

بسم الله الرحمن الرحيم

جایگاه تجارت الکترونیک در ایران و کسب درآمد از اینترنت

دنیای ما در حال حرکت به سوی فناوری های نوین و الکترونیکی هست و ما هم باید این را یاد بگیریم و با فناوری های روز همراه شویم. من در این مقاله با کسب اجازه از اساتید برجسته و موفق، جسارتا مطالبی را در زمینه ی تجارت الکترونیک در ایران و برخی راه های کسب درآمد از اینترنت را نوشته ام. مطالب به صورت کلی هست. و مخاطب اصلی کاربرانی هستند که برای اولین بار میخواهند وارد تجارت الکترونیک شوند. کمبودها و اشتباهات و موجود در کتاب و هر کجا مشکلی سوالی داشتید بامن در ارتباط باشید.

اکثر کاربرانی که پا به اینترنت میگذارند با تجارت الکترونیک کم و بیش آشنا هستند. در کشور ما با اینکه تجارت الکترونیک جای خودش را فعلا به خوبی نگرفته و خوب جا نیافتاده و هنوز تعداد زیادی خرید اینترنتی نمیکنند. البته کاربران هم تقصیری ندارند متاسفانه عملکرد نادرست برخی فروشگاه های اینترنتی و وب سایتهای متخلف و کلاهبرداری آنها موجب عدم اعتماد کاربران به فروشگاه اینترنتی و وب سایتها و تجارت الکترونیکی شده. اما موضوعی که در این مقاله بحث میکنیم جایگاه تجارت الکترونیک در کشورمان و همچنین راه های کسب درآمد از اینترنت میباشد.

موضوعات

ایا میتوان از اینترنت کسب درآمد کرد؟

راه های کسب درآمد از اینترنت چیست؟

ایا میتوان تجارت الکترونیک را به عنوان شغل اصلی انتخاب کرد؟

چه میزان سرمایه و چه کارهایی برای تجارت الکترونیک و کسب درآمد اینترنتی لازم است؟

چه مهارت هایی لازم است؟

تجارت الکترونیک چه مزایا و چه سختی هایی دارد؟

چقدر زمان لازم است تا بتوانیم از اینترنت کسب درآمد کنیم؟

یک پیشنهاد.

لیست وب سایتهای موفق ایرانی

سیستم های همکاری در فروش معتبر بازاریابی

ایا میتوان از اینترنت کسب درآمد کرد؟

1-خیر 2-بله

جواب این سوال را اگر از مدیران وب سایت ها پرسیم اکثریت میگویند نه.و کمتر کسی میگوید بله. کسی که میخواهد از اینترنت کسب درآمد کند اولین چیزی که نیاز دارد صبر هست.صبر در هر کاری لازم است و در کسب درآمد اینترنتی بیشتر نیاز است.اکثر کسانی که در کسب درآمد از اینترنت ناموفق بوده اند صبر کافی نداشته اند.هدف مشخصی نداشته اند.ما باید همیشه این حرف را از ذهن خود خارج کنیم.(کسی نتوانسته کاری را انجام دهد پس من

هم نمیتوانم انجام دهم) چرا که این حرف کاملاً اشتباهی است. چون مهارت ها و توانایی های افراد متفاوت است. و هر کسی در کاری میتواند موفق شود. در طی 2 سال گذشته تعداد وب سایتهای فعال در کشور ما بسیار زیاد شده است. به طوری که اکثر کاربران که در اینترنت گشت و گذار میکنند برای خود وبلاگ یا وب سایت کوچکی دارند. و هر کدام هم به نوعی شاید به فکر درآمد زایی هستند. شاید درآمد چندانی نداشته باشند مثلاً در ماه 10 هزار تومان باشد ولی باز به این درآمد کم نیز راضی هستند. اما کسانی که به صورت حرفه ای میخواهند کسب درآمد کنند. و وقت خود را صرف وب سایت خود میکنند تا از آن کسب درآمد کنند ولی ناراضی هستند چون ماهی 70 الی 100 هزار تومان کسب درآمد میکنند و یقیناً این میزان درآمد برای کسی که تمام وقتش را صرف وب سایت و درآمد زایی میکند کافی نیست. در حالی که افرادی که در کشورهای خارجی از تجارت الکترونیک کسب درآمد میکنند از 4 میلیون تومان گرفته تا 80 میلیون یا بیشتر درآمد دارند. چند دلیل برای عدم موفقیت وب مسترهای ما هست که یکی از آنها:

عدم رعایت کپی رایت:

مدیری که برای مقاله ای زحمت میکشد و مقاله ای را تدوین و منتشر میکند شاید این مقاله از نظر علمی هم خیلی با ارزش باشد ولی همین که از یک وب سایتی منتشر شد دیگر مدیران سایتها انرا کپی میکنند و بدون آنکه منبع انرا ذکر کنند به نام خودشان در وب سایت یا وبلاگشون درج میکنند.

دوم عدم نو آوری:

دومین مسئله ای که باعث میشود موفقیت در بین وب سایت نویسان کمتر باشد. نو آوری در راه اندازی وب سایت میباشد. در کشور ما جز سایتهای تفریحی و دانلود بر روی سایتهای

دیگری کار نمیکنند شخصی که اقدام به راه اندازی سایت میکند اولین گزینه ی ای که به ذهنش میرسد راه اندازی وب سایت تفریحی هست چرا که مدیریت و به روزرسانی وب سایت تفریحی اسان است و سایت ها مطالب خود را از یکی دیگر با اندکی تغییر منتشر میکنند. وسایتهای تفریحی نباید انتظار این را داشته باشند که از سایت خود درآمد میلیونی خواهند داشت. و گزینه ی دومی که به نظر افراد خطور میکند راه اندازی وب سایتهای دانلود هست. وب سایتهای دانلود که مرجع و کامل باشند در کشور ما تعدادشون زیاد نیست ولی از نظر محتوایی مطالب آنها تقریبا یکسان است. و مطالب وفایلهای آنها تقریبا یکسان است و اگر مدیری فایلهایی را برای دانلود بگذارد که در بیشتر سایتها موجود نیست مطمئنا مخاطبان خاصی را خواهد داشت. برای راه اندازی وب سایت دانلود یک تیم چند نفره با پشتکار و صبر و حوصله نیاز است. و همچنین هزینه ای هم برای مدیریت و نگهداری و به روزرسانی ان نسبت به سایتهای دیگر یکم زیاد است.

سومین دلیل که در اول هم عرض کردم عدم صبر و پشتکار:

کسب درآمد از اینترنت به صبر و حوصله ی زیادی نیاز دارد کسی که یک ماهه سایتی را راه اندازی کرده نباید انتظار بازدید روزانه 100000 را داشته باشد. اگر سرمایه ای در دست داشته باشد. باید برای تبلیغ خرج کند و وب سایت خود را در وب سایتهای پر بازدید تر تبلیغ نماید. و اگر هم سرمایه ی زیادی برای تبلیغ ندارد باید بر روی سایت خود کار کند و شب و روز مطلب نویسی کند و زیاد هم به فکر کپی نباشد چون شخص حرفه ای نباید بیشتر به فکر کپی کردن از سایتهای دیگر باشد.

چهارمین دلیل: نامشخص بودن هدف.

یکی از عمده ترین دلیل های عدم موفقیت در تجارت الکترونیک نا مشخص بودن هدف است
نیازی به گفتن نیست خودمان شاهد هستیم که شخصی سایت داند راه اندازی کرده و دران
به انتشار مطالب تفریحی مثل جوک ویا عکس های خنده دار و یاپیامک میکند و یا شخصی هم
که سایت تفریحی راه اندازی کرده نرم افزارهایی رابرای داندلود میگذارند ویا مطالب مذهبی
منتشر میکنند.واین یعنی نامشخص بودن هدف که طرف میخواهد سایت ان تفریحی باشد یا
داندلود.اگر سایت داندلود نرم افزار سایت تفریحی جوک سایت عکس تصاویر و سایت مذهبی
مطالب مذهبی منتشر کند به مراتب خیلی بهتر و به جا خواهد بود و هرکس در جای خود به
خوبی واسانی کار خواهد کرد.وهمچنین بهتر است که با توجه به توانایی ومهارت خود وب
سایت راه اندازی کنیم.مثلاکسی در زمینه ی فرش مهارت دارد میتواند دراین باره مطلب
بنویسد ووب سایت خود را مدیریت کند.مثلا در مورد تاریخچه ی فرش ها نوع فرش ها.ویا
کسی در زمین برق مهارت دارد یا کسی شاعر است ویا داستان نویس ویا رمان که هر کس
میتواند در موردتوانایی و مهارت خود کار کند این یک نوع نو اوری بوده و با هدف مشخص
جلو خواهد رفت.

جواب اخر ما براین سوال این است بله میتوان از اینترنت کسب درآمد کردولی باید مراحل بالا
را رعایت کرد.

.....
راه های کسب درآمد از اینترنت چیست؟

راه های زیادی برای کسب درآمد از اینترنت وجود دارد.بازاریابی اینترنتی.حراجی های
اینترنتی.فروشگاه های اینترنتی.فروش شارژ.فروش ساکس و وی پی ان.فروش هاست و
دامنه.راه اندازی وب سایت.طراحی وب سایت.سایتهای کلیک و.....

بازاریابی اینترنتی

مثل بازاریابی برای شرکت هاست.شمالیستی از محصولات فروشگاه ها را در وب سایت خود قرار میدهید و اگر از کاربری از پنل شما خریداری کنند مبلغی از آن محصول به عنوان پورسانت به شما تعلق خواهد گرفت و ارسال سفارش بر عهده ی فروشگاه خواهد بود.

حراجی اینترنتی:

در این نوع کسب درآمد شما سایتی باعنوان حراجی اینترنتی راه اندازی میکنید و کاربران محصولات خود را در آن به حراج میگذرانند و مبلغی نیز به شما تعلق میگیرد.

فروشگاه اینترنتی:

کسانی که فروشگاه اینترنتی راه اندازی میکنند مثل این است که در فضای حقیق فروشگاه راه اندازی کرده اند و درانجا محصولاتتی که در دست دارند برای فروش قرار میدهند و کاربری که خرید میکند شما محصول رابه وسیله ی پست برای کاربران ارسال خواهید کرد.در این نوع کسب درآمد باید تلاش زیادی داشته باشید و همچنین سعی در کسب اعتبار برای فروشگاه خود باشید تا کاربران به شما اعتماد کنند.

فروش شارژ.ساکس.وی پی ان:

در این نوع کسب درآمد هم شما سایتی راه اندازی میکنید واز یکی از سرورها نمایندگی میگیرید ویک حساب الکترونیکی باز میکنیدو کاربر به محض پرداخت پول شارژو یا ساکس و یا وی پی ان به ایمیل و یا به کاربر نمایش داده میشود.

فروش هاست ودامین:

در این نوع کسب درآمد هم از یکی از سرورها نمایندگی هاست و دامنه رو میگیرید و اقدام به فروش هاست و دامنه میکنید در این نوع کسب درآمد باید یک تیم متخصص داشته باشید و بتوانید پشتیبانی خوبی داشته باشید.

طراحی و راه اندازی وب سایت:

عزیزانی هستند که طراحی قالب سیستم های مختلف را بلدند. و همچنین با راه اندازی وب سایت و وبلاگ آشنایی دارند در این نوع کسب درآمد شخص برای خود وب سایتی راه اندازی میکند و نمونه کارها و توانایی های خود را در آن به نمایش میگذارد و برای خود مشتری جلب میکند و در مقابل کاری که انجام میدهد مبلغی دریافت میکند.

و اما سایتهای کلیدی:

خدارو شکر تا زگیا از این نوع سایتهای خیلی زیاد شده که اون سایتهای بنرهای میدن و شما میذارید تو سایتتون و هر کاربری که رو این بنرها کلیک کنه برای شما چند تومانی درآمد میندازه و این نوع کسب درآمد هم برای افراد حرفه ای جایی نداره و به نوع بازی به حساب میاد و باید خیلی مواظب باشید که این نوع سایتهای اکثرا کلاه بردارن و یکی از قدیمی ترین هاش که داری اسم و رسمی هم برای خودش بود اشکار کلاه برداری میکرد. حداقل امکان از این سایتهای استفاده نکنید واسه کسب درآمد.

ایامیتوان تجارت الکترونیک را به عنوان شخص اصلی انتخاب کرد؟

جواب این سوال بستگی به افراد داره اگه کسی میخواهد به صورت حرفه ای وارد این کار بشه و در کشور خودمون الان سایتهای شرکتها و گروه های بسیار به عنوان شغل اصلی انتخاب کنه

زیادی حوزه ی تجارت الکترونیک فعالیت میکنند و گروه های موفقى در این زمینه هستند ولی چنانچه شخصی بخواهد به عنوان شغل اصلی خود انتخاب کنید باید هدف خود را مشخص کند میزان توانمندی و مهارت خود را بسنجد. حداقل امکان یک تیم چند نفر ماهر داشته باشد. و از افرادی که در این زمینه موفق بوده اند راهنمایی و کمک های لازم را بگیرد تا در این زمینه شناخت کافی داشته باشد و احتمال شکست وی در این زمینه به حداقل برسد. اگر کسی مقداری صبر و حوصله به خرج دهد و قدری نوآوری و مهارت داشته باشد مطمئنا در این زمینه موفق تر از کسی خواهد بود که در فضای حقیقی فعالیت میکند چون آزادی بیشتری نسبت به جامعه ی حقیقی دارد.

.....

چه میزان سرمایه و چه کارهایی برای تجارت الکترونیک و کسب درآمد اینترنتی لازم است؟

میزان سرمایه ای که برای راه اندازی یک وب سایت برای شروع تجارت الکترونیک نیاز است متفاوت است.

چون مثلا شخصی که میخواهد یک وب سایت معمولی تفریحی راه اندازی کند میتواند با هزینه ای حدود 200 هزار تومان سایتی راه اندازی کند و در آن فعالیت کند. ولی هزینه راه اندازی و به روز رسانی یک سایت داندلود مشخصا بیشتر خواهد بود چون هزینه ای که باید خرج هاست و افراد تیم خواهد کرد مقداری هزینه بر خواهد بود ولی آینده ی خوبی را خواهد داشت. ویا برای فروشگاه اینترنتی به جز هزینه ی راه اندازی سایت مقداری پول برای خرید وسایل برای فروشگاه نیاز است و مدیر باید باتوجه به سرمایه ای که در دست دارد خرید و فروش کند و بهتر است ابتدای کار از وسائل ارزان قیمت شروع کند.

هزینه های کلی که برای راه اندازی یک سایت

هزینه ی هاست و دامین

هزینه ی قالب

هزینه ی بهینه سازی و سئو

هزینه ی تبلیغات و معرفی سایت

و باز یاد اور میشویم که هزینه ی راه اندازی سایت متفاوت هست و هرکس با توجه به نیاز و توان خود خرج میکند.حتی میتوان با 20هزار تومان یک وب سایت راه اندازی کرد.

تجارت الکترونیک چه مزایا و معایب دارد؟

اگر در مورد مزایا و معایب تجارت الکترونیک صحبت کنیم مزایای آن نسبت به معایب آن بیشتر است چه برای خریدار چه برای فروشنده.چون کاربری که از اینترنت خریداری میکند راحت پشت سیستم رایانه نشسته و تنها با زدن چند دکمه پرداخت الکترونیکی جنس خود را در منزل تحویل میگیرد.ولی درمقابل آن معایب که دارد این است که در اول بحث هم ذکر شد برخی افراد سودجو اقدام به کلاهبرداری اینترنتی میکنند و هزینه را دریافت کرده و جنس را تحویل نمیدهند یا جنس نامرغوب و اشتباهی تحویل میدهند.و دیگر مزایایی که برای فروشنده دارد این است که با کمترین هزینه میتواند فروشگاهی را راه اندازی کند که با آن مقدار نمیتوانست در فضای واقعی راه اندازی کند.و مزایای دیگر آن این است که میتواند جنس و مهارت خود را با ازادانه نسبت به مهارت و فعالیت و تلاش خود روزانه به افراد زیادی معرفی

کند.مزایای دیگر ان این است که میتواند راحت در منزل خود یا هر جایی که به اینترنت دسترسی دارد انجام دهد. فضای رقابتی در تجارت الکترونیکی بسیار زیاد بوده و مدیران برای موفقیت بیشتر باید سعی و تلاش بیشتری بکنند. و همچنین یکی از رکن های مهم موفقیت در فضای مجازی و اینترنت کسب شهرت نام و اعتبار خوب است تا کاربران بتوانند به مدیر و نویسندگان سایت اعتماد کامل را داشته باشند و شک و تردیدی در خرید و فروش و همچنین در بازدید از سایت شما نداشته باشند.

چه مهارت هایی در تجارت الکترونیک لازم است؟

عمده سوالهایی که میپرسند چه مهارتهایی لازم است برای تجارت الکترونیک. اگر شما قصد دارید یک وب خرج کنید و یک وب سایت آماده تحویل بگیرید مهارت خاصی نیاز نیست فقط باید کار کردن با یکی از برنامه های مدیریت سایت مثل وردپرس جوملا نیوک و... را یاد بگیرید و این هم کار چندان سختی نیست و همچنین در نحوه ی نوشتن عنوان پست برجسب ها و ... باید دقت کنید البته این راهم باید به یاد داشته باشید که اگر شناخت کافی هم نداشته باشید احتمال شکست خوردن شما زیاد میشود و بهتر است اگر قصد ورود به تجارت الکترونیک را دارید حداقل به مدت یک ماه کتابها مقالات و راهنمایی هایی که لازم است از بقیه ی مدیران یاد بگیرید. را یاد بگیرید تا در کار خود موفق باشید. فقط پیشکار به خرج دهید و نگران شکست نباشید و به این فکر کنید که شاید روزی شما یکی از موفق ترین اشخاص فضای مجازی و تجارت الکترونیک شوید.

چقدر زمان لازم است تا بتوانیم از اینترنت کسب درآمد کنیم؟

و سوالی که ذهن من و شما و خیلی از مدیران وب سایتها را مشغول میکند و همچنین گلایه ی و ناامیدی خیلی از افراد بر سر همین موضوع است. شخصی که وارد تجارت الکترونیک میشود نباید انتظار یک شبه پولدار شدن را داشته باشد. کسب درآمد از فضای مجازی خیلی زمان بر هست و به همین دلیل خیلی از افراد وسط کار دل سرد شده ورها میکنند و باعث دلسردی خیلی از افراد دیگر میشوند. اما اگر چندین بار هم شکست خوردید نباید شکست بخورید و باید به دنبال این باشید که کجای کار شما ایراد داشته که منجر به شکست شده. پس حداقل 1سال به درآمد کم قانع باشید و حتی اگر مجبور باشید از پس انداز خرج کنید ولی دلسرد نشوید مطمئن باشید اگر راه را درست رفته باشید و قدم به قدم حرکت کنید در آینده ای نزدیک موفق خواهید شد. و از افرادی که در این راه شکست خورده اند مشاوره و راهنمایی نگیرید تا خدای نکرده شما را هم در این نا امید کنند.

.....
یک پیشنهاد: پیشنهادی که برای افرادی که میخواهند به تدریج در این راه مهارت پیدا کنند ویا میخواهند به عنوان سرگرمی یک وب سایت داشته باشند و در کسب درآمد برایشان مهم نبود این است که فقط یک دامنه مثلا:

Ir -com-org-net

خریداری کنند و هاست خریداری نکنند تا هزینه ی اضافی پرداخت نکنند و همچنین مدیریت وبلاگ راحت از برنامه ی های مدیریتی سایت هست. و این پیشنهاد برای افراد مبتدی میباشد. که بجای اینکه مثلا وبلاگ داشته باشند. میتوانند با پرداخت 5هزار تومان یک دامنه دات ای ار خریداری کنند و ادرسشون مستقل باشه

مثلا وبلاگشون بود

Ali.rozblog.com

میتونند باخرید دامنه و وصل اون به بلاگفا

مطالب رو از مثل قبل از سرویس بلاگفا منتشر کنند ولی ادرسشون باشه

Ali.ir ali.com ali.net

به هر حال نظر هر کسی متفاوته و هر کسی دوست داره با سلیقه و نظر خودش کار کنه و این تنها یک پیشنهاد بود.

لیست برخی از وب سایتها موفق ایرانی

دراین قسمت تعدادی از وب سایتهای خوب ایرانی که از نظر خیلی از کاربران پسندیده و مفید هستند رو قرار دادیم تعداد وب سایتهای موفق و جذاب زیاده ولی به خاطر بالارفتن حجم کتاب نتونستیم همه شونو درج کنیم.

سایتهای موفق و مفیدایرانی:

www.p30download.com

www.asandownload.com

www.mihandownload.com

www.softgozar.com

www.webalfa.net

www.niksalehi.com

www.gsm.ir

www.digikala.com

www.cloob.com

www.blogfa.com

www.mihanblog.com

www.aparat.com

www.bazarekar.ir

www.ashiyane.org

www.persianblog.ir

www.kocholo.org

www.tarfandestan.com

www.parstools.com

www.persiangfx.com/

www.graphic.ir

www.yasinmedia.com

www.rasekhon.net

www.irpdf.com

www.itiran.com

www.gooyait.com

www.soft98.ir

www.mihanscript.ir

www.webgozar.com

www.itna.ir/

www.ir-tci.org

www.mobna.com

www.veyq.ir

www.ketabnak.com

www.downloadestan.net

ودراین قسمت یکی دوتا از سیستم های بازاریابی و همکاری در فروش رو نوشتیم که دارای سابقه ی خوبی بوده اند و قابل اعتماد هستند و شما میتوانید از محصولات آنها خریداری کنید و یا با آنها همکاری کنید.

www.iranmc.net/

www.mihanstore.net

www.payeganltd.com

www.panberes.ir

که ایران مارکت و پنبه ریز جزو بهترین شرکتهای همکاری در فروش هستند.

که شما اگر خواستید در پنبه ریز عضو بشید و باهاشون همکاری کنید خیلی خوبه چون یک شرکت ثبت شده هستش و قابل اعتمادیه ویک طرح بازاریابی شبکه ای داره که من توصیه میکنم شما هم به این گروه بپیوندید و با اندکی صبر و پشتکار و تلاش به اسانی کسب درآمد کنید.

به سایت:

www.panberes.ir

مراجعه کنید و به قسمت ثبت نام برید. نام و مشخصاتتون رو به صورت کامل و دقیق وارد کنید. چرا که مشخصاتتون بعدا قابل تغییر نخواهد بود. و همچنین باید یک حساب در بانک ملت داشته باشید و کارت ملی تون رو اسکن کرده و آماده کنید. در هنگام ثبت نام کد تو قسمت کد

ملی معرف را: 1490362665

وارد کنید و بعد چک کردن معرف را بزنید. واگه کد رو درست وارد کرده باشید پابینش مینویسه سید جواد مرتضایی ارزیل. و بعد کلیه ی مراحل ثبت نام رو تکمیل کنید. و بعد وارد حسابتون شوید. و از اونجا درخواست نمایندگی رو بزنید. اونجا کارت ملی نام شعبه و کد شعبه شماره حساب را وارد کنید و بعد منتظر باشید تا نمایندگیتون تایید بشه. بعد از تایید شدن نمایندگیتون شما شروع میکنید به عضوگیری و راه اندازی یک تیم و تبلیغ محصولات پنبه ریز و به میزان تلاش و پشتکارتون میتونید درآمد کسب کنید. شما میتونید تو حسابتون که وارد شدین بروشورها و کتابهایی که خود شرکت طراحی کرده را دانلود کرده و مطالعه کنید.

امیدوارم مطالب براتون مفید و آموزنده باشه و امیدوارم روزی تو کشورمون همه از دنیای مجازی و تجارت الکترونیک به بهترین صورت استفاده کنند.

شما عزیزان هر نوع ایده و طرحی در مورد تجارت الکترونیک و فضای مجازی داشتید و دوست داشتید با ما همکاری کنید با ما در جریان بذارید تا باهمکاری هم دست به دست هم بدیم و به سوی موفقیت حرکت کنیم. ما آماده ی همکاری با کلیه ی گروه ها هستیم.

نویسنده: سید جواد مرتضایی ارزیل

جهت دریافت کتابها. مقالات. اخبار. تصاویر. به وب سایت ماسرینزید.

www.sunboys.ir

میتوانید با ایمیل

Sunboys.online@yahaoo.com

ویا با شماره ی 09149967090 (پیامک) با ما در ارتباط باشید.

جامعه ی جهادگران مجازی پسران افتاب

استفاده از کتابها در وبلاگها و وبسایتهای با ذکر صلوات جهت سلامتی و ظهور صاحب الزمان (عج) و با ذکر منبع و

نام نویسنده بلامانع میباشد.

باتشکر از وب سایت ویکیو و کتابناک و کلیه ی سایتهایی که کتابهای ما را منتشر میکنند و از ما حمایت میکنند.

