

## کسب و کار اینترنتی، یک امکان بزرگ

یک وب سایت این امکان را فراهم می سازد تا نیازهای مصرف کننده پیگیری شود ، بنابراین صاحب کسب و کار می تواند بر طبق آن تولیدات خود را عرضه کند.

سطوح مختلف اینترنت امکانی برای کسب و کارهای کوچک می باشد. . .

کسب و کارهای کوچک در اینترنت به سرعت به زمینه عملکردهای چندملیتی بزرگ دست می یابند و این بعنوان امتیازی برای آنها محسوب می شود. در اینترنت یک کسب و کار کوچک می تواند با شرکتهای بزرگ اعتباری رقابت کند. اما آیا همه کسب و کارها از مزایای آن لاین برخوردار می شوند؟

در حقیقت بهترین فروش محصولات بصورت آن لاین طیف جغرافیای گسترده ای دارد. آنها آیتم های مربوط به کامپیوتر هستند که البته در اینترنت با هزینه کمتری خریداری می شوند ، مواردی که بخصوص در مکانهای دیگر به سختی قرار می گیرند.

کسب و کار اینترنتی هزینه های عملکردی را کاهش می دهد زیرا نیازی به تجهیزات ، یا به قول معروف آجر و ملات و کارمند نیست ، تنها یک وب سایت و شاید یک انبار مرکزی ، گاراژ یا چیزی شبیه آن مورد نیاز است. هزینه های وب سایت کسب و کار اینترنتی بسیار متفاوت است ، اما حدود \$۲۰ تا \$۱۰۰۰ می باشد. به دلیل آنکه معاملات تجاری از نظر الکترونیکی حرف اول را می زنند ، نیاز به تعداد زیادی کارمند فروش نیست .فروش از طریق اینترنت خطرات ناشی از دزد و آسیب فیزیکی را به حداقل می رساند.

کسب و کار اینترنتی در همه جا در دسترس است ، یعنی در هر زمان که کاربر وارد اینترنت شود. مصرف کنندگان سراسر جهان بصورت آن لاین خریداری می کنند. بعنوان مثال زمانی که ساعت در فرانسه ۱ صبح است ، مشتری می تواند خرید کند. یک کسب و کار آن لاین هفت روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز فعال است. صندوق حساب روز و شب باز است حتی در زمانیکه تاجر یا صاحب کسب و کار در خواب باشد.

• کسب و کار اینترنتی ارائه خدمات به مشتری را تقویت می کند.

یک وب سایت این امکان را فراهم می سازد تا نیازهای مصرف کننده پیگیری شود ، بنابراین صاحب کسب و کار می تواند بر طبق آن تولیدات خود را عرضه کند. یک وب سایت ربطور اتوماتیک سفارشات را پیگیری می کند ، برای تشخیص آنکه چه اقلامی از نظر فروش بهتر هستند و چه چیز مورد نیاز است و بیشتر سفارش داده می شود می توان به وب سایت مراجعه کرد.

از طریق کسب و کار اینترنتی می توانید همه چیز را در خصوص کسب و کار به محض ورود به بازار و مغازه بیاموزید. وب سایت این امکان را برای تاجران فراهم می سازد تا در مورد شرکت خود به مشتریان توضیح دهند و معیارهای خود را بیان کنند. بعنوان مثال شرکتی که به فروش ظروف آشپزخانه می پردازد می تواند در کنار آن دستورات آشپزی رایگان ارائه دهد ، یا شرکتی که در حیطه نرم افزار فعالیت دارد می تواند کاربردهای آزمایشی رایگانی عرضه کند.

با مطالعه تاریخچه یک شرکت ، مشتری احساس می کند که با صاحب آن شرکت در ارتباط است. اختصاصی کردن یک شرکت حس وفاداری را در مصرف کننده ایجاد می کند. وب سایت در حقیقت فروش آسان است زیرا از طریق آن تاجران می توانند به راحتی تولیدات خود را به مصرف کننده عرضه کنند.



[www.pardakht.ir](http://www.pardakht.ir)

**پرداخت**  
نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

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](http://www.pardakht.ir)

[info@pardakht.ir](mailto:info@pardakht.ir)