

فروش در فضای مجازی چه تفاوت‌هایی با فروش مستقیم محصولات دارد؟



برای هر کدام از مشتری‌ها ارائه بدهد که خود یک پروسه خسته‌کننده و زمان‌بر است. همچنین در فروش مستقیم احتیاج به ایجاد یک مکان برای ارائه و فروش محصول است که می‌تواند هزینه‌هایی بالا داشته باشد؛ هزینه‌هایی مانند اجاره بها، پول برق، گاز، آب و... اما در فضای مجازی تمام این مخارج حذف می‌شود و فروشنده علاوه بر ارائه راحت‌تر محصول، سود بیشتری نیز در فروش محصول به‌دست می‌آورد.

وقتی قرار باشد یک محصول تولید شده در فضای مجازی معرفی و به فروش برسد، یا حتی یک محصول جدید برای فروش آماده شود، فروشنده یکبار توضیحات، مشخصات و قیمت را همراه با محصول در این فضا بارگذاری می‌کند و دیگر نیاز به تکرار این مطلب برای هر مشتری‌ای نیست و هر کس با مطالعه توضیحات از مشخصات محصول آگاه می‌شود، اما در فروش مستقیم کالا، فروشنده مجبور است این توضیحات را هر بار

توصیه‌ها

۳ پرسش اساسی پیش از انتخاب شغل خانگی

وقتی که شغل مورد نظر خود را متناسب با شرایط انتخاب کردید، باید به ۳ سؤال پاسخ دهید.

۱) محصولی که قرار است تولید و عرضه شود، باید در کدام بازار، چگونه و به چه کسانی فروخته شود؟

۲) در مرحله بعد، باید یک طرح کسب و کار نوشته شود تا قبل از شروع کار، مسیر برای تولید و ادامه کار مشخص باشد.

۳) همچنین باید طرح امکان‌سنجی، تهیه و قبل از شروع، یک نام و علامت تجاری برای محصول تولیدی انتخاب شود؛ چون یکی از مسائل مهم پیش از آغاز تولید، تامین منابع است. در صورتی می‌توانید از تسهیلات بانکی برای ایجاد شغل خانگی استفاده کنید که طرح امکان‌سنجی مناسبی برای ارائه به کارشناس بانک در اختیار داشته باشید.

۴ اصل موفقیت در شغل خانگی

ایجاد یک شغل خانگی نیازمند رعایت ۴ اصل مهم است:

- ۱) صبوری
- ۲) استمرار
- ۳) پشتکار

۴) متمایز بودن - در ایجاد شغل خانگی حتما باید متمایز عمل کنید؛ یعنی نباید یک روند تکراری را طی کنید؛ چون همیشه افکار و راه‌های نو بیشتر مورد توجه بازار قرار می‌گیرند. پس باید به‌روز، آینده‌نگر، هوشیار و متمایز باشید تا به موفقیت برسید؛ به‌عنوان مثال اگر تاکسی‌سرویس‌ها این نکات را رعایت می‌کردند و به فکر توسعه و به‌روزرسانی شغل خود بودند، با وجود آمدن تاکسی‌های اینترنتی از بین نمی‌رفتند.



مشاغل خانگی به‌عنوان

راه‌حلی نوین برای اشتغال‌زایی و کمک به اقتصاد خانواده‌ها، مورد توجه بسیاری قرار گرفته‌اند. حکیمه صمدی، فعال این حوزه که در زمینه تهیه مواد غذایی مثل رب، قاووت و... کار می‌کند، تجربیات و دیدگاه‌های خود را در مورد راه‌اندازی و مدیریت یک کسب و کار خانگی موفق با ما به اشتراک می‌گذارد.



گفت‌وگو با یکی از فعالان حوزه مشاغل خانگی

هم خانواده‌ام را دارم هم به کسب و کار مشغولم

یعنی فروش مستقیم باید

کنار گذاشته شود؟

نه اصلاً چنین چیزی ممکن نیست، فروش مستقیم نیز جزو جدانشدنی در کسب و کارهای خانگی است. به‌طور مثال در نمایشگاه‌های فصلی با ارائه محصول به‌صورت عمده به فروشندگان خود که خود یک نوع بازاریابی است، می‌توان سود خوبی را به‌دست آورد.

کسب و کار خانگی در سبک

زندگی شما چه تأثیری داشته است؟

در حال حاضر به‌خصوص در یکی دو دهه اخیر مسئله اقتصاد و درآمد بیشتر به یک اصل در خانواده‌ها تبدیل شده است و نمی‌توان از نقش مهم پول در ایجاد آرامش و رفع خیلی از مشکلات و رفاه غافل شد. بنابراین هر فردی برای ایجاد وضعیت اقتصادی بهتر خانواده خود تلاش می‌کند.

خانواده من تا پیش از راه‌اندازی کسب و کار خانگی بر درآمد همسر متکی بود و همواره این نگرانی را داشتیم که مبادا او از کار بیکار شود، چرا که سال‌هاست استخدامی وجود ندارد و ثبات شغلی تقریباً از بین رفته است.

بعد از راه‌اندازی این کسب و کار خانگی همسر من نیز شغل قبلی خود را رها کرد و در حال حاضر در کنار هم مشغول به کار هستیم.

همین مسئله خود یک امتیاز عالی محسوب می‌شود چرا که این نوع همکاری باعث دلگرمی بیشتر در کار و ایجاد محبت بیشتر در خانواده شده است. همچنین کسب و کار خانگی باعث می‌شود که بتوانیم رسیدگی و توجه بیشتر به فرزندانمان داشته باشیم، چه به لحاظ موارد و آموزش‌های تحصیلی چه از لحاظ خورد و خوراک، من از این نوع زندگی بسیار راضی هستم، زیرا هم خانواده‌ام را دارم هم به کسب و کار مشغولم.

آیا مشاغل خانگی به خوبی

حمایت می‌شوند؟

یکی از مهم‌ترین نیازها برای مشاغل خانگی ایجاد یک نمایشگاه سرپوشیده دائمی است. در سال‌های پیش از این، همواره وعده‌هایی در این مورد می‌دادند که هنوز عملی نشده است. ما شواغلان در کسب و کار خانگی بیشتر متکی بر خودمان هستیم.

شواغلان مشاغل خانگی به

راحتی می‌توانند تسهیلات دریافت کنند؟ به هر فردی که در این زمینه فعالیت خود را آغاز کند در شروع کار یک وام با سود ۴ درصد تعلق می‌گیرد که دریافت آن

مهم‌ترین توصیه شما برای

کسانی که قصد شروع یک کسب و کار خانگی را دارند چیست؟

شروع هر کاری به‌خصوص در بخش کسب و کار و درآمد که به معیشت خانواده ارتباط دارد همواره بسیار مهم و ضروری است، بنابراین برای آغاز کار باید اول از همه صبور و نترس بود. هرگز نباید از شکست ترسید چرا که باعث ناامیدی می‌شود، همچنین داشتن روابط عمومی بالا از لازمه‌های اصلی شروع کسب و کار خانگی است. یکی دیگر از مسائل مهم در این بخش شناخت وضعیت بازار و بازاریابی است، همچنین آشنایی با فضای مجازی برای ارائه محصولات از نکات مهم در رسیدن به موفقیت در کسب و کار خانگی است. ارائه محصول تولیدی با کیفیت و داشتن صداقت در کار نیز باعث رونق در کار خواهد شد، چرا که امروزه فضای رقابتی در کارها خیلی بیشتر از گذشته است و خریداران نیز آگاهی بیشتری نسبت به محصولات متفاوت پیدا کرده‌اند.

آیا ورود به حوزه مشاغل

خانگی نیازمند شرایط خاصی است؟

خیر، نیاز به هیچ شرایط خاصی برای ورود به این حیطه نیست، فقط کمی باید هنرمند باشیم و اراده و اعتماد به نفس خود را تقویت کنیم. هر فردی که بخواهد شرایط اقتصادی خانواده خود را ارتقا ببخشد می‌تواند وارد کسب و کار خانگی شود. نباید خیلی کمال‌گرایانه فکر کنیم، هیچ وقت یک‌شبه به نتیجه نخواهیم رسید؛ باید در کار استمرار داشت و صبوری کرد تا به نتیجه مطلوب رسید.

فضای مجازی چه تأثیری بر

مشاغل خانگی دارد؟

تا قبل از شیوع ویروس کرونا فضای مجازی خیلی تأثیر چندانی در مشاغل خانگی نداشت و عملکردی تفریحی و سرگرمی داشت، اما با شیوع کرونا و ایجاد محدودیت‌های اجتماعی ناگهان فضای مجازی به یکی از مهم‌ترین بازارها برای ارائه محصولات تبدیل شد، به شکلی که انگار تا آن زمان دیده نشده بود و کسی به این امکان مهم توجه نکرده بود. در حال حاضر نیز در بخش ارائه محصولات تولیدی در کسب و کارهای خانگی، بیشترین فروش و پررونق‌ترین بازار همین فضای مجازی است.