

پول در آوردن در خواب با کسب و کار الکترونیک

داشتن درآمد همیشگی و به اصطلاح پول در آوردن در خواب، آرزوی هر فردی است. در این مقاله راه کارهایی برای داشتن درآمد جاری در کسب و کار الکترونیکی معرفی می کنیم.

همان طور که کریستین وانگ نویسنده و روزنامه نگار هکرلایف می گوید: «در زندگی واقعی چیزی به عنوان ماشین دائمی پول وجود ندارد.» هر کدام از ما چند ساعت در روز زمان داریم و بیشتر وقت خود را صرف مشتریانی می کنیم که حاضرند بابت تخصص و خدمات ما هزینه پرداخت کنند. همچنین طبق تجربه دریافته ایم بر اساس زحمتی که می کشیم و زمانی که صرف می کنیم، چه حق الزحمه ای را مطالبه کنیم. مشکل از زمانی شروع می شود که اگر شما به هر دلیلی نتوانید یا نخواهید کار کنید، واریز وجه هم متوقف می شود.

۲ روش برای استمرار درآمدها در این اوقات وجود دارد:

۱) در مواقعی که کار نمی کنید، مهارتی بیاموزید که در پیشرفت کسب و کارتان تأثیر می گذارد و درآمد مستقیمتان را بیشتر می کند و نگرانی اوقات بیکاریتان را کاهش می دهد.

۲) محصولاتی تدارک ببینید که بتوانید از طریق تجارت الکترونیک به فروش بگذارید و چه در دسترس باشید چه نباشید، به مشتری تحویل داده شوند.

شاید بپرسید آیا واقعا آزادکارانی هستند که درآمد مستمر را تجربه کرده باشند؟ باید بگوییم بله. چنین مواردی اتفاق افتاده و امکان پذیر است. در واقع این افراد کارهایی انجام داده اند و مسیرهایی تدارک دیده اند که واریز وجه به حسابشان جاری باشد. یعنی به منطقه ای امنی رسیده اند که با توقف کار، درآمدها قطع نمی شود.

از تخصص خود درآمد مستمر بسازید

اغلب مردم ترجیح می دهند بابت خدمات سریع و در دسترس، پول پرداخت کنند. یکی از رایج ترین راه های تولید درآمد جاری، مشاوره آنلاین است. کاری که در اکثر مشاغل آزاد و در قالب حساب کاربری یا ارائه محصولاتی برای فروش عرضه می شود. می توانید تخصصتان را به صورت محصولاتی همچون کتاب الکترونیکی، دوره های آموزشی، ویدئو و... به فروش برسانید. ابتدا باید دانش مورد نظرتان را کسب کنید، سپس محصولات را فعالانه تولید و عرضه کنید. در این صورت می توانید در خواب هم درآمد داشته باشید!

سایت کسب و کارتان را راه اندازی کنید

توجه کنید که راه اندازی یک وبسایت عضوپذیر برای جذب مشتری و فروش محصول، می تواند گران باشد. همچنین حفظ کردن و مدیریت آن درحالی که وردپرس و دیگر سیستم های مدیریت محتوا مدام در حال بروزرسانی هستند، می تواند به کابوس شما تبدیل شود.

افراد بسیاری هستند که هزینه زیادی صرف ساختن وبسایت می کنند؛ اما در نهایت به خاطر بروزرسانی سیستم مدیریت وبسایت، ممکن است تمام زحماتشان به باد برود. برای جلوگیری از بروز چنین مشکلاتی لازم است دقت کنید که سایت شما با هر سیستم مدیریت محتوایی ساخته می شود، اصولی باشد. یعنی ابزارها و افزونه هایی (پلاگین ها) که با آن سیستم استفاده می کنید استاندارد باشند و با بروزرسانی به ایراد و مشکل برخوردند. در نتیجه اگر خودتان متخصص نیستید، به یک متخصص در کنار خود احتیاج دارید.

از سایت های شناخته شده الهام بگیرید

eKco

myekco.com وبسایتی است که محتوا و ویدئوهای آموزشی و مفید کاربران را به صورت نامحدود ذخیره می کند و از قیمت حداقل ۲۹ دلار به بالا در هر ماه به فروش می گذارد. درواقع **eKco** اجازه می دهد هر کاربر، مهارتش را در قالب ویدئو و محتوا به فروش بگذارد و به صورت آزادانه با مخاطبان در ارتباط باشد. داشتن ارتباط آزادانه با مشتریان بسیار حائز اهمیت است که **eKco** برخلاف دیگر سایت ها، این امکان را به صاحبان مشاغل می دهد. با این کار آن ها می توانند ارزیابی کنند که چقدر مورد پذیرش مخاطبانشان بوده اند و چه تغییراتی برای بهبود خدمات و کسب و کارشان باید اعمال کنند.

مشتریان شما بابت هر آموزش یا خدمتی که ارائه می‌دهید، هزینه‌ای به حساب سایت واریز می‌کنند و بعد ekco بر اساس تعداد کاربران و داندوهای انجام شده به شما مبلغ معینی پرداخت می‌کند و این پرداخت برای انواع فایل‌ها در مدت یک ماه و بدون قرارداد امکان‌پذیر است.

: Udemty

Udemty.com سایتی است که دوره‌های آموزشی مختلف را به فروش می‌گذارد و محیطی برای کارآفرینان ایجاد می‌کند که مهارت‌هایشان را ارائه و ارتقاء دهند. اما تفاوت‌هایی با سایت ekco دارد:

- ۱) در Udemty دوره‌های آموزشی به صورت تخفیف‌دار نیز عرضه می‌شوند.
- ۲) مخاطب و مشتری خصوصی برای کارآفرین وجود ندارد. یعنی اطلاعات تماس مشتریان فقط در دسترس سایت است نه صاحبان مشاغل.
- ۳) حداکثر حق‌الزحمه‌ی هر دوره‌ی آموزشی ۴۰۰ دلار است و امکان فروش بالاتر وجود ندارد.
- ۴) به ازای هر فروش، مبلغی به عنوان کمیسیون به سایت تعلق می‌گیرد.
- ۵) Udemty با ۷ میلیون مخاطب، برای آموذن ایده‌های کسب و کار فضای مناسبی است.
- ۶) امکان آموزش رایگان یا کم‌هزینه برای تبلیغ نام برند یا کسب و کار نیز وجود دارد.

در واقع همان‌طور که کسب‌وکاران را در وبلاگ‌ها یا شبکه‌های اجتماعی معرفی می‌کنید، می‌توانید از سایت‌هایی مثل ecko و udemty هم بهره ببرید. البته دقت داشته باشید که بعضی از وبسایت‌های کسب و کار صرفاً محلی برای بازاریابی هستند و شما به اطلاعات تماس مخاطبان دسترسی ندارید. پس لازم است راه‌های ارتباطی‌تان را معرفی کنید تا مشتریان را مستقیماً در اختیار خود بگیرید.

فرد تأثیرگذاری (Influencer) باشید

تأثیرگذار بودن یک شیوه‌ی بازاریابی مثبت و بسیار الهام‌بخش است که مخاطبان را به سرعت به دنبال خود می‌کشاند و راه را باز می‌کند. وبلاگ نویسانی مانند کریستال وائتاسل و کلی میلر بیش از ۸۰ ویدئوی آموزشی وبلاگ‌نویسی منتشر کردند و سپس وبسایتی با هدف عضوگیری از فیسبوک با بیش از ۳۲۰۰ عضو تأسیس کردند.

کریستال و کلی برای هر پست رپورتاژی که منتشر می‌کنند، ۷۵۰ دلار از کمپانی‌های بزرگی مانند Kraft (شرکت صنایع غذایی آمریکایی)، Disney (شرکت رسانه‌های گروهی آمریکایی)، Crayola (تولیدکننده محصولات هنری دستی) و دیگر برندها دریافت می‌کنند.

راز آن‌ها برای افزایش مخاطب چه بود؟

آمار زیر، ترافیک و بازدید وبلاگ کریس و کلی (CrystalandComp.com) را بر اساس Google Analytics در سال ۲۰۱۷ نشان می‌دهد:

۲۸.۹۴ درصد از وبسایت پینترست (شبکه اجتماعی برای به اشتراک گذاشتن تصاویر).

۳۰ درصد از محتوای مطالب پست شده توسط خودشان.

۲۴.۲۱ درصد از طریق فراخوانی با ایمیل.

۲۲.۱۹ درصد از طریق فیس‌بوک. (آن‌ها ماهانه ۲۰۰ دلار صرف تولید محتوا در فیس‌بوک می‌کردند).

۱۰ درصد از طریق جستجوی گوگل.

چه راه‌های دیگری برای افزایش بازدید وجود دارد؟

۱) شرکت در گروه‌های مختلف، معرفی خدمات خود و همچنین استفاده از سایت‌های مشابه

pubexchange.com (شبکه تبادل اطلاعات بین کاربران)

۲) گروه‌های وبلاگ‌نویسان که محتوا و وبسایت‌های همدیگر را تبلیغ می‌کنند.

۳) وبسایت‌های عضوگیری از طریق فیس‌بوک.

کریس و کلی به دلیل تجربه بودن در زمینه‌ی وبلاگ نویسی و اصول سنو، بارها مربی وبلاگ‌نویسان دیگر بوده‌اند و سؤالات بسیاری از افراد را در این زمینه پاسخ داده‌اند و در نهایت تصمیم گرفتند تکنیک‌هایشان را در قالب یک کتاب الکترونیکی

منتشر کنند. البته آن‌ها بارها برای مخاطبان فیس‌بوک و ایمیل خود، آموزش‌هایی ارائه داده و برای کلاس‌های آنلاین، زمان زیادی صرف کرده بودند. اما چون مخاطبان‌شان همگی در یک سطح علمی قرار نداشتند، تصمیم گرفتند تجربیاتشان را در قالب کتاب الکترونیکی منتشر کنند.

در کتاب **Skyrocket Your Pageviews** (انقلابی در بازدیدهای سایت شما) یاد می‌گیرید که چگونه از بخش **Google Analytics**، بازدیدکنندگان وبسایتتان را تجزیه و تحلیل کنید و آنچه را بیشتر می‌پسندند، دریابید. همچنین فرامی‌گیرید که چگونه از داده‌های جمعیت شناختی بهره ببرید، چگونه مطالب هدفمند با کلیدواژه‌های پرتعداد منتشر کنید و بازدید سایتتان را افزایش دهید.

نحوه درآمد کارآفرینان و وبلاگ نویسان

در واقع اکثر وبلاگ نویسان مستقیماً از وبلاگشان درآمدی کسب نمی‌کنند. بلکه از طریق نویسندگی، مدیریت رسانه‌های اجتماعی، حسابداری، مشاوره، مدیریت کسب و کار و... مخاطبان‌شان را جذب می‌کنند و بعد از راه‌های زیر به درآمد می‌رسند:

- ۱) نوشتن محتوا و مطالب تبلیغاتی
- ۲) تبلیغات در کنار وبلاگ
- ۳) قرار دادن لینک مرتبط در هر پست شامل کتاب‌های الکترونیکی، محصولات، آموزش‌های خاص، دستورالعمل‌ها یا هر محصول و خدمت دیگری که وبلاگ‌نویس تشخیص دهد فروش خواهد کرد.
- ۴) آموزش برنامه‌ریزی برای زندگی، نمونه‌ای از کتاب‌های محبوب است که افرادی آن را نوشته و بعد از طریق کلیدواژه‌های مناسب به اشتراک می‌گذارند و می‌فروشند.

درآمد مستمر امکان‌پذیر است اما...

بله! درآمد مستمر با انتشار کتاب‌های الکترونیکی و فروش محصولات، دست‌یافتنی است اما این‌طور نیست که در کنار ساحل دریا بازنشسته شوید و دیگر هیچ‌وقت احتیاج به کار کردن نداشته باشید!

شاید از اولین خدماتتان درآمدی نداشته باشید. اصول فروش این است که ابتدا محصولاتتان را با قیمت کم ارائه کنید و بعد کیفیت و قیمت را افزایش دهید. دوره‌های بسیاری برای آموزش این موارد وجود دارد که می‌توانید آن‌ها را فرابگیرید و کم‌کم دریابید که کلید موفقیتتان در چیست. این را بدانید که وبلاگ‌نویسان تأثیرگذاری که درآمد جاری دارند، به‌طور مدام مشغول توسعه‌ی محصولات جدید و تبلیغ آن‌ها هستند. همچنین این افراد عمدتاً ثروتمند نیستند اما توانسته‌اند به شرایط زندگی خوبی برسند. شما هم می‌توانید با به اشتراک گذاشتن توانایی‌ها و مهارت‌های قابل فروش‌تان به درآمد برسید.

برای پول درآوردن در خواب آماده‌اید؟

هر شخصی با هر تخصصی می‌تواند علم و اطلاعاتش را در قالب کتاب الکترونیکی، دوره‌های آموزشی، مشاوره، ویدئو، برنامه‌ریزی کسب و کار یا هر راهی به‌صورت آزاد منتشر کند. درست مانند هزاران فرد دیگری که این کسب و کار را تجربه کرده‌اند.