

نکات مهم در تجارت الکترونیکی

از زمان شروع کار با اینترنت و تجارت الکترونیک، نکات و درسهای زیادی یاد گرفته ام که دوست دارم برخی از مهم ترین آنها را با شما به اشتراک بگذارم.

درس اول

یکی از کارهایی که باید اولویت بالایی برای شما داشته باشد، جمع آوری آدرس پست الکترونیک بازدید کنندگان سایت شما است. از زمان شروع سایت، به جمع آوری آدرسها بپردازید. تهیه یک لیست از مشتریان بالقوه خدمات شما، یک باید است. هرچند ارائه یک خبرنامه الکترونیک بسیار عالی است ولی خیلی ضروری نیست. شما می توانید به لیست خود، تغییرات سایت، محصولات جدید یا هرچیز دیگری که دوست دارید ارسال کنید. توجه داشته باشید که تا زمانی که لیست شما کوچک است، می توانید آنرا توسط نرم افزار پست الکترونیک موجود در رایانه خود پیش ببرید ولی وقتی لیست شما بزرگ شود، مثلا از ۱۰۰ آدرس بیشتر شود، دیگر باید به دنبال ابزارهای مخصوص مدیریت لیست باشید و یا از سایت های مخصوص این کار استفاده کنید. هرچند شخصا تمایلی به نام بردن از سایت خاصی برای این کار ندارم، ولی چون خدمات سایت www.ymlp.com کمک بزرگی در این زمینه برای من بوده، همیشه آن را به دیگران پیشنهاد می کنم. سایت یاهو هم خدمات مناسبی در این زمینه ارائه می کند.

درس دوم

سایت شما ممکن است باعث پیروزی یا شکست شما شود. یک سایت با ظاهر حرفه ای نقش اساسی در موفقیت شما دارد. اگر در طراحی یک سایت حرفه ای چندان مهارت ندارید، حتما یک نفر حرفه ای برای این کار استخدام کنید. توجه داشته باشید که سایت حرفه ای به معنی یک سایت با امکانات گرافیکی بالا و بخشهای متحرک و یا حتی بخشهای Flash نیست. سایت حرفه ای در نگاه اول ممکن است خیلی هم ساده به نظر آید ولی ساختار مناسب، راحتی حرکت در سایت، دسترسی سریع به اطلاعات، سرعت بالا آمدن مناسب (مخصوصا با خطوط نه چندان مناسب ما)، وجود خدمات مناسب، خدمات پشتیبانی مناسب، پشتیبانی مناسب از زبان های مختلف و پارامتر های متعدد دیگری در حرفه ای شدن سایت شما موثر هستند. وجود یک مشاور در این زمینه در کنار شما، خیلی به شما کمک می کند.

درس سوم

اگر می خواهید پول زیادی بدست آورید، باید یک بازار خاص را انتخاب کنید که نیاز ویژه ای از مشتری را پاسخ دهد. مردم محصولات و خدماتی که نیاز شخصی آنها را پاسخ دهند خیلی دوست دارند. اگر شما نفر اول در برآوردن این نیاز باشید، برنده هستید. سعی نکنید در سایت خود همه جور خدمات یا محصولات را ارائه کنید. مثلا برای خرید کتاب، یک سایت فرهنگی که روی فروش کتاب متمرکز است را انتخاب می کنید یا یک سایت که از فروش گل و اسباب بازی گرفته تا فروش لوازم منزل و شوکلات و کتاب ؟ حتی آمازون که همه چیز می فروشد، هنوز به عنوان یک کتاب فروشی شناخته می شود تا یک اسباب بازی فروشی.

درس چهارم

ایجاد ترافیک بالا برای سایت شما نیاز به صرف وقت و هزینه دارد. کلید ایجاد ترافیک بالا برای سایت شما، برقراری هرچه بیشتر ارتباط از سایر سایتها به سایت شما است. هرچند لیست شدن در موتورهای جستجو اولین قدم شما باید باشد ولی نباید به آن اکتفا کنید. دو روش خوب برای ایجاد ترافیک به سایت شما عبارت است از :
- برنامه همکاری فروش (Affiliate program) - چنین برنامه ای به برقراری صدها و حتی هزاران ارتباط از سایر سایتها به سایت شما کمک می کند. موضوع از این قرار است که شما برنامه ای طراحی می کنید که هرکس که خدمات و محصولات شما را از طریق سایت خود بفروشد، درصدی از فروش به او تعلق می گیرد. حتی برخی برنامه ها، در جلب مشتری، حتی اگر فروشی هم صورت نگیرد، پول می دهند.
- ارائه خدمات و محصولات رایگان - ارائه چنین امکانات رایگانی به جذب ترافیک زیاد به سایت شما کمک خوبی می کند. مثلا ارائه مقالات رایگان که دیگران بتوانند در سایت خود از آنها استفاده کنند و به سایت شما ارتباط دهند. کتاب های الکترونیک رایگان، نرم افزار، فایل های صوتی که بتوانند در Flash از آنها استفاده کنند، ملودی های طراحی شده

برای گوشی های موبایل و خیلی چیزهای جذاب دیگر.

درس پنجم

فروش محصولات و خدمات خودتان خیلی از فروش برای بقیه، سود آورتر است. برخی از برترین اقلام قابل فروش در اینترنت عبارتند از :

- نرم افزار
- اطلاعات
- سایت های اختصاصی
- خدمات اینترنت

درس ششم

معمولا مردم دوست ندارند که در معرض فروش قرار گیرند و در مقابل آن مقاومت می کنند. شما خیلی موفق تر خواهید بود اگر در جهت ارائه کمک به مشتریان خود حرکت کنید. این کار با نوشتن مقالات مفید، دوره های آموزشی و یا حتی با حضور فعال در اتاق های گفتگوی مناسب با خدمات شما حاصل می شود. اعتماد، حرف اول را در تجارت اینترنتی می زند. شما باید در میان مخاطبین خود، اعتبار کسب کنید. اگر مشتری احساس کند که شما قبل از فکر کردن به فروش به او و بدست آوردن پول، می خواهید مشکل او را شناسایی کنید و به او در رفع نیازش، کمک کنید، خیلی راحت تر به شما اعتماد می کند.

درس هفتم

خودکار کردن کارها، وقت با ارزش شما را حفظ می کند. هرچند در تجارت، خیلی کارها را باید شخصا انجام دهید و درگیر آنها شوید، خیلی کارها را هم می توان خودکار کرد، مثل :

- مدیریت لیست آدرسها
- پیگیری ها با مشتری
- پیام های خوش آمد گوئی
- پیغام های تشکر
- پیگیری سفارش ها
- تایید سفارش ها

این کار با استفاده از سیستم های پاسخ گوی خودکار، کدها و برنامه های نرم افزاری قابل حصول است.

درس هشتم

سازمان مناسب کار، یک دلیل اصلی موفقیت تجارت شما است.

- یک برنامه کاری زمان بندی شده برای هر روز خود تنظیم کنید.
- از برنامه دریافت پست الکترونیک با قابلیت طبقه بندی نامه های دریافتی در زیر شاخه های مختلف استفاده کنید.
- فایل ها و شاخه های موجود در رایانه خود را برای دسترسی راحت تر و سریع تر، تنظیم کنید.
- یک صفحه "سوال و جواب های مکرر" برای سایت خود طراحی کنید.
- برای پیام هائی که بصورت متناوب ارسال می کنید، یک ساختار مشخص تعریف کنید.
- در رایانه خود یک صفحه شامل اطلاعات ورود به سایت هائی که با آنها همکاری دارید و آدرس وب آنها برای دسترسی راحت تر، تهیه کنید.

درس نهم

بالاترین اولویت برای شما باید خدمات پس از فروش مناسب و رضایت کامل مشتری باشد. هرچند داریم در مورد دنیای

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمابر:



www.pardakht.ir

پرداخت
نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

اینترنت صحبت می کنیم ولی با مردمی که در دنیای واقعی زندگی می کنند سروکار داریم. خیلی هم به ارتباط های مصنوعی و نرم افزاری و پست الکترونیک تکیه نکنید. خیلی از بازدید کنندگان سایت شما می خواهند با یک نفر در بخش خدمات مشتری شما حرف بزنند و بعد خرید کنند. از امکانات پشتیبانی زنده (Agent Live) در سایت خود استفاده کنید.

درس دهم

برای بدست آوردن پول، باید پول خرج کنید. شما باید در موارد زیر با دست باز سرمایه گذاری کنید :

- رایانه
- دسترسی به اینترنت
- نرم افزار
- ثبت دامنه
- میزبانی سایت
- آموزش شامل کتاب، سی دی و غیره
- تبلیغات

درس یازدهم

هرچند قرار ما فقط ده درس مهم بود، ولی همیشه به خاطر داشته باشید که خطرناک ترین تهدید برای موفقیت شما و غیر حرفه ای ترین کار در اینترنت، SPAM است. همیشه از آن دوری کنید.

مطالب بالا، لیست کاملی نیست و فقط به عنوان شروع و راهنما می تواند مفید باشد. مطمئناً مسائل و نکات بسیاری هستند که باید مورد توجه قرار گیرند و شما بسیاری از آنها را می شناسید و به آنها عمل می کنید.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی
هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱ - ۸۸۴۹۱۶۱۲

تهران،
خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶
کد پستی: ۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱
تلفن گویا: +۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲
نمابر: +۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

www.pardakht.ir

info@pardakht.ir