

۱۰ ایده ناب برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی

در این کتاب الکترونیکی قصد دارم تا ایده های نابی رو مطرح کنم که دوستانی که هنوز ایده ای برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی خود ندارند بتوانند از این ایده ها استفاده کنند و کسب و کار سود آور اینترنتی خود را راه بیاندازند.

ایده ها و طرح های بسیار زیادی در اینترنت وجود دارد که میشه از آن ها استفاده کرد مثل راه اندازی سیستم وبلاگ دهی، راه اندازی سایت آگهی، راه اندازی فروشگاه اینترنتی مثل دیجی کالا و ... ولی آیا این ایده ها واقعا عملی است؟ آیا واقعا پتانسیل این رو داره که در آینده به کسب و کار سود آور ما تبدیل بشه؟ واقعیت این است که اکثر کسب و کار هایی که الان موجود است و تبدیل به موتورهای پول سازی بزرگ شده اند اکثر آن ها سایت های مشابه خارجی بوده اند که در ایران بومی سازی شده اند. البته به این کار همیشه کپی برداری گفت!

در ادامه ایده هایی رو بهتون میگم که هنوز در ایران زیاد نشده و شما می تونید روی آن ها مانور دهید.

۱. ترجمه کتاب های پر فروش و محبوب

کتاب های پرفروش و محبوبی در دنیا وجود دارد مثل کتاب های برایان تریسی که در ایران از محبوبیت بالایی برخوردار است.



شما با راه اندازی سایت و ترجمه این کتاب ها و تبدیل آن ها به کتاب الکترونیکی می تونید کسب و کار میلیونی خود را راه بیاندازید. برای پیدا کردن کتاب های پر فروش می تونید از سایت گوگل و سایت آمازون کمک بگیرید. در سایت آمازون به راحتی می تونید کتاب هایی که فروش بالایی داشته اند رو پیدا کنید

۲. تولید کتاب های صوتی

تبدیل کتاب های الکترونیکی به کتاب های صوتی یکی از بهترین ایده ها برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی است.



چرا کتاب های صوتی از محبوبیت بیشتری نسبت به کتاب های الکترونیکی برخوردار است؟ یکی از دلایلی این است که بسیاری از افراد یا علاقه به خواندن کتاب های پی دی اف ندارند یا اینکه اصلاً وقت این کار را ندارند. اگر نسخه صوتی همین کتاب های پی دی اف به این افراد پیشنهاد شود مطمئناً مایل به گوش دادن آن هستند. چون دیگر نیازی نیست خودشان زحمت خواندن کتاب را بکشند و اینکه در هر زمان و مکان خاصی می توانند به این نوع کتاب ها

گوش دهند. شما با تبدیل کردن کتاب های پر فروش ایرانی (نه لزوما خارجی) به کتاب های صوتی می توانید کسب و کار اینترنتی پر سود خود را راه بیاندازید. برای پیدا کردن کتاب های پر فروش ایرانی از سایت گوگل و سایت کتاب سبز می توانید استفاده کنید. شاید این مورد برای شما پیش بیاید که صدای من برای این کار خوب نیست و اصلا تخصص این کار را ندارم. مشکلی نیست شما می توانید از فری لنسر ها و کسانی که در این زمینه تخصص دارند استفاده کنید که البته هزینه های زیادی دارد. من پیشنهاد می کنم خودتون این کار را انجام دهید. اگر هم احساس می کنید صدای خوب و تخصص این کار را ندارید با تمرین کردن میشه به این درجه رسید.

۳. راه اندازی سایت تخفیف محصولات دانلودی

حتما سایت هایی مثل نت برگ و آف یاب رو دیدید که تخفیفات گروهی محصولات و خدماتی را ارائه می کنند. که این خدمات و محصولات در زمینه های مختلف است. آیا فکر کرده اید که این سایت ها چه طور کار می کنند. این سایت ها به سراغ افرادی که محصول یا خدماتی ارائه می کنند می روند و به ازای تبلیغ این محصولات به صورت تخفیف در سایت خود درصدی از آن ها دریافت می کنند. اما شما باید چه کار کنید؟ شما می توانید سایتی مشابه این

سایت ها راه اندازی کنید اما به جای فروش محصولات فیزیکی یا خدمات، محصولات آموزشی – دانلودی را در سایت خود ارائه کنید. چه طور ممکن است؟ به سراغ افرادی که محصولات آموزشی – دانلودی دارند در اینترنت بروید و با آن ها تماس بگیرید و به آن ها پیشنهاد دهید که در ازای تبلیغ و فروش محصولشان به صورت تخفیفی درصدی از فروش آن محصول به شما اهدا شود. به این صورت شما می توانید با گذاشتن محصولات دانلودی متنوع در سایت خود ترافیک زیادی رو جذب کنید و همین باعث فروش بیشتر محصولات شما می شود

۴. تولید و فروش محصولات آموزشی دانلودی

اگر در هر زمینه ای تخصص دارید می توانید محصولات آموزشی به صورت دانلودی تهیه و تولید کنید و در بستر اینترنت به فروش برسانید. مهمترین کاری که باید انجام دهید اعتماد سازی است. و از طرق مختلف مثل ارائه مطالب آموزشی رایگان، تخفیف محصولات، ارائه پشتیبانی بعد از خرید و امکان بازگشت وجه در صورت نارضایتی این اعتماد سازی را در مخاطب خود ایجاد کنید.

۵. راه اندازی سایت همکاری در فروش محصولات دانلودی

راه اندازی سایت در این زمینه یکی از بهترین ایده های راه اندازی کسب و کار اینترنتی است که تا به حال در ایران کسی این کار را انجام نداده است. شما می توانید سایتی راه اندازی کنید و محصولات آموزشی – دانلودی افرادی که در زمینه های مختلف فعالیت می کنند را در سایت خود برای فروش قرار دهید و با جذب بازاریابان (از



طریق راه های جذب بازاریاب) به فروش این محصولات پردازید. در واقع شما محلی را ایجاد کردید که بازاریابان می توانند محصولات متنوع از نوع دانلودی را که نسبت

به نوع پستی از محبوبیت بالایی برخوردار است را بفروشند و کسب درآمد کنند. از طرفی محل مناسبی برای افرادی است که محصولات آموزشی – دانلودی تولید کرده اند و به راحتی توسط بازاریابان سایت شما به فروش برسانند. شما هم به راحتی با دریافت پورسانت خود از صاحبان محصولات می توانید کسب درآمد کنید.

۶. برنامه ی غذایی آنلاین برای بدنسازها



اگر شما مربی بدنسازی یا فیتنس نیستید نگران نباشید. شما با مشاوره گرفتن و استخدام کردن مربی بدنسازی و فیتنس می توانید سایتی راه اندازی کنید که به صورت آنلاین برنامه غذایی برای علاقه مندان به این رشته بدهید. و به مرور زمان شما می توانید این کار را به صورت اتوماتیک انجام دهید. مثلا برای افرادی که سن ۲۲ سال و وزن ۶۰ کیلو دارند برنامه ای درست کنید و در سایت بگذارید و از این به بعد افرادی که با این مشخصات درخواست برنامه

غذایی کنند می تونن از همون برنامه ای که شما از قبل نوشته اید استفاده کنند. البته این کار تخصصی است و من وارد جزئیات بیشتر نمی توانم بشم. پیشنهاد من به شما برای راه اندازی چنین سایتی مشاوره گرفتن و مشورت با یک مربی فیتنس است

۷. دامنه ثبت کنید و بفروشید

حتما برای ثبت کردن برخی از دامین های خاص متوجه آن شده اید که آن دامین از قبل توسط شخص دیگری ثبت شده است و هنگامی که می خواین وارد آن دامین شوید سایتی بالا نمی آید و بعضی از آن ها اطلاعات تماس خودشون رو داخل اون صفحه گذاشته اند و اعلام فروش آن دامین را کرده اند. شما می توانید با راه اندازی سایتی و ثبت دامین های خاص و فروش آن ها به صورت مزایده ای کسب درآمد میلیونی از اینترنت داشته باشید.



۸. قالیشویی آنلاین

حتما سایت زود فود را مشاهده کردید و میدانید چگونه کار می کند. در واقع سایت زود فود با مشارکت رستوران های کل تهران کار خود را انجام می دهد. به طوری که کاربر در هر منطقه ای که باشد می تواند سفارش غذای خود را به صورت آنلاین دهد و از نزدیکترین رستوران محل زندگی خود غذای خود را



دریافت کند. شما می توانید همین کاری که زود فود می کند را انجام دهید با این تفاوت که سفارش شست و شوی فرش را به صورت آنلاین از کاربر دریافت کنید. و برای این کار باید با تمام قالیشویی های تهران قرار داد ببندید.

۹. سایت اشتراک گذاری خانه راه اندازی کنید

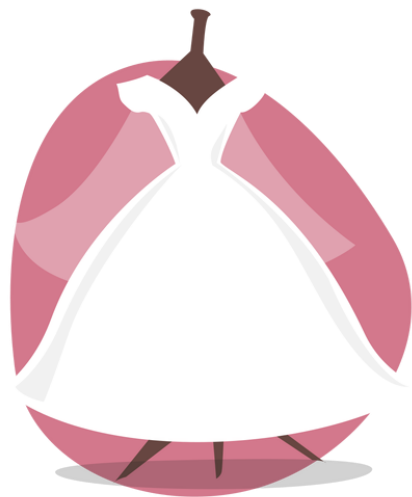
با راه اندازی سایت اشتراک گذاری خانه می توانید به کسانی که دنبال خانه اجاره ای یا فروشی یا دانشجویانی که دنبال هم خونه می گردند کمک کنید. این کار رو هم می تونید به صورت بومی انجام دهید و هم به صورت کلی در کل کشور. برای شروع این کار می توانید به صورت حضوری به بنگاه های املاک



بروید و بهشون پیشنهاد همکاری دهید یا می توانید به صورت آنلاین این کار را انجام دهید. می توانید با ارسال ایمیل انبوه به هر قشری سایت خود را معرفی کنید و بگویید سایت شما محل مناسبی برای خرید و فروش و رهن خانه می باشد.

۱۰. آنلاین لباس عروس بفروشید

شما می توانید به صورت آنلاین لباس عروس بفروشید. چطور ممکنه؟ تنها کافی است به سراغ طراحان لباس عروس بروید و پیشنهاد فروش یا اجاره



لباس عروس به صورت آنلاین را بهشون بدید. با راه اندازی چنین سایتی انتخاب های خیلی زیادی را می توانید در اختیار عروس خانم ها بزارید. چون ممکن است در سایت شما مثلا ۲۰ طراح لباس عروس لباس های طراحی کرده خودشون رو گذاشته باشند و این طوری

انتخاب های خیلی بیشتری در اختیار مشتریان قرار داده می شود. در این کسب و کار هم شما درصدی از هر خرید دریافت می کنید و هم طراحان لباس عروس های خودشان را زودتر و راحت تر به فروش می رسانند.

امیدوارم این کتاب رایگان برای شما دوست عزیزم مفید واقع بوده باشد برای دریافت آموزش های رایگان بیشتر به سایت من با آدرس <http://hamyareweb.co>

مراجعه کنید.