

اشتباهات رایج در کسب و کار اینترنتی

اشتباهات رایج در **کسب و کار اینترنتی** وجود دارد که خیلی از افرادی که به دنیای کسب و کار اینترنتی وارد می شوند، مرتکب این نوع اشتباهات می شوند که متأسفانه آینده کاری آنها را نیز تحت الشعاع خود قرار می دهد.

در این مقاله مواردی را با هم مرور می کنیم که خیلی از کسب و کارها را با شکست مواجه کرده است. پس با ما همراه باشید.



الفبان روشی نوین در کسب و کار اینترنتی www.Alefban.com

اشتباهات رایج در کسب و کار اینترنتی:

ترس از شکست در کسب و کار

دنیای کسب و کار اینترنتی هم مانند دنیای واقعی، شکست هایی را به همراه دارد. خیلی از افراد هستند که به دلیل ترس از شکست هیچ وقت کسب و کار

الفبان | روشی نوین در کسب و کار اینترنتی www.Alefban.com

مورد علاقه خود را شروع می کنند، بعضی دیگر هم از یک جایی به بعد پیش نمی روند.

سایت های موفق که امروزه فعالیت می کنند، احتمالا (یا حتما) با شکست هایی مواجه شده اند تا به اینجا رسیده اند. متأسفانه در دنیای واقعی هم عموماً موفقیت الان اشخاص را نگاه می کنند و شکست های متعدد آنها در طول این مسیر را نمی بینند.



ترس از شکست یکی از اشتباهات رایج در کسب و کار اینترنتی محسوب می شود که باعث می شود شما با تردید به کسب و کار اینترنتی بنگرید.

ادامه دادن کسب و کاری که بازدهی مناسبی ندارد

بعضی از کسب و کارها هستند که در دنیای اینترنت بازدهی خوبی ندارند یا بازار این نوع کسب و کار، در انحصار سایت های قدرتمند است، اما شخصی که

وارد این حوزه شده با جدیت کار خود را دنبال می کند، بدون اینکه عاقلانه در مورد کارش تصمیم بگیرد. منظورم سخت کوش نبودن نیست.

خیلی از افراد هدفشان در حوزه کسب و کار خود هدف خوبی است و خیلی هم خوب و با جدیت کار می کنند، اما مسیر را اشتباه می روند.

یک نمونه بارز این بخش، تجربه خودم هست که می خواستم با راه اندازی سایت های تفریحی در آمد خوب کسب کنم. من 4 سایت تفریحی، یکی پس از دیگری راه اندازی کردم که تمامی این سایت ها با شکست مواجه شدند. شاید اگر بعد از تجربه اول دنبال سایت دیگه ای می رفتم، حتما تا الان تو زمینه مورد علاقه ام موفق شده بودم.

نادیده گرفتن دیدگاه های خریداران محصول

یکی دیگر از اشتباهات رایج در کسب و کار اینترنتی این است که سایت ها به نظرات خریداران، در مورد محصولات خریداری شده اهمیتی نمی دهند و خیلی مشخص است که خیلی از این کاربران (خریداران) دیگر از این سایت ها خرید نمی کنند.

بعضی از کسب و کارها هستند که هدفشان فقط کسب درآمد بدون توجه به کیفیت محصولاتشان است. حتی اگر کیفیت آنها خوب هم باشد ممکن است بعضی از خریداران از آنها رضایت نداشته باشند.

پس چاره چیست؟

• معمولا صفحات محصولات قسمت نظرخواهی دارد که باید حتما به نظرات آنها پاسخ دهید. اگر قسمتی از محصولات یا خدمات شما مورد پسند کاربران قرار نگرفت، از آنها عذرخواهی کنید.

- از طریق ایمیل نظرات آنها را جویا شوید.
- در سایت یک نظرسنجی را در مورد کیفیت محصول ارائه شده قرار دهید.
- و ...

ریسک ناپذیر بودن

برای این که در هر کسب و کاری به موفقیت برسید باید مقداری ریسک را چاشنی کار خود کنید. گاهی لازم است شما کسب و کار خود را توسعه دهید و برای این کار به سرمایه نیاز است. شما باید این سرمایه را خرج توسعه کار خود کنید. باید از حاشیه امنیت خود خارج شوید، اگر دوست دارید به موفقیت های خوبی برسید.

ریسک ناپذیر بودن در کسب و کار



الفبان روشی نوین در کسب و کار اینترنتی www.Alefban.com

البته منظورم این نیست که تمام سرمایه ای که در اختیار دارید را بر روی این کار بگذارید، چون همانطور که گفتم شما دارید ریسک می کنید، پس همه سرمایه را استفاده نکنید، بلکه با تصمیم گیری منطقی مقداری از این سرمایه را در راه توسعه کسب و کار خود به کار بندید.

افرادی هستند که تمام زندگی خود را خرج راه اندازی کسب و کار خود می کنند، اما با شکست مواجه می شوند و تمام دارایی خود را از دست می دهند. طبیعتاً هیچ شخصی از نتیجه کار خود مطمئن نیست، و الا تمام افراد تمام سرمایه شان را خرج می کردند تا در حوزه خود به موفقیت دست یابند.

بدگویی از رقبای خود

متأسفانه سایت های زیادی هستند که برای فروش محصولات خود، حاضرند حتی از سایت های رقیب خود بدگویی کنند، یعنی امتیازاتی را برای محصولات خود ذکر کنند و محصولات سایت های مشابه را بی کیفیت جلوه دهند.

شما می توانید مزیت های محصول خود را بنویسید، اما نباید از سایت های رقیب خود نام ببرید و بخواهید محصولات آنها را بدرد نخور جلوه دهید، چون این کار از لحاظ اخلاقی اصلاً درست نیست.

این ها فقط چند مورد از اشتباهات رایج در کسب و کار اینترنتی هست که اگر همین چند مورد هم رعایت شود، مطمئناً نتایج خوبی را به دنبال دارد.

نویسنده: محمد افراسیابی

سایت: www.Alefban.com