

## چرا باید کسب و کار اینترنتی داشته باشیم؟

یه نگاهی به خریدایی که ماه گذشته انجام دادین، بندازین حتما یه خرید اینترنتی رو داشتن. اگه به دور و برتونم یه نگاهی بندازین میبینین هر روز تعداد کسایی که **کسب و کار اینترنتی** راه می ندازن بیشتر و بیشتر میشه. مزیت داشتن **کسب و کار اینترنتی** چیه و چه دلایلی باعث میشه سرعت افزایش این کسب و کارا اینقدر شتاب داشته باشه؟ اگر می خواین زودتر یک تصمیم خوب بگیرین و از این غافله عقب نمونین، چند دقیقه وقت بزارین و این مقاله رو بخونین:



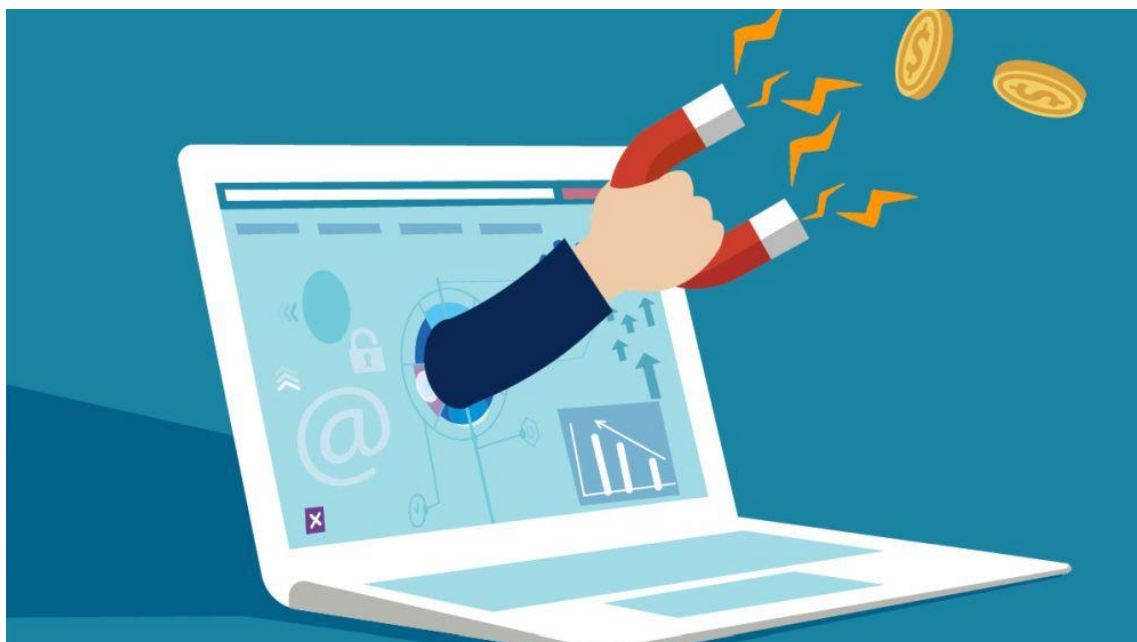
مزیت های کسب و کار اینترنتی

## با کسب و کار اینترنتی، نیازی به پرداخت اجاره مغازه یا دفتر ندارید!

یک دلیل مهم برای توسعه سریع **کسب و کار اینترنتی** اینه که این نوع از کسب و کارا نیازی به اجاره مغازه و دفتر ندارن. این یعنی این که همین اول کاری کلی تو زمان و هزینه هاتون صرفه جویی کردین. می تونین سرمایه ای که باید برای این کار کنار می زاشتین رو بزارین برای کارتون. سال های بعد هم لازم نیست نگران تمدید قرارداد، افزایش هزینه های اجاره، هزینه جا به جایی، از دست رفتن مشتری ها به خاطر جا به جایی و ... باشین.

## درآمدزایی سریع را در شغل آنلاین تجربه می کنید!

پای صحبت قدیمیا که می شنین همه میگن وقتی یه کاری رو شروع می کنین حداقل یک سال اول نباید دنبال درآمد باشین و به اصطلاح باید از جیب بخورین. در مورد **کسب و کار اینترنتی** این قضیه درست نیست و شما می تونین خیلی زود به درآمد برسین. چون خیلی زود می تونین کسب و کار خودتونو سر و سامون بدین و اونو به مشتری معرفی کنین. جلب اعتماد مشتری هم تو کسب و کارهای اینترنتی می تونه خیلی سریع انجام بشه. برای مثال می تونین یه کارهایی بکنین که ریش سفیدای دنیای اینترنت مثل موتور جستجوی گوگل شما را به مشتریاتون معرفی کنن. یادتون باشه که این کارها رو سئو می گیم.



کسب درآمد از کسب و کار اینترنتی

با صرف هزینه بسیار کم، به درآمد آنلاین بالایی می رسید

اگه بخاین یه فروشگاه راه بندازین، باید به فکر یه سرمایه خوب باشین تا مغازه اجاره کنین، برای دکوراسیونش هزینه کنین، اونو از جنس پر کنین، نفر استخدام کنین، پول آب و برق بدین و از همه مهمتر برای فروشگاهتون تبلیغ کنین. خیلی از این هزینه ها در مورد **کسب و کار اینترنتی** وجود ندارن مثل هزینه دکوراسیون و استخدام نفر، بعضی هزینه ها هم خیلی کمترن و تاثیر خیلی بیشتری دارن مثل تبلیغات. واسه همین که در رقابت بین

کسب و کار های سنتی و اینترنتی، همیشه کسب و کار های اینترنتی برنده میشن و طرفدارای این کسب و کارا روز به روز بیشتر و بیشتر میشن.

با کسب و کار اینترنتی به درآمد غیرفعال می‌رسید

یه کشاورز اگه محصول درستی رو انتخاب بکنه و تو یه منطقه با آب و هوا و خاک خوب درختشو بکاره، می تونه بعد از یک مدت تلاش و فقط با مراقبت، از محصول درختش استفاده کنه و ازش لذت ببره. **کسب و کار اینترنتی** هم مثل کاشتن درخته البته تو یک منطقه خوب با آب و هوای خوب. بعد از راه افتادن کارتون تو دنیای اینترنت، با مراقبت می تونین شاهد بار دادن کسب و کارتون باشین و از درآمدتون لذت ببرین. ما اسم این درآمد رو گذاشتیم درآمد غیر فعال.



درآمد غیر فعال کسب و کار اینترنتی

با کسب درآمد از کسب و کار اینترنتی، هیچ محدودیت مکانی و زمانی ندارید

یه مغازه دار برای جلب رضایت مشتریاش ممکنه مجبور باشه زمان زیادی رو تو مغازه بگذرونه تا کسی که نیاز به خرید از اون رء فروشگاه داره دست خالی برنگرده. به اصطلاح بازاریا مشتری بره جای دیگه پریده و دیگه سخته

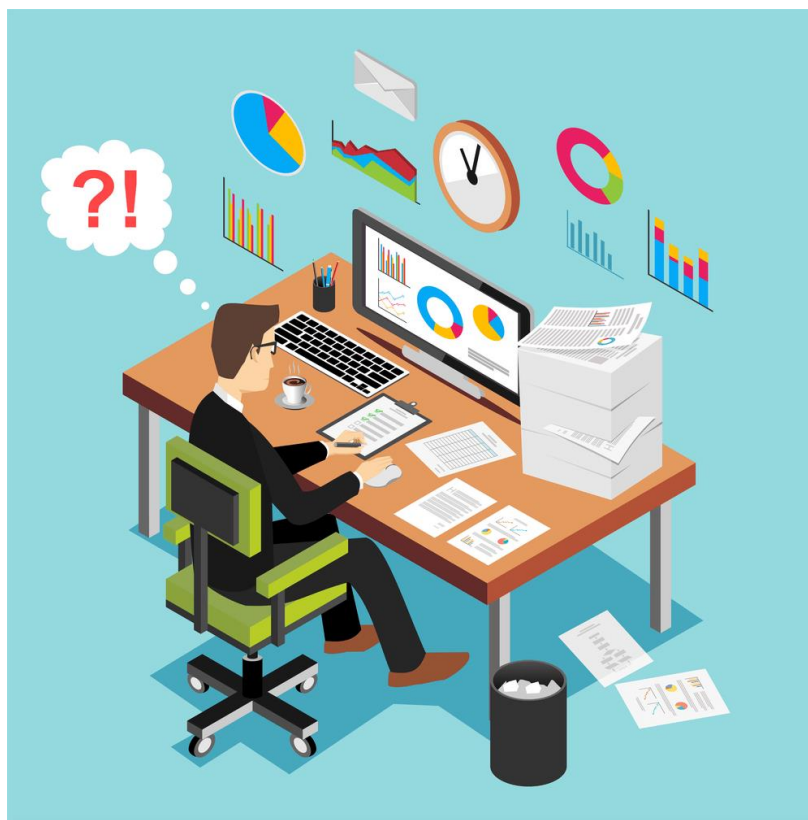
که مشتری شما بشه. یه مغازه دار هر چقدر هم که تلاش بکنه باز هم محدودیت زمانی داره و نمی تونه ۲۴ ساعته در دسترس مشتریاش باشه. با کسب و کار اینترنتی هیچ محدودیتی از نظر زمانی و مکانی ندارین و همیشه برای مشتریاتون در دسترسین. هم برای مشتریای دور و بر و هم برای مشتریای دور.

### با کسب و کارهای اینترنتی، به بازار بزرگتری می فروشید

وقتی کسب و کار اینترنتی راه می ندازین و هیچ محدودیت زمانی و مکانی ندارین، یعنی بازارتون بزرگه و خیلی زود بازار کسب و کارتتون اشباع نمیشه. واسه همین خیلی از کسب و کارا که کوچیک به نظر می رسن و ممکنه درآمد خوبی نداشته باشن، می تونن تو دنیای اینترنتی، کسب و کار پر رونقی داشته باشن. برای مثال یه کسب و کار خونگی که یه محصول محلی رو تو یکی از شهرهای شمال عرضه می کنه، تو فروشگاه خودش باید منتظر مسافرای باشه که به فروشگاهش تو فصلای سفر سر می زنن، ولی اگر فروشگاه اینترنتی داشته باشه می تونه به همه مردم ایران یا حتی دنیا، همیشه محصولشو معرفی کنه و بفروشه.

### با کسب و کار آنلاین، تمام اطلاعات مالی شما دقیق و سیستمی است

مستند کردن خرید و فروش ها یه کار خیلی مهم، سخت و زمان بره. حالا اگر بخاین بدونین که کدوم فصل از سال کدوم محصول رو بهتر فروختین باید کلی نوشته رو مرتب کنین و اونا رو به دقت بررسی کنین. واسه همین شاید خیلی از کسب و کارای سنتی این کارو انجام ندن. ولی وقتی کسب و کارتتون اینترنتیه می تونین این مستندسازی رو خیلی راحت انجام بدین و ازش لذت ببرین. حتی می تونین با بعضی نرم افزارا خیلی راحت معاملات فروشگاه خودتون رو بررسی و تحلیل کنین و تصمیمات درست تری بگیرین.



کسب و کار اینترنتی و مستند سازی راحت

با ساخت شغل اینترنتی، به راحتی از تمام رقبای قدیمی خود جلو میزنید

بیشتر مشتریای شما سرشون شلوغه و وقت زیادی برای رفتن به مغازه ها و خرید ندارن. حتی الان خیلیا ترجیح می دن که به جای رفت و آمد به آموزشگاه ها و .. برای آموزش هم از کلاس های آنلاین استفاده کنن. حتی بیشتر مردم اخبار رو از سایت ها می خونن. اگه می خواین به نیاز مشتریاتون جواب بدین و اونا رو جذب کسب و کار خودتون بکنین باید سریع تر به فکر ایجاد کسب و کار اینترنتی باشین چون ممکنه همین الان رقیباتون این کار و شروع کرده باشن.

با درآمدزایی آنلاین، شاهد نابودی کسب و کارهای سنتی می شوید

وقتی کسب و کار اینترنتی اینقدر مزیت داره و اینقدر تقاضا براش وجود داره چرا نباید جای کسب و کارهای سنتی رو بگیره؟ فک می کنین روزانه تعداد کسایی که اسنپ می گیرن بیشترن یا کسایی که به آژانس و تاکسی و تلفنی زنگ می زنن؟ فک می کنین بازار کدوم در آینده بهتر خواهد بود؟

با شغل آنلاین، نیازی به داشتن پرسنل خیلی زیادی نیست

تصور کنین بخاین یه فروشگاه با شعبه های زیاد داشته باشین که ۲۴ ساعته آماده خدمت رسانیه. چند نفر لازم دارین تا این فروشگاهو اداره کنین؟ شک نکنین با کسب و کار اینترنتی به نیروی انسانی کمتری نیاز دارین. خیلی از نرم افزارها و افزونه ها هم هستن که می تونین بهتون کمک کنن بدون نیاز به استخدام نیروی انسانی جدید کارهاتونو جلو ببرین.



نیاز کمتر به پرسنل در کسب و کار های اینترنتی

با بیزینس اینترنتی، جزء ۳٪ از افراد ثروتمند جامعه می شی

کسب و کار اینترنتی محدودیت زمانی و مکانی ندارن، به بازارهای بدون مرز و جهانی دسترسی دارن، بازده بالایی دارن، به سرمایه زیادی نیاز ندارن و هزار و یک مزیت دیگه دارن. پس منطقیه که بگیم با راه اندازی این کسب و کارها جا داره که شما هم عضو ۳٪ ثروتمند جامعه بشن.

تبلیغات در کسب و کار آنلاین بسیار ارزان و پربازده است

یکی از بزرگترین مزیت های کسب و کار اینترنتی اینه که می تونین با کمترین هزینه ها، بهترین تبلیغات رو داشته باشین. گستره مخاطبای تبلیغات اینترنتی هم زیاده. تقریباً همه یه گوشی دستشونه. خیلی ها هم وقتی پشت چراغ قرمز به جای نگاه کردن به بیلبرد های تبلیغات شهری گوشی خودشونو چک می کنن. تبلیغات

اینترنتی تاثیرگذاری زیاد و بازده خوبی دارن. اصلی ترین دلیل هم این که می تونین مخاطب هدف خودتون رو با دقت خوبی شناسایی و پیدا کنین. در مورد تبلیغات اینترنتی بررسی بازخوردها و میزان تاثیرگذاری هم با دقت قابل قبولی به راحتی قابل انجامه. یعنی می تونین سریع بفهمین که کدوم تبلیغ جواب بهتری میده تا برای تبلیغات درست هزینه کنین.

با کسب درآمد از اینترنتی، آقای خود می شوید

شما هم دوست دارین رئیس خودتون باشین؟ دوست دارین یک کارآفرین موفق باشین؟ با ایجاد کسب و کار اینترنتی این فرصت برای همه فراهمه. با هر مقدار سرمایه ای که دارین می تونین کسب و کار خودتونو شروع کنین و کسب درآمد اینترنتی داشته باشین.



کارآفرینی و خود اشتغالی با کسب و کار اینترنتی

در شغل های اینترنتی می تونید کارگر و کارمند رایگان داشته باشید

اگه ذهن خلاقیتی داشته باشین، هیچ فرصتی بهتر از یه کسب و کار اینترنتی نیست که به افکار خلاقانه شما بال و پر بده تا به واقعیت تبدیل بشن. شما می تونین با طرح های خلاقانه، مخاطبای خودتون رو به کارمندان و

فروشندهگان خودتون تبدیل کنین. یه نگاهی به زندگی خودتون بکنین به احتمال زیاد تا به امروز برای خیلی از کسب و کارهای اینترنتی تبلیغ کردین یا بخشی از کارهای اونا رو داوطلبانه انجام دادین.

### اطلاع رسانی ساده تر محصولات و خدمات جدید به مشتریان قدیمی

ارتباط با مشتری در کسب و کارهای اینترنتی خیلی بهتر و حرفه ای تره. شما می تونین با مشتریاتون از طریق ایمیل، شماره تلفن، حساب کاربری و ... به راحتی و با کمترین هزینه در ارتباط باشین. با این ارتباط، داشتن مشتری های وفادار خیلی ساده تر از کسب و کارهای سنتیه. ارتباط و تعامل بهتر با مشتری یعنی این که می تونین ساده تر و با هزینه کمتر محصولاتتون رو بهشون معرفی کنین و برای خدمات جدیدتون مشتری پیدا کنین. یادتون نره همین الان که شما دارین به ایجاد کسب و کار اینترنتی فک می کنین، خیلیا کسب و کار خودشون رو راه انداختن یا دارن راه می ندازن. بهتر عجله کنید!!!