

آموزش اشتباه های خطرناک در تجارت الکترونیک

تهیه و تنظیم:

سید محمد سعادت میرقدیم

دوره آموزشی سایت:

www.mahmoodb.com

mohammad6347@yahoo.com

پیش گفتار

تجارت الکترونیک در ایران نه اینکه یک موضوع جدید باشد ولی یک آرزوی دور دست است. همه آرزو ها یک روز به تحقق خواهند پیوست ولی اگر زمان رسیدن به آنها خیلی دور باشد، خاصیت خود را از دست خواهند داد. در ایران شاید کمتر تاجری را بیابید که در مورد تجارت الکترونیک اطلاعات هرچند اندکی نداشته باشد و مخصوصاً آنهایی که با کشورهای خارجی کار می کنند، کاملاً این موضوع را حس کرده اند و دیده اند که همکاران تجاری آنها با چه مهارتی از امکانات تجارت الکترونیک استفاده می کنند و سود می برند. در ایران، رسیدن به حد مناسب کاربری از امکانات الکترونیک در تجارت نیاز به گام های اساسی و بزرگی دارد که خوشبختانه خبرهای خوشحال کننده ای در مورد راه اندازی بانک داری الکترونیکی و پول الکترونیکی به گوش می رسد و در آینده نزدیکی شاهد فعال شدن خدمات تجارت الکترونیک در ایران خواهیم بود. در این دوره برخی از اشتباه هایی که مخصوصاً افراد تازه کار در تجارت الکترونیک با آنها مواجه می شوند را بررسی می کنیم. ما باید خود را برای روزی که مشکلات تجارت الکترونیک در ایران حل شده باشد آماده کنیم. هم از نظر امکانات و هم از نظر فرهنگی.

در پایان دوره نیز گواهی نامه شرکت در دوره بصورت الکترونیکی که قابل استفاده در وب سایت شما خواهد بود ارائه خواهد گردید.

اشتباه اول - استفاده از خدمات میزبانی وب ارزان یا رایگان

خیلی صریح در این مورد اعلام می کنم که شما مطلقاً نمی توانید با تکیه بر خدمات میزبانی رایگان مثل geocities یا tripod و غیره، یک تجارت اینترنتی جدی راه اندازی کنید. مطمئن باشید این روش جواب نخواهد داد. به قول معروف همان قدر که پول بدهید آش خواهید خورد. شما نمی توانید توقع خدمات مناسب و با کیفیت از این شرکتها را داشته باشید.

هیچ چیزی بدتر از این نیست که وب سایتی را که بر روی سرورهای کند که ترافیک بسیار بالایی دارند، بازدید کنید. من نام هیچ شرکتی را نمی برم ولی برخی از این خدمات رایگان، واقعاً بد هستند. وب سایت شما مهم ترین سرمایه ای است که شما دارید و باید در نگاه اول، تأثیر خوبی بر بازدیدکننده بگذارد.

بعلاوه، هیچ چیز واقعاً مجانی را نمی توان یافت. وقتی شما خدمات رایگانی دریافت می کنید، مجبور خواهید بود که در بهترین نقطه وب سایت خود، تبلیغات شرکت میزبانی کننده وب سایت خود را قرار دهید. این موضوع اصلاً مناسب نیست که در بهترین نقطه تجارت اینترنتی شما، تبلیغات خارج از کنترل شما و متعلق به شرکت دیگری نمایش داده شود.

این روزها شما به راحتی می توانید شرکت خوب میزبانی وب سایت با هزینه حدود ۵۰,۰۰۰ تومان در سال را پیدا کنید و اگر شما تصمیم ندارید این مقدار برای تجارت روی

خط خود هزینه کنید، معلوم است که در این راه جدی نیستید. بسیاری از مشتریان بالقوه شما به خاطر این موضوع از دست خواهند رفت.

وقتی صحبت از میزبانی وب سایت است، موضوع ثبت دامنه اختصاصی پیش می‌آید. شما باید حتماً برای تجارت اینترنتی خود یک نام دامنه اختصاصی ثبت کنید. این کار با هزینه حدود ۱۰,۰۰۰ تومان در سال قابل انجام است. اگر برای پرداخت این هزینه برنامه ریزی نکرده اید چطور می‌خواهید مشتریان بالقوه به شما اعتماد کنند؟ تجارت اینترنتی خود را از نقطه شروع جدی بگیرید و در غیر این صورت حتماً شکست خواهید خورد. شرکت‌های ایرانی، ثبت نام دامنه ملی IR را فراموش نکنند.

پیش گفتار

یکی از عوامل مهمی که بازدید کنندگان وب سایت شما آن را بدون آن که صفحات محصولات و خدمات شما را بازدید کنند، ترک می‌کنند این است که وب سایت شما خیلی کند بارگذاری می‌شود.

این مشکل بسیار مهم است و پارامترهای زیادی در آن تاثیر دارند که یکی از آنها نحوه طراحی و محتوای صفحات وب است. اگر حجم صفحات وب زیاد باشد، بسیار طول خواهد کشید تا در رایانه کاربر از طریق خطوط کند مخابراتی بارگذاری شود و این زمان زیاد باعث می‌شود کاربر از دیدن سایر صفحات سایت شما مایوس شود. متأسفانه به دلیل فقر محتوا در وب سایت‌های ایرانی، اکثر این وب سایت‌ها با گرافیک پر می‌شوند که این موضوع علاوه بر حجیم کردن صفحات، به سودمند نبودن وب سایت‌ها هم کمک می‌کند. اکثر کارفرمایان هم علاقمند به استفاده از بخش‌های متحرک در وب سایت خود هستند که هیچ خاصیتی جز طولانی کردن زمان مشاهده سایت ندارد.

بازدید کنندگان امروز اینترنت به دنبال اطلاعات مفید و برقراری روابط تجاری با شما هستند و هیچ توجهی به زیبایی فلش ورودی وب سایت شما نمی‌کنند.

اشتباه دوم – مخدوش کردن وب سایت خود با گرافیک نامناسب ، جاوا، موزیک و غیر

این اشتباه بسیار مهلك است. اگر در حال اجرای يك تجارت روی خط هستید، وظیفه اصلی وب سایت شما فروش خدمات و محصولات شما خواهد بود. هرچیزی که این تمرکز را برهم بزند بایدکنار گذاشت.

مگر اینکه شما طراح گرافیک باشید وگرنه گرافیک‌های حجیم که بارگذاری آنها تا ابد طول خواهد کشید، هیچ چیزی برای شما نخواهند فروخت و همچنین جاوا که باعث از کارافتادن مرورگر بازدید کننده سایت شما می‌شود.

این مشکل در مورد خیلی از وصله‌های نرم افزاری (Plug-in) صادق است. صدا و موسیقی در وب سایت شما؟ به هیچ وجه! مگر اینکه فروشنده دیسک فشرده موسیقی باشید وگرنه صدا و موزیک وصله ناجوری برای وب سایت شما است. در این مورد جای بحث زیاد

است ولي حداقل اينکه اين فايلها به کندي بارگذاري مي‌شوند و براي بازديد کننده شما در دسر ايجاد خواهند کرد.

گرافيك‌هاي فانتزي، جاوا، وصله هاي نرم افزاري، صدا و موزيک، هيچ خاصيتي ندارند جز طولاني کردن زمان مشاهده وب سايت شما.

اين حرف را از من قبول نداريد ؟ يك نگاه به ۱۰۰ وب سايت برتر دنيا بياندايد. از سايت ياهو که عمومي‌تر و معروفتر وجود ندارد. آيا تا به حال هيچ بخش فانتزي جاوا ديده ايد و يا تا به حال هيچ صدائي از اين وب سايت شنيده ايد؟

من حتي با بخش هاي متحرک فلش (Flash) هم مخالف هستم. هرچند که تقريباً تمام مرورگرها آن را پشتيباني مي کنند ولي وجود آنها ارزش افزوده چنداني براي يك وب سايت جدي تجارت الکترونیک ايجاد نمي کند.

پيش گفتار

يك سوال: چند درصد از ظاهر و امکانات وب سايت شما مطابق با سليقه شما و چند درصد مطابق با سليقه بازديد کننده سايت شما است؟

جواب سوال فوق بسيار مهم است و به شما ايده خواهد داد که چقدر سايت شما مي تواند براي بازديد کنندگان آن جذاب باشد و در فروش خدمات و محصولات شما موفق باشد.

توجه داشته باشيد که براي بازديد کننده سايت شما اصلاً مهم نيست که وب سايت شما چقدر مطابق با سليقه شما است. آنها به سايت شما مراجعه مي کنند که به راحتی و سرعت، به اطلاعات شرکت شما و محصولات و خدمات شما دسترسي پيدا کنند و پس از آن اگر علاقمند شدند، دنبال صفحه سفارش کالا خواهند گشت. در هريک از اين مراحل چنانچه سايت شما نقطه ضعف داشته باشد، فرايند فروش نا موفق خواهد ماند.

پس يك بار با دقت تمام سايت خود را از ديد بازديد کننده آن بررسي كنيد و تغييرات لازم براي بهبود آن را در دستور کار خود قرار دهيد.

اشتباه سوم – پرس وجو نکردن و عمل نکردن به نظرات بازديد کنندگان

اين اشتباه هم بسيار خطرناک است و شخصاً معتقدم که پرس و جو و سپس عمل به بازخور بازديد کننده بسيار حياتي است. اکثر مردم فراموش مي‌کنند که بازديد کننده بايد چيزي را که مي‌بيند دوست داشته باشد و هيچ چيزي غير از اين، مهم نيست. اين مثال دردناکي واقعي هم صادق است.

مدتي قبل يك وب سايت راه اندازي کردم که از Frame استفاده شده بود و خيلي سعي کردم از نظر فني تمام جوانب را در نظر بگيرم. من مي‌دانستم که Frame مشکلاتي براي

بازدید کننده ایجاد می‌کند بنابراین این وقت زیادی صرف شد تا بهینه سازی انجام شود. ولی بعد از پرس وجوی نظرات بازدیدکنندگان، متوجه شدم آنها از این Frame متنفر هستند!

نکته مهم این است که تا قبل از دریافت نظر بازدیدکنندگان، از این موضوع اطلاع نداشتم.

از نظر من همه چیز خوب بود ولی غافل از اینکه اکثر بازدیدکنندگان با این موضوع مشکل داشته اند. من تمام سایت را طراحی مجدد کردم و دیدم که بلافاصله میزان بازدید از سایت افزایش یافت.

شما از ارزش بازخور مشتریان شگفت زده خواهید شد، کافی است از آنها بپرسید. به خاطر داشته باشید که بازدیدکنندگان سایت شما، کسانی هستند که خدمات و محصولات شما را خواهند خرید و بدون توجه به آنچه شما تصور می‌کنید، این بازدیدکنندگان، ارزش واقعی تجارت شما را رقم خواهند زد.

پیش گفتار

هیچگاه فراموش نکنید که فناوری اطلاعات و ارتباطات و دانش مربوط به آن متعلق به ما نیست و سال‌ها است که این فناوری در کشورهای پیشرفته وجود داشته و دانش و تجربه بسیاری وجود دارد که به راحتی از طریق اینترنت در اختیار ما است. هیچگاه سعی نکنید که چرخ را دوباره اختراع کنید. سرعت حرکت، تغییر و پیشرفت این فناوری آن قدر زیاد است که باید وقت خود را صرف مسائل مهم تری کنید.

سعی کنید از تجارب موجود در این زمینه استفاده کنید و آنها را بکار بندید. با پیروی کورکورانه مخالف هستیم و شما باید پس از بومی سازی و هماهنگ سازی تجارب موجود، آنها را در تجارت الکترونیک خود مورد استفاده قرار دهید.

اشتباه چهارم - هدر دادن زمان به فعالیت‌های بی‌خاصیت

به عنوان یک بازار یاب اینترنتی، مهمترین سرمایه ارزشمند شما، زمان است. درست است، زمان از پول با ارزش‌تر است، پس در خرج کردن آن خردمندانه عمل کنید. از آنجایی که زمان شما، یک منبع محدود است باید یاد بگیرید که کارها را اولویت بندی کنید.

کارهایی وجود دارد که در لیست کاری شما از بقیه کارها مهم‌تر است برای مثال، میزان زمانی که برای فعالیت‌های مختلف بازاریابی و تبلیغات صرف می‌کنید را در نظر بگیرید. آیا واقعاً می‌دانید که کدام یک بیشتر برای شما منفعت دارد؟ اگر نمی‌دانید، در حال هدر دادن زمان خود هستید. تمام روش‌های تبلیغاتی را تست کنید و زمان را مناسب خرج کنید.

موتورهاي جستجو مثال ديگري هستند. يك اشتباه فراگير بين بازاریاب‌هاي اينترنتي اين است که اگر در صدر نتايج جستجو باشند، يك شبه موفق خواهند شد. اين موضوع را باور نکنيد و وقت خود را براي اين کار هدر ندهيد.

يك کار بسيار مهم که بايد انجام دهيد، خودکار کردن فعاليت‌هاي روزانه خود تا حد ممکن است. براي موفقيت در تجارت روي خط، بايد حداکثر وقت خود را صرف بازاریابي و تبليغات کنید و بقيه کارها را اتوماتيك کنید.

پيش گفتار

اگر مي خواهيد که تجارت الکترونیک موفق داشته باشيد بايد مطابق با استانداردهاي موجود حرکت کنید.

همان طور که شما خود را مکلف به جواب دادن به دورنگارهاي رسیده به شرکت خود مي دانيد و آنها را پيگيري مي کنید، به همين دقت بايد با نامه هاي الکترونيکی که به صندوق پست الکترونیک شما مي آيند برخورد کنید.

هر نامه الکترونيکی مي تواند یک موقعيت جديد کاري براي شما فراهم کند. هر چند که ممکن است در طول روز دورنگارهاي تبليغاتي غير ضروري براي شما ارسال شود به همين نحو روزانه تعداد زيادي نامه هاي الکترونيکی غير ضروري هم براي شما ارسال مي شود. اين مزاحمت ها نبايد از اهميت نامه هاي الکترونيکی براي تجارت شما بکاهد. نامه هاي نا خواسته را حذف کنید، به همين سادگي.

اشتباه پنجم- عدم مديريت مناسب مکاتبات و روابط الکترونيکی

ارتباط و مکاتبات شما با مشتريان و همکاران، باعث موفقيت يا شکست شما خواهد شد. از آنجايي که در اغلب موارد شما اين امکان را نداريد که رو در رو با آنها ملاقات کنید و تأثير بگذاريد، بايد ياد بگيريد که چگونه از نامه‌هاي الکترونيکی براي اين منظور استفاده کنید.

هر روز ما نامه‌هايي از مردم جهت برقراري تجارت به شکل‌هاي مختلف دريافت مي‌کنيم و اکثر آنها به نظر مي‌رسند توسط يك شخص ده ساله نوشته شده اند. خطاهاي گرامري و ديکته‌اي، ساختار نامناسب که براي خواندن سخت است و ... شما به اين چه مي‌گويد؟

هيچ کس عالي نيست و همه ما دچار اشتباه مي‌شويم ولي بهانه‌اي براي اين موضوع

وجود ندارد. يك برنامه مناسب براي نامه‌هاي الكترونيكي داشته باشيد و ياد بگيريد كه چگونه از آن استفاده مناسب كنيد و تمام مكاتبات خود را از نظر ديكنه‌اي كنترل كنيد. شما فقط يك بار فرصت داريد مردم را تحت تأثير قرار دهيد.

براي نرم افزار مناسب نامه‌هاي الكترونيكي، پيشنهاد من MS-Outlook است كه بسيار حرفه‌اي با امكانات متعدد جهت تهيه و ارسال نامه‌هاي تأثير گذار، در بسته نرم افزاري MS-office قابل استفاده است.

پيش گفتار

يكي از دلايل موفقيت اينترنت، فراهم سازي ارتباط گسترده با مردم به سهولت و باقيمت ارزان است.

روزانه تعداد زيادي مكاتبات الكترونيكي صورت مي گيرد و در هر مكاتبه حداقل دو طرف مكاتبه از طريق نامه الكترونيكي با هم ارتباط برقرار مي كنند.

تمام آدرس هاي پست الكترونيك كساني كه با شما ارتباط كاري دارند را حفظ كنيد.

هريك از آنها مي توانند مشتري بالقوه خدمات و محصولات شما باشند.

مخصوصا مشتري هاي فعلي شما بسيار مهم هستند و شما به مناسبت هاي مختلف نياز داريد كه با همه آنها مكاتبه كنيد. ساده ترين حالت اين است كه براي همه آنها تبريك سال نو ارسال كنيد.

براي برقراري اين گونه مكاتبات بايد قبلا آدرس پست الكترونيك آنها را داشته باشيد. همچنين نرم افزاري كه با آن بتوانيد نامه هاي زيبا طراحي كنيد و ارسال كنيد.

اشتباه ششم – عدم موفقيت در ايجاد و عضو گيري يك ليست از مشتريان

آزير خطر ... اشتباه بسيار مهلك ... ! اگر يك گروه خبري (Mailing List) كه به كمك آن با بازار هدف و مشتريان خود در ارتباط دائم باشيد را ايجاد نكرده‌ايد، جداً در حال هدر دادن پول خود هستيد. به من اعتماد كنيد، شما به چنين ابزاري نياز مبرم داريد.

مردم از کسانی خرید می‌کنند که آن‌ها را می‌شناسند و به آن‌ها اعتماد دارند. بهترین راه برای جلب اعتماد مردم این است که به آن‌ها نشان دهید که در انجام کاری که می‌کنید و خدماتی که ارائه می‌دهید، تبحر دارید. داشتن لیست خبری به شما این امکان را می‌دهد تا با مخاطب خود در ارتباط باشید و به آن‌ها نشان دهید که در کار خود خبره هستید.

می‌توانید آن‌ها را در جریان تغییرات وب سایت و محصولات خود قرار دهید. هیچگاه لازم نیست نگران باشید که آن‌ها شما را فراموش کنند چون نام شما همیشه پیش روی آن‌ها خواهد بود. حتی می‌توانید از این طریق فضای تبلیغات نیز بفروشید. ولی از همه مهم‌تر، ایجاد ارتباط و اعتماد از این طریق است.

به این موضوع خوب فکر کنید، اگر می‌خواستید یک سرمایه‌گذار در صنعت املاک شوید، آیا از یک شخصی که خانه به خانه می‌رود و دنبال مشتری است مشورت می‌گرفتید و خرید می‌کردید یا کسی که قبلاً برای شما خبرنامه‌ای را به مدت یک سال ارسال کرده است؟

راه اندازی یک خبرنامه الکترونیکی باید در بالاترین اولویت فعالیت‌های شما باشد.

پیش‌گفتار

تجارت الکترونیک در ایران نه اینکه یک موضوع جدید باشد ولی یک آرزوی دور است. همه آرزو‌ها یک روز به تحقق خواهند پیوست ولی اگر زمان رسیدن به آن‌ها خیلی دور باشد، خاصیت خود را از دست خواهند داد.

در ایران شاید کمتر تاجری را بیابید که در مورد تجارت الکترونیک اطلاعات هرچند اندکی نداشته باشد و مخصوصاً آنهایی که با کشورهای خارجی کار می‌کنند، کاملاً این موضوع را حس کرده‌اند و دیده‌اند که همکاران تجاری آن‌ها با چه مهارتی از امکانات تجارت الکترونیک استفاده می‌کنند و سود می‌برند.

در ایران، رسیدن به حد مناسب کاربری از امکانات الکترونیک در تجارت نیاز به گام‌های اساسی و بزرگی دارد که خوشبختانه خبرهای خوشحال‌کننده‌ای در مورد راه اندازی بانک داری الکترونیکی و پول الکترونیکی به گوش می‌رسد و در آینده نزدیکی شاهد فعال شدن خدمات تجارت الکترونیک در ایران خواهیم بود.

اشتباه هفتم – استفاده از روش‌های تبلیغاتی نامناسب برای پیشبرد تجارت الکترونیکی

لیستی از اشتباهات مهلك بازاریابی الکترونیکی که در آن هرزنامه‌ها (SPAM) ذکر نشده باشند، ناقص است. برخلاف آنچه ممکن است شنیده باشید، زمین خوردن تجارت روی خط شما بر اثر ارسال نامه‌های تجاری ناخواسته برای مردم حتمی است. این یک اشتباه واقعاً خطرناک است.

اگر دلتان می‌خواهد خودتان این مصیبت را امتحان کنید، مربوط به خودتان است ولی بعداً نگوئید که به شما اعلام خطر نکرده بودم. به ازای هر ارسال کننده هرزنامه که ممکن

است درآمدی نیز داشته باشد، ما به شما ۱۰ بازاریاب حرفه ای و مسئول را معرفی خواهیم کرد که درآمد بسیار بیشتری دارند. مطلقاً هیچ دلیل موجهی برای ارسال هرزنامه وجود ندارد.

همچنین ارسال تبلیغات برای گروه‌های خبری (Newsgroup) که به موضوع تبلیغ شما ارتباطی ندارند نیز بسیار خطرناک و نوعی SPAM است. چرا با این روش‌های سؤال برانگیز، تجارت روی خط خود را در خطر بیاندازید درحالی‌که روش‌های بسیار مناسب‌تری برای تبلیغات وجود دارد؟

خوشنامی برای هر بازاریابی، یک دارایی بسیار مهم و ارزشمند است و ارسال هرزنامه و کلاً هر روش دیگر SPAM، این خوشنامی را نابود خواهد کرد و دور شدن مردم از شما، با سروصدای زیادی همراه خواهد بود. اگر به فکر اینکه در این تجارت باقی بمانید و سود طولانی مدت بدست آورید هستید، دور SPAM را خط بکشید.

پیش‌گفتار

چطور ممکن است شما شرکتی ثبت کنید و بهترین نوع خدمات و محصولات را عرضه کنید و توقع داشته باشید بدون معرفی شرکت و تبلیغ در رسانه‌های مختلف، مردم از وجود شرکت و خدمات شما آگاه شوند؟

به همین ترتیب، داشتن یک وب‌سایت خوب با امکانات و خدمات مناسب کافی نیست و شما باید وجود وب‌سایت خود را به همه مردم جهان اعلام کنید. اینکار با انجام تبلیغات اینترنتی امکان پذیر خواهد شد.

تبلیغات اینترنتی انواع مختلفی دارند و شما باید با کمک یک مشاور خوب در جهت انتخاب موثرترین آنها برای تجارت خود، بودجه مناسب برای این کار اختصاص دهید. هیچگاه بدون مطالعه وارد این فرایند نشوید چون روش‌های غیر متعارف تبلیغاتی وجود دارند که باعث از بین رفتن تجارت روی خط شما خواهند شد.

اشتباه هشتم- فراموش کردن اهمیت بازاریابی بعنوان کلید موفقیت

حتی اگر بهترین محصول دنیا را هم که تولید کنید، هرگز قادر به فروختن چیزی نخواهید بود مگر اینکه وجود آن را به مردم اعلام کنید. بدون تبلیغات، هیچ مخاطبی وجود نخواهد داشت و بدون مخاطب، هیچ فروشی صورت نخواهد گرفت. این یک اشتباه خطرناک است.

شما برای موفقیت در تجارت، دو کار باید انجام دهید و فقط یکی از این دو کار را باید بصورت مرتب انجام دهید. می‌توانید حدس بزنید کدام را؟ اگر تلاش‌های تجارت روی خط

شما آن قدر که دلتان میخواهد موفق نیست، لطفی درحق خود کنید و برگردید به فعالیتهای پایه‌ای‌تر.

اول باید يك طرح تجاري سودآور طراحی کنید. تازمانی که به اثبات نرسد که شما يك محصول یا خدمت مشخص و موجود دارید و يك روش فروش سودآور برای آن در نظر دارید، همه فعالیت‌های دیگر، نارس و ناکافی است. وقت و هزینه خود را صرف تبلیغ چیز بی ارزش نکنید.

وقتی توجیه شدید که طرح تجاري شما مناسب است، باید اکثر تلاش خود را صرف تبلیغ و معرفی آن کنید. اگر در هر فروش ۱۰,۰۰۰ تومان سود ببرید، شما به سادگی با جذب ۱۰۰,۰۰۰ مشتری، يك میلیونر خواهید شد. بازاریابی مثل خون زندگی بخشی برای تجارت شما است.

پیش گفتار

حتما شنیده اید که زنان هندی در خانه و از طریق اینترنت پول درمی آورند. البته ظاهر این خبر بسیار جذاب است و ممکن است خانم‌های ایرانی کمی ناراحت شوند که از قافله عقب افتاده اند.

ولی اصل موضوع این است که این زنان بدون داشتن تخصص در زمینه تجارت الکترونیک و فقط با کلیک کردن روی تبلیغاتی که بابت هر کلیک پول پرداخت می کنند، کسب درآمد دارند. این درآمد بسیار ناچیز است و نیاز به حوصله زیادی دارد چون هر روز باید تعداد زیادی کلیک روی موضوعات تبلیغاتی انجام داد و هیچگونه خلاقیت و پیشرفتی هم در کار وجود ندارد.

اشتباه نهم – تفکر يك شبه پولدار شدن از طریق اینترنت

البته این اشتباه فقط به تجارت از طریق اینترنت محدود نمی‌شود ولی به خطرناکی بقیه اشتباهات است. اگر بخواهیم يك اشتباه را انتخاب کنیم، این یکی، اولین دلیل شکست تجارت شما خواهد بود چه در دنیای واقعی و چه در تجارت روی خط. پول درآوردن راحت است ولی برای این منظور باید کار کنید.

يك تجارت موفق روی خط، يك شبه ایجاد نشده است، این حاصل بی‌خوابی‌های چندین شب است. اگر کسی به شما بگوید که نحوه کسب مقدار زیادی پول بدون کار سخت را به شما آموزش می‌دهد تا حد ممکن از او فاصله بگیرید.

طرز تفکر يك شبه و سریع پولدار شدن در دنیای اینترنت فراگیر است. ولي واقعیت این است برای افراد معمولی، چنین موقعیتی برای این کار وجود ندارد. گیر افتادن در این دام شما را از رسیدن به موفقیت واقعی براساس تلاش خود، دور خواهد کرد. با قبول این واقعیت که هیچ چیزی در دنیا رایگان بدست نمی‌آید برانده خود غلبه کنید.

من نمی‌دانم چرا این طرز فکر يك شبه پولدار شدن در اینترنت تا این حد فراگیر است ولي من يك چیز را خوب می‌دانم و آن اینکه هیچ راز و روش جادویی برای پول درآوردن در اینترنت وجود ندارد. با کار سخت و کمی پشتکار، هر کسی می‌تواند از طریق تجارت روی خط پولدار شود.

پیش گفتار

این نامه آخرین شماره از دوره ده جلسه ای آموزش اشتباه های تجارت الکترونیک است.

من امیدوار هستم در این ده روز که با شما بوده ام توانسته باشم اطلاعات مفیدی به شما منتقل کرده و شما نیز در بکار گیری آنها، مصمم باشید.

شروع یک تجارت الکترونیک موفق کمی مشکل است و نیاز به آموزش دارد ولي یک امکان دست نیافتنی نیست. بسیاری از ایرانیان سال ها است که در این زمینه فعال هستند و موفقیت های بزرگی هم کسب کرده اند.

شما می دانستید که مدیر بزرگ ترین شرکت تجارت الکترونیکی یعنی شرکت eBay یک ایرانی است؟ آیا می دانستید مدیر فروش بزرگترین موتور جستجوی اینترنتی یعنی Google یک ایرانی است؟

بنا بر این در جهت نیل به اهداف خود به هیچ وجه کوتاهی نکنید. مشکلات موجود هم به زودی برطرف خواهند شد. پتانسیل بازار ایران برای تجارت الکترونیکی بسیار بالا و بکر است و شما می توانید با تلاش و پیگیری، در این بازار نقش و سهم خوبی داشته باشید.

من و تمام تیم شرکت تحت مدیریت من نیز آمادگی کامل برای ارائه خدمات مشاوره ای و اجرای پروژه های تجارت الکترونیکی را داریم.

همچنین جهت تشکر از شما که در این ده روز با من همراه بودید، گواهی نامه الکترونیکی شرکت در دوره به عنوان یک حرکت سمبلیک، فردا برای شما ارسال خواهد شد.

اشتباه دهم – درك نكردن قدرت واقعي اينترنت

اينترنت يك ابزار ارتباطي است. اينترنت براي همين هدف ايجاد شد و شما هم اگر به همين ديد به اينترنت نگاه كنيد، حداكثر بهره را از آن خواهيد برد. هيچگاه براي بنگاه‌هاي اقتصادي روش به اين سادگي و مقرون به صرفه براي هدف قراردادن مخاطبين وجود نداشته و نخواهد داشت.

از قدرت اينترنت براي رسيدن به ميليونها مشتري در سراسر جهان استفاده كنيد. و سپس جهت ارائه انواع خدمات با مشتريان خود از طريق اينترنت همت گماريد كه بدون وجود آن، اين خدمات امكان‌پذير نمي‌بود. از اينترنت براي جمع‌آوري اطلاعات، تحقيق در مورد رقبا و ايجاد شبكه ارتباطي با سايرين استفاده كنيد.

يك معدن گنج در فضاي اينترنت شناور است ولي شما بايد بدانيد كه آن را كجا بياييد. ياد بگيريد كه چگونه از موتورهاي جستجو براي دسترسي آسان به تقريباً هرچيز كه نياز داريد استفاده كنيد و سپس خواهيد ديد كه سودآوري شما مثل پرواز موشك، اوج خواهد گرفت.



دوست عزيز

جهت تشكر از شركت شما در دوره آموزشي توسط پست الكترونيك كه در نوع خود اولين نمونه اجرا شده در ايران بوده است، گواهي نامه شركت در دوره به عنوان يك حركت سمبليك، به شما ارائه شده است.

شما مي‌توانيد از دو فايل زير در وب سايت و يا امضاء پائين نامه هاي الكترونيكي خود استفاده كنيد.

اميدوار هستم تا در آينده با برنامه هاي جديد تر و برنامه ريزي بهتر بتوانم گواهي نامه معتبري را به شركت كندگان در دوره ها ارائه دهم.

موفق باشيد

محمود بشاش.

گواهي نامه شرکت در دوره

فایل گواهي نامه در اندازه کوچک جهت استفاده در وب سایت و امضاء پائين نامه هاي الكترونيكي شما:



فایل بزرگ گواهي نامه. شما مي توانيد در وب سایت خود، فایل کوچک را قراردهيد و آن را به فایل بزرگ لينک دهيد. حتما اين دو فایل را در سرور ميزبان وب سایت خود کپی کنيد چون پس از پايان دوره، امکان تغيير يا حذف آن از سرور ميزبان وب سایت من وجود دارد.



چند وب سایت مفيد

- www.webhostingtalk.ir
- www.iranzone.com
- www.emarketingway.com
- www.sgnetway.com
- www.systemgroup.net
- www.sgnet.com
- weblog.mahmoodb.com
- www.govisible.com
- www.iranece.com
- www.rahneem.com
- www.iranseo.com