

بخش چهارم

انتخاب و توسعه یک محصول

مقدمه:

در دومین مرحله از مسیر حرکت، شما نیاز دارید یک محصول یا خدمت خاصی را برای این بازار توسعه دهید. انتخاب یک محصول برای یک بازار آنلاین چهار حالت دارد:

الف_ خودتان تولید کننده ی یک محصول انحصاری هستید.

تولید کننده بودن، بهترین موقعیتی است که می توانید داشته باشید. در این صورت شما می توانید خودتان قیمت گذاری کنید، امتیاز آن را واگذار کنید یا اجازه ی فروش آن را به دیگران دهید و خودتان سود خود را دریافت کنید. هزاران محصول جدید ممکن است بتوانید اختراع کنید. ده ها هزار کارآفرین در در جهان وجود دارند که محصولات انحصاری خود را می فروشند و سود قابل توجهی به دست می آورند!

فرصت ها پایان یافتنی نیستند. مطمئن باشید شما هم می توانید! کافی است به دقت بیندیشید و خلاقیت خود را به کار ببرید.

ب_ شما امتیاز فروش یک محصول خاص را دارید.

این روش نیز بسیار درآمدزا است. کافی است در روزنامه ها، مجلات و تبلیغات تلویزیونی بگردید تا نمونه های بی شماری را پیدا کنید. سپس با تولید کننده ی آن محصول تماس بگیرید و امتیاز فروش کالاهای او را از طریق اینترنت بگیرید. مطمئن باشید مخالفت نخواهد کرد!

ج_ در برنامه های فروش مشترک شرکت کنید.

در این حالت، شما کالاهای دیگران را در سایت خود می فروشید و در سود فروش آن سهام می شوید؛ مانند بسیاری از سایت های دیگر. اما نکته ای که باید مد نظر داشته باشید این است که اولاً بازار خوبی برای آن کالاها وجود داشته باشد، ثانیاً سهم مناسبی از سود آن کالاها دریافت کنید.

د_ خدمات خاصی را از طریق اینترنت ارائه می دهید.

ارائه ی خدمات در اینترنت نیز یک کار سودآور است. در این حالت هیچگونه کالای فیزیکی رد و بدل نمی گردد اما پول به حساب شما ریخته می شود. در مورد این روش کسب درآمد خوب فکر کنید. فرصت های زیادی در آن نهفته است!

طبیعتاً برای هریک از کسب و کارهای سودآوری که در بخش های قبلی توضیح داده شد، محصولاتی متناسب با آن کسب و کار، تعدادی از محصولات مختلف مربوط به آن پیش روی شما قرار خواهد گرفت و شما باید از بین آن ها یک یا

چند محصول را برای ارائه در اینترنت انتخاب کنید. اما انتخاب و ارائه محصولات باید تحت شرایط خاصی صورت گیرد تا بیشترین سود ممکن از آن حاصل شود.

۱_ کیفیت

محصولی را برای ارائه در سایت خود انتخاب کنید که کیفیت بالایی داشته باشد. دقت کنید آیا تقاضایی برای آن محصول در بازار وجود دارد؟ آیا چنین محصولی نیازهای مشتریان را برآورده می سازد؟

۲_ رقابت

وضعیت رقابتی محصول مورد نظر خود را بسنجید. تحقیق کنید چند رقیب برای محصول شما وجود دارند و چه شرکت هایی رقیب شما هستند؟ اگر تعداد رقبا زیاد است کنار بایستید!

۳_ معرفی و ارتقای ساده

آیا می توانید محصول مورد نظر خود را به راحتی تبلیغ و معرفی کنید؟ به عنوان مثال محصول شما این قابلیت را دارد که در موتورهای جست و جو به راحتی پیدا شود؟

۴_ کم هزینه و پر سود

انتخاب محصولات کم هزینه و پرسود عاقلانه ترین کار در کسب و کارهای اینترنتی است. اگر بین انتخاب چند محصول شک داشته باشید، محصولی را انتخاب کنید که بیشترین سود را در ازای کمترین هزینه برای شما به ارمغان آورد.

۵_ موجود دائمی

محصولی را برای ارائه در اینترنت در نظر بگیرید که یک منبع پایان ناپذیر و موجودی دائمی داشته باشد. انتخاب محصولی که پس از چند مدت فروش، ناگهان نایاب شود، ارزشی نخواهد داشت.

۶_ مزیت

محصولاتی را انتخاب کنید که برای مردم مزیت های بیشتری داشته باشد. هرچه مزایای یک محصول بیشتر باشد، مردم به خرید آن راغب تر می شوند.

۷_ استفاده راحت

هنگام انتخاب یک محصول برای ارائه در اینترنت دقت کنید محصول مورد نظر در حد امکان قابلیت استفاده سریع توسط خریدار را داشته باشد. آیا خریدار می تواند بدون نیاز به کمک و پشتیبانی شما از آن محصول استفاده کند؟

۸_ بی خطر و قانونی

برای جلوگیری از افتادن در دردسرهای قانونی سعی کنید محصولی را انتخاب کنید که اولاً بی خطر باشد و ثانیاً هیچ گونه منع قانونی برای فروش و توزیع نداشته باشد. هرچند محصولات دردسر زا ممکن است درآمد خوبی داشته باشند ولی ارزش ریسک ندارند. آن هم به قیمت از بین رفتن کسب و کار اینترنتی و اعتبار شما!

۹_ حمل و نقل

در هنگام انتخاب یک محصول فیزیکی، شرایط، وضعیت و هزینه های حمل و نقل آن را در نظر داشته باشید. مطمئناً شرایط و نحوه حمل و نقل محصولی مانند پوشاک با کالاهای شکستنی مانند ظروف کریستال بسیار متفاوت است.

۱۰_ انبار و نگهداری

آیا محصول انتخابی شما نیاز به نگهداری در انبار دارد؟ در این صورت هزینه و فضای مورد نیاز برای انبار کردن آن چقدر است؟ آیا به نگهداری آن در شرایط خاصی نیاز دارید؟ به عنوان مثال هزینه نگهداری CD های نرم افزاری با مواد هوراکی بسیار متفاوت است.