

## با فروش اینترنتی، پولدار شوید!

واقعیت این است که کسب درآمد از فروش اینترنتی یک وعده‌ی پوچ و توخالی نیست. برای شروع فروش اینترنتی و کسب درآمد اگر برنامه داشته باشید و روش‌هایی که در ادامه می‌گوییم را انجام دهید، می‌توانید برای کسب درآمد چند صد میلیونی هم امید داشته باشید.

به گزارش سایت خبری پرسون، دغدغه‌ای که می‌تواند این روزها ذهن بسیاری از افراد را به خود مشغول کند، کسب درآمد چند صد میلیونی در ماه است. بسیاری از پیچ‌ها در اینستاگرام هستند که وعده‌هایی برای کسب چنین درآمدهایی در ماه می‌دهند. اما روش‌هایی که معرفی می‌کنند، اصلاً کاربردی نیست. همین باعث بی‌اعتمادی اغلب افرادی می‌شود که واقعا چنین دغدغه‌ای دارند ولی هیچ ایده‌ای ندارند که باید از کجا شروع کنند. واقعیت این است که کسب درآمد از فروش اینترنتی یک وعده‌ی پوچ و توخالی نیست. برای شروع فروش اینترنتی و کسب درآمد اگر برنامه داشته باشید و روش‌هایی که در ادامه می‌گوییم را انجام دهید، می‌توانید برای کسب درآمد چند صد میلیونی هم امید داشته باشید. در ادامه درباره فروشگاه ساز رایگان و مزیت‌های آن صحبت می‌کنیم و نکات لازم برای فروش بالای اینترنتی با استفاده از این ابزار را با هم مرور می‌کنیم.

چطور با فروش اینترنتی به درآمد چند صد میلیونی برسیم؟

برای رسیدن به درآمدهای بالا با استفاده از فروش اینترنتی، به ویتروینی برای نمایش محصولات نیاز دارید. بعد از آن هم باید محصولات را تبلیغ کنید تا افراد بیشتری آن را ببینند و به فروش بالا برسید. اولین پیشنهاد ساختن یک پیج در شبکه‌های اجتماعی است تا محصولات را با قیمت و جزئیات در آن قرار دهید. ولی این کافی نیست. به جز فعالیت در شبکه‌های اجتماعی لازم است یک سایت هم بسازید. پس از آن لازم است افزایش بازدیدکننده سایت را در دستور کار قرار دهید. دقت کنید که هیچ یک از این کارها نباید فعالیت در شبکه‌های دیگر را متوقف کند.

یعنی باید فعالیت در شبکه‌های اجتماعی را همزمان با اداره‌ی سایت و حتی تبلیغات آن پیش ببرید. احتمالا نیاز به برنامه‌ریزی زیادی داشته باشید و شاید اوایل کار حتی نتوانید به تمام آنها برسید. ولی برای پولدار شدن واقعا لازم است که در تمام این این کانال‌ها فعالیت کنید و حتی یکی از آنها را هم از دست ندهید.

اما بگذارید کمی به قبل‌تر برگردیم و با هم مرور کنیم که برای راه‌اندازی یک آنلاین‌شاپ یا یک وب‌سایت فروش اینترنتی باید چه کارهایی انجام دهید. اول از همه لازم است بدانید که قرار است چه چیزی را بفروشید. شاید برایتان عجیب باشد ولی این مرحله برای بسیاری از افراد یکی از سخت‌ترین مراحل است. برای انتخاب کالایی که می‌خواهید آن را بفروشید، یا باید یک یا چند تأمین‌کننده‌ی مورد اعتماد پیدا کنید یا خودتان آستین‌ها را بالا بزنید و شروع به تولید یا ساخت محصولات کنید.

قدم بعدی شروع فروش اینترنتی است. از اینستاگرام شروع کنید و یک پیج بسازید. بعد هم باید برای ساختن وب‌سایت اقدام کنید. برای ساختن وب‌سایت می‌توانید از ابزارهای فروشگاه‌ساز استفاده کنید. یکی از بهترین ابزارها دیجی‌فای است که یکی از زیرمجموعه‌های دیجی‌کالاست. یکی از بزرگترین مزیت‌های دیجی‌فای این است که بدون هزینه اولیه و ریسک، به شما یک وب‌سایت فروشگاهی تحویل می‌دهد. سایت ساختن با دیجی‌فای هم کار بسیار ساده‌ای است و تنها در شش مرحله و زیر یک ساعت سایت شما آماده‌ی فروش می‌شود.

از سایر مزیت‌های ساخت سایت با دیجی‌فای دسترسی کامل به امکانات دیجی‌کالایی است. یعنی می‌توانید از درگاه پرداخت دیجی‌پی و امکان فروش اقساطی آن استفاده کنید. همچنین به ناوگان ارسال دیجی‌کالا از طریق دیجی‌اکسپرس دسترسی دارید و خیالتان از بابت ارسال کاملاً راحت است.

به‌علاوه، با ساختن سایت با دیجی‌فای، به امکانات غیردیجی‌کالایی هم دسترسی دارید. مثلاً اسنپ‌پی یک گزینه‌ی عالی برای فروش اقساطی است. در صورت ساختن سایت با دیجی‌فای، امکان فعال کردن سریع اسنپ‌پی را دارید. همچنین، سایتی که با دیجی‌فای ساخته می‌شود، به ترب وصل می‌شود. یعنی تمام محصولات در موتور جستجوی ترب قرار می‌گیرد و اگر قیمت رقابتی داشته باشید، از این طریق هم فروش خوبی را تجربه خواهید کرد.

در کنار تمام این مزایا، اگر بسته‌های ترافیک و بازدیدکننده دیجی‌فای را بخرید، با انجام تبلیغات پیامکی و بنری، تعداد بیشتری از افراد را به سایت خود جلب می‌کنید و می‌توانید به هدف فروش چندصد میلیونی نزدیک‌تر از قبل شوید. البته باید برای خرید این بسته‌ها هزینه کنید و شاید بعد از گذشت مدتی از فروشتان باید سراغ چنین گزینه‌هایی بروید.