

## تجارت آنلاین سرمایه‌گذاری مطمئن

Page | 1

آیا قصد خرید یک کسب‌وکار آنلاین را دارید؟ همانطور که می‌دانید گزینه‌های زیادی پیش‌روی شماست. انتخاب گزینه‌ی مناسبی که بتواند منعکس‌کننده‌ی اولویت‌های مورد نظر هر فرد باشد، از جمله چالش‌های جدی‌ای است که معمولاً در شروع یک کسب‌وکار آنلاین وجود دارد. برای شروع و دست به کار شدن، ابتدا لازم است شیوه‌ای را انتخاب کنید که برای شما ملموس‌تر باشد. در این مقاله راجع به 4 دلیل برای اینکه تجارت آنلاین سرمایه‌گذاری مطمئنی است، بیشتر می‌خوانید.

در شروع هر کسب‌وکار آنلاینی باید بدانیم قرار است پول‌مان را در کجا و برای چه مقصودی سرمایه‌گذاری کنیم و با این کار چه مقدار سود یا تجربه کسب می‌کنیم و قرار است به کجا برسیم.

در ادامه به دلایلی اشاره می‌کنیم که شما را ترغیب می‌کند به سراغ کسب‌وکار آنلاین بروید.

### 1. پایین بودن هزینه‌های عمومی کسب‌وکار

اگر تجارت آنلاین به درستی راه‌اندازی شود، در طول کار نیز هزینه‌ی کمتری متحمل می‌شوید. این مسئله به‌خصوص در مواردی که هزینه‌ای در رابطه با محصولات فیزیکی، توزیع، اجاره و موارد دیگر وجود ندارد، کاملاً صدق می‌کند.

بدون شک، ایجاد و توسعه‌ی محتوا از جمله موضوعاتی است که در بحث تجارت آنلاین اولویت بیشتری دارد. اگرچه تولید محتوا، بهینه‌سازی برای موتورهای جست‌وجو (SEO)، رسانه‌های اجتماعی و دیگر کانال‌های بازاریابی، نیازمند صرف هزینه و زمان هستند، اما در مقایسه با شرکت‌های غیر مجازی به منابع بسیار کمتری نیاز دارند.

بدون شک، کاهش هزینه‌ها اغلب منجر به سوددهی بیشتر هم می‌شود. هزاران روش منحصربه‌فرد در تجارت آنلاین وجود دارد که از طریق کاهش دادن هزینه‌ها موجب جذابیت بیشتر این نوع کسب‌وکار می‌شود.

## 2. بالا بودن انطباق‌پذیری با نیازهای بازار

بازاریابی یکی از مهمترین مؤلفه‌ها در هر کسب‌وکاری است. یکی از دلایل جذابیت بازاریابی آنلاین این است که امکان ردیابی و ارزیابی میزان برگشت سرمایه در این شیوه وجود دارد، در حالی که معمولاً در تجارت آفلاین امکان دسترسی به این موارد به سرعت و سهولت امکان‌پذیر نیست. در واقع با بهره‌گیری از ابزارها و داده‌های در دسترس، می‌توانید خیلی سریع خود را با شرایط وفق دهید و هر زمان که لازم باشد، استراتژی خود را تغییر دهید.

اگر شما دو ایده‌ی جذاب و خوب دارید، اما نمی‌دانید کدام یکی بهترین گزینه است، پیشنهاد می‌کنیم هر یک از بخش‌های تبلیغات، سیستم ارسال انبوه ایمیل، صفحات و فرم‌های فروش و دیگر موارد را تقسیم کنید و با یکی از روش‌ها و استراتژی‌های انتخابی خود امتحان کنید.

با استفاده از سرویس گوگل آنالیتیکس در گوگل که آمار بازدیدکنندگان یک وبسایت را نشان می‌دهد، می‌توانید میزان تغییرات واقعی و علاقه‌ی مشتریان را ارزیابی کنید و هرگاه احساس کردید یکی از استراتژی‌ها کارایی ندارد به سراغ روش بعدی بروید. اگر تعداد بازدیدکنندگان پایین است، با استفاده از چند ترفند آن را افزایش دهید.

خوشبختانه امروزه، به لطف افزایش تبلیغات در رسانه‌های اجتماعی، هدف قرار دادن یک جمعیت خاص به کار ساده‌ای تبدیل شده است. بنابراین، بهتر است جمعیت هدف را شناسایی کنید و سپس خدمات و محصولات خود را به مخاطبان علاقه‌مند، ارائه دهید.

کانال‌های بازاریابی زیادی وجود دارد که می‌توانید از مزایای آنها استفاده کنید. وبلاگ‌ها، پادکست‌ها، فیلم‌ها و رسانه‌های اجتماعی، ارسال انبوه ایمیل و استفاده از کاغذ سفید (سندی که برای راهنمایی خوانندگان در درک یک مسئله، حل یک مشکل و یا اتخاذ یک تصمیم تدوین می‌گردد)، کتاب‌های الکترونیکی و خیلی چیزهای دیگر از جمله مواردی است که در معرفی و توسعه‌ی تجارت آنلاین خود، می‌توانید از آنها استفاده کنید.

به‌طور خلاصه، همه‌ی این عوامل کمک می‌کنند تا در کسب‌وکار آنلاین خود سازگاری بیشتری با نیازهای بازار داشته باشید. در تجارت آنلاین، خیلی سریع می‌توانید مشخص کنید کدام روش درست عمل می‌کند و کدام کارآیی ندارد و بر همین اساس استراتژی خود را مطابق با هدف به‌سرعت تغییر دهید.

### 3. انعطاف‌پذیری بیشتر

در کسب‌وکارهای آفلاین، باید فضایی حقیقی برای فروش محصول داشته باشید. هرچند داشتن فضای حقیقی مزیت‌هایی دارد، اما بالا بودن میزان انعطاف‌پذیری در کسب‌وکارهای آنلاین برای بسیاری از سرمایه‌گذاران و کارآفرینان جذابیت بیشتری دارد.

در کسب‌وکار آنلاین، حتی می‌توانید از خانه هم کار خود را انجام دهید. در واقع در تجارت آنلاین هرکجای دنیا که باشید می‌توانید به کارتان برسید، فقط کافی‌ست به اینترنت دسترسی داشته باشید. شاید کسب درآمدهای بی‌دردر برای بسیاری از افراد تنها یک رؤیا باشد، اما برخی در واقعیت، به آن دست یافته‌اند.

اگر تجارت آنلاین به درستی طراحی و برنامه‌ریزی شده باشد، ممکن است شما نیازی به استخدام کارمند هم برای حفظ و نگهداری، پشتیبانی و حتی توسعه‌ی زیرساخت‌های آن نداشته باشید و حتی زمان زیادی را نیز به کسب‌وکار آنلاین خود اختصاص ندهید.

بدین ترتیب، کسب‌وکارهای آنلاین محبوب آن دسته از فعالان اقتصادی خواهد بود که تمایل به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف دارند و یا اینکه در جست‌وجوی مشاغلی هستند که با انعطاف‌پذیری بیشتر به آنها امکان دهد تا وقت بیشتری را در کنار خانواده بگذرانند.

#### 4. پایین بودن ریسک سرمایه‌گذاری

یک سرمایه‌گذار زیرک، کاری نمی‌کند که آینده‌ی تجارت آنلاینش با خطر مواجه شود. شما در هر زمان لزوماً برنده نیستید، اما با سعی و تلاش می‌توانید اقدامات پرخطر و ریسک سرمایه‌گذاری‌های غیرمعقول را کاهش دهید.

در بسیاری از بخش‌ها، کسب‌وکار آنلاین در مقایسه با تجارت آفلاین ریسک کمتری دارد. از آنجایی که میزان سازگاری و انعطاف‌پذیری در تجارت آنلاین بسیار بالاست، معمولاً راه‌اندازی آن نیز هزینه‌ی زیادی ندارد. گاهی می‌توان کسب‌وکاری شکست‌خورده را در مدت زمان کوتاهی به سوددهی رساند.

اصلاً قصد نداریم بگوییم، امکان شکست در تجارت آنلاین وجود ندارد، بلکه منظور ما این است که در این شیوه هر زمان احساس خطر کنید، می‌توانید استراتژی کار را به سرعت تغییر دهید و از اول شروع کنید. راه‌های زیادی برای کسب درآمد آنلاین وجود دارد و یافتن مناسب‌ترین راه فقط از طریق تجربه امکان‌پذیر است.

خرید و فروش کسب‌وکارهای آنلاین بسیار ساده‌تر از آن چیزی است که در تصور شما وجود دارد. جزئیات زیادی برای فروش کسب‌وکاری وجود دارد که نیازمند فضای جغرافیایی و عملیاتی پیچیده‌تری است. از آنجایی که این مدل تجارت وابسته به یک نقطه‌ی جغرافیایی نیست، انرژی کمتری نیز برای حفظ و نگهداری آن صرف می‌شود و در نتیجه، سرمایه‌گذاران زیادی جذب کسب‌وکارهای آنلاین می‌شوند که بسیار سودآور هم باشد.

در تجارت آنلاین انرژی کمتری صرف انجام ریزه‌کاری‌های حقوقی برای سرمایه‌گذاری می‌شود و به همان نسبت نیز ریسک‌پذیری آن پایین‌تر است.

### آغاز یک کسب‌وکار جدید در مقایسه با خریداری یک کسب‌وکار موجود

اکنون شما این شانس را داشته‌اید که اصول ابتدایی و مزیت سرمایه‌گذاری را در تجارت آنلاین یاد بگیرید. اگرچه، احتمالاً هنوز در مورد شروع کار تردید دارید و نمی‌دانید بهترین گزینه، خرید تجارت آنلاینی است که از قبل وجود داشته یا راه‌اندازی یک نمونه‌ی جدید؟

راه‌اندازی یک تجارت جدید نیازمند زمان و سرمایه‌ی قابل‌توجهی است و همانطور که می‌دانید موفقیت در هر کاری به دانش و تجربه‌ی شما در آن رشته بستگی دارد. نداشتن تجربه و شناخت از شیوه‌ی کار، گاهی باعث می‌شود افراد بر روی یک شیوه‌ی خاص تعصب بی‌جا داشته باشند که گاهی همین جانبداری یک‌سویه، موجب از بین رفتن فرصت‌های بالقوه می‌شود.

دلایلی که در ادامه به آنها اشاره شده است، نشان می‌دهد چرا خرید تجارت آنلاینی که از از قبل موجود است، تصمیم بهتری است:

کسب‌وکاری که از قبل راه‌اندازی شده و به سوددهی رسیده است، در واقع امتحان خود را پس داده و مجبور نیستید زمانی را برای تست کردن، تجربه کردن و پیدا کردن راه‌تان به سوی سودآوری صرف کنید.

وقتی به عنوان یک فرد جدید وارد کار می‌شوید، بهتر می‌توانید اشتباهات مدیر قبلی را متوجه شوید و با روش‌های خاص خود، به‌دنبال رفع اشکالات و خطاهای فعلی می‌روید. می‌توانید دانش و تجربه‌ی کافی برای ادامه‌ی کار را از همین کسب‌وکار فعلی به دست بیاورید.

سطح تجارت متناسب با میزان دارایی شما تعریف می‌شود.

و در پایان

در این مقاله سعی کردیم دلایلی را با شما در میان بگذاریم که نشان می‌دهد کسب‌وکار آنلاین، سرمایه‌گذاری مطمئنی است.

هر کارآفرین و سرمایه‌گذار در ابتدا باید در ابتدا بررسی کند که چقدر زمان دارد و سرمایه‌ای که می‌تواند برای این کار در نظر بگیرد، چقدر است.

همانطور که پیش از این نیز گفته شد، انطباق‌پذیری و انعطاف در کسب‌وکارهای آنلاین بسیار بالاست. خرید کسب‌وکار آنلاینی که از قبل وجود داشته است، مزایای زیادی دارد و از طرف دیگر این شیوه از تجارت، به شما امکان می‌دهد از منابع موجود بهترین نتیجه را کسب کنید.

احمد رضا کرامت

گروه تحقیقاتی و آموزشی کرامت زاده

Secure Online Investment Trading