

کار در اینترنت

کسب درآمد و کار در اینترنت در ایران طی چند سال گذشته تا به امروز رشد چشمگیری داشته است. به طوری که کسب درآمد اینترنتی دغدغه خیلی از افراد جامعه شده است. همه ما می دانیم کسب درآمد از اینترنت در خانه هم امکان پذیر است و یکی از بهترین و راحت ترین کارهایی است که هر کسی می تواند از آن درآمد زایی داشته باشد. حتی با کار در اینترنت می توان به فکر کسب درآمد میلیونی هم بود.

کار در اینترنت و کسب درآمد در منزل با کامپیوتر

یکی از بهترین مزیت های کسب درآمد از اینترنت، کسب درآمد در منزل با کامپیوتر شخصی تان است. بسیاری از کارآفرینان اینترنتی مطرح در دنیا کارشان را از منزل خودشان آغاز کرده اند. شما هم بدون اینکه نیاز باشد دفتر کار یا مجوز کاری دریافت کنید می توانید برای شروع یا حتی برای همیشه کسب و کارتان را در منزل اداره کنید. کسب و کارهای اینترنتی زیادی همین الان در ایران وجود دارند که صاحبان آن ها در منزلشان آن را اداره می کنند. همچنین بعد ها با تیم سازی و به صورت دورکاری می توانید افرادی را استخدام کنید تا برای شما کار کنند و به شما برای پیشرفت در کسب و کارتان کمک کنند.

دسترسی به مخاطبان هدف بیشتر

از طریق اینترنت می توانید به بازار هدف گسترده تری دسترسی داشته باشید. بعنوان مثال شما یک تاپیپیست هستید. آیا مشتریانی که به شما مراجعه می کنند از شهر های دیگر هم هستند؟ مسلماً فقط افرادی که در نزدیکی شما هستند یا نهایتاً در شهر شما زندگی می کنند به شما سفارش کار می دهند.

ولی اگر کسب و کار آنلاین داشته باشید مطمئن باشید می‌توانید از شهرهای دیگر هم مشتری داشته باشید. مشتری‌های بیشتر با دسترسی به بازار هدف گسترده‌تر از بهترین مزیت‌های کسب و کارهای اینترنتی است.

کار در اینترنت و بازاریابی و تبلیغات با کمترین هزینه

در اینترنت روش‌هایی برای بازاریابی و تبلیغات و جذب مشتری وجود دارد که توسط آن‌ها می‌توانید با کمترین هزینه یا حتی بدون صرف هزینه‌ای از آن‌ها استفاده کنید. به عنوان مثال با تولید محتوای مورد نیاز مخاطباتان می‌توانید آن‌ها را به سمت خود و کسب و کارتان جذب کنید. در واقع بازاریابی از طریق محتوا می‌تواند بهترین ابزاری باشد که هر فردی با هر میزان سرمایه و هر نوع کار در اینترنت می‌تواند از آن به بهترین نحو استفاده کند.

چگونه کار در اینترنت و از اینترنت کسب درآمد داشته باشیم؟

راه‌های زیادی برای کسب درآمد اینترنت وجود دارد که افراد با توجه به ایده، تجربه و سرمایه‌شان به سمت آن‌ها می‌روند. در این مقاله به هیچ وجه قصد راه‌اندازی ایده جدید مثل اسنپ یا راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی مثل دیجی‌کالا را نداریم! در واقع در این مقاله راه‌هایی را برای شما عنوان می‌کنم تا بدون دردسر و با کمترین سرمایه یا حتی بدون سرمایه بتوانید کسب و کاری را به صورت آنلاین راه‌اندازی کنید یا اینکه بدون راه‌اندازی کار اینترنتی بتوانید از اینترنت کسب درآمد داشته باشید.

آیا برای کسب درآمد از اینترنت و کار در اینترنت حتما باید سایت داشته باشیم؟

شاید این سوال را تا الان خیلی از دوستان از من پرسیده اند و یا اینکه در ذهن خیلی ها این سوال وجود داشته باشد. جواب این سوال خیر است. هر کسی برای اینکه بتواند از اینترنت کسب درآمد داشته باشد حتما نیاز نیست که سایت داشته باشد. بلکه با روش هایی که هم اکنون وجود دارد و در ادامه آن ها را به شما معرفی می کنم اصلا نیازی به داشتن سایت نیست.

هر چند نقش سایت در کسب و کار اینترنتی خیلی مهم است و بسیاری از درآمدهای میلیونی از وب سایت کسب و کار مورد نظر ایجاد می شود. بسیاری از اعتماد سازی ها و دیگر مواردی که در کسب درآمد از اینترنت دخیل است به وب سایت اینترنتی هر کسب و کاری ختم می شود. البته همانطور که گفتم برای کسب درآمد اینترنتی همیشه به سایت نیاز نیست! نمونه اش کانال های تلگرامی که روزانه بالای ۵۰۰ هزار تومان در آمد کسب می کنند وب سایتی ندارند!

البته باید بدانید راه اندازی یک وب سایت اینترنتی کار آسانی است. با وجود منابع و آموزش هایی که در مورد طراحی سایت با وردپرس به صورت رایگان در وب فارسی موجود است هر کسی بدون هیچ اطلاعاتی در مورد طراحی سایت و کد نویسی و به راحتی و با کمترین هزینه می تواند وب سایت خود را راه اندازی کند. برای اطلاعات بیشتر پیشنهاد می کنم از محصول طراحی سایت بدون کد نویسی دیدن فرمایید.

کسب درآمد و کار در اینترنت از طریق آزاد کاری

آزادکاری یا فریلنسری کاری است که هیچ سرمایه ای نمی خواهد. بسیاری از آزاد کارهایی که در اینترنت فعالیت می کنند هیچ سایتی ندارند و برای دیگران در منزل خودشان کار می کنند. شما هر تخصصی که داشته باشید می توانید از آن برای رفع نیاز هر کسی استفاده کنید و از اینترنت کسب درآمد کنید.

مثلا اگر شما در طراحی گرافیک تخصص داشته باشید و در واقع گرافیکست خوبی باشید می توانید کارهای گرافیکی دیگران را انجام دهید و کسب درآمد کنید. شاید پیش خودتان بگویید من که تخصص دارم ولی سایتی ندارم که سفارش کار بگیرم باید چه کار کنم؟ چه طور می توانم از تخصصم درآمد زایی کنم؟

خیلی ساده است! سایت هایی هستند که شما با عضویت در آن ها می توانید تخصص خود را معرفی کنید و پروژه هایی که مربوط به حوزه کاری شما هست را بگیرید و کسب درآمد کنید. سایت هایی مثل پونیشا و انجام میدم هستند که دقیقا در این زمینه فعالیت می کنند.

مثلا شما مترجم هستید می توانید وارد سایت انجام میدم شوید و خود و رزومه کاری خود را معرفی کنید. مثلا می توانید بگویید من می توانم مقالات خارجی را به فارسی ترجمه کنم و برای هر صفحه مبلغ ۳۰۰۰ تومان را دریافت می کنم. به همین سادگی است. مطمئن باشید خیلی ها دنبال یک مترجم خوب مثل شما می گردند.

کسب درآمد و کار در اینترنت از طریق تبلیغات

Page | 5

روشی که خیلی ها دنبالش هستند کسب درآمد از تبلیغات است. خیلی از دوستان را می شناسم فقط دنبال این هستند که سایتی بزنند و رتبه الکسای خود را زیر ۱۰۰۰ ایران بیاورند و از طریق آن سفارش تبلیغات بگیرند و کسب درآمد کنند. البته روش بدی نیست ولی روش های خیلی بهتر و کم دردرس تر از این هم وجود دارد.

در این روش شما باید از هر طریقی که می توانید ترافیک سایت خود را بالا ببرید. در واقع در این روش بازدیدکنندگان روزانه شما سرمایه شما هستند. البته کار آسانی نیست. شاید مدت ها طول بکشد و هزینه های زیادی را برای اینکه ترافیک سایت خود را بالا ببرید و در واقع سایتی را جهت گرفتن سفارش تبلیغات آماده کنید صرف شود.

ولی با این حال خیلی از دوستان دنبال چنین روش سختی برای کسب درآمد از اینترنت هستند. اکثر سایت های این چنینی از طریق تولید محتوای قدرتمندشان توانسته اند ترافیک بالایی را از گوگل دریافت کنند. مسلما برای تولید محتوای این چنینی باید چندین نویسنده خوب گرفت که آن هم شامل هزینه است.

زمانی که سایتتان را برای تبلیغات آماده کرده اید می توانید از طریق تبلیغات بنری و رپورتاژ آگهی کسب درآمد کنید. البته روش های دیگری هم جدیدا برای تبلیغات آمده است. مثلا سایت کانگورو تبلیغات محتوایی ارائه می دهد. و شما با این سایت ها هم برای سفارش تبلیغات می توانید همکاری کنید. ولی در کل این روش برای کسب درآمد از اینترنت را پیشنهاد نمی کنم. چون هم سخت و زمان بر است.

کسب درآمد و کار در اینترنت از طریق اینستاگرام

کسب درآمد از اینستاگرام هم مثل تلگرام است. دقیقا عین تلگرام بدون هیچ هزینه ای می توانید پیج بزنید و کسب درآمد کنید. البته همه فکر می کنند با راه اندازی یک پیج با اعضای زیاد می توانند به راحتی از طریق آن سفارش تبلیغات بگیرند و کسب درآمد اینترنتی داشته باشند. به خاطر همین هم است که همه به خرید فالوور فیک اینستاگرام روی می آورند. هزینه و وقت زیادی هم برای این کار می گذارند که آخرش هم هیچ فایده ای ندارد.

ایده های زیادی برای کسب درآمد از اینستاگرام وجود دارد. مثلا شخصی در زمینه فیتنس فعالیت می کند می تواند به اعضای پیج خود برنامه غذایی بفروشد. یا از طریق پیج خود داروهای بدنسازی بفروشد. نمونه زیادی از این پیج ها در اینستاگرام وجود دارند که ماهیانه میلیونی درآمد دارند.

همچنین می توانید از طریق اینستاگرام هنر های خود را بفروشید. پیج های زیادی در زمینه های مختلف هنری وجود دارند که کارهای خود را می فروشند. مثلا شخصی نقاش خوبی است می تواند تابلو های نقاشی خود را از طریق اینستاگرام به علاقه مندان به نقاشی بفروشد. یا شخصی انگشتر ساز خوبی است. می تواند به راحتی طرفدارهای مربوط به انگشتر را به پیج خودش جذب کند و از این طریق انگشتر های خود را بفروشد.

روش دیگر این است که از طریق اینستاگرام کسب و کار سستی خود را به دیگران معرفی کنید. اینستاگرام بهترین وسیله برای نشان دادن نمونه کارهایتان است. مثلا خانمی در کار کاشت ناخن فعالیت می کند. به راحتی می تواند نمونه کارهای خود را در پیج اینستاگرامش قرار دهد و از این طریق برای خود مشتری جذب کند.

کسب درآمد و کار در اینترنت از طریق تلگرام

Page | 7

یکی از بهترین روش های کسب درآمد از اینترنت راه اندازی کسب و کار تلگرامی است. از طریق تلگرام می توانید بدون هیچ سرمایه ای کسب درآمد اینترنتی داشته باشید. خیلی از دوستانی که قصد دارند از طریق کانال های تلگرامی کسب درآمد کنند هم به فکر کسب درآمد از طریق گذاشتن تبلیغات در کانالشان هستند. طرز فکر خیلی از دوستان همین است.

همه تو فکرشان این است که کانالی در تلگرام راه اندازی کنند و با افزایش ممبر و افزایش بازدید پست هایشان کانالی محبوب با ممبرهای زیاد درست کنند و از این طریق سفارش تبلیغات بگیرند و پول در بیاورند. در صورتی که این سخت ترین کار است. همینطور خیلی زمان بر است.

ایده های زیادی برای راه اندازی کسب و کار تلگرامی وجود دارد. بهترین ایده برای کسب درآمد از تلگرام راه اندازی کانال های تخصصی است. شما می توانید مثلا کانالی راه اندازی کنید و در آن متخصصان را معرفی کنید. با این کار هر کسی که دنبال متخصصی برای رفع نیازش است به کانال شما می آید. برای شروع از هیچ کدام از متخصصان پولی دریافت نکنید. متخصصان در هر زمینه می توانند رزومه خود را ارسال کنند و شما هم در کانال خود قرار دهید.

بعد از اینکه اعضای کانال بالا رفت شما برای قرار دادن نمونه کارهای متخصصین از هر کدام هزینه ای را می توانید دریافت کنید. البته این یک ایده خام بود و به عنوان مثال خدمت شما عرض کردم.

کار در اینترنت از طریق تولید محتوا

تولید محتوا کاری است که هر کسب و کار اینترنتی که می خواهد حرفی برای گفتن داشته باشد باید انجام دهد. بارها در مورد تولید محتوا و نحوه انجام صحیح آن در دیگر مقالات صحبت کردم. از طریق تولید محتوا هم می توانید از اینترنت کسب درآمد داشته باشید.

هر کسی می تواند محتوایی که تولید می کند را در هر قالبی که است به روش های مختلف به فروش برساند. در ادامه در مورد انواع روش های فروش محتوا صحبت می کنم.

مثلا می توانید با تولید محتوای جذاب و هدفمند مخاطبان زیادی را به وب سایت خود جذب کنید و از طریق آن ها در آمد زائی کنید. به این صورت که برخی از محتواهای خود که فکر می کنید ارزش بیشتری نسبت به بقیه دارند را به صورت پولی در اختیار کاربران قرار دهید. درست مثل سایت هایی که عضویت ویژه دارند.

منظور از محتوا فقط محتوای متنی نیست! شما در قالب های پر طرفدار تر دیگر مثل ویدئو و فایل های صوتی نیز می توانید محتوا تولید کنید. مثلا می توانید آموزش های خود را که به صورت ویدئویی است را در سایت هایی مثل فرانش برای فروش قرار دهید.

اگر واقعا توانایی در تولید محتوا داشته باشید می توانید برای دیگران هم محتوا تولید کنید و کسب درآمد داشته باشید. امروزه محتوای خوب در وب فارسی به وفور یافت نمی شود و همین باعث می شود که ارزش تولید محتوای یونیک بالا برود. همین مورد هم باعث می شود هزینه های زیادی صرف تولید محتوا شود.

صرفه جویی در هزینه ها با کار در اینترنت

یکی دیگر از مزیت های خوبی که کسب و کارهای اینترنتی دارند این است که در خیلی از هزینه های اضافی صرفه جویی می شود. مثلا دیگر نیازی نیست برای رفتن به محل کار خود هزینه کنید. یا برای تولید کاتالوگ ها و هر چیز فیزیکی دیگری هزینه ای اضافی پرداخت کنید. چون در کسب و کارهای اینترنتی همه چیز دیجیتال است.

کار در اینترنت بدون نیاز به مجوز

برای اینکه از اینترنت کسب درآمد داشته باشید نیاز به هیچ مجوزی ندارید. البته در کشور ما در هر کاری باید همیشه مطابق قوانین جمهوری اسلامی ایران فعالیت داشته باشید. ولی در کل برای هر کسی که قصد راه اندازی کسب و کار اینترنتی دارد یا اینکه می خواهد از اینترنت به هر طریقی درآمد کسب کند نیازی نیست که مجوزی داشته باشد. البته نماد اعتماد و ساماندهی برای سایت هایی است که فروش اینترنتی دارند ولی آن هم هنوز اجباری نشده است!

برنامه های اجتماعی و سرگرمی

اگر توانایی اجرای برنامه های هفتگی یا ماهانه دارید، برنامه هایی حرفه ای در حوزه های اجتماعی-آموزشی و سرگرمی، می توانید وبسایتی راه بیندازید و عضوگیری کنید. حق عضویت ماهانه یا سالانه و تبلیغات محل درآمد خوبی خواهند بود. برای این کار البته باید برنامه های باکیفیت تولید کنید و آنقدر خوب باشید تا مشتریان حاضر به پرداخت حق عضویت بشوند. به مشتریان این اعتماد را بدهید که برنامه ها تا پایان حق عضویت آنها تولید خواهند شد. کسب و کارهای فراوانی در این حوزه وجود دارند.

فروش رابطه‌های (Affiliate Marketing) و کار در اینترنت

فروش رابطه‌های یکی از انواع بازاریابی است که در آن شما محصولات دیگران را در سایت خود یا سایت‌های مخصوص این کار تبلیغ می‌کنید و به ازای فروش یا هر مراجعه‌کننده‌ای که به سایت مبدا می‌فرستید کسب درآمد می‌کنید. همان‌طور که از تعریف فروش رابطه‌ای مشخص است، در این نوع کسب و کار شما نیازی به ساخت یا تولید محصول یا خدماتی ندارید، تنها بستری برای فروش محصولات دیگران فراهم می‌کنید. اما در این راه نیاز به جذب کاربران و تبدیل آن به مشتریان واقعی دارید و الا درآمدی نخواهید داشت! پس تکنیک‌های بازاریابی را باید فرا بگیرید.

چند نمونه از کسب و کارهایی که بر اساس فروش رابطه‌ای بنا نهاده شده‌اند:

inspirereview.com

thegreenhead.com

thisiswhyimbroke.com

thewirecutter.com

جذب اسپانسر برای محتوای تولیدی برنندشده

جذب اسپانسر برای محتوای تولیدی گزینه‌ای هم سخت و هم راحت است! سخت از این بابت که برای تبدیل شدن به یک برند تولیدکننده‌ی محتوا در اینترنت باید زحمت زیادی بکشید و راحت از این بابت که وقتی تبدیل به برند شدید این اسپانسرها خواهند بود که به شما مراجعه خواهند کرد. همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد برای این‌کار نیاز به تولید محتوای باکیفیت و مستمر دارید.

خلاق باشید!

روش‌های دیگری نیز برای کسب درآمد در اینترنت وجود دارد. کافی است به قابلیت‌های خود و نیازهای موجود دقت کنید و یا روند فعلی کاربرانی که به آنها دسترسی دارید (یا می‌توانید پیدا کنید) را بررسی کنید و بر آن اساس ایده‌ای جذاب تولید کنید. نکته‌ی مهم شناخت مشتریان بالقوه، شناخت بازار و آشنا بودن به مسائل فرهنگی بازار مورد نظر است.

ساختن سایت و فروش تبلیغ برای کار در اینترنت

درک هالپرن (Derek Halpern) اعجوبه‌ی این کار است. او سال‌ها پیش وبسایتی برای انعکاس اخبار ستاره‌های هنری و شایعات مربوط به آن‌ها راه‌اندازی کرد و بعد از چندی سایتش به محل تبلیغ کسب و کارهای دیگر تبدیل شد. او اکنون موسس و مدیر وبسایت SocialTriggers است که به ارائه‌ی محتوای آموزشی می‌پردازد. درواقع این حوزه یکی از عمومی‌ترین حوزه‌های کار در اینترنت است. رمز و راز موفقیت مطالب جذاب، استمرار و ماندگاری است.