

بهترین زمان برای شروع کسب و کار
اینترنتی شما، پنج سال پیش بود،
اما امروز بهترین زمان برای شروع
کسب و کار شما است.

www.timetochange.ir

ارائه: مهندس ساسان جعفرنیا

سوابق: بیش از شانزده سال سابقه فعالیت در فضای کسب و کار اینترنتی

▪ پژوهشگر برتر دستگاه‌های اجرایی استان خراسان رضوی 1387

▪ مربی نمونه کشوری سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور 1387

▪ مربی پژوهشگر برتر سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور 1392

▪ مولف و مترجم 21 عنوان کتاب با تیراژ بیش 60 هزار جلد (85-98)

▪ مدرس 35 دوره آموزش تجارت اینترنتی از سال 1393 با بیش از 70 هزار نفر - ساعت

▪ مدرس کارگاه‌های آموزش عملی راه اندازی سایت و فروشگاه اینترنتی، سئو سایت،

اینستاگرام، چگونه کتاب پرفروش بنویسیم، تولید محتوا دیجیتال، دیجیتال مارکتینگ و

مدیر و پشتیبانی سایت، و تلگرام مارکتینگ در مشهد



۱- قانون اول:

چرا خود را بشناسید!

چرا؟

اولین سوالی که قبل از
گرفتن تصمیم برای شروع
کسب و کار اینترنتی باید
از خود پرسید:



چرا می‌خواهید
کسب و کار خود
را شروع کنید؟



شما احتمالاً شاغل و دارای درآمد معمولی هستید و شاید هم می‌خواهید کسب و کار خود را راه اندازی کنید. افزایش درآمد و ایجاد کسب و کار جدید هزاران مشکل و زحمت جدید به همراه دارد.

شناسایی بازار، توسعه محصول و خدمات،
بازاریابی، فروش، فعالیتهای جانبی، پاسخگویی
به مشتریان، حسابداری، مالیات و دهها معضل
دیگر که با شروع کسب و کار می‌آیند.
و شما نسبت به تمام این موارد مسئول هستید.

راه اندازی کسب و کار اینترنتی برای همه کار آسانی
نیست.

وقتی تصمیم به ایجاد کسب و کار اینترنتی می گیرید
باید ماه ها تلاش کنید، کمتر بخواهید و بیشتر کار کنید
و شاید هم با خانواده خود وقت کمتری سپری کنید.

“

بهتر است که **چرا** خوبی برای

ایجاد کسب و کار جدید

داشته باشید.

"چرا" شما،
کسب و کار شما
را شکل می دهد



✓ من "چرا" خودم را می شناسم.

✓ من کسب و کار خود را ساخته ام، زیرا من

می خواهم که سرنوشتم در دست خودم باشم

✓ من می خواهم موفقیتم به طور کامل وابسته

به توانایی من برای ارائه و تولید ارزش باشد.

✓ من می‌خواهم توانایی درآمد

شش رقمی را تولید کنم.

✓ من می‌خواهم از نظر زمانی آزاد باشم.

✓ من می‌خواهم از نظر مالی آزاد باشم.



گام های عملی:
این جمله را تکمیل کنید:
"من کسب و کارم را شروع میکنم
تا بتوانم..."

هر گونه محدودیتی را که باید در هنگام ساختن
کسب و کار خود داشته باشید، فهرست کنید.
سؤال‌های دیگری را که به طور طبیعی بعد
از چرا آغاز می شود را لیست کنید.

(چگونه؟ چه زمانی؟).

سعی کنید به آنها پاسخ دهید.

سوالات ممکن است در طول زمان تغییر کند، اما "چرا"

شما باید باقی بماند.

WHY? >



در چه زمینه‌هایی خلاق هستید؟
در چه زمینه‌هایی منحصر به فرد هستید؟
چه کاری را دوست دارید انجام دهید؟
دوست دارید به چه کسی تبدیل شوید؟
دوست دارید وقتی به انتهای زندگی خود
رسیدید، شما را با چه خصوصیتی یاد کنند؟

“

قانون دوم:

ارتباطات مهم تر از

دانش است.



افرادی که در جهان کسب و کار موفق ترین هستند، لزوماً کسانی نیستند که هوشمندتر هستند و یا بهترین مهارت را در زمینه خود دارند. در نظر داشته باشید که بسیاری از توسعه دهندگان و مهندسان بسیار هوشمند، افرادی را استخدام می کنند که هیچ مشکلی با شرکت های بزرگ ندارند. آنها در مورد زمینه فنی سمت کسب و کارشان بیشتر از مدیرانشان می دانند، اما جایگاه آنها در حالی که تخصص دارند کمتر از مدیرانشان است.

○ با اینکه دانش می‌تواند در کسب و کار سودمند باشد، افرادی که واقعاً خوب عمل می‌کنند، کسانی هستند که می‌توانند ارتباطات تجاری خود را برقرار کرده و حفظ کنند، افراد مناسب را بشناسند و بدانند که چگونه مهارت‌ها و توانایی‌های دیگران را تحت تاثیر قرار دهند.



گام های عملی

- شناسایی رویدادهای محلی برای آشنایی با کارآفرینان را که می توانید حضور پیدا کنید
- هر هفته یک تماس جدید با افراد جدید داشته باشید.
- پیوستن به جامعه کارآفرین آنلاین.
- استفاده از شبکه های اجتماعی و پیدا کردن افراد جدید که می توانید با آنها آشنا شوید. لینکدین، پینترست، اینستاگرام

قانون سوم:

یک مصرف کننده دائمی

اطلاعات و محتوا باشید.

افرادی که در کسب و کار خود موفق هستند معمولاً هر ماه یک کتاب غیرداستانی میخوانند و یادگیرندگان برای تمام عمر هستند. شما با روزی 20 دقیقه مطالعه در طول روز (در دو نوبت صبح و عصر) می توانید حدود 50 تا 75 کتاب تخصصی را در یک سال مطالعه کنید !!! افرادی که سالیانه بیش از 40 کتاب در رشته کاری خود مطالعه می کنند از جمله افراد متمایز و صاحب نظر کسب و کار خود هستند !!

گام های عملی:

نوع یادگیری که برای شما راحتتر است را تعیین کنید.
(خواندن، شنیدن، دیدن)

ایجاد عادت برای خواندن یک کتاب تخصصی در هر ماه و
شنیدن حداقل دو یا سه فایل صوتی در مورد کسب و کار.
از ارتباطات تجاری خود بپرسید که توصیه می کنند چه
مطالبی را بخوانید.




قانون چهارم:

برای شکست آماده باشید ،

برای موفقیت برنامه‌ریزی کنید



هنگامی که شما در حال ساخت کسب و کار خود هستید،
باید برای هر دو هم شکست و هم موفقیت آماده باشید.
ممکن است فکر کنید که کسب و کار شما دارای چشم انداز
عالی است و در آینده نزدیک برای شرکت شما چیزی جز
آفتاب و رنگین کمان نمی بیند.



اما واقعیت این است که تقریباً 50% از کسب و
کارهای جدید در پنج سال اول شکست می خورند و
75% کسب و کارهای جدید در ده سال اول شکست
خواهند خورد !!!

آمادگی مالی برای شکست

داشتن یک ذخیره و پس‌انداز در ابتدای راه اندازی کسب و کار از اهمیت زیادی برخوردار است. نقدینگی برای دوام آوردن در ماه‌های اول شروع فعالیت ضروری است.



روش دیگر استفاده از مهارت‌هایی است که می‌توانیم برای کسب درآمد بیشتر داشته باشیم.

مهارت‌هایی مانند حسابداری، برنامه نویسی، تولید محتوا، طراحی سایت، ویرایش متون، صفحه آرایی، تایپ، انجام امور گرافیکی، نقشه‌کشی، بازاریابی و هر مهارتی که به آنها تسلط داریم.

آمادگی برای موفقیت

شما همچنین باید برای امکان تبدیل شدن به یک موفقیت
زیاد کسب و کار خود برنامه ریزی کنید.

چه اتفاقی می‌افتد اگر تقاضا برای محصول یا سرویس

کسب و کار شما خیلی بیشتر از آنچه تصور می‌کردید باشد؟

آیا شما قادر به پاسخگویی به این تقاضا هستید؟

شروع به فکر کردن درباره اینکه چگونه می توانید کسب و کار خود را فراتر از خودتان رشد دهید.

**چه کسی باید برای کمک به کسب و کار خود استخدام کنید؟
چه مهارت ها، آموزش و افرادی نیاز دارید که با شما کار کنند
تا شرکت شما رشد کند؟**

چارت سازمانی شما چطور است؟

چه تجهیزات اضافی، تکنولوژی و یا فضای اداری شما نیاز دارید؟

وقتی کسب و کارتان خیلی بزرگتر از آنچه در حال حاضر است، کسب و کار شما چگونه است؟

نقش شما زمانی است که کسب و کارتان ده برابر اندازه فعلی شماست چگونه است؟


اگر بتوانید به این سوالات پاسخ دهید، برای مجهز شدن به این امکان که کسب و کارتان فراتر از انتظارات شماست، مؤثر است.

گام های عملی:

صندوق ذخیره برای حقوق و دستمزد سه تا شش ماه برای پرداخت صورتحساب برای شما در زمانی که کسب و کار شما افتتاح است.

داشتن طرح ب"، اگر کسب و کار خود را متوقف کردید تا بتوانید درآمد کسب کنید

ایجاد یک چارت سازمانی برای کسب و کار شما زمانی که در مقیاس بزرگ میخواهد عمل کند.



قانون پنجم:
انتخاب بازار هدف،
تصمیم درست یا نادرست

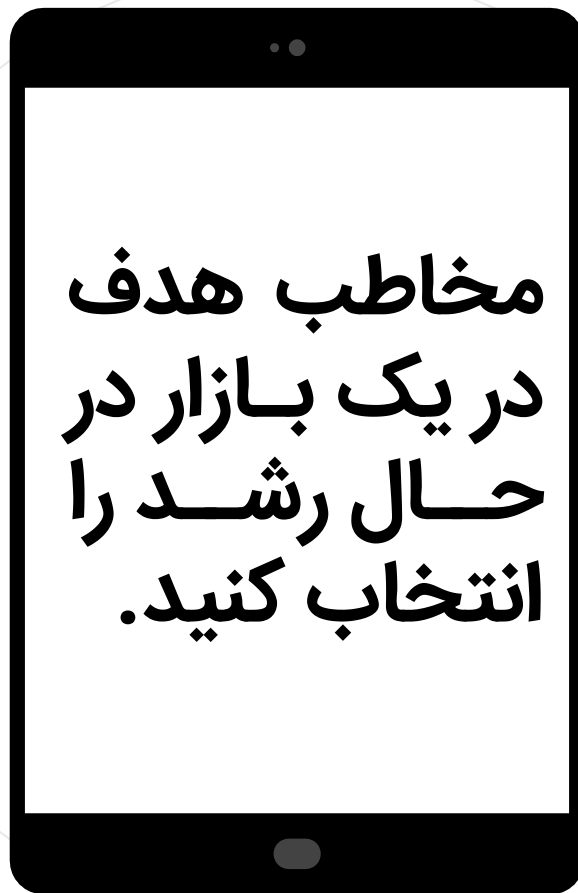
هنگامی که در ابتدا تصمیم می‌گیرید که یک کسب و کار اینترنتی ایجاد کنید، ممکن است چند ایده ممکن را در مورد محصولات یا خدماتی که می‌توانید ایجاد کنید و همچنین بازارهای بالقوه‌ای که می‌توانید هدف قرار دهید، داشته باشید. یک بازار را به عنوان یک گروه از افراد در یک گروه خاص که مشکلات و نیازهای مشابهی دارند، در نظر بگیرید.

انتخاب بازار هدف شما شاید مهمترین تصمیم اولیه در هنگام شروع کسب و کار شما باشد. اگر بازار مناسب را انتخاب کنید، زمان بیشتری را برای شناسایی مشکلاتی که مخاطبان هدف شما دارند شناسایی می کنید.



اگر بازار هدف اشتباه را انتخاب کنید،

در هر مرحله از راه نبرد به سختی مواجه خواهید شد.



با انتخاب یک صنعت که رشد آن چشمگیر است، شما شانس
و زمان بیشتری برای جذب مشتری جدید خواهید داشت.

اما شما باید اول آنها را پیدا کنید.
برای شناسایی مخاطبان هدف،
ابتدا باید تصمیم بگیرید که کدام
مشتری بالقوه، ایده آل شماست.





مشتری معمولی شما چقدر قدیمی است؟

آنها برای زندگی چه می کنند؟

چه جنسیتی دارند؟ آیا آنها متاهلند؟

آنها کجا زندگی می کنند؟

منافع آنها چیست؟

آنها با چه مشکلی مواجه هستند؟

آنها چقدر پول برای خرید آنلاین پرداخت می کنند؟

دامنه‌ای از جمعیت را برای هدف خود
ایجاد کنید که بیش از حد بزرگ و یا
خیلی کوچک نباشد که پایه مشتری
خود را محدود کنید.



هنگامی که یک مخاطب هدف را برای محصول خود شناسایی کرده اید، مراقب باشید که محصول یا خدمات جدیدی را در صنایع کاهش یافته ایجاد نکنید.

هنگامی که شما در حال ارزیابی صنایع مختلف هستید که ممکن است هدف قرار دهید، روند رشد آن صنعت را ارزیابی کنید تا مطمئن شوید که شما در حال فعالیت در یک صنعت کوچک و یا در حال کوچک شدن نیستید.



فروش به افرادی که مایل به خرید هستند.

مخاطب هدفی را پیدا کنید که پول داشته

باشد و مایل به خرید محصولات و خدمات

شما است.



در حالت ایده آل، شما گروهی از افرادی را پیدا خواهید کرد که یک محصول یا خدمات به طور مرتب خریداری می‌کنند. به این ترتیب، تنها کار لازم که باید انجام دهید آن است که آنها را متقاعد کنید که از دفعه بعد که برای تهیه این محصول

یا خدمات از شما بخرند.



نحوه شناسایی بازار هدف احتمالی

اگر هنوز مشکلی با ایده هایی برای پیدا کردن بازار هدف دارید، چندین استراتژی که می توانید استفاده کنید وجود دارد:

سرگرمی های خود را در نظر بگیرید.

سرگرمی های شما چیست؟ شما در طول وقت آزاد چه کار میکنید؟ بسیاری از مردم به طور موفقیت آمیز در زمینه سرگرمی های خود فعالیت می کنند، بنابراین شما هم می توانید تصور کنید که پول در آورید. بنابراین احتمالاً راهی برای جذب پول از سرگرمی شما نیز وجود دارد.



تجربه کاری خود را بررسی کنید.

در یک روز کاری چه فعالیتی دارید؟

شما در چه فعالیتی خوب هستید؟

آیا شما تجربه کار شخصی دارید که با آن

بتوانید محصول یا خدمات ویژه عرضه کنید؟



گام های عملی

لیستی از بازارهایی را که می شناسید و یا تجربه کرده اید را لیست می کنید که برای مصرف کنندگان محصول یا خدمات شما بازار بالقوه هستند.

مشخص کنید کدام یک از این بازارها در حال رشد هستند و کدام یک در حال کاهش هستند.





**فهرستی از زیر مجموعه های بالقوه هر بازار
رشد در لیست خود را که می توانید هدف
قرار دهید، ایجاد کنید.**

**با مصرف کنندگان بالقوه خود تماس بگیرید
و درباره محصول و خدماتی که میخواهید
ارائه دهید با آنها صحبت کنید.**

قانون ششم:

کسب و کار خود را با

حداقل شروع کنید

هنگامی که شروع به کار می کنید، ممکن است
وسوسه شوید که یک کسب و کار کامل را انجام
دهید که به هزاران نفر از مشتریان خاتمه می دهد.



قبل از راه اندازی اولیه شما ممکن است مصمم باشید
که **محصول کامل** و تمام سیستمهای پشتیبانی کننده
مانند نرم افزارهای خدمات مشتری، نرم افزار اتوماسیون
بازاریابی و نرم افزار حسابداری را در جای خود قرار
دهید.



○ هدف اول شما این نیست که یک محصول کامل
نمایش داده شود یا با یک کسب و کار بزرگ در
ابتدا شروع کنید. در عوض، باید با تمرکز بر انجام
محصول کافی کار کنید و این چیزی است که
مشتریان می خواهند و برای آن هزینه می کنند.

ایجاد یک **محصول کامل** ممکن است ماه ها و شاید سالها زمان و هزینه ببرد و شما از هدف اصلی کسب و کار که درآمد است دور شوید.

بهتر است محصول خود را با 70% کیفیت و با شرط **کافی بودن** عرضه کنید.



قانون هفتم:
بجای طرح کسب و کار،
مدل کسب و کار داشته باشید

طرح کسب و کار شامل اطلاعات ریز و جزئی درباره نحوه شروع و انجام یک کسب و کار است که همانطور که با بازار خود آشنا می شوید و شروع به کار بر روی محصول خود می کنید، بخش های قابل توجهی از طرح کسب و کار شما ممکن است تغییر کند.



ایجاد مدل کسب و کار

در عوض ایجاد یک طرح کسب و کار
گسترده، بهتر است یک سند یک تا
دو صفحه ای را که اجزای اساسی
مدل کسب و کار شما را تشکیل
می دهند، تهیه کنید.

مدل کسب و کار به شما کمک می‌کند تا اطمینان حاصل کنید که تمام پایگاه‌های خود را تحت پوشش قرار داده‌اید و به شما کمک می‌کند تا چگونگی ارتباط کاری کسب و کارتان با دیگران را پردازش کنید.



در این سند، شما باید به این موارد پاسخ دهید:

1. بازارهای هدف بالقوه خود را شرح دهید.

2. محصول و یا خدمات خود را با توجه به ویژگی‌های آن،

مزایا و راه حل های مشتری توضیح دهید.

3. در مورد بازاریابی محصول و کانال های بازاریابی اولیه که

شما قصد استفاده از آنها را دارید برای خرید مشتریان

صحبت کنید.

4- فرآیند تحویل را شرح دهید: چه افرادی، مهارت ها، تجهیزات و شما نیاز دارید که نرم افزار محصول یا خدمات خود را به شما ارائه دهد.

5- برآورد تقریبی مالی شرکت شما براساس قیمت گذاری محصول و هزینه های پیش بینی شده در سال اول را شامل می شود.

سند مدل کسب و کار خود را ایجاد کنید.

اطمینان حاصل کنید که اجزای مدل کسب و کار شما واضح است.

مراحل عملی:

بازار هدف، محصول یا خدمات، استراتژی

بازاریابی، قیمت گذاری و روش های تحویل.



قانون هشتم:

چند محصول برای فروش

آماده کنید

بسیاری از افراد وقت خود را صرف تولید و فروش فقط یک محصول می‌کنند. این درحالی است که اولین محصول شما بعید است که بهترین محصول شما باشد، بنابراین شما نباید زمان زیادی را صرف آن کنید. و هنگامی که تولید اولین محصول خود را به اتمام رساندید، وقت خود را صرف تولید سایر محصولات کنید! تولید دومین سومین، چهارمین، پنجمین، ششمین محصول خود را شروع کنید.



ایده یابی و تولید محصول برای خودتان میتواند یک
ایده خوب برای تولید محصولات جدید باشند.
ارتباط خود را مشتریان و مصرف کنندگان قطع نکنید.
مشتریان شما منبع الهام و ایده های جدید برای خلق
خدمات و محصولات جدید هستند.

گام های عملی:

در حین تولید محصول خود،
به سایر ایده های مرتبط با آن
محصول فکر کنید.

قانون نهم:

90% وقت خود را صرف
بازاریابی کسب و کار خود
کنید.

بیشتر افراد 90% وقت خود را صرف تکمیل محصولات و خدمات می کنند و 10% وقت خود را صرف بازاریابی کسب و کار اینترنتی خود، در حالی که باید 90% وقت خود را صرف بازاریابی محصولات و کسب و کار خود کنید و 10% وقت خود را صرف تکمیل محصولات.



**بازاریابی کسب و کار اینترنتی یکی از مهم ترین مراحل
رشد و گسترش کار می باشد که باید با روش های سنتی و
دیجیتال انجام شود.**

**حضور در نمایشگاه ها و سمینارهای مرتبط
مراجعه حضوری به شرکت ها و مجموعه های مرتبط با
کسب و کار ما**

تبلیغات آنلاین و ایمیل مارکتینگ

حضور قوی در شبکه های اجتماعی
مانند اینستاگرام، پینترست، لینکدین
و سایر شبکه های اجتماعی



**بازاریابی موتورهای جستجو،
سئو و بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو،
مشارکت در فروش،
بازاریابی ویروسی،
از جمله روش های بازاریابی کسب و کار اینترنتی هستند.**

قانون دهم:

“

فقط به فکر یک منبع درآمد نباشید

و چند کسب و کار اینترنتی

داشته باشید.



هر کسب و کار اینترنتی دارای دوران نوزادی، بلوغ و رشد و زوال می باشد. گاهی اوقات با تغییر الگوریتم‌های موتورهای جستجو و شبکه‌های اجتماعی و حتی اتفاقات پیش بینی نشده مانند فیلتر شدن، یک کسب و کار نابود می‌شود.



شما می توانید تنها از یک چیز مطمئن شوید:

دیر یا زود همه چیز تغییر می کند.

بهتر است فقط روی یک کسب و کار اینترنتی

سرمایه گذاری **نکنیم** و چند کسب و کار اینترنتی

ایجاد کنیم.

اگر برای ایجاد کسب و کار
اینترنتی خود ایده‌ای ندارید
در اینجا چند ایده خوب
معرفی میشوند:

یک وب سایت شغلی را برای یک صنعت خاص
(یا مورد علاقه خودتان) ایجاد کنید و برای
معرفی پست های کاری ، پول دریافت کنید.

foodmashin.com

یک کتاب الکترونیکی / چاپی را در مورد موضوعی
که در مورد آن آگاه هستید بنویسید / ترجمه و آن
را بفروشید.

www.bookstoresite.com

از بازاریابی ایمیل و رسانه های اجتماعی برای تبلیغ افراد دیگر
استفاده کنید


محصولات خود یا دیگران را از طریق برنامه های مشارکت در
فروش ارائه کنید.

ارائه خدمات آموزشی با استفاده از هر گونه دانش تخصصی و
یا مهارت هایی که ممکن است داشته باشید.



www.timetochange.ir

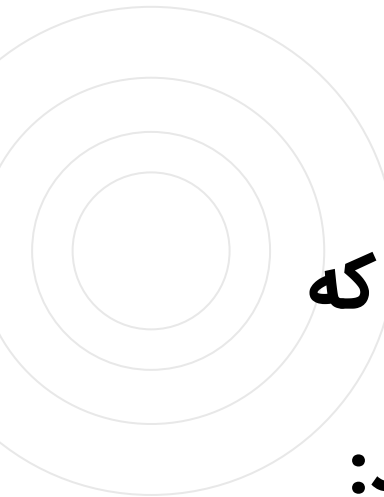
79



ساخت وب سایت های محتوای خاص
در اطراف موضوعات مورد توجه

www.seolution.ir






یک فروشگاه خرده فروشی تجارت الکترونیکی که
محصولات خاصی را برای افراد فراهم می کند:

<http://roystore.ir>

<http://kidiskala.ir>



یک انجمن عضویت آنلاین درباره یک
موضوع خاص ایجاد کنید

www.slowfood.ir

یک دوره آنلاین در زمینه موضوعی که دانش و تجربه خاصی دارد ایجاد کنید.

یک محصول نرم افزاری به عنوان یک محصول را برای حل یک مشکل که یک صنعت خاص ایجاد می کند، ایجاد کنید.

ارائه خدمات مشاوره تولیدی که در آن شما یک کار خاص را برای هزینه های تعیین شده انجام می دهید.

**فروش هنر و صنایع دستی خود و یا دیگران در سایت
اینترنتی خودتان.**

**تولید فیلم های آموزشی مانند بازاریابی حرفه ای
برای شرکت های محلی.**

خرید نام دامنه و فروش آنها را به شرکت های دیگر.

یک خبرنامه ایمیل ایجاد کنید

**ارائه خدمات بازاریابی به متخصصان، مانند متخصصان
پوست و یا دندانپزشکان**

ارائه خدمات ویراستاری برای نویسندگان و وبلاگ نویسان.



با تشکر از توجه شما

هدیه ویژه بخاطر شرکت در همایش:

کوپن تخفیف برای ثبت نام در کارگاه طراحی سایت

siteoff

هفدهمین کارگاه آموزشی

راه اندازی سایت و فروشگاه اینترنتی
اخذ نماد اعتماد الکترونیکی و درگاه بانکی

ظرفیت محدود

ثبت نام گروهی
تخفیف ویژه

پک کاربردی

به ارزش ۶۰۰ هزار تومان

رایگان

ساعت:

چهارشنبه ها
۱۶ الی ۱۹

پنجشنبه ها
۱۵ الی ۱۸

۳۰ خرداد

۵، ۶، ۱۲، ۱۳ تیر

۵ جلسه ۳ ساعته

همراه داشتن لپ تاپ الزامی است

یادگیری عملی و پروژه محور
بدون نیاز به دانش فنی و تخصصی در زمینه برنامه نویسی

صفر تا صد ایجاد سایت و فروشگاه
از خرید دامنه و هاست تا راه اندازی
سایت برای ایجاد کسب و کار اینترنتی



اطلاعات بیشتر و ثبت نام : timetochange.ir

کانال تلگرام کارگاه آموزش کسب و کار اینترنتی: @wpsites

با ارائه تاییدیه حضور در دوره

تماس مشاوره و ثبت نام: ۰۹۱۵۵۱۰۸۱۴۹-۰۹۱۵۳۱۶۸۷۴۱

۰۰۰ items هزار تومان

فروشگاه | خانه | محصولات | امکانات

Kidisi kala

فروشگاه آنلاین انواع اسباب بازی های آموزشی، فکری، مهارتی و ...

Q

نام محصول سوره مقاله من را وارد کنید

۰

طبقه بندی محصولات فروشگاه



محصولات تازه

- | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |  |  |  |  |
| ماشین مدل بار
۳۵ هزار تومان | گروسنگ دیزل
۴۵ هزار تومان | توبوس اسکلتی طرح
۷۸ هزار تومان | ماشین بوگرتی خودرو
۴۰ هزار تومان | گروسنگ نوزاد با پمپنی جادویی
BABY ALIVE
۳۶ هزار تومان | ماشین رانرور
۳۵ هزار تومان |
| افزودن به سبد خرید | افزودن به سبد خرید | افزودن به سبد خرید | افزودن به سبد خرید | افزودن به سبد خرید | افزودن به سبد خرید |