

کسب و کار اینترنتی از استراتژی تا سود

مدیر یک آژانس دیجیتال مارکتینگ و نویسنده کتابی در همین باره از تدوین استراتژی بازاریابی چریکی، تولید محتوا و ... برای داشتن یک حرفه مجازی موفق می گوید

مehin رمشانی | خبرنگار

از زمانی که کسب و کارهای اینترنتی راه افتاده، ادبیات جدیدی هم در حوزه کسب و کار وارد شده است؛ این که همه ما باید در باره حوزه های جدید کاری بیشتر بدانیم شکی وجود ندارد اما این اطلاعات را از کجا به دست آوریم؟ علاوه بر مطالعه کتاب منابع معتبر استفاده از تجربه افرادی که سال های بیشتری را در زمینه کسب و کارهای مجازی مشغول بوده اند حرف اول را می زند. در مینی پرونده امروز ندگی سلام یکی از فعالان این حوزه، نکات کمتر شنیده شده ای را با ما در میان می گذارد. او خودش را این طور معرفی می کند: «محسن ارژنگ، مدیر یک آژانس دیجیتال مارکتینگ هستم که حدود ۱۰ سال است در حوزه مشاوره، اجرا و تدریس کسب و کارهای دیجیتال از مرحله تدوین استراتژی تا توسعه کار و ... فعالیت می کنم. در سال ۱۳۹۹ کتاب «آچار فرانسه دیجیتال مارکتینگ» را با همکاری دو تن از دوستان ترجمه کرده ام. در این مطلب به طور خلاصه شده، توضیحات و تجربیات سال ها فعالیت ترما در ۹ نکته در اختیار شما قرار می دهم.

۱ موفقیت برای کسب و کارهایی با ارزش افزوده

بیشتر کسب و کارهایی که بتواند سهم بازار خود را از طریق فضای دیجیتال افزایش دهند. در این بین کسب و کارهایی که بتوانند ارزش افزوده متفاوتی را از بقیه رقبا برای خود ایجاد کنند، دست بالا را در رقابت خواهند داشت. در این مسیر کسب و کارهای B2B یا کسب و کارهایی که تامین کننده کالا یا خدمات به شرکت ها و سازمان ها هستند در صدموفقیت بیشتری را تجربه می کنند. از طرفی کسب و کارهای B2C، قابلیت جذب مشتریان را از طریق شبکه های اجتماعی خواهند داشت یا به عبارتی شانس بیشتری را در جذب مشتریان خرد تجربه می کنند. منظور از کسب و کارهای B2C، کسب و کارهایی است که کالا و خدمات آن ها به مشتری نهایی می رسد.

۲ الزامات برای شروع این کار

به عنوان اولین قدم باید هدف خود را در زمینه کسب و کاری که می خواهید، مشخص کنید و بعد اهداف کوتاه و میان مدت بلند مدت کمی و کیفی را تعیین کنید. در مرحله بعد مسیر رسیدن به اهداف را روشن کنید در نهایت به نامه اجرایی خود بر اساس زمان بندی دقیق را روی کاغذ بیاورید.

۳ انگیزه مهم تر از داشتن پول

مهم تر از پول، داشتن یک انگیزه قوی در کار است. چه بسا بسیاری از کسب و کارها حتی با داشتن بوجه مناسب باز هم شکست می خورند چرا که از انگیزه کافی بر خوردار نبوده و همچنین از تست کردن مسیرهای مختلف برای رسیدن به هدف شان مردده هستند.

۴ خلاصیت، شرط موفقیت

در فضای مجازی به دلیل دسترسی آذ مشتریان به اطلاعات، استارت آپ ها و کسب و کارهای نوپا می توانند به شرط داشتن خلاقیت و ایده های نوگوی سبقت را از برندهای بزرگ بر بایند؛ چرا که انعطاف پذیری و تست راه های جدید در ذات استارت آپ ها و کسب و کارهای نوپاست و می توانند با بهره مندی از مشاوره های در دست به اهداف متعارف از طریق منابع غیر متعارف دست یابند.

۵ اصول بازاریابی چریکی

بازاریابی چریکی به این مفهوم است که شما با سرمایه گذاری روی انرژی و خلاقیت خود می توانید اهداف ناممکن را ممکن کنید. نمونه های زیادی از این تجربیات را می توانید در پیچ های اینستاگرامی با سایت های نوظهور ببینیم.

۶ جدی تر گرفتن تولید محتوا

برای کسب و کارهای جاری و فعال بهترین راه ایجاد تولید محتوای مناسب برای آن هاست. اگر کسب و کار را به یک دو چرخه شباهت دهیم، یک چرخ آن بازاریابی و یک چرخ آن تولید محتواست. برای تولید محتوای مناسب باید ارزش قائل شد و زمان گذاشت.

۷ پر رنگ تر کردن تمایزها

یکی از مهم ترین قدم های برای موفقیت، ایجاد تمایز در هر کسب و کاری است. برای مثال اگر شما رستوران کوچکی دارید که در آن دیزی می فروشید به این فکر کنید که چطور می توانم این دیزی را با متفاوت بیزم یا متفاوت سرو کنم؟ بعد از کشف آن راه جدید، به دنبال تولید محتوای عکسی و ویدئویی از آن باشید. سپس یک پیج اینستاگرام مخصوص کار خود ایجاد کنید و بدون وقفه محتوای تولید شده خود را در آن بار گذاری کنید. اصلا به فکر باز خورد های کم اولیه نباشید.

تبلیغ به معنای لایک گرفتن بیشتر نیست

برای توسعه کسب و کار خودتان مشاوره را از یاد نبرید و همچنین هر در آمدی را که کسب می کنید، قسمتی از آن را به تبلیغات اختصاص دهید البته خود این مسیر تبلیغات نیاز به استراتژی صحیح دارد. یکی از معضلات ما در کسب و کار نداشتن علم و آگاهی در دست راجع به مقوله تبلیغات است. چیزی که ما از تبلیغ می دانیم تعداد دیده شدن بیشتر است ولی واقعیت این است که تنها تعداد دیده شدن باعث مقبولیت و خرید از شما نمی شود. آن چیزی که باعث خرید مشتری می شود، قدرت تغییر عادت های خرید اوست. به این مفهوم که چطور می توانیم مشتری را قانع کنیم که ما می توانیم بهتر از بقیه به شما خدمات دهیم؟ چطور کالای ما می تواند نیاز شما را بهتر بر طرف کند؟

اهمیت کار گروهی و داشتن دانش بازاریابی

به طور قطع کار گروهی در مسیر کسب و کار دیجیتال، مزیت محسوب می شود. حتما در صدد انتخاب یک هم مسیر خوب باشید چرا که در طول مسیر به راهنمایی و همفکری نیاز خواهید داشت. به تدریج برای گسترش نیروهای خود بر نامه ریزی کنید. در ضمن، مهم تر از دانش نرم افزار و سخت افزار، دانش بازاریابی به کمک شما می آید. شرکت کردن در دوره های بازاریابی دیجیتال می تواند نقش عمده ای را در موفقیت کسب و کارهای دیجیتال ایفا کند.

مهمان شیرازی و پر خرج «ایلان ماسک» روسی!

تور لیدر ایرانی و همسر روسیه ای اش از خاطرات سال ها سفر، مهمان شدن در کشورهای دیگر و میزبانی از توریست های خارجی در ایران می گویند

نجات شکوندی | روزنامه نگار

پرونده

سفر یعنی من در راهی به سوی فراموشی خویش ز مینی و البته شاید رسیدن به کمالات انسانی. هر چند این دیدگاه در باره سفر، سال هاست که در پستوی ذهن بسیاری از ما مهجور مانده است اما هنوز هستند جهانگردانی علاقه مند که کمتر تن به آسایش می دهند و سعی می کنند در رنجی دوست داشتنی، پنجه در پنجه چالش های پیدا زنند. «پیمان» داستان امروز، خیلی شبیه این آدم هاست. ما جراحوبی که همیشه دل به اقیانوس پر خطر و جذاب سفر می زند و سعی می کند در این تلاطم در دانه ای از تجربه برای زندگی اش صید کند. مهمان شدن رایگان یا با کمترین هزینه، زندگی در کف جامعه شهری و سفر به ناشناخته ها همچون داستان های ژول ورن و سرو کله زدن با انسان هایی که حتی زبان هم نمی تواند ساز تفرقه بین آن ها بنزند؛ تنهایی بخشی از چالش هایی است که با آن روبرو می شود، اما در این میان ذوق تجربه زندگی با مردم محلی به مصداق موزه زنده جامعه شناسی یا فرهنگ و تاریخ های از آلوده که سینه به سینه چرخیده همیشه باید جذاب باشد، به شرطی که شما هم تن به شوق مسافر شدن داده باشید، اما این فقط یک روی سکه است. پیمان داستان ما علاوه بر مهمان، میزبان هم هست. او سال ها تجربه استقبال از افرادی را دارد که دورای تبلیغات رسانه ای، محصور جابگاه ایران می شوند و کوله بار سفر می بندند تا از نزدیک ترین فاصله، نیم نگاهی به تخت جمشید و بیستون ببندازند و در دامن زاگرس و البرز عکسی به یادگار بگیرند. یا شاید هم زیرقص نور مسجد نصیرالملک اش تا آسمان بی بدیل نقش جهان اصفهان اش، نقش جان خود را بیابند. هرچه که هست با ما در این پرونده ندگی سلام همراه شوید تا بیشتر با پیمان و همسر روس اش از سفر، مهمان شدن و میزبانی بشنوید.

تور لیدر، معرف تاریخ و فرهنگ هر کشور است

«پیمان سودمند» کارشناسی مهندسی صنایع خوانده اما به دلیل علاقه زیاد به گردشگری، تحصیل را نیمه کاره رها کرده است. او در باره شرایط شغلی اش می گوید: «به دنبال علاقه ام در گردشگری رفتم. دوره کامل گردشگری را زیر نظر میراث فرهنگی گذراندم و تقریباً از سال ۹۲ کارهای مربوط به

گردشگری و راهنمایی تور را انجام می دهم. باید بگویم که راهنمایی تور عنصر مهمی است که به تنهایی می تواند بیشتر از هر صنعتی در ایران ارزش آوری داشته باشد و بهتر از هر رسانه ای می تواند ایران را از نظر اجتماعی، فرهنگی، تاریخی و ... به دیگر مردم دنیا معرفی کند.»

۲ ماه کار داریم و ۶ ماه بیکاریم

«اولین سفرم به خارج از کشور به عراق در اربعین بود و بعد از منستان که تفاوت مذهب یک شوک فرهنگی جالبی برای من بود. بعد هم که گرجستان، ترکیه، آلمان، فرانسه، اسپانیا، هلند، بلژیک و روسیه (چند بار) را برای سفر انتخاب کردم.» این تور لیدر جوان کشور مان که در شیراز فعالیت می کند، با این مقدمه از کمبود ها و کاستی های این شغل در ایران هم می گوید: «اراستش نه بیمه، ما تور لیدر ها را می شناسد نه میراث فرهنگی و شهرداری نه حتی آژانس های مسافرتی اما وقتی یک توریست به ایران می آید همه این سازمان ها عاجزانه به دنبال تور لیدر هستند تا آبرویشان نرود و به اصطلاح آن جاما می شویم سفیران فرهنگی. ولی در این دوسال کرونا نه کسی از ما خبر گرفت نه خدمات و تسهیلاتی به ما دادند. کار ما هم فصلی است. دو ماه در سال کار می کنیم، شش ماه بیکاریم. کاش می شد شرایطی مهیا شود تا با هم قرار داد ببندند. نه که این طور باشد که اگر خدای نکرده اتفاقی برای توریست بیفتد ما مقصر شناخته شویم.»

بهترین تجربه من در ایران، کوچ با ایل بختیاری بود

«ماریا» همسر روس «پیمان» در باره ایران، تجربه های گشت و گذار در آن و مردمش می گوید

زیادی به یادگیری زبان های مختلف به صورت خودآموز دارد، می گوید: «به زبان علاقه مندم اما هیچ گاه در دانشگاه درس مرتبط با آن را نخواندم و معتقدم هر کسی به هر کاری علاقه مند باشد، می تواند از آن پول در بیاورد. من هم در دوران کودکی، انگلیسی یاد گرفتم، بعد فرانسوی و ایتالیایی و وقتی کنجاو شدم شروع کردم به یادگیری عربی و بعد چون عربی و فارسی به هم نزدیک است و از طرفی ایران هم در خاور میانه است وقتی به ایران آمدم، خوشم آمد و با خودم گفتم دوست دارم آینده من به ایران و زبان فارسی مربوط باشد. پس به دانشگاه شیراز رفتم. هم اکنون به ترجمه از زبان ها و کشورهای مختلف می پردازم و با چند کشور اروپایی و روسی کار می کنم. در ایران هم خواستم برای



در سفر، تجربه خوابیدن روی کانایه تا خانه های سلطنتی را داشته ام



پیمان که تجربه سفر به صورت مهمان شدن در خانه های افراد مختلف بدون پرداخت پول یا حداقل هزینه در کشورهای مختلف را دارد از تجربه سفر، سختی و البته تغییر عقیده اش پس از سفر به روسیه راجع به مردم این کشور می گوید: «من هم تجربه میزبان شدن دارم و هم مهمان شدن. مثلاً من تا قبل از سفر به روسیه حس می کردم مردم این کشور سرد و خشن باشند اما بعد از تجربه سفر متوجه شدم نه تنها این تصور اشتباه است بلکه برعکس، برای من کلی تدارک غذا دیدند و حتی بلیت اتوبوس مقصد بعد را هم می گرفتند. البته باید بگویم در این سفر، خیلی چیزها را تجربه کردم از خوابیدن روی کانایه در آشپزخانه یا خانه ای که حمام نداشت بگیرد تا زندگی در آپارتمان سلطنتی در مسکو. البته این نکته را هم اضافه کنم که این سبک از سفر برای همه مناسب نیست مثلاً ممکن است خانه میزبان دور از مرکز شهر باشد یا خیلی زندگی فقیرانه و ساده ای داشته باشند اما از نظر من همین چالش ها، جذاب اند. خود من یک بار در روسیه مهمان یک چهره مهم هوافضای آن کشور بودم که به نوعی ایلان ماسک روسیه محسوب می شود.»

سفری با هدف آشنایی با مردم

«سفر به روش سکونت در خانه میزبان در کل سختی و حسن های خودش را دارد اما اگر دنبال راحتی و آسایش هستید اصلاً گزینه مناسبی نیست.» پیمان که سابقه مهمان شدن با شرایط خاص را هم دارد با توضیح این نکته در خصوص فرهنگ این سفر و شرایط اش در ایران می گوید: «آشنایی من برای این مدل سفر در ایران از طریق سایت «کوچسرفینگ» قبل از فیلتر شدن این سایت بود. این نوع سفر، فرهنگ بسیار جالبی است که شما از طریق آن می توانید به دور از تعریف هایی که در رسانه ها می شنوید با مردم محلی و با فرهنگ شان آشنا شوید و ارتباط برقرار کنید. البته که روش پذیرفتن مهمان در ایران ایلان ماسک روسیه خودش را دارد.»

چند جا کارکنم اما نشد چون هر روز حرفشان را عوض می کردند اما در آینده تصمیم دارم که از زبان روسی به فارسی ترجمه کنم، نه که ادبی اما خب علمی یا آکادمیک.»

ایرانیان خیلی مهربان و مهمان نواز هستند

ماریا که با لهجه منحصر به فرد خودش به خونگرمی و اشتراک های فرهنگی ایران و روس اشاره می کند، می گوید: «من متولد روسیه هستم و از آن جا که روسیه هم دارای فرهنگ شرقی است، اشتراک زیادی با کشور شما داریم. روس ها هم مانند ایرانیان خیلی خونگرم و دارای تاریخ جذاب هستند، اما فرم صحبت کردن مان فرق می کند؛ ایرانیان خیلی روی اصول صحبت می کنند؛ بر خلاف ما روس ها که خیلی خشک و خشن و رک حرف می زنیم.»

بهترین تجربه من کوچ با ایل بختیاری بود

ماریا که عاشق طبیعت و کوه های ایران و البته سفر است، در پاسخ به بهترین سفرهای خود به نقاط مختلف ایران می گوید: «در ایران خیلی سفر کردم اما بهترین خاطرات سفرم دو تا ست. یکی سفر به کردستان، یکی هم کوچ با بختیاری ها از زاگرس که به شدت سفر چالشی و جذابی بود ولی باید این را بگویم من هر روز در ایران خاطره دارم ولی بیشتر آن در دل کوه و طبیعت است زیرا من کوهنورد و عاشق اسکی و ایران برای من در این زمینه بهشت است چون به هر سمتی نگاه می کنم، کوه می بینم. در کل در ایران خیلی از خارجی ها خوش شان می آید و از آن جا که من در دانشگاه تنها خارجی رشته ام هستم، خیلی به من کمک می کنند که من واقعا سیاس گرام چون من این تجربه را در دانشگاه های خارج از ایران نداشتم و خیلی بر اینم مهم و ارزشمند است.»