



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ





موضوع تحقیق : کسب و کار اینترنتی

نام و نام خانوادگی : پرنیا حلمی

# فهرست عنوان ها

1. مقدمه : کسب و کار اینترنتی چیست؟

2. چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنیم؟

3. سرمایه اولیه برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی چقدر است؟

4. انواع روش های کسب درآمد اینترنتی

5. کسب و کار اینترنتی چه مزایایی دارد؟

6. انواع مدل های رایج کسب و کار اینترنتی

7. چگونه باید کسب و کار اینترنتی را شروع کنیم؟

8. نتیجه گیری

## مقدمه : کسب و کار اینترنتی چیست ؟

کسب و کار اینترنتی چیست ؟ به مجموعه کارهایی که در فضای اینترنت انجام میشود کسب و کار اینترنتی می گویند. به طور مثال: شما در گذشته برای خرید لباس به فروشگاه لباس فروشی می رفتید و لباس می خریدید اما در حال حاضر شما لباس را می توانید از اینترنت هم تهیه کنید ، بیشتر از ۷۵٪ از کسب و کارها می توانند تبدیل به کسب و کار اینترنتی شوند.



کسب و کار اینترنتی به فروش محصولات یا خدمات در اینترنت گفته می شود. این نوع کسب و کار به سرعت در اقتصاد امروز رشد و پیشرفت کرده است. خرید و فروش اینترنتی به کوچکترین کسب و کارها نیز این امکان و فرصت را می دهد که به مخاطبان خود در سطح جهانی با حداقل هزینه دسترسی پیدا کنند. امروزه بیش از 900 میلیون نفر در سطح دنیا از اینترنت استفاده می کنند. 69 درصد از این جمعیت، در طول 90 روز، دست کم یک خرید از اینترنت داشته اند.

# چگونه کسب و کار اینترنتی خود را راه اندازی کنیم؟



با وجود شرایط بد اقتصادی افراد توانایی ریسک کردن را از دست داده اند و بعضی از افراد با کمبود آگاهی دست به کسب و کار اینترنتی زدند و زیان مالی دیدند. بیشتر افراد دوست دارند رئیس خودشان باشند تا اینکه مجبور باشند از شخص دیگری اطاعت کنند از این رو افراد رو آوردند به کسب و کار اینترنتی و از طرفی نمی دانند چگونه شروع کنند برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی در بازار محصولات را به بخش های کوچک تری تقسیم کنید تا هزینه کمتری برای شما داشته باشد هم در آن محصول وقتی به طور تخصصی کار کنید قابل اعتماد تر به نظر می رسد و درآمدتان افزایش می یابد.

## سرمایه اولیه برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی چقدر است؟

- آمار بیکاری در جامعه روز به روز در حال افزایش است و افراد سرمایه ی کافی برای راه اندازی کسب و کار ندارند و همینطور تکنولوژی و جامعه رو به پیشرفت است که می توان از آن ها به عنوان یک فرصت نگاه کرد برای راه اندازی یک کسب و کار پر درآمد که سرمایه اولیه ای نیاز ندارد بهترین گزینه کسب و کار اینترنتی می باشد برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی فقط کافی است اینترنت داشته باشید و درآمد حداقل روزی ۳۰۰ تومان داشته باشید.



# انواع روش های کسب درآمد اینترنتی



- کسب درآمد از اینترنت راه های مختلف زیادی وجود دارد که در اینجا به چند مورد اشاره می کنیم. اگر در زمینه خاصی تخصص دارید می توانید محصولات آموزشی ای را ایجاد کنید و آن ها را در اینترنت به فروش بگذارید اگر در ارائه نوعی خدمات تخصص دارید می توانید خدماتتان را در اینترنت معرفی کنید. در واقع از طریق اینترنت مشتری برای خودتان جذب می کنید می توانید کالاهای فیزیکی را برای فروش بگذارید ، کالاهای فیزیکی مثل کارهای دستی خودتان، کتاب لوازم ورزشی و ... می توانید کانالی در تلگرام درست کنید و ممبر هایتان را افزایش دهید و با تبلیغات افراد دیگر را در آن کانال قرار دهید و درآمد کسب کنید.

# کسب و کار اینترنتی چه مزایایی دارد؟



- 1- شما رئیس خود هستید
- 2- در خواب هم پول درمی آورید.
- 3- از خانه خود خارج نمی شوید.
- 4- زمان در اختیار شما است.
- 5- از کار کردن لذت می برید.
- 6- اطلاعاتتان افزایش می یابد.
- 7- محیط کارتان را خودتان انتخاب می کنید.
- 8- می توانید همزمان دارای چند شغل باشید.
- 9- پول بیشتری بدست می آورید.
- 10- هزینه های اضافی مثل هزینه رفت و آمد به محل کار حذف می شود.

# انواع مدل‌های رایج کسب و کار اینترنتی



## 1- فروش مستقیم

در این مدل، کسب و کار شما مستقیماً به کاربر کالا یا خدمات می‌فروشند. در این مدل، شما عامل اصلی فروش هستید.

فروش کالا : دیجی کالا، بامیلو، فینال، شیکسون

فروش خدمات : شرکتهای طراحی سایت

## 2- واسطه گری

در مدل واسطه گری، کسب و کار شما بین فروشندگان و مشتریان واسطه شده و بدون آنکه خود، صاحب کالا یا خدمتی باشد امکان خرید و فروش را در سایت ایجاد می کند.

واسطه فروش محصولات : ایسام، موزاندو، نت برگ، گوپاس، قیمت یاب

واسطه فروش خدمات : پونیشا، شبکه تبلیغات، کافه بازار

## 3- تولید محتوا

در مدل تولید محتوا سایتها باید به طور مستمر محتوا منتشر کنند. در واقع این مدل مخصوص وبسایتهاییست که محتواهای خود را رایگان در اختیار بازدیدکننده ها قرار می دهند (منظور از محتوا، مطالب متنی، تصویری و ویدیوییست) .

نمونه سایتها با تولید محتوا توسط خود : برترینها، خبرآنلاین، دیجیاتو

نمونه سایتها با تولید محتوا توسط کاربران : آپارات، لنزور

## 4- ارائه امکانات و خدمات آنلاین

برخی سایتها خدماتی را به طور رایگان ارائه می دهند که مورد نیاز کاربران می باشد اما بخشی از این خدمات به عنوان گزینه های تکمیلی و اختیاری تنها با پرداخت مبلغ و خرید عضویت ویژه قابل استفاده می باشد.

بازی آنلاین آسمان دژ، سیستم مدیریت پروژه تسکولو

## 5- ارائه بستر مورد نیاز کاربر

کاربران اینترنت به طور مقطعی نیاز به بسترهایی دارند تا هدف خود را محقق کنند. در این مدل کسب و کار اینترنتی می توان این بسترها را فراهم کرد. به مثالهای زیر توجه کنید:

نیاز به بحث و تبادل نظر : انجمن گفت و گوی نود و هشتیا  
نیاز به برقراری ارتباط : شبکه اجتماعی کلوب  
نیاز به نوشتن مطالب در اینترنت : سرویس وبلاگدهی بلاگفا  
نیاز به انتشار آگهی تبلیغاتی : سایت دیوار

## ۶- آموزش مجازی

در این مدل می توان دوره های آموزشی و یا خدمات آموزشی را به صورت مجازی و آنلاین برگزار نمود.

ای-سمینار(سمینارها و وبینارهای آنلاین)، وبیاد( بستر انتشار ویدیوهای آموزشی توسط افراد )، پارس ام بی ای ( دوره های مجازی )

## 7- مدل چندگانه

در بسیاری از موارد می توان چند مدل کسب و کار اینترنتی را با هم ترکیب نمود.

پونیشا : واسطه خدمات + ارائه امکانات ویژه

همکاری در فروش پایگان : فروش مستقیم کالا + ارائه بستر درآمدزایی کاربران

فیس نما : بستر ارتباط اجتماعی + ارائه امکانات ویژه

# چگونه باید کسب و کار اینترنتی را شروع کنیم؟



در ابتدا باید یک مدل کسب و کار اینترنتی (که در بالا بطور مفصل توضیح داده شد) را انتخاب کنید که با بودجه شما سازگار داشته باشد و سپس کسب و کار اینترنتی خود را شروع کنید

# نتیجه گیری

- برای شروع کسب درآمد از اینترنت ابتدا شما باید خود را با اطلاعات کافی مجهز کنید، اگر در یک جنگ شما قویترین سلاح را داشته باشد اما مهمات شما به اندازه کافی نباشد جنگ را خواهید باخت، در کسب و کار اینترنتی این دانش و اطلاعات حکم مهمات به اندازی کافی را دارد و اگر شما به اندازه کافی مهمات داشته باشید پیرو میدان خواهید بود.
- با راه اندازی فروشگاه اینترنتی شما هم می توانید برای خودتان کسب و کاری داشته باشید و از آن لذت ببرید ، البته در نظر داشته باشید که ارائه محصولات مرغوب و با کیفیت و همینطور ارائه پیشنهادات و مشاوره ها به مشتری می تواند یک مشتری گذری را برای شما به طور ثابت نگه دارد . پس سعی خودتان را بکنید تا بتوانید بین رقبا شناخته شوید .



- <https://modireamoozesh.blogspot.com/1396/07/post-12>



با تشکر از همراهی شما