارائه ندارید، "همکاری در فروش" این فرصت را به شما می دهد تا بتوانید از طریق فروش محصولات یا ارائه خدمات سایر شرکت ها، کمیسیون خوبی را دریافت کنید. فروشندگان آنلاین، برای شما یک وب سایت همکاری در فروش تدارک می بینند و پشتیبانی بازاریابی را نیز به عهده می گیرند و تمام کاری که شما باید انجام بدهید، این است که محصولات یا خدمات شرکت مد نظر را به وسیله ی لینک در شبکه های اجتماعی، موتور های جستجوگر و در حالت ایده آل، در وب سایت خود معرفی و تبلیغ کنید .

3. نشر آنلاین (کتاب الکترونیک)

بدون توجه به سبک زندگی و شغل کنونی شما، احتمالاً کتابی درون شما در حال فریاد کشیدن است تا راهی به بیرون پیدا کند. پلتفرم نشر مستقیم کیندل یا همان KDP (Kindle Direct Publishing) شرکت آمازون به هزاران نفر این فرصت را داده تا کتاب های الکترونیکی نوشته ی خود را به فروش بگذارند و به کسب درآمد بپردازند. البته از این راه نیز می توانید به عنوان راهی برای جلب توجه ناشران سنتی به سمت کتاب خود بهره ببرید .

4. نظرسنجی آنلاین

نظرسنجی آنلاین، یکی از آسان ترین راه های کسب درآمد اضافی است. شرکت های تجاری و شرکت های تحقیقات بازار به شدت به دنبال نظرات مردم در مورد محصولات و خدمات خود هستند و پاداش خوبی را به شرکت کنندگان در نظر سنجی پرداخت می کنند. بسته به میزان پیچیدگی نظرسنجی ها، شرکت در هر نظرسنجی می تواند 5 یا 10 دلار و یا حتی بیش از این مقدار ارزش داشته باشد .

شرکت های معتبر بسیاری وجود دارند که می توانید آنها را انتخاب کنید اما احتمالاً ترجیح می دهید که در ابتدای کار، فقط در 3 الی 5 نظرسنجی شرکت کنید .

5. فری لنسینگ (Freelancing) آنلاین

اگر مهارت های روزنامه نگاری و نویسندگی خاصی دارید، فری لنسینگ (کار به عنوان فری لنسر) می تواند به منبع درآمد شما تبدیل شود. شرکت ها برای انجام برخی از تکالیف خاص خود، به طور فزاینده ای در حال حرکت به سمت استفاده از منابع بیرونی هستند و اگر بتوانید خود را ثابت کنید، کارهای بسیاری برای انجام شدن، انتظار شما را می کشند. حتی شما با داشتن مهارت های ساده ای مانند ورود داده ها و اطلاعات، می توانید بین 5 تا 10 ساعت در هفته برای این کار، زمان صرف کنید .

یک کامپیوتر متصل به اینترنت و یک اراده برای گردآوری مشتریان قابل احترام، تمام چیزی است که به آن نیاز دارید. شانس های زندگی همین فرصت هایی هستند که به شما اجازه می دهند تا مهارت ها و تجربیات ارزشمندی را کسب کنید که کسب و کار فعلی و سابقه ی شغلی شما را پر بار و گرانبهارتر از همیشه می کنند .

توضیح مترجم: فری لنسینگ (Freelancing) گونه ای از قرار داد کاری است که طبق آن فرد متعهد می شود که کاری را در ازای دستمزدی مشخص برای کارفرما انجام دهد. فریلنسر (Freelancer)، کسی است که بدون تعهد بلند مدت به کارفرما و معمولاً به صورت روزانه یا پروژه ای، به انجام مسئولیت می پردازد .