

چطور وارد دنیای فروش آنلاین شویم؟ یک راهنمای قدم به قدم



نویسنده: علی آل علی / کارآفرینی که به طور تخصصی در زمینه فروش فعالیت دارند، معمولاً روزشان را با عجله شروع می کنند تا یک وقت دیر به محل کار نرسند. بعد هم با حالتی خواب‌آلود پشت میز کارشان نشسته و تا عصر مشغول رسیدگی به کارهای مربوط به فروش محصولات مختلف خواهند بود. این سناریو هر روز بدون کم و کاست تکرار می شود. حالا شاید این وسط گاهی اوقات خبری از موفقیت‌های دلگرم کننده یا شکست‌های سنگین باشد اما حتی در این حالت هم کارآفرینان باید هر روز در محل کارشان حاضر شوند. اگر تجربه عضویت در تیم‌های فروش را داشته باشید، احتمالاً بارها و بارها پیش خودتان فکر کرده‌اید که ای کاش فروشگاه شما همیشه در کوله‌پشتی‌تان بود و ۲۴ ساعته به آن دسترسی داشتید.

قبول دارم جا به جا کردن فروشگاه برند در کوله‌پشتی مثال خیلی عجیبی به نظر می‌رسد و اگر آن را با آدم‌های کارکننده این حوزه در میان بگذارید، احتمالاً چیزی به جز یک خنده سرد تحویل‌تان نخواهند داد. با این حال دنیای امروز پر از شگفتی‌های حیرت‌انگیز است. شما لازم نیست حتماً یک چوب جادوی متعلق به دنیای هری پاتر دم دست‌تان باشد تا رویاهای دور و درازتان را برآورده کنید؛ چراکه اینترنت نزدیک به دو دهه‌ای هست این مسئولیت مهم را برعهده گرفته است. ماجرا جالب شد، نه؟

فروش آنلاین فرآیندی است که از زمان توسعه اینترنت بیشتر و بیشتر مورد توجه کارآفرینان قرار گرفته است. این روند با شروع به کار آمازون و دیگر فروشگاه‌های آنلاین جان تازه‌ای گرفته و حالا تقریباً همه مردم خرید آنلاین را به نمونه آفلاینش ترجیح می‌دهند. ماجرا در این میان دقیقاً مثل ظهور کنسول‌های بازی ویدیویی است که آن اوایل کسی زیاد تحویل‌شان نمی‌گرفت، اما حالا جایگزین تمام بازی‌ها شده‌اند. از آنجایی که کارآفرینان هیچ وقت نباید از جریان توسعه دنیای فروش جا بمانند، شروع فعالیت در عرصه فروش آنلاین بدل به نوعی نیاز فوری

برای آنها شده است. پس اگر دوست ندارید از این جریان مهم جا بمانید، باید همین امروز دست به کار شوید. ما در این مقاله کنارتان هستیم تا اولین قدم‌ها در عرصه فروش آنلاین را برداشته و فروشگاه‌تان را همیشه در کوله‌پشتی‌تان این طرف و آن طرف کنید.

قبل از اینکه با عجله سراغ اصل مطلب برویم، بد نیست کمی درباره فروش آنلاین بیشتر فکر کنیم. اصلاً فرق بین فروش آنلاین و شیوه‌های کلاسیک در چیست؟ چرا بعضی از کارآفرینان برای این الگو خودشان را به آب و آتش می‌زنند؟ ما در این بخش سعی می‌کنیم به چنین سوالاتی جواب قانع‌کننده بدهیم.

اگر از مخاطب‌های قدیمی روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را با تعریف دقیق یک اصطلاح شروع می‌کنیم. فروش آنلاین، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، الگوی فروش مبتنی بر اینترنت است. به زبان خودمانی، هر محصولی که شما در اینترنت به فروش برسانید، در قالب فروش آنلاین طبقه‌بندی می‌شود. اصلاً هم فرقی ندارد در فروشگاه آنلاین خودتان این کار را انجام دهید یا شبکه‌های اجتماعی یا حتی خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل علی بابا.

اگر از مخاطب‌های قدیمی روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را با تعریف دقیق یک اصطلاح شروع می‌کنیم. فروش آنلاین، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، الگوی فروش مبتنی بر اینترنت است. به زبان خودمانی، هر محصولی که شما در اینترنت به فروش برسانید، در قالب فروش آنلاین طبقه‌بندی می‌شود. اصلاً هم فرقی ندارد در فروشگاه آنلاین خودتان این کار را انجام دهید یا شبکه‌های اجتماعی یا حتی خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل علی بابا.

نکته دیگری که اینجا باید بدان اشاره کنیم، علاقه بالای کارآفرینان برای حضور در این عرصه است. انگار که هیچ کار مهم دیگری در این دنیا به غیر از فروش آنلاین وجود ندارد. راستش را بخواهید چنین تکنیکی هزینه‌های کارآفرینان را طوری کاهش می‌دهد که نگو و نپرس. هر چه باشد در این الگو شما نیازی به اجاره یک فروشگاه و استخدام کلی نیروی کار ندارید. در عوض با خیال راحت در خانه‌تان نشسته و آب هم در دل‌تان تکان نمی‌خورید. تکنیک‌های فروش آنلاین: پیش به سوی الگویی جدید!

حالا که با مفهوم فروش آنلاین آشنا شدید، کم کم باید مسیرمان به سوی موفقیت در این عرصه را پیدا کنیم. برای آنها شده است. پس اگر دوست ندارید از این جریان مهم جا بمانید، باید همین امروز دست به کار شوید. ما در این مقاله کنارتان هستیم تا اولین قدم‌ها در عرصه فروش آنلاین را برداشته و فروشگاه‌تان را همیشه در کوله‌پشتی‌تان این طرف و آن طرف کنید.

قبل از اینکه با عجله سراغ اصل مطلب برویم، بد نیست کمی درباره فروش آنلاین بیشتر فکر کنیم. اصلاً فرق بین فروش آنلاین و شیوه‌های کلاسیک در چیست؟ چرا بعضی از کارآفرینان برای این الگو خودشان را به آب و آتش می‌زنند؟ ما در این بخش سعی می‌کنیم به چنین سوالاتی جواب قانع‌کننده بدهیم.

اگر از مخاطب‌های قدیمی روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را با تعریف دقیق یک اصطلاح شروع می‌کنیم. فروش آنلاین، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، الگوی فروش مبتنی بر اینترنت است. به زبان خودمانی، هر محصولی که شما در اینترنت به فروش برسانید، در قالب فروش آنلاین طبقه‌بندی می‌شود. اصلاً هم فرقی ندارد در فروشگاه آنلاین خودتان این کار را انجام دهید یا شبکه‌های اجتماعی یا حتی خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل علی بابا.

نکته دیگری که اینجا باید بدان اشاره کنیم، علاقه بالای کارآفرینان برای حضور در این عرصه است. انگار که هیچ کار مهم دیگری در این دنیا به غیر از فروش آنلاین وجود ندارد. راستش را بخواهید چنین تکنیکی هزینه‌های کارآفرینان را طوری کاهش می‌دهد که نگو و نپرس. هر چه باشد در این الگو شما نیازی به اجاره یک فروشگاه و استخدام کلی نیروی کار ندارید. در عوض با خیال راحت در خانه‌تان نشسته و آب هم در دل‌تان تکان نمی‌خورید. تکنیک‌های فروش آنلاین: پیش به سوی الگویی جدید!

اگر از مخاطب‌های قدیمی روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را با تعریف دقیق یک اصطلاح شروع می‌کنیم. فروش آنلاین، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، الگوی فروش مبتنی بر اینترنت است. به زبان خودمانی، هر محصولی که شما در اینترنت به فروش برسانید، در قالب فروش آنلاین طبقه‌بندی می‌شود. اصلاً هم فرقی ندارد در فروشگاه آنلاین خودتان این کار را انجام دهید یا شبکه‌های اجتماعی یا حتی خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل علی بابا.

نکته دیگری که اینجا باید بدان اشاره کنیم، علاقه بالای کارآفرینان برای حضور در این عرصه است. انگار که هیچ کار مهم دیگری در این دنیا به غیر از فروش آنلاین وجود ندارد. راستش را بخواهید چنین تکنیکی هزینه‌های کارآفرینان را طوری کاهش می‌دهد که نگو و نپرس. هر چه باشد در این الگو شما نیازی به اجاره یک فروشگاه و استخدام کلی نیروی کار ندارید. در عوض با خیال راحت در خانه‌تان نشسته و آب هم در دل‌تان تکان نمی‌خورید. تکنیک‌های فروش آنلاین: پیش به سوی الگویی جدید!

حالا که با مفهوم فروش آنلاین آشنا شدید، کم کم باید مسیرمان به سوی موفقیت در این عرصه را پیدا کنیم. برای آنها شده است. پس اگر دوست ندارید از این جریان مهم جا بمانید، باید همین امروز دست به کار شوید. ما در این مقاله کنارتان هستیم تا اولین قدم‌ها در عرصه فروش آنلاین را برداشته و فروشگاه‌تان را همیشه در کوله‌پشتی‌تان این طرف و آن طرف کنید.

قبل از اینکه با عجله سراغ اصل مطلب برویم، بد نیست کمی درباره فروش آنلاین بیشتر فکر کنیم. اصلاً فرق بین فروش آنلاین و شیوه‌های کلاسیک در چیست؟ چرا بعضی از کارآفرینان برای این الگو خودشان را به آب و آتش می‌زنند؟ ما در این بخش سعی می‌کنیم به چنین سوالاتی جواب قانع‌کننده بدهیم.

اگر از مخاطب‌های قدیمی روزنامه فرصت امروز باشید، خیلی خوب می‌دانید ما همیشه کارمان را با تعریف دقیق یک اصطلاح شروع می‌کنیم. فروش آنلاین، همانطور که از اسمش می‌شود حدس زد، الگوی فروش مبتنی بر اینترنت است. به زبان خودمانی، هر محصولی که شما در اینترنت به فروش برسانید، در قالب فروش آنلاین طبقه‌بندی می‌شود. اصلاً هم فرقی ندارد در فروشگاه آنلاین خودتان این کار را انجام دهید یا شبکه‌های اجتماعی یا حتی خرده‌فروشی‌های بزرگی مثل علی بابا.

نکته دیگری که اینجا باید بدان اشاره کنیم، علاقه بالای کارآفرینان برای حضور در این عرصه است. انگار که هیچ کار مهم دیگری در این دنیا به غیر از فروش آنلاین وجود ندارد. راستش را بخواهید چنین تکنیکی هزینه‌های کارآفرینان را طوری کاهش می‌دهد که نگو و نپرس. هر چه باشد در این الگو شما نیازی به اجاره یک فروشگاه و استخدام کلی نیروی کار ندارید. در عوض با خیال راحت در خانه‌تان نشسته و آب هم در دل‌تان تکان نمی‌خورید. تکنیک‌های فروش آنلاین: پیش به سوی الگویی جدید!

حالا که با مفهوم فروش آنلاین آشنا شدید، کم کم باید مسیرمان به سوی موفقیت در این عرصه را پیدا کنیم. برای آنها شده است. پس اگر دوست ندارید از این جریان مهم جا بمانید، باید همین امروز دست به کار شوید. ما در این مقاله کنارتان هستیم تا اولین قدم‌ها در عرصه فروش آنلاین را برداشته و فروشگاه‌تان را همیشه در کوله‌پشتی‌تان این طرف و آن طرف کنید.

قبل از اینکه با عجله سراغ اصل مطلب برویم، بد نیست کمی درباره فروش آنلاین بیشتر فکر کنیم. اصلاً فرق بین فروش آنلاین و شیوه‌های کلاسیک در چیست؟ چرا بعضی از کارآفرینان برای این الگو خودشان را به آب و آتش می‌زنند؟ ما در این بخش سعی می‌کنیم به چنین سوالاتی جواب قانع‌کننده بدهیم.

منابع:

- https://www.shopify.com/blog/how-to-sell-online
- https://www.oberlo.com/blog/how-to-sell-online
- https://mailchimp.com/resources/how-to-sell-a-product-online

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۱۶ آبان ۱۴۰۱ | شماره ۲۱۲۳ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سامان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR