شاید شما هم جزء آن‌دسته از افرادی باشید که بارها فکر راه اندازی کسب و کار اینترنتی را در سر پرورانده‌اید و هر بار دغدغه اصلی شما روش های فروش در اینترنت بوده است. اگر شما جزء آن‌دسته از افراد باشید، بی شک، تعداد بی شماری از ایده های فروش اینترنتی محصول را در ذهن خود مرور کرده اید و نگران آن هستید که در صورت ترک کار کارمندی و درآمدزایی از طریق اینترنت، زندگی شما چگونه خواهد بود؟!

برای ترک شغل کارمندی و رها شدن از زندان حقوق ثابت نیاز به یک اراده بسیار قوی و تفکر منطقی در کنار کمی‌خلاقیت دارید. در این مقاله قصد داریم تا روش های فروش محصول در بستر اینترنت و ایده های افزایش فروش اینترتی را برای شما توضیح دهیم.

## فروش اینترنتی یکی از بهترین کارهای روز دنیا!

با رعایت استاندارد های فروش صحیح در اینترنت به زودی شما می‌توانید به راحتی زمان خود را برای خود مدیریت کنید، یک سبک زندگی راحت برای خود و خانواده خود ایجاد کنید و به شرط آنکه شیوه فروش را به خوبی بیاموزید، به آزادی و آرامش مالی برسید.

بارها شده افرادی به خود می‌گویند، "امسال سال خوبی برای آزادی شغلی و راه اندازی فروشگاه آنلاین نیست. من سال آینده تجارت آنلاین خود را شروع می‌کنم! "

اما در جواب به این افرادی که تنها خود را توجیه می‌کنند، باید گفت "سال آینده" هرگز فرا نمی‌رسد.

ما اینجا هستیم تا به شما بگوییم سال 2021 سالی است که باید تجارت آنلاین خود را شروع کنید. زمان سریع تر از آنچه که فکرش را بکنید در حال گذر است و فرصت ها از دست می‌روند و شما باید از این فرصت استفاده کنید.

چیزی که بیش از هر آموزشی به آن نیاز دارید، یادگیری شیوه فروش در اینترنت است. در این مقاله قصد داریم تا شما را با چند تا از بهترین شیوه های فروش اینترنتی محصول روز، در ایران و دنیا آشنا کنیم.

## یادگیری روش‌های فروش اینترنتی

یادگیری نحوه فروش اینترنتی محصول می‌تواند اندکی دلهره آور باشد اما نگران نباشید. با اندکی صبر و تحمل، مطالعه این مقاله و سایر منابع در زمینه بازار یابی اینترنتی، از پس این مشکل بر خواهید آمد. ابتدا شما باید بفهمید چه محصولاتی را باید بفروشید؟ مشتریان شما چه کسانی هستند؟ و از کجا محصولات متناسب با نیاز آنها را تامین کنید؟ برای جواب به این سوالات تا انتهای مقاله با ما همراه باشید.

در این مقاله شما مباحث زیر را یاد خواهید گرفت:

1. چگونه استراتژی فروش اینترنتی محصول خود را تدوین کنید.
2. چگونه محصولات خود را در بازار‌هایی مانند دیجی کالا و رسانه های اجتماعی به فروش برسانید.
3. چگونه محصولی متناسب با نیاز مشتری برای فروش اینترنتی محصول پیدا کنید.
4. چگونه مشتری جذب کنید و وبگردها را به خریدار تبدیل کنید.

## نحوه فروش اینترنتی محصول خود را انتخاب کنید

بررسی نحوه فروش اینترنتی محصول می‌تواند اندکی خسته کننده و سخت باشد (تجربه این را ثابت کرده است). ما اینجا هستیم تا به شما کمک کنیم تا بهترین روش‌ها را انتخاب کرده و بر اساس آن سیستم فروش اینترنتی خود را راه اندازی کنید.

### چهار راه برتر فروش اینترنتی محصول

#### 

* استفاده از مارکت پلیس و سیستم چند فروشندگی
* استفاده از وردپرس توسط افزونه (WooCommerce)
* استفاده از پلتفرم های فروش مانند دیجی کالا
* شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، تلگرام و واتس آپ

اما نکته قابل توجه دقیقا اینجاست که شما مجبور نیستید تنها یکی از آنها را انتخاب کنید. شما می‌توانید از طریق روش‌های مختلف به فروش اینترنتی محصول بپردازید حتی بدون داشتن نیروی انجام این کار! اما چطور؟!

به طور خلاصه، سازندگان فروشگاه های آنلاین، برنامه هایی را ارائه می‌دهند که این امکان را برای شما فراهم می‌کند تا فروش اینترنتی محصول خود را مانند دیجی کالا و سایر پلتفرم های تحت وب آغاز کنید. پس از راه اندازی مارکت پلیس خود، کافیست پیوند فروشگاه آنلاین خود را با شبکه های اجتماعی انجام دهید و این معقوله را در همه رسانه های موجود در بازار گسترش دهید.

این بدان معنی است که محصولات شما در یک فروم قرار می‌گیرند و مشتریان تنها با یک کلیک به صفحه فروش شما منتقل می‌شوند. بنابراین وقتی مشتری از لینک شما بازدید می‌کند، محصولات به صورت لیست در فروشگاه آنلاین شما قابل مشاهده خواهد بود.

#### مزایای راه اندازی مارکت پلیس برای آنان که می‌خواهند محصولات خود را آنلاین بفروشند

احتمالاً می‌دانید، آمازون به عنوان اولین و موفق ترین فروشگاه آنلاین در جهان، از سیستم چند فروشنده‌گی در وب سایت خود استفاده کرده است. سیستم چند فروشندگی متشکل است از سه رکن مدیر، فروشنده که همین چرخه فروش را برای شما ایجاد خواهد کرد. موفقیت فروشگاه های آنلاین بزرگ در این سیستم می‌تواند ایده خوبی برای راه اندازی کسب و کار شما و فروش اینترنتی محصول باشد. در ادامه، ما به مزایای مارکت پلیس برای فروشنده‌گان خواهیم پرداخت.

##### مزایای استفاده از مارکت پلیس برای فروشندگان

###### نیازی به سرمایه زیادی ندارد

اگر شما در ابتدای کار هستید این سیستم فروش برای شما بسیار مناسب است. برای داشتن یک فروشگاه آنلاین با این سیستم یعنی سیستم چند فروشندگی، نیازی به نگهداری محصولات یا پرداخت هزینه برای خرید آنها را ندارید. کافی است کمی‌مهارت در بازاریابی و تبلیغات داشته باشید یا با کمی‌مطالعه علم بازاریابی و تبلیغات را در حد مبتدی بدانید.

پس از رد کردن این مراحل، با خرید هاست و طراحی یک سایت دارای مارکت پلیس فروش اینترنتی محصول خود را شروع کنید.

هزینه خرید هاست و راه اندازی وب سایت دارای مارکت پلیس بسایر اقتصادی است به طوریکه با هزینه سایر مشاغل قابل مقایسه نیست. بنابراین می‌توانید با هزینه کم علاوه بر استفاده از مهارت های بازاریابی خود، کسب و کاری سودآور با کمترین سرمایه را شروع کنید.

###### بدون نیاز به انبار ذخیره محصول!

با طراحی وب سایت مارکت پلیس خود، شما فقط یک واسطه بین فروشندگان و مشتریان هستید. به عبارتی وب سایت شما ویترین انبارها برای فروش محصولاتشان خواهد بود.

ب توجه به موارد ذکر شده، برای نگه داری محصولات نیازی به انبار ندارید و این یکی از اصلی ترین مزیت‌های مارکت پلیس است.

###### ریسک کم برای موفقیت بزرگ

با توجه به وضعیت اقتصادی ایران در فروش، حتما بارها با کسب و کارهایی مواجه شده اید که ورشکسته از میدان فروش خارج شده اند. در این سیستم فروش این مسئله نگران کننده نیست، زیرا حتی اگر در فروش خود موفق نبودید سرمایه زیادی را از دست نداده اید.

###### جایگاه مناسب در موتور های جستجو

وب سایت های مارکت پلیس، از قبل توسط موتورهای جستجو در موقعیت های برتر قرار می‌گیرند. بنابراین، شما مجبور نیستید زمان و هزینه زیادی را در تبلیغات آنلاین صرف کنید.

به لطف استفاده از بستر فروش اینترنتی محصول، مشتریان نهایی شما صفحه وب سایتتان را بازدید کرده و خرید خود را در مارکت پلیس شما انجام خواهند داد. البته نباید فراموش کرد که داشتن دانش کافی و تجربه در زمینه بازاریابی و شیوه تجارت کالاهایی که می‌فروشید در بازار، نیز بسیار مهم است.

توجه داشته باشد برای جذب ترافیک بیشتر و افزایش محبوبیت فروش، می‌توانید از کوپن تخفیف و سایر پلن‌های وفاداری در این پروژه ها استفاده کنید.

علاوه بر این، می‌توان تقاضا برای محصولات و اطلاعات مربوط به رقبا را تجزیه و تحلیل کرد. این کار باعث می‌شود تا استراتژی های جدید فروش اینترنتی محصول را برای کسب و کار خود برنامه‌ریزی کنید.

###### با استفاده از پیشنهاد کالا در سیستم فروش چند فروشندگی، فروش خود را تا حد زیادی افزایش دهید!

فروش خود را با استفاده از روش تبلیغات همسان یا به اصطلاح نیتیو افزایش دهید و سود بیشتری از فروش سایر محصولات کسب کنید. وقتی تصمیم به استفاده از بازار آنلاین برای فروش خود دارید، می‌توانید به مشتریان مارکت پلیس خود امکان خرید برخی از محصولات را که مربوط به محصولی است که آنها در جستجوی آن هستند، ارائه دهید. توجه کنید این محصولات کالاهایی نیستند که در ابتدا به دنبال خرید آن بودند بلکه یک پیشنهاد برای خرید سایر کالاهای مرتبط و مکمل کالاهای آنان است.

## استفاده از وردپرس توسط افزونه (WooCommerce)

WooCommerce توسعه تجارت آنلاین است که توسط وردپرس ساخته شده و وب سایت وردپرس شما را به یک فروشگاه آنلاین قدرتمند تبدیل می‌کند.

ووککارس، بیش از 5 میلیون بار بارگیری شده است و در حال حاضر تقریباً یك سوم فروشگاههای آنلاین وردپرس را پشتیبانی می‌كند و 22٪ از فروشگاه های آنلاین جهان در حال حاضر از این افزونه استفاده می‌کنند.

مسئله ای که در اینجا مطرح است این است که آیا ووککارس برای شما مناسب است؟

برخلاف سازندگان وب سایت فروشگاه آنلاین مانند Shopify و BigCommerce، WooCommerce یک نرم افزار منبع باز یا به اصطلاح اوپن سورس است و به دانش کدگذاری نیاز دارد. ما WooCommerce را برای مبتدیان توصیه نمی‌کنیم، اما اگر تجربه تجربه استفاده از پلتفرم های Drag And Drop را داشته باشید، این پلتفرم بسیار مناسب شما خواهد بود.

### هزینه راه اندازی ووککارس

نصب ووککارس رایگان است، اما شما باید هزینه میزبانی خود (300 تا 500 هزار تومن در سال)، امنیت، نگهداری وب سایت و طراحی قالب (تقریبا200 هزار تومن به بالا) را پرداخت کنید.

از نظر ویژگی های داخلی، WooCommerce نمی‌تواند با BigCommerce یا Shopify رقابت کند. با این وجود دسترسی به بیش از 50،000 افزونه را برای افزودن قابلیت های اضافی به فروشگاه آنلاین وردپرسی شما این کار را امکان پذیر می‌کند. به علاوه، شما می‌توانید با WooCommerce هر نوع سایت فروش اینترنتی محصولی را که می‌خواهید ایجاد کنید. اگر دانش فنی برنامه نویسی داشته باشید، واقعاً می‌توانید با استفاده از وردپرس و ووککارس یکی از بهترین سایت های فروش اینترنتی محصول را راه اندازی کنید.

## استفاده از پلتفرم های فروش مانند دیجی کالا و سایر فروشگاه های آنلاین

در مباحث قبلی در رابطه ایجاد مارکت پلیس توضیح دادیم اما اینبار قضیه کمی‌متفاوت است. اینبار قرار است خودتان مارکت پلیس سایت دیگر شوید!

اگر شما محصولی برای فروش دارید و از پس هزینه تهییه محصول بر می‌آیید، فروش در بازاری مانند دیجی کالا، دیوار یا دیجی استایل، بسیار می‌توانند شما را کمک کند. تخمین زده می‌شود که دیجی کالا به تنهایی اکنون بیش از چند هزار فروشنده دارد!

راه اندازی مارکت پلیس در این بستر اصلا کار دشواری نیست. به زبان ساده، تنها کاری که شما باید انجام دهید این است:

* ایجاد یک حساب کاربری
* محصولات خود را برای فروش با شرح، قیمت و تصویر لیست کنید
* روش حمل و نقل (نحوه تحویل محصول) را تنظیم کنید
* کالایی را که باید حمل شود آماده کنید

بازار‌هایی مانند دیجی کالا و دیوار شمار زیادی از مشتریان بالقوه را در معرض دید شما قرار می‌دهند و فروش فرایند فروش را برای شما سریع تر می‌کنند.

اما سوال این است که، چگونه از سایر رقبا و مارکت پلیس های موجود در این پلتفرم ها متمایز می‌شوید؟

اگر پروفایل فروشگاه و محصولات شما تقریباً مشابه رقیب شما باشد، چرا باید یک خریدار از شما بجای رقیبتان خرید کند؟ برای ایجاد تمایز ما به شما پیشنهاد می‌کنیم که درکنار مارکت پلیس خود، حتما از وبسایت تجاری خود استفاده کنید تا اوج قدرت و اعتبار خود را به رخ بکشید.

### معایب اکتفا کردن فقط به روش مارکت پلیس برای فروش اینترنتی محصول

توجه داشته باشید در حالی که امروزه فروش مستقیم در دیجی کالا یا دیوار بسیار راحت تر از سایر پلتفرم ها است، متکی بودن به فقط به یک روش اشتباه بزرگی محسوب می‌شود زیرا شما باید از سایر روش‌ها نیز برای افزایش فروش اینترنتی محصولتان استفاده کنید.

به عنوان مثال، الگوریتم جستجوی دیجی کالا همیشه در حال تغییر است بنابراین ممکن است محصولات شما یک روز نشان داده شوند، و روز دیگر محصولات شما نمایش داده نشود.

همیشه رقبای جدیدی ظاهر می‌شوند و قیمت شما را برای جلب مشتریان کم و بسیار رقابتی می‌کنند.

در حالی که همه ما درک می‌کنیم که رقابت بیش از حد قیمت برای هیچ کسب و کاری خوب نیست (این یک روش برای جذب همه مشتریان بازار به سمت یک کسب و کار تلقی می‌شود)، همیشه کسی حاضر است قیمت خود را کاهش دهد تا مشتری را از شما برباید.

از این گذشته، "برند کردن" خود در بازار‌هایی مانند دیجی استایل، دیجی کالا یا دیوار آسان نیست. بنابراین برای بسیاری از خریداران، شما فقط یک فروشنده و یا تولید کننده هستید. معمولا مشتریان به دنبال محصولی می‌روند که در عین ارزان ترین با کیفیت باشند. پس اجازه دهید تا واقعیت را بپذیریم، برند را می‌توان جعل کرد.

## شبکه های اجتماعی مانند اینستاگرام، تلگرام و واتس آپ

یکی از سوال های مطرح در اکثر تیم های فروش، بازاریابان، کارآفرینان مبتدی و همه کسانی که فروش اینترنتی محصول دارند این است که چگونه در شبکه های اجتماعی فروش کنیم؟

شبکه های اجتماعی بسیاری برای ایجاد ارتباط فروشنده با مصرف کننده وجود دارد و تقریبا اکثرا این شبکه ها را می‌شناسند اما تعداد کمی‌از افراد می‌دانند که چگونه با رسانه های اجتماعی کار کنند تا از کسب و کار خود در این شبکه ها درآمد بدست آورند.

توجه داشته باشید شبکه های اجتماعی، مانند ابزاری برای پخت غذا است و برای پخت غذا مهمترین شرط، دانش آشپزی می‌باشد.

### 6 روش برای فروش در شبکه های اجتماعی

فروش در شبکه های اجتماعی یعنی ایجاد روابط جدید، تأمین محصول برای مشتریان و اعتماد سازی برای خرید از شبکه مجازی است.

اول از همه، شما باید شبکه های اجتماعی مختلف را به خوبی بشناسید و نحوه استفاده از آنها را کاملا بدانید.

#### 1. مرتبط ترین شبکه اجتماعی را برای تجارت خود انتخاب کنید

ثبت نام در شبکه های اجتماعی آسان است، اما راز فروش در شبکه های اجتماعی این است که در بستر نیاز مشتریان بالقوه خود فعال باشید. این اصل اساسی برای فروش موفقیت آمیز در شبکه های اجتماعی است.

به همین دلیل است که به عنوان مثال لباس و دکوراسیون در Pinterest فروش خوبی دارد و فروشندگان محصولات تجاری و صنعتی از LinkedIn استفاده می‌کنند.

بنابر‌‌این با شناسایی شبکه های اجتماعی که بیشتر مخاطبان آن، خواهان و دنبال محصولات شما هستند، شروع کنید.

با توجه به این که یوتیوب و فیس بوک بیشتر از همه شبکه های اجتماعی تنوع گروه های سنی دارند، تحقیقات نشان داده است که اکثر فروشندگان موفق شبکه های اجتماعی، عمدتا از توییتر و لینکدین استفاده می‌کنند.

بنابراین اگر اگر جامعه هدفتان افراد جوان تر هستند، بر فیس بوک و اینستاگرام تمرکز کنید. برای فروش محصولات یا خدمات به شرکت ها و تجّار، بر لینکدین و توییتر تمرکز کنید.

#### 2. با پیوستن مشتریان محصولات شما به LinkedIn، نوتیفیکیشن اطلاع رسانی دریافت کنید

از ویژگی LinkedIn Search برای ایجاد جستجو بر اساس مشخصات مشتری ایده آل خود استفاده کنید. بنابراین، هر بار که مشتریان جستجویی بر اساس موضوعات محصولات شما می‌کند، LinkedIn به شما اطلاع می‌دهد.

انجام این کار ساده است. هنگام ورود به سیستم از قسمت جستجو در بالای صفحه استفاده کنید. معیارهایی را که با مشخصات مشتری ایده آل شما مطابقت دارد مانند عنوان شغل یا صنعت وارد کنید و روی دکمه جستجو کلیک کنید.

#### 3. به گروه های LinkedIn بپیوندید

با نزدیک به 600 میلیون کاربر، LinkedIn فرصت های شغلی، منابع مورد نیاز برای مشتریان، عرضه‌کنندگان و سایر شرکت های فعال در زمینه های مختلف را ارائه می‌دهد.

یکی از بزرگترین مزایای LinkedIn گروه های آن است که توسط افرادی تشکیل شده است که متنوع ترین سلیقه ها را دارند. در حال حاضر، این پلتفرم بیش از 1.8 میلیون گروه دارد.

برای یافتن گروهی که بتواند به شما در فروش در شبکه های اجتماعی کمک کند، به دنبال یک موضوع مرتبط با جایگاه خود باشید تا بتوانید بازار هدف خود را در این گروه ها پیدا کنید.