



هر چقدر هم که بخواهید در مقابل ورود به دنیای آنلاین مقاومت کنید، یک جای زندگی بدون آن گیر می‌افتید. واضح‌ترین نمونه آن همین چند هفته اخیر است که می‌بینیم، چگونه یک ویروس توانسته زندگی‌مان را تحت تأثیر بگذارد! حتی اگر کارتان هم این مدت تعطیل نشده باشد، اما به ندرت برای خرید به بیرون از خانه رفته‌اید؛ مگر اینکه نیاز ضروری پیدا کرده باشید.

این اتفاق ناخوشایند باعث شد، بیشتر به اهمیت کسب و کارهای اینترنتی پی ببریم. تا پیش از این سعی می‌کردیم هر جور شده همان کسب و کار سنتی خود را پیش ببریم، یا اینکه در زندگی خود تا حد ممکن ریسک خرید آنلاین را به جان نخریم. اما احتمالاً الان کمی به خودتان آمده‌اید، که اگر این روند تا چند ماه دیگر ادامه باشد، چه کنیم؟!

بیاید کمی واقع بین باشیم! واقعا ممکن است این بیماری تا مدتی دیگر ما و بسیاری از افراد را در خانه نگه دارد. اما حتی با این شرایط هم قرار نیست زندگی و کسب و کارمان تعطیل شود. درست است؟

### چه کسب و کارهایی در هر شرایطی درآمد دارند؟



در این مدت، بسیاری از کسب و کارها ضررهای سنگینی را متحمل شدند؛ مثل افرادی که در بازار سنتی مشغول به کار بودند و جز آن منبع درآمد دیگری نداشتند؛ اما در این میان کسب و کارهایی هم بودند که خیلی بیشتر از قبل

سود کردند. این‌ها برنده میدان هستند!

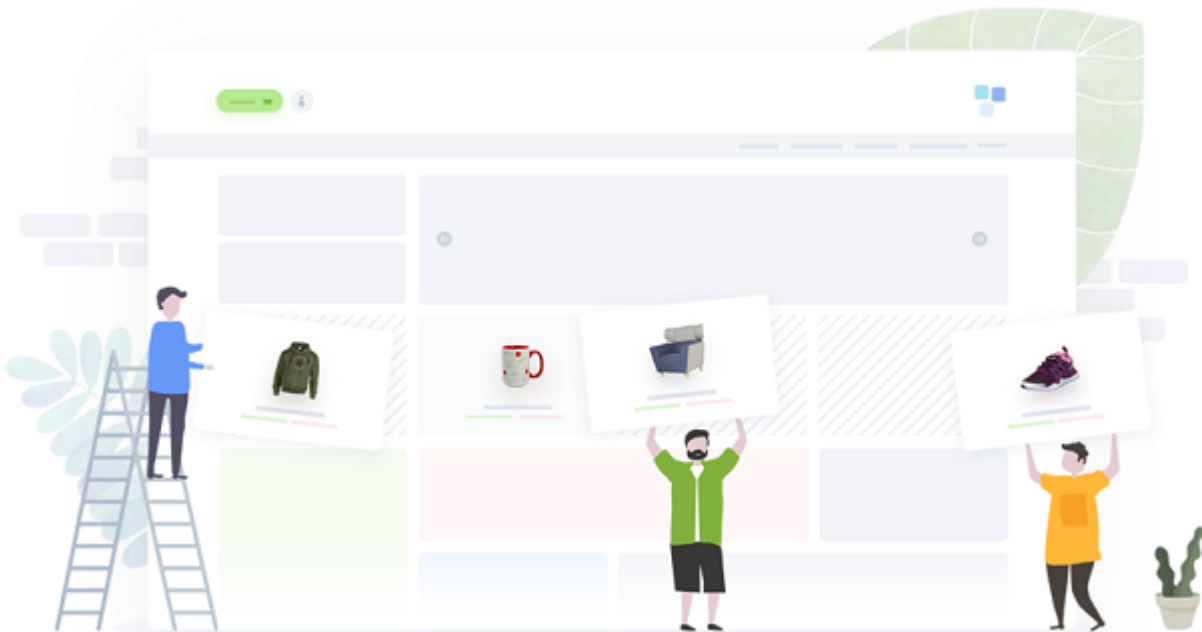
یعنی کسب و کارهایی که در هر شرایطی می‌توانند جریان درآمدی خود را حفظ کنند. منظورمان **راه های کسب درآمد اینترنتی** است، که یک نمونه معمول آن فروشگاه‌های اینترنتی است.

شاید الان با خودتان فکر کنید، که ای کاش من هم یک فروشگاه آنلاین داشتیم، تا کسب و کارم تعطیل نشود! هیچ اشکالی ندارد؛ چون هنوز هم دیر نشده است! حتی اگر این ماجرا که خیلی زود تمام شود (که امیدواریم همینطور شود)؛ باز هم ممکن است در آینده اتفاقاتی بیفتد، که کسب و کارتان را برای مدتی تعطیل کند.

الان می‌گویم داشتن یک فروشگاه اینترنتی، تصمیم خوبی است؛ اما شاید در آینده (نه چندان دور)، بگویم چاره‌ای جز این ندارید! پس سعی کنید، بدون معطلی تصمیم بگیرید و فروشگاه آنلاین خودتان را راه بیندازید. نگران ساخت آن هم نباشید؛ چون قرار است روشی را به شما آموزش دهم که:

- نه نیاز به کدنویسی و دانش فنی دارید؛
- نه زمان زیادی از شما می‌گیرد (یک ساعت!)
- خودتان هم خیلی راحت می‌توانید از پس آن برآید؛

## ساده ترین روش ساخت فروشگاه اینترنتی چیست؟



شما به عنوان فردی که یک فروشگاه فیزیکی دارد؛ یا تاکنون در یک شرکت مشغول به کار بوده‌اید، یا اینکه تازه می‌خواهید وارد یک منبع درآمد برای خود دست و پا کنید، احتمالاً مهارت زیادی برای کار با سایت ندارید. تا چند سال پیش برای داشتن یک سایت مجبور بودید، یا هزینه زیادی به کدنویس و طراح سایت بدهید، یا اینکه خودتان این کاره باشید. اما الان حتی راه اندازی سایت هم راحت شده است.

برای شمایی که تاکنون کسب و کار سنتی خود را داشته‌اید و هیچ تجربه‌ای از طراحی سایت و کار با آن را نداشته‌اید، قطعاً سخت است که الان بخواهید وارد فرایند پیچیده طراحی سایت شوید.

اما این بهانه خوبی برای اینکه بیخیال ساخت فروشگاه اینترنتی شوید، نیست! چون راهی برای راه اندازی سایت وجود دارد، که هر کسی از پس آن بر می‌آید. درست مثل کار کردن با یک شبکه اجتماعی مانند اینستاگرام. بهتر نیست، زودتر با این روش آشنا شویم؟

استفاده از فروشگاه ساز پرتال، روشی است که می‌خواهم کمی در مورد آن صحبت کنم. یعنی با کمک آن، یک فروشگاه آنلاین، با حداکثر امکانات خواهید داشت.

در حالیکه به راحتی می‌توانید هر محصولی دارید را در آن بچینید. خب حالا ببینیم، آیا واقعا ساخت سایت فروشگاه با کمک آن، همین قدر ساده است؟ اجازه دهید اشاره‌ای به مراحل آن کنم:

1. یک سایت آزمایشی در **فروشگاه ساز حرفه ای پرتال** ایجاد می‌کنید. (تست رایگان 7 روزه هم دارد!)
2. یک قالب دلخواه برای فروشگاهتان انتخاب می‌کنید. (برای ظاهر و رنگ و رو دادن به فروشگاه)
3. برای اینکه صاحب سایت با آدرس دلخواه شوید، یکی از بسته‌ها را خریداری کرده و آدرس دامنه منحصر به خودتان را ثبت می‌کنید.
4. خب حالا، هر محصول و محتوایی که دارید را در فروشگاه جا دهید. (هر چند که این کار را همان ابتدا و روی سایت آزمایشی می‌توانستید، انجام دهید)

و تمام!

مراحلی که گفتیم، بخشی از **آموزش ساخت فروشگاه اینترنتی** بود، که اگر برای ساخت فروشگاه با این روش جدی هستید، پیشنهاد می‌کنم، چند دقیقه برای مطالعه آن وقت بگذارید.

با اینکه ساخت سایت در پرتال، هیچ کاری ندارد؛ اما با این حال پشتیبانی 24 ساعته در کنار شماست و به کمک‌تان می‌آید.

## خب فروشگاه را راه انداختم؛ از چه زمانی درآمد خواهم داشت؟



الان سایت شما آماده است! اما نه به این معنی که از همین فردا، پول فروش محصول به حسابتان بیاید. اصلا بیایم فرض کنیم یک فروشگاه فیزیکی در نقطه‌ای از شهر افتتاح کرده‌اید.

انتظار این را که ندارید از همان فردای آن روز، فروشگاه پر شود از مشتری؟ (اگر چنین انتظاری دارید؛ پس احتمالا ادامه بحث هم برای‌تان مفید نیست)

البته باز هم فروشگاه فیزیکی شانس دیده شدنش از همان ابتدا بیشتر است. حالا فرض کنید یک فروشگاه اینترنتی دارید که به جز دوست و آشنایان‌تان، دیگران آدرس آن را ندارند. پس چرا انتظار داشته باشیم از همان ابتدا، مشتری به سراغمان بیاید؟!

کمی صبور باشید؛ هنوز کارتان تمام نشده است! معمولا از زمانی که فروشگاهتان را راه‌اندازی می‌کنید تا رسیدن به درآمد دو یا سه ماه طول می‌کشد. در این مدت شما باید فروشگاهتان را برای فروش آماده کنید؛ چگونه؟

- یک دسته بندی مناسب برای محصولاتتان در نظر بگیرید
- کلمات کلیدی مربوط به فروش محصولاتتان را پیدا کرده و آن را در صفحات محصول به کار ببرید
- توضیحات کامل و مفیدی برای محصولات بنویسید
- بخشی از سایت را به بلاگ اختصاص دهید

و نکات دیگری که به بالا آمدن و دیده شدن سایت شما توسط مشتری کمک می‌کند. البته نگران این هم نباشید؛ چون تیم پشتیبانی پرتال به شما مشاوره می‌دهند و می‌توانید روی کمکشان حساب کنید.

برای شروع ساخت فروشگاه، همین الان به وبسایت پرتال به آدرس [www.portal.ir](http://www.portal.ir) مراجعه کنید یا روزهای شنبه الی چهارشنبه از ساعت 9 الی 22 و روزهای پنجشنبه، جمعه و ایام تعطیل رسمی از ساعت 9 الی 17 با شماره **021-63404 داخلی 2**

**تاریخ انتشار:**

---

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/ads-report/16717/%D8%A8%D8%A7-%D8%B3%D8%A7%D8%AE%D8%AA-%D9%81%D8%B1%D9%88%D8%B4%DA%AF%D8%A7%D9%87-%D8%A7%DB%8C%D9%86%D8%AA%D8%B1%D9%86%D8%AA%DB%8C%D8%8C-%D8%AF%D8%B1-%D8%AE%D9%88%D8%A7%D8%A8-%D9%87%D9%85-%D8%AF%D8%B1%D8%A2%D9%85%D8%AF-%D8%AF%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D9%87-%D8%A8%D8%A7%D8%B4%DB%8C%D8%AF>