

کارگاه آموزشی اصول راه اندازی کسب و کار الکترونیکی در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان **محمد رضا شیخ بهایی**، مشاور، ایده پرداز و مجری پروژه های تجارت الکترونیک و بازاریابی دیجیتالی در این کارگاه شناخت مزایای رقبا و مخاطب را از گزینه های مهم راه اندازی کسب و کار عنوان و تاکید کرد: در راه اندازی کسب و کارهای الکترونیکی، تولید و بازاریابی محتوا از اهمیت ویژه ای برخوردار است. وی افزود: بر اساس آمار مرکز توسعه تجارت الکترونیک وزارت صمت، رقم تراکنش های آنلاین در ایران در سال 93 بالغ بر 52 هزار میلیارد تومان، در سال 94 حدود 61 هزار میلیارد تومان و در سال 95 نیز رقمی حدود 81 هزار میلیارد تومان بوده که این ارقام حاکی از رو به گسترش بودن فضای تجارت الکترونیک در کشور است. شیخ بهایی در ادامه تاکید کرد: لازم است از فضای دیجیتال به عنوان کانال ارتباطی و رسانه ای و در کنار آن از بازاریابی 360 درجه ای مانند حضور در نمایشگاه ها، پخش تراکت و ... استفاده شود.

مجری پروژه های تجارت الکترونیک تصریح کرد: به ترتیب کالاهای دیجیتال و لوازم جانبی، کتاب، لوازم خانه، مبلمان، دکوراسیون، پوشاک و کیف و کفش، بیشترین حجم فروشگاه های اینترنتی را در اختیار دارند.

شیخ بهایی اساس کسب و کار اینترنتی را توجه به بخش بندی مشتری، ارزش پیشنهادی، کانال توزیع، ارتباط با مشتریان، جریان های درآمدی، منابع کلیدی مانند منابع انسانی، مالی و معنوی، فعالیت های شرکای کلیدی و هزینه ها عنوان کرد.

مدرس این کارگاه آموزشی شروع کسب و کار با سرمایه ناکافی، صرف نظر از توجه به سودآوری و مدل های درآمدی از ابتدای کار، عدم توجه به مدل های بازاریابی دیجیتال، بی توجهی به هزینه های برندینگ، عدم کارآمد بودن سایت و عدم مدیریت ریسک های جدید را از عمده مشکلات کسب و کارهای الکترونیک مطرح کرد. شایان ذکر است در ادامه توضیحاتی درخصوص چگونگی طراحی مدل بازاریابی الکترونیکی یا متدface، بررسی اصول ایمیل مارکتینگ، سنو، شبکه های اجتماعی و ... ارائه شد.