

# ویروس کووید ۱۹ و قرنطینه؛ بستری مناسب برای کسب‌وکارهای آنلاین



نویسنده: مهران منصوری فر

با همه‌گیری ویروس کووید ۱۹ یا همان کرونا، وضعیت اقتصاد جهان با تغییرات عمده‌ای روبه‌رو شده است. این شرایط در زمینه تجارت آنلاین چه تغییراتی اعمال کرده است؟

همانطور که همه ما مطلع هستیم، اواخر سال ۲۰۱۹ میلادی یک اتفاق تلخ در جهان رخ داد و باعث شد ویروسی خطرناک به نام کووید ۱۹ (COVID-19) یا ویروس کرونا از کشور چین شیوع پیدا کند. اگرچه در ابتدا خیلی این مسئله آنطور که باید مورد توجه قرار نگرفت و این بی‌توجهی‌ها باعث شد تا این ویروس خیلی زود همه‌گیر شده و به دیگر کشورهای جهان راه پیدا کند. متأسفانه بعد از چند ماه از شروع سال ۲۰۲۰، این ویروس به تمام قاره‌های کره زمین گسترش پیدا کرد و به دنبال آن، تقریباً بیشتر کسب‌وکارها مجبور به تعطیلی شدند و همین مسئله باعث شد تا اکثر کشورها با قرنطینه تجارت‌ها، راهی برای جلوگیری از سرعت زیاد شیوع این ویروس پیشنهاد دهند. چنین اقدامی سبب شد تا اقتصاد جهان با ضررهای بسیار هنگفتی روبه‌رو شود و مردم دنیا دست از کار و فعالیت‌های تجاری بکشند و در قرنطینه سر کنند.

اما نکته جالبی که در این مورد وجود دارد این است که اگرچه کسب‌وکارهای فیزیکی معمول تعطیل شده یا به شدت فعالیت خود را محدود کردند،

اما بازاریابی دیجیتالی نه تنها تعطیل نشد، بلکه بسیار بیشتر از قبل مورد توجه قرار گرفت. کمپانی‌های بزرگی مثل آمازون، از این شرایط در مدتی کوتاه میلیون‌ها دلار سود خالص به جیب زدند و این شرایط برای همه کسب‌وکارهای آنلاین فراهم شد.

دلیل این مسئله نیز کاملاً مشخص است. تقریباً تمام مردم دنیا به خاطر شرایط خطرناکی که این ویروس ایجاد کرده، مجبور شدند تا خانه‌نشین شوند و به دنبال آن، استفاده آن‌ها از اینترنت دوچندان شود. فروشگاه‌های فیزیکی تعطیل شدند و مردم برای تهیه مایحتاج خود به سراغ فروشگاه‌های آنلاین رفتند. اما سؤال مهم اینجاست که آیا شما در این شرایط تصمیمات درستی اتخاذ کرده‌اید؟ آیا از این وضعیت به نفع کسب‌وکار خودتان استفاده می‌کنید یا مثل خیلی‌های دیگر از غافله عقب هستید؟



نکته مهم اینجاست که به خاطر پیش آمدن این شرایط، تجارت‌هایی که دانش کافی برای استفاده حداکثری از این بستر را دارند بیش از پیش پیشرفت می‌کنند و باعث می‌شوند تا تجارت‌هایی که راه معمول همیشگی را پیش گرفته‌اند به نوعی با پسرفت روبه‌رو شوند.

نتیجه خلاصه این صحبت‌ها این است که اگر شما هم یک تجارت آنلاین دارید و حس می‌کنید که این شرایط نه تنها نمی‌تواند باعث توقف فعالیت‌های کاری شما شود بلکه بستری بسیار پرسود برای سودآوری باشد، باید از این موقعیت به بهترین شکل ممکن استفاده کنید. برای اینکه به چنین مهمی دست پیدا کنید، ابتدا باید خودتان را ارتقاء دهید و اطلاعات حیاتی که در چنین شرایطی باید بدانید را یاد بگیرید.

در این مقاله از مدیروب قصد داریم تا نکات مهمی که در این زمینه وجود دارد را به شما بگوئیم. اگر این نکات را با دقت بخوانید و روی کسب‌وکار خود پیاده‌سازی کنید، مطمئناً می‌توانید از این وضعیت نابسامان به نحو احسن به سود خود استفاده کنید و درست در حالی که هر تجارت دیگری با مشکلات اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کند، شما پیشرفت چشم‌گیری داشته باشید.

قبل از اینکه به معرفی نکات پردازیم توجه کنید که این راهکارها نه فقط برای شرایطی مثل قرنطینه به خاطر ویروس کووید ۱۹، بلکه در هر شرایط مشابهی کاربردی هستند و حتی اگر هم چنین مسائلی وجود نداشته باشند، باز هم باید این نکات را به خاطر بسپارید و سعی کنید آن‌ها را روی تجارت خود منعکس کنید.

### ۱. همیشه راهی برای پیشرفت کردن و تکامل پیدا کنید

زمان در حال گذر است و با گذر زمان نیز تغییرات زیادی در پیرامون ما رخ می‌دهد. بخش عمده‌ای از این تغییرات در بخش کسب‌وکارها به ویژه کسب‌وکارهای آنلاین رخ می‌دهد و بدیهی‌ست که اگر شما با این تغییرات همگام نباشید، راه پیشرفتی نخواهید داشت. برای اینکه بتوانید هم‌راستا با این جریان حرکت کنید و پیشرفت داشته باشید، باید همیشه با آخرین تغییرات آشنا باشید.

شرایطی مثل وضعیت قرنطینه و مسائلی از این قبیل دقیقاً مثل شمشیر دو لبه خواهد بود. این یعنی شما فرصتی طلایی برای تبدیل شدن به یک مرجع قدرتمند را دارید و در عین حال اگر عملکرد مناسبی نداشته باشید، همه چیز علیه شما خواهد شد. از هیچ چیزی برای پیشرفت غافل نشوید و دست از تلاش برای تکامل بخشیدن به دانش و داشته‌های خود برندارید.





## ۲. یاد بگیرید چطور از ابزارها استفاده کنید

در صنعت بازاریابی‌های نوین از جمله بازاریابی دیجیتال، ابزارها همیشه نقش بسیار مهمی دارند. خیلی از تجارت‌ها نه فقط از ابزارهای رایج، بلکه از ابزارها و سیستم‌های مبتکرانه خودشان بهره می‌برند. در این زمینه می‌توان گفت که هیچ محدودیتی وجود ندارد و همه چیز به خلاقیت‌های شما بستگی دارد.

اما اگر سیستم‌های ابتکاری در راستای کار شما نبود، هیچ جای نگرانی نیست چرا که می‌توانید به سراغ ابزارهای رایج همیشگی در زمینه بازاریابی دیجیتالی بروید. مهم‌ترین ابزارهای حال حاضر در مبحث بازاریابی آنلاین مواردی از جمله ایمیل مارکتینگ، شبکه‌های اجتماعی و تکنیک‌های بهینه‌سازی موتورهای جستجو می‌باشند که در حال حاضر بزرگترین سازمان‌ها و تجارت‌های آنلاین در حال استفاده از آن‌ها می‌باشند.



یاد بگیرید چطور از ابزارها استفاده کنید.

مدریس

### ۳. با محیط خود سازگار شوید

خیلی اوقات این شرایط محیطی هستند که کارهای شما را سخت یا راحت می‌کنند. اگر به اخبار روز توجه داشته باشید و با تغییرات محیط پیرامون خود آشنایی کافی را داشته باشید، کار شما راحت‌تر خواهد بود. برای مثال، بازاریابی آنلاین در دهه ۹۰ که اولین سال‌های حضور خود را به طور جدی آغاز کرده بود، با تغییراتی که توسط کمپانی‌های بزرگ صورت گرفت متحول شد.

با آغاز قرن بیست و یکم شرایط حتی از چیزی که بود نیز بیش از پیش دچار تحول شد و کمپانی‌های بیشتری سعی کردند تا با این اوضاع خود را تطبیق دهند. جالب است بدانید که خیلی از این کمپانی‌ها از جمله شرکت‌هایی مثل AOL، MySpace، Napster و Amazon در اوایل سال ۲۰۰۰ باعث ایجاد استارت‌آپ‌های جدیدی شدند که بعدها به نوعی رقیب خود این شرکت‌ها به حساب می‌آمدند.

درسی که باید از این گفته‌ها بگیریم این است که اگر کمپانی‌های بزرگی مثل گوگل یا آمازون تصمیم به تغییراتی بنیادی در روند تجارت خود گرفتند، شما نیز باید به گونه‌ای از این تغییرات پیروی کنید. به همین خاطر سعی کنید همیشه با محیط و تغییرات آن سازگاری داشته باشید و به راه و روش‌های سنتی خود تکیه نکنید؛ حتی اگر کسب‌وکار فعلی شما موقعیت خوبی دارد.



#### ۴. از غرایز خود بهره بگیرید

کسب نتیجه دلخواه در کسب‌وکار اینترنتی فقط منوط به الگوبرداری و پیروی از بزرگان نیست. شاید این مورد فقط نیمی از کار باشد و نیم دیگر آن، دنبال کردن غرایز، ایده‌ها و تفکرات شخصی خودتان است. اگر ایده‌ای به ذهنتان خطور کرد آن را جدی بگیرید و سعی کنید آن را پرورش دهید. حتی اگر ایده شما کارساز هم نباشد، اما با این کار می‌توانید کمترین چیزی که به دست می‌آورید تجربه است! تجربه یکی از بزرگترین دستاوردهای شما خواهد بود. با تلفیق تجربه‌های به دست آمده خود و تجربه کسب‌وکارهای موفق در

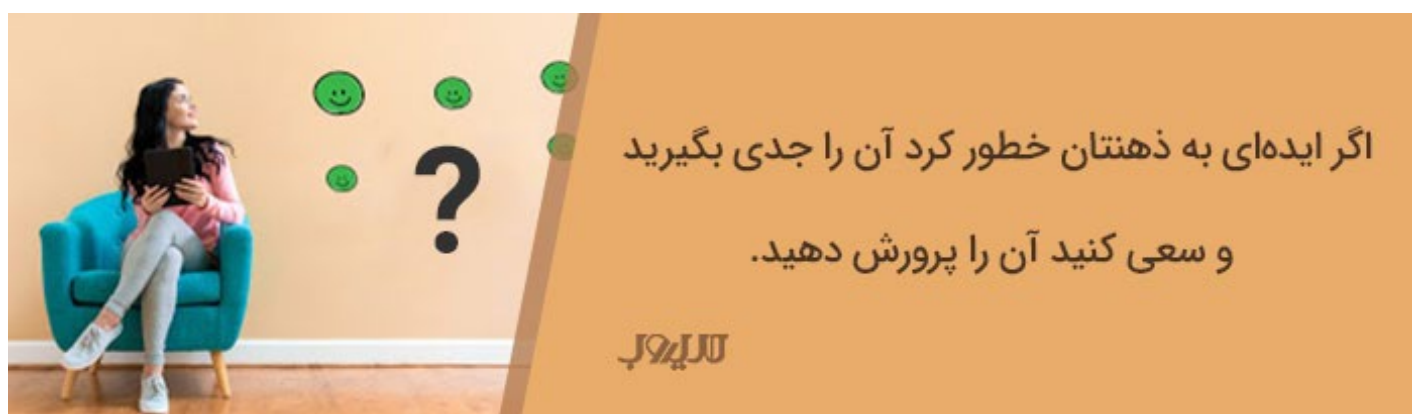


زمینه کاری که در آن فعالیت دارید، می‌توانید بهترین نتیجه‌ها را به دست بیاورید.

شاید بهتر باشد در این زمینه هم مثالی دیگر از کمپانی آمازون بزنیم. آقای جف بزوس (Jeff Bezos) مؤسس و مدیرعامل شرکت آمازون، سال‌ها با دست و پنجه نرم کردن در شرایط سخت، بالاخره توانست ایده‌های خود را عملی کرده و نتیجه زحمات خود را ببیند. او حالا یکی از ۳ فرد پولدار دنیای امروزی ماست و توجه به زندگی پرفراز و نشیب این کارآفرین بزرگ، می‌تواند درس مهمی برای هر کسب‌وکار نوپا یا حتی قدیمی باشد.

آقای جف بزوس با بهره‌گیری از تغییراتی که در صنعت بازاریابی دیجیتالی وجود داشت و به کارگیری ایده‌های شخصی خود، توانست نتایج کم‌نظیری به دست بیاورد. در طرف مقابل مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای Sears که پتانسیل خوبی برای رقابت با آمازون داشت، به خاطر بی‌توجهی کم‌کم به مرز ورشکستگی نزدیک شد. کارشناسان معتقدند که شرکت‌های زیادی مثل Sears برخلاف روند کمپانی‌هایی همچون آمازون کار کردند و نتیجه کار آن‌ها شکست در مسیر انتخابی‌شان بود. شما نیز مثل آقای بزوس می‌توانید از ایده‌های شخصی در کنار تجارب دیگران بهره بگیرید و موفقیت‌های زیادی کسب کنید. جالب است بدانید که خیلی از استارت‌آپ‌های ایرانی نیز از همین

ایده‌های انفرادی ساده کار خود را شروع کرده و امروز به شرکت‌های بسیار موفق در زمینه بازاریابی اینترنتی تبدیل شدند.



## ۵. از پیش آمدن شرایط سخت هراس نداشته باشید

خیلی مواقع پیش‌آمدهایی رخ می‌دهند که شرایط کاری شما را تحت‌الشعاع قرار می‌دهند. همه‌گیر شدن ویروس کرونا شاید یکی از این مثال‌ها باشد. کسب‌وکارهای ضعیف و بدون پشتکار خیلی زود در چنین شرایطی ناامید شده و دست از تلاش برمی‌دارند. این مسئله چه در ایران چه در کشورهای زیاد دیگر هزاران قربانی گرفته است و تا کنون صدها هزار ایده و استارت‌آپ که شاید هرکدام آینده‌ای بسیار موفق در انتظارشان بود به همین خاطر دست از کار کشیده و به یک شکست منتهی می‌شوند.

شما به عنوان یک کارآفرین، باید همیشه آماده رویارویی با شرایط دشوار باشید و از اتفاقاتی که ممکن است سرعت حرکت شما به سمت موفقیت را کاهش دهد هراس نداشته باشید. در عوض، باید با فعالیت بیشتر و الگوبرداری

از رقبای موفق، سعی کنید راهی برای مقاومت یا تغییر روند فعلی پیدا کنید و به دنبال آن از تعلیق فعالیت تجاری خود جلوگیری کنید. هیچ‌وقت دست از تلاش برندارید و سعی کنید با پیدا کردن یا ساختن راه‌های جدید، مسیر بهتری برای دستیابی به اهداف خود ایجاد کنید.

این مورد در بحث بازاریابی آنلاین به وفور وجود دارد. خیلی از صاحبین مشاغل در کسب‌وکارهای آنلاین به جای اینکه از تکنولوژی‌های جدید و ایده‌های نوین برای توسعه کار خود استفاده کنند، به محض برخورد با شرایط سخت اقتصادی که برای هر کسب‌وکار مشابهی نیز وجود دارد، شکست را می‌پذیرند و به سراغ کار دیگری می‌روند.



## نتیجه‌گیری

این جمله را به خاطر بسپارید:

اگر کل دنیا هم فقط در یک لحظه تغییر پیدا کردند، پس شما و تجارتتان نیز می‌توانید تغییر پیدا کنید.

در حالی که خیلی از تجارت‌ها قادر به همگام‌سازی با تغییرات نیستند و تمایلی به تکامل پیدا کردن ندارند، شما فرصت این را دارید که از ضعف دیگران استفاده کرده و موقعیت را به نفع خود تغییر دهید. با اینکه اتفاقات ترسناک و ناخوشایندی مثل همین مسئله شیوع ویروس کووید ۱۹ همیشه ممکن است در کمین تخریب اقتصاد جهانی باشند، اما فراموش نکنید که کسب‌وکارهای اینترنتی از تأثیرپذیری منفی از این مدل اتفاقات به نوعی معاف هستند. نکته جالب‌تر اینجاست که این نوع مشکلات جهانی، حتی باعث پیشرفت صنعت بازاریابی اینترنتی نیز هستند. پس اگر یک تجارت آنلاین دارید، مطمئن باشید که هم‌اکنون و در چنین شرایطی فرصت شما برای رسیدن به اهداف اقتصادی از هر زمان دیگری بیشتر و بهتر است.