

چگونه در ۵ روز ۱۲ میلیون تومان از اینترنت فروش داشتم؟

داستانی واقعی از کسب و کار موفق که راه اندازی کردم

همیشه توی این فکر بودم که چرا بعضی ها خیلی راحت پول درمیارن در حالی که بیش از ۹۰ درصد از مردم از جمله خودم هر روز سر کار میرم و زمان خودم رو میگذارم تا آخر ماه یه پول بخر و نمیر بگیرم آخه چطوری بعضی از مردم خیلی در حال انجام کارهایی هستند که از پتانسیل مالی بالایی برخورداره و جالبه که من از کارایی که اونا میکنن بی خبر بودم!

همیشه توی این فکر بودم این همه تبلیغات توی اینترنت هست که میگه در تفریح هم پول دربیارید با خودم میگفتم همه ی این ها چرته و فقط برای اینه که جیب خودشون رو پر کنن چون واقعا نمیدونستم اونا چیکار میکنن و بهتره بگم از چه ترفندایی استفاده میکنن.

البته من میدونستم خیلی از کسانی که اینطوری پول درمیارن با اینترنت کار میکنن.

با توجه به اینکه قبلا یه وبلاگ رایگان داشتم و البته پولی از اون در نمیآوردم تصمیم گرفتم بیشتر تحقیق کنم تا بتونم یه سایت راه بندازم و چون پول لازم

برای طراحی سایت رو نداشتم حدود یک ماه تحقیق کردم و تونستم با یه سیستم آشنا بشم که بهم کمک کرد تا با این که هیچ اطلاعاتی از برنامه نویسی کامپیوتر نداشتم یک سایت در زمان خیلی کم راه اندازی کنم.

چطور سایت خودم رو با ۵۰ هزار تومن راه انداختم؟

خب جالبه بدونید که سیستمی در دنیا در حال گسترش هست و به من که بلد نبودم برنامه نویسی کنم کمک کرد یه سایت راه بندازم و بهتره بدونید که حتی خیلی از برنامه نویسای حرفه ای هم دارن از این سیستم استفاده میکنن و درآمد قابل توجهی دارن.

این سیستم رایگان به نام وردپرس هستش که تونستم بعد از خرید دامین و هاست با این سیستم یه سایت راه بندازم و یه قالب خوشکل رایگان هم براش گذاشتم خب همه چیز زود آماده شد ولی باز مونده بودم چه نوع کالایی تو سایت بزارم که بتونم بفروشم چون فروش از همه چیز مهمتر بود. اگه بهترین سایت دنیا هم داشتم ولی نمیتونستم چیزی بفروشم بازم بدرد نمی خورد.

چطور به محصول پرفروش تولید کردم در حالی که هیچ ایده‌ای نداشتم که
چیکار کنم؟

۱. از به ایده ساده برای راه اندازی یک کسب و کار آنلاین استفاده کردم برای رسیدن به به ایده کاری خوب، خیلی فکر کردم که چطوری میتونم به نیازی که دغدغه خیلی از مردم جامعه هست رو برطرف کنم برای من که تازه می خواستم ایده کسب و کار جدید رو شروع کنم کار آسونی نبود.

تقریباً یک هفته هر روز بلند میشدم میرفتم توی بازار چرخ میزدم تا به نیازی پیدا کنم یا به چیزی که برای مردم خیلی مهم باشه به چشمم بخوره البته فقط به دنبال چیزای فیزیکی نبودم به دنبال دغدغه های فکری هم بودم که ببینم چطور میشه برطرفش کرد و توی این چند روز بخش زیادی از ایده هایی که به ذهنم رسیده بود از بازار گرفته بودم.

بالاخره بعد از اون همه چرخ زدن به پیشنهاد تجاری عالی به ذهنم رسید که میتونستم در موردش مطالبی بنویسم و به کتاب الکتونیک با ارزش که مورد نیاز خیلی از مردم بود درست کنم و برای فروش توی سایت بگذارم.

بعد از تموم کردن محصولم اولین کاری که انجام دادم این بود که با استفاده از سایت وردپرسی که ساخته بودم به صفحه خیلی قشنگ درست کردم و محصول رو توی سایت گذاشتم.

از شبکه های اجتماعی مثل فیسبوک، اینستاگرام و غیره هم استفاده کردم تا بتونم محصول رو تبلیغ کنم و افراد رو به وب سایتم هدایت کنم. مطمئن باشید کار به همین سادگی اتفاق افتاد و هیچ رازی در کار نیست و هر کسی با دانش کامپیوتری کم میتونه این کار رو بکنه و پول دربیاره.

از نظر خودم همه چیز عالی بود و فقط باید محصول رو میفروختم ولی بهتر بود نظر دیگران هم در مورد سایت و محصول میدونستم تا بتونم محصول کاربر پسندتری داشته باشم بعد از اون با دوستان و افراد خانواده مشورت کردم و از دید اونها سعی کردم مشکلات محصول و محبوب بودن اون و همینطور استایل سایت رو از دید دیگران مورد بررسی قرار بدم و ایراداتی که به چشم من نیومده بود رو برطرف کنم. بعد از اینکه نقاط ضعف هم مشخص شد کم کم ایرادها رو برطرف کردم.

حالا باید ترافیک به سایت خودم هدایت میکردم و مشتریان رو ترغیب به خرید میکردم.

۲. خب حالا سایت و محصول آماده بود ولی فروشی در کار نبود باید فکری میکردم تا محصول فروش بره قبلا در مورد ایمیل مارکتینگ شنیده بودم ولی مطمئن نبودم واقعا جواب میده یا نه. برای این کار تصمیم گرفتم از وبلاگ قبلی که داشتم و حدود ۱۸۰۰ عضو داشت از ایمیل هاش استفاده کنم و این طور بود که با اون لیست ایمیل شروع به برنامه ریزی فروش کردم.

تصمیم گرفتم روی لیست ایمیل کار کنم و فهمیدم میتونم با لیست ایمیل کوچیکم نتایج بزرگی ایجاد کنم.

اول باید حسن نیت خودم رو به مشتریان ثابت می کردم و محتوای ارزشمند در سایت قرار میدادم تا هر چه بیشتر بتونم محصولی که ساخته بودم رو به دیگران بشناسونم برای اینکار یه مشاوره ۱۵ دقیقه‌ای توی سایت قرار دادم تا در مورد محصول هر کی سوالی داشت ازم بپرسه.

خب برای ایمیل مارکتینگ هم تصمیم گرفتم برم سراغ سایتی به اسم میل چیمپ (www.mailchimp.com) تا از اون طریق ایمیل های تبلیغاتی به مشتریان بفرستم و محصولم رو تبلیغ کنم سایت میل چیمپ یه سایت رایگانه و خوبیش اینه که برای ارسال ایمیل انبوه نیازی به هزینه کردن ندارید.

۳. توی میل چیمپ فرم کاربر پسندی طراحی کردم و با استفاده از اون لیست ایمیل هزار و هشتصد نفره رو به میل چیمپ وارد کردم و ایمیل تبلیغاتی به ۱۸۰۰ ایمیل در ساعت ۹ صبح ارسال کردم.

محصول رو ۸۵,۰۰۰ تومن قیمت گذاشته بودم ساعت ۱۱ شب وقتی به سایت رفتم ۷۸ نفر روز اول محصول رو خریده بودن و روز دوم تعداد فروش محصول به ۳۸ رسید و روز سوم هم ۱۷ نفر همینطور روز چهارم ۷ نفر و روز پنجم ۲

نفر خرید کرده بودن که در مجموع این سه روز ۱۴۲ نفر از لیست ۱۸۰۰ نفره
محصول من رو خریده بودن.

**باور کردنی نبود فقط با یه محصول ۱۲,۰۷۰,۰۰۰ تومن طی سه روز فروش
داشتم!**

این لیست ایمیل برام معجزه کرد و البته این فقط یه محصول بود به این فکر
افتادم اگه محصولاتم زیاد بشه چه اتفاقی میوفته...

حالا وقت اون رسیده که شما هم مثل من پول دربیارید همین الان دست بکار
بشید امروز و فردا نکنید

شما می تونید هر چیزی که میخواید رو بفروشید یه محصول فیزیکی یا
دیجیتالی، یک دوره خدمت، یا حتی فایل های آموزشی.

پس از تولید انواع محصولات و یا هر چیز که شما ایجادش کردید شما حق
فروش اون رو دارید. شما تعدادی مخاطب اصلی دارید که به محصول شما نیاز
دارن و مهم نیست چقدر کم باشن و چقدر شما رو می شناسن مهم اینه که

شما محصولی عالی دارید و باید به کسانی که به این محصول نیاز دارن بفروشید.

البته اگر میخواید همیشه مشتری شما باقی بمانند باید محصول واقعی و مورد نیاز مشتری رو تولید کنید تا دفعات دیگر به شما اعتماد کنند.

مهم نیست که محصول تولید شده قیمت بالایی داشته باشه ولی در عین حال باید کارآمد و به درد بخور باشه.

طبق تجربه ای که داشتم خیلی از مردم به مبلغ محصول توجه نمیکنن اگه محصولتون کارآمد باشه قول میدم فروش خیلی خوبی داشته باشید. من یه ایده ساده ولی کارآمد رو تونستم به یک کسب و کار آنلاین میلیونی تبدیل کنم.

تولید محصول دوم

محصول دیگه ای که تولید کردم درمورد آموزش تست زنی در کنکور بود چون تخصص آموزشی هم داشتم و تدریس می کردم و در آماده کردن دانش آموزان برای امتحانات ورودی دانشگاه اطلاعات خوبی داشتم تونستم اون محصول هم

به یه کسب و کار عالی تبدیل کنم چون این مهارت تست زنی در کنکور یه مهارت عالی با تقاضای خیلی بالایی باشد و خیلی از مردم به اون نیاز دارند. البته برای تهیه این محصول کمی فکر کردم و چون تجربه محصول اول رو داشتم زود به نتیجه رسیدم و یه راه ساده برای آموزش از راه دور اینترنتی توی سایت قرار دادم و تونستم از یه کار ساده که بهش مسلط بودم درآمد میلیونی کسب کنم.

در صفحه دیگه سایت نکات و استراتژی‌های مربوط به آزمون رو آموزش دادم و یه راهنمای PDF از ۵ استراتژی خودم برای بالابردن نمره‌های آزمون ایجاد کردم.

برای خاص تر شدن کار هم یک فایل ویدیویی ۶ هفته‌ای درست کردم که محیط کلاس تداعی بشه و انگار دانش آموزان در مقابل یک کلاس واقعی قرار دارند و تمام چیزی که برای این کار نیاز داشتم یک گوشی موبایل بود

من این مجموعه ویدئویی رو ۲۰۰ تومن قیمت گذاری کرده بودم بدون اینکه ایمیلی ارسال کنم هر ماه ۲۰ تا از اون دوره‌های ویدئویی رو میفروختم و ۴ میلیون به طور خودکار فقط از طریق یه محصول ساده دیگه سود خالص داشتم.

هر بار هم که ایمیل تبلیغاتی محصول رو ارسال می کردم، خرید از محصول بالا میرفت و بعد از چند روز که میگذشت تعداد خرید ها کم میشد تا ماه بعد که دوباره ایمل ها رو ارسال میکردم.

البته یه نکته مهم هم رعایت می کردم در عین حال که محصول کارآمد و با ارزشی داشتم با عنوان های جذاب زیر مشتری رو ترغیب به خرید می کردم.

مثلا:

مثل تمام کسانی که با خرید این کتاب متحول شدند شما هم متحول شوید.

این آموزش برای شما کافی است تا تمام کلاس های خصوصی را کنار بگذارید

این آموزش تضمین می کند که شما وارد دانشگاه خواهید شد

این همان همان آموزشی است که شما برای وارد شدن به دانشگاه به دنبال آن هستید

سخن آخر و نتیجه گیری

در ابتدا گفتم که برای ایجاد سایت با هزینه خیلی کم اول یه دامین و هاست از شرکت هایی که توی اینترنت هست بگیرید با کمی سرچ می تونید شرکت معتبر و با قیمت های پایین رو پیدا کنید.

بعدش باید روی هاستی که خرید کردین سیستم مدیریت محتوای وردپرس نصب کنید بعد از اون یه قالب خوب پیدا کنید و روی وردپرس بریزید سر جمع ۱۰ دقیقه هم طول نمیکشه و خیلی از شرکت های میزبانی وب که دامین و هاست ازشون خرید میکنین این کار رو براتون میکنن و نیازی هم نیست خودتون نصب کنید.

خب سایت شما آماده شد حالا محصولی رو باید توی سایت قرار بدین یادتون باشه محصول بدرد بخور باشه و بهتره توی تخصص کاریتون باشه.

بعد از اون محصول توی سایت قرار بدین و سیستم ایمیل مارکتینگ برای فروش راه اندازی کنید.

لطفا همین الان کسب و کارتون رو راه اندازی کنید من هم اولش چیزی بلد نبودم مطمئن باشید کسی برای موفقیت به شما کمک نمیکنه خودتون باید دست بالا بزنید و همت کنید این کار هزینه ای نداره با ۵۰ یا ۱۰۰ تومن کسی ورشکسته نمیشه. فایل آموزشی رو مجددا با دقت بخونید تا یاد بگیرید چطور یه کسب و کار موفق راه بندازید.

با آرزوی موفقیت