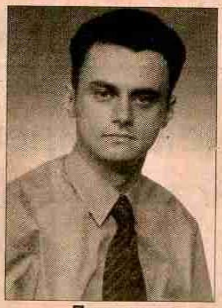
ЗАПОЧНЕТЕ СОПСТВЕН ИНТЕРНЕТ БИЗНИС

Од идеја до профит

Доколку имате компјутер и интернет врска, можете уште веднаш да го започнете вашиот електронски бизнис. Кога е Интернетот во прашање, само небото е граница. Продавајте македонско вино во Лондон, кинески скутери во САД, или, пак, рекламен простор ширум светот. Ако сте талентирани, креативни и упорни, можеби ќе успеете да изградите вистинска On-Line империја или ќе креирате само профитабилен семеен бизнис. Доколку сте вработени, слободното време искористете го да остварите дополнителни приходи или, едноставно, уживајте во вашето ново лукративно хоби

Доколку сакате да започнете бизнис на Интернет, сигурно сте се запрашале што воопшто би можеле да понудите за да заработите. Немојте воопшто да се загрижувате затоа што живеете во Македонија или што не произведувате конкурентни производи. Интерhетот истовремено ви овозможува пристап до најразвиените пазари, но и до милиони разновидни производи и услуги спремни за препродажба.



Пишува:
м-р Златко Бежовски
zbezovski@yahoo.com

Една од наједноставните идеи за Интернет бизнис е да развиете WEB страна посветена на вашето хоби. Така, на пример, доколку сте рибар и одлично ги познавате мамците и начинот на рибарење, направете Web страна или блог за рибари. Притоа, делејќи ги вашите тајни со посетителите на страната, можете да им препорачувате одредени производи, за кои можете да заработите одлична провизија. Размислете, било кое интересно хоби можете да го претворите во профитабилен бизнис, а притоа да вложете минимален труд и средства. Овде треба да напомeнеме дека треба солидно да го познавате англискиот или некој друг светски јазик, бидејќи пишувајќи на македонски тешко дека ќе остварите било какви приходи, со оглед на големината и (не)развиеноста на пазарот.

Доколку ја посетите страната www.internetretailer.com/top500/, ќе ги забележите најбрзо растечките дејности во он-лине продажбата. За новите бизниси е препорачливо да настапуваат на најбрзо растечките сектори, бидејќи многу полесно ќе дојдат до саканиот успех. Така, на пример, во САД во 2005 година, најбрзо растечки дејности се: мебел, опрема и материјали за домаќинствата со 50%, канцелариски материјали 45%, облека 42%, храна и лекови со 26% раст, во 2006 водечки раст остваруваат исто така мебелот, опрема и материјали за домаќинствата со 42%, облека 41%, играчки и хоби 32% итн. Инаку, он-лине продажбата во САД расте со 25% годишно во континуитет.

Идеја за бизнис можете да добиете и од најпродаваните производи на eBay, поделени по категории, а истите можете да ги проверите на http://pulse.ebay.com. За да проверите какви се производи можете да препродавате преку Интернет, можете да се регистрирате во една од водечките афилијативни мрежи CJ.com. Преку прелистување на понудата, сигурно ќе наидете на интересни производи и услуги околу кои што можете да го изградите вашиот Интернет бизнис.

Студиите на случај, т.е. позитивните примери, може да бидат мошне корисни за доаѓање до идеи за започнување сопствен бизнис. Освен тоа што може да дојдете до идеи, од случаите може да се научи и како да извршите одредени активности за да креирате он-лине бизнис. Притоа, прочитаните идеи можете, но не би требало целосно да ги копирате, обидете се барем во нешто да бидете оригинални. Еден интересен случај од кој што може да се добијат идеи и нешто да се научи, е проектот „The Lactivist", каде што бремена мајка се обидува од дома да разработи бизнис за продажба на маици со натписи наменети за бремени жени преку WEB страната на CafePress.com. Погледнете на: http://www.searchengineguide.com/ebooks/freeebook.html .

Најдобар рецепт за успех во било кој бизнис е на клиентите да им се понуди тоа што ним им треба и тоа што тие го бараат. Можноста да се погледне што Интернет корисниците бараат во пребарувачите е еден од најважните извори на идеи за Интернет бизнисите. На http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/ во квадратчето можете да внесете збор или фраза и како резултат ќе добиете колку пати тој збор/фраза е пребаруван во Yahoo претходниот месец, како и листа на други фрази кои го содржат внесениот збор. Токму преку листата на фрази што ќе ја добиете, ќе ги забележите специфичните потреби на Интернет корисниците. Сите тие фрази може да ви дадат одлични идеи за Интернет бизнис.

Без разлика за каква идеја ќе се одлучите, обидете се да ја одбегнете конкуренцијата преку избор на помали пазарни сегменти, т.н. маркетинг нитки. Конкуренцијата на Интернет е голема, но за среќа постојат и огромен број маркетинг нитки, кои не се атрактивни за големите играчи. Тешко е веројатно дека ќе најдете сегмент без никаква конкуренција, но помалиот број конкуренти значи и поголеми шанси за успех. Во тој контекст, наместо да започнете, на пример "t-shirt" бизнис, започнете бизнис за "rock t-shirts", или, пак, "hip-hop t-shirt"

За да ги зголемите шансите за успех, не се потпирајте само на една идеја. Истовремено започнете неколку проекти со различни идеи, бидејќи никогаш не можете да бидете однапред сигурни која идеја ќе успее. Од друга страна, немојте да претерате, бидејќи не ќе можете да им посветите доволно внимание на сите започнати проекти.

Започнувањето на Интернет бизнис можеби изгледа едноставно, но не е. Првите резултати од вашето работење ќе бидат видливи за 2, 3, или можеби за 6 месеци. Доколку лесно се откажувате, подобро воопшто не почнувајте. Упорноста еден ден сигурно ќе ви се исплати. Наместо да седите пред компјутерот и да играте, можете да почнете да заработувате.

Следниот Четврток
- Уредување на Блог