

به نام خداوند جان و خرد

# **۵۵ شگرد پولسازی از اینترنت با حداقل سرمایه**

نویسنده:

ملیسا کامپانلی

مترجم:

هنگامه خدابنده



سرشناسه: کامپانلی، ملیسا.  
Campanelli, Melissa  
عنوان و نام پدیدآور: ۵۵ شگرد پولسازی از اینترنت با حداقل سرمایه/نویسنده ملیسا کامپانلی: مترجم هنگامه خدابنده.  
مشخصات نشن: تهران: طاهریان، ۱۴۰۰.  
مشخصات ظاهری: ۲۲۸ ص.  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۲-۸  
وضعیت فهرست نویسی: فیپا  
یادداشت: عنوان اصلی: 55 surefire Internet businesses you can start for under \$5,000  
عنوان گسترده: پنجاه و پنج شگرد پولسازی از اینترنت با حداقل سرمایه.  
موضوع: بازرگانی الکترونیکی  
موضوع: Electronic commerce  
موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید  
موضوع: New business enterprises  
موضوع: کسب و کار خرد -- نوآوری  
موضوع: Small business-- Technological innovations  
شناسه افزوده: خدابنده، هنگامه، ۱۳۶۳، - مترجم  
رده‌بندی کنگره: HF ۵۵۴/۳۲  
رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲  
شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۳۹۰۲۱



## «۵۵ شگرد پولسازی از اینترنت با حداقل سرمایه»

- نویسنده: ملیسا کامپانلی ● مترجم: هنگامه خدابنده
  - ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: دوم ● سال چاپ: ۱۴۰۲ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد
  - قیمت: ۹۵/۰۰۰ تومان ● تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: شهر ● شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۲-۸ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۱۹۳-۵
- 
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱  
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ تلفکس: ۶۶۹۷۴۱۵۲ [www.Taherianpress.com](http://www.Taherianpress.com)
- با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۱۰۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

## فهرست

- بخش ۱: مقدمات..... ۵
- بخش ۲: تاکتیک‌های بازاریابی در وب..... ۵۵
- بخش ۳: بیزینس آنلاین..... ۹۱



---

# بخش ۱

## مقدمات

---

### شروع کار

حالا که آماده‌اید تا قدم به دنیای بیزینس‌های آنلاین بگذارید و قتش رسیده است تا گامی به عقب بردارید و در مورد مهمترین چیزهایی که قبل از شروع کارتان نیازمند انجام‌شان هستید فکر کنید. از جمله این موارد نوشتن طرح بیزینس و جمع‌آوری سرمایه لازم است. در این فصل به چندین موضوعاتی می‌پردازیم.

### طرح بیزینس

از آنجایی که به احتمال زیاد در حوزه‌ای که می‌خواهید واردش شوید تازه‌کار هستید، تصمیم‌گیری در مورد تکنولوژی و بازاریابی و برقراری ارتباط با فروشندگان و در کل داشتن طرح بیزینس خوب راهنمای شما خواهد بود. چرا بایستی طرح بیزینس بنویسید؟ اول به این دلیل که باعث تمرکزتان می‌شود. اگر یک کپی از طرح بیزینس‌تان در دسترس داشته باشید می‌توانید هر بار اهداف و مقاصد بیزینس آنلاین خود را به خودتان یادآوری کنید. بایستی مدام یادتان باشد که علت وجودی وبسایت‌تان چیست و مخاطبان چه کسانی هستند. وقتی مدیران مؤسس تمرکز روی کارهای‌شان را از دست می‌دهند غالباً وبسایت‌هایی ایجاد می‌کنند که به ازای بازار هدف‌شان بسیار جامع هستند و همین امر درونمایه و اهداف وبسایت را برای بازدیدکنندگان نامفهوم می‌کند. بعلاوه هر گاه لازم بود تصمیم مشکلی را برای

سایت‌تان بگیرید می‌توانید از طرح بیزینس خود استفاده کنید که به شما در تصمیم‌گیری کمک می‌کند به نحوی که به اهداف‌تان برسید.

طرح بیزینس بعلاوه در پیش‌بینی هر گونه مشکلی که ممکن است وب‌سایت شما داشته باشد کمک‌تان می‌کند. در نتیجه هنگام نگارش این طرح فهرستی از خطرات احتمالی بر سر راه موفقیت وب‌سایت‌تان را هم در نظر بگیرید و به چند راه‌حل برای غلبه کردن به این خطرات فکر کنید. گذشته از آن فهرستی از رقبای وب‌سایت‌تان را تهیه کنید. می‌توانید رقبای‌تان را تحت‌نظر بگیرید تا نقاط ضعف و قوت آن‌ها را بفهمید و با خودتان مقایسه‌شان کنید.

هنگامی که نقاط ضعف و مشکلات بالقوه‌تان را در طرح بیزینس سایت‌تان لحاظ کنید قطعاً مقدار زیادی از استرس و زمان خودتان را صرفه‌جویی کرده‌اید که ممکن است هنگام راه‌اندازی سایت برایتان پیش بیاید.

نکته: چه عاملی باعث موفقیت یک طرح بیزینس می‌شود؟ بطور فاصله طرمی موفق است که پشت سر آن فکر فوبی باشد، مطالب آن به وضوح بررسی شده باشند، سافت‌ار روشن و منطقی داشته باشند، نشان‌دهنده توانایی شما برای موفق شدن در بیزینس باشد و در نهایت سودمندی بیزینس را آشکار کند.

طرح بیزینس در دستیابی شما به اهداف‌تان کمک‌تان می‌کند مخصوصاً اگر در طرح‌تان مراحل لازم برای دستیابی به اهداف را پیش‌بینی کرده باشید. یادتان باشد اهداف واقعی "خواب و خیالات" نیستند. واقعی ساختن اهداف، تلاش زیادی لازم دارد. اگر امکانش باشد در طرح بیزینس‌تان بایستی دستورالعمل‌های عملیاتی را هم بگنجانید که در انجام فعالیت‌های روزانه کمک‌تان کند. با نوشتن طرح یک سیستم جامع شانش بیشتری برای رسیدن به اهداف‌تان در مدت زمان تعیین شده دارید.

بایستی در طرح بیزینس‌تان هزینه‌های اولیه را هم بگنجانید که علاوه بر مخارج ماهیانه و سالیانه‌تان است. این بخش از طرح به شما امکانش را می‌دهد تا به روی ضروریات اداره بیزینس‌تان متمرکز شوید و کمک‌تان می‌کند تا به جداسازی نیازهای ضروری از نیازهای تجملی پردازید.

در نهایت طی کردن برنامه مالی برایتان بسیار به صرفه‌تر خواهد بود زیرا مجبور نیستید هزینه‌های اضافی را صرف آیت‌های "دکوری" کنید که در دسترس‌تان به اهداف بیزینس کمکی نمی‌کند.

اولین قدم برای نگارش طرح بیزینس آنلاین آنست که تصمیم بگیرید چه چیزی را به مشتریان‌تان عرضه کنید. نه تنها به امروز بلکه به دو الی ۵ سال آینده فکر کنید. طرح تجارت الکترونیک شما از اهداف وبسایت‌تان شروع می‌شود. مشتریان هدف شما چه کسانی هستند؟ چه چیزی نیاز دارند؟ آیا فقط می‌خواهید اطلاعات به آن‌ها بدهید یا کالا هم می‌فروشید؟ این‌ها سؤالات کلیدی هستند که باید در مراحل اولیه پرسیده شوند و پاسخ آن‌ها دریافت شود و همین‌ها مشخص می‌سازند که چه مقدار پول و زمان را بایستی صرف راه‌اندازی و نگهداری بیزینس کنید. دوم تصمیم بگیرید که چه نوع محصول و یا سرویسی را می‌خواهید ارائه کنید؟ چگونه آن‌ها را در سایت قرار داده و نمایش می‌دهید؟ آیا امکان خرید آنلاین و غیر آنلاین هر دو را فراهم می‌کنید؟ چگونه می‌خواهید حمل‌ونقل و مرجوعی‌ها را سر و سامان بدهید؟ بعلاوه یادتان باشد که لازم است مشتریان با شخصی گفتگوی مستقیم داشته باشند.

نکته: اگر واقعاً می‌خواهید در بیزینس موفق شوید بایستی از تمامی امکانات موجود استفاده کنید تا نسبت به رقبا برتری داشته باشید. یک راهش این است که طرح بیزینس کامل و جامع داشته باشید یعنی طرمی شفاف که دقیقاً نشان بدهد بیزینس‌تان چگونه می‌شود موفق شود و همین موضوع باعث برتری شما می‌شود زیرا صاحبان بیزینس که طرمی مناسب برای بیزینس‌شان در نظر نمی‌گیرند و به جایش به احتمالات و مواس تومیه می‌کنند غالباً تومیه مفاطرات رقابت نمی‌شوند مگر زمانی که دیگر بسیار دیر شده است. یادتان باشد روند نگارش طرح بیزینس برای شرکت‌تان قدم مهمی است که می‌تواند شما را به سود موردنظرتان برساند.

پس از آنکه محصولی را انتخاب کردید که علاقمند به فروش آن هستید، مهارت‌های وب‌گردی‌تان را به کار بگیرید و به جستجوی وبسایت‌ها و شرکت‌هایی بپردازید که

در حال حاضر همان محصولات یا مشابهنش را می‌فروشند و ببینند رقابت آنلاین چگونه است.

از موتورهای جستجویی مثل Yahoo و Google استفاده کنید و گستره وسیعی از عبارات موجود جستجو را استفاده کنید (مثلاً از نام محصول گرفته تا دسته‌بندی، شرح و یا نام شرکت فروشنده را استفاده کنید). حتماً وبسایت‌های خرید و مقایسه قیمت نظیر Nexting.com را هم چک کنید، علاوه بر خرده‌فروشان آنلاینی همانند Amazon.com. پس از اینکه رقبای‌تان را شناختید زمانی را صرف گشتن در وبسایت‌های‌شان کنید تا ببینید شما به صورت بالقوه چگونه می‌توانید بهتر از آن‌ها یا متفاوت ظاهر شوید.

**نکته:** آیا برای نگارش طرح بیزینس آنلاین‌تان نیازمند کمک هستید؟ از نرم‌افزار Business Plan Pro (bplans.com) استفاده کنید که از سوی Palo Alto Software Inc ارائه شده است. این نرم‌افزار بیش از ۵۰۰ الگوی آماده طرح بیزینس دارد که می‌توانید سریع آن‌ها را شخصی‌سازی و منطبق با بیزینس خود کنید یا می‌توانید از ویزارد گام‌به‌گام نرم‌افزار استفاده کنید تا به راحتی طرح بیزینس شخصی‌تان را از مرحله اول تا آخر ایجاد کنید.

هنگامی که در وب دنبال دنبال فروشنده‌گانی می‌گردید که برای ارائه محصولات‌تان بایستی از آن‌ها خرید کنید "مرحله آخر" فروش را هم در نظر بگیرید و مثلاً برنامه‌ای برای سبد خریدار و تنشی برای تأیید اطلاعات کارت اعتباری و روند انجام سفارش را در نظر بگیرید چون همه این مراحل برای فروش آنلاین ضروری هستند. گذشته از این‌ها امکانش هست که تمرکز سایتی بیشتر بر روی ارائه اطلاعات یا تبلیغ فروش و معاملات آنلاین باشد که این نوع سایت‌ها بیشتر به عنوان ابزار تبلیغی برایتان عمل می‌کنند که در آن‌ها خرید و فروشی انجام نمی‌شود اما از آن‌ها برای تبلیغ سرویسی استفاده می‌کنند که ارائه‌اش می‌دهید. همین‌طور می‌توانید سایتی محتوایی را راه‌اندازی کنید که در آن اطلاعات ارائه شود که بیشتر شبیه کاری است که مجلات می‌کنند و با فروش تبلیغات روی سایت کسب درآمد می‌کنند.



آخرین موردی که بایستی در موردش تصمیم بگیرید استراتژی تبلیغی است که اگر وجود میلیون‌ها وبسایت در سراسر جهان را در نظر بگیرید اهمیتش حتی بیشتر هم می‌شود. استراتژی تبلیغی مخصوص سایت به همان اندازه مهم است که استراتژی تبلیغی مخصوص بیزینس‌تان.

### فراهم آوردن سرمایه

یادتان باشد یکی از جنبه‌های مثبت راه‌اندازی بیزینس آنلاین آنست که نیازی به هزینه‌کرد بالا نیست با توجه به اینکه تکنولوژی اداره و راه‌اندازی وبسایت‌ها روزبه‌روز ارزان‌تر می‌شود. در واقع همانگونه که عنوان این کتاب بیان می‌دارد می‌توانید بیزینس آنلاین خود را با کمتر از ۵/۰۰۰ دلار شروع کنید.

### از کجا بایستی ۵/۰۰۰ دلار را به دست بیاورید؟

به احتمال زیاد بایستی از پول شخصی خودتان بیزینس را راه بیندازید. "خود راه‌اندازی مالی" اصطلاحی است که برای اشاره به چندین روش به کار می‌رود که در آن‌ها از استفاده از منابع مالی سایر سرمایه‌گذاران اجتناب می‌شود. استفاده از کارت‌های اعتباری محرمانه معروف‌ترین نوع اینگونه روش‌هاست اما جز این هم راه‌های زیادی پیش پای مدیران مؤسس هست. مثلاً شما می‌توانید از پس اندازتان استفاده کنید. گرچه استفاده از این روش‌های مالی خالی از خطر نیست - مخصوصاً اگر میلیونر نباشید - اما وجود نداشتن سهام‌دار دیگری این فرصت را به شما می‌دهد که با آزادی کامل شرکت خودتان را به روشی که مد نظرتان است توسعه بدهید. بسیاری از شرکت‌های موفق نظیر Dell به همین روش تأسیس شده‌اند.

### راه‌اندازی بیزینس

یکی از گام‌های ضروری برای شروع بیزینس آنلاین اطمینان حاصل کردن از این امر است که شرکت‌تان نهادی قانونی در نظر IRS باشد. سپس یکی از اولین کارهایی که بایستی انجام بدهید این است که ساختاری قانونی را برایش در نظر بگیرید. علاوه بر اینکه بایستی به دولت گزارش بدهید و مالیات بپردازید. تعیین ساختار گفته شده از

این لحاظ لازم است که شما را قادر می‌سازد تا کارآمدتری بیزینس‌تان را هدایت کنید.

نکته: یکی از منابع آنلاین مناسب برای شروع بیزینس "Ten Steps to Open to Businesses" است که از سوی Startup Nations و در آدرس [Startupnation.com/steps/55/10-steps-open-start-business-htm](http://Startupnation.com/steps/55/10-steps-open-start-business-htm) قابل دسترسی است. در این سایت مهمترین ملاحظات که باید هنگام راه‌اندازی بیزینس در نظر داشته باشید آمده است.

بیزینس خودتان را می‌توانید تنهایی راه‌اندازی کنید، شریک داشته باشید یا به صورت بنگاهی اداره‌اش کنید که هر کدام از این‌ها مزایا و موایبی دارد که خود بسته به نوع فعالیتی است که می‌خواهید انجامش بدهید. هدف‌تان بایستی این باشد که فردی را انتخاب کنید که به بهترین نحو جواب بدهد.

### مالکیت انفرادی

بیزینسی که توسط یک نفر اداره می‌شود و وی تمامی سود و منفعت حاصله را دریافت کرده و مسئولیت تمامی بدهی‌ها را برعهده دارد مالکیت انفرادی شمرده می‌شود. این فرم قانونی ساده‌ترین نوع فعالیت اقتصادی است و حداکثر کنترل و حداقل مداخله دولتی را دارد. در حال حاضر ۷۵ درصد تمامی بیزینس‌ها از این ساختار استفاده می‌کنند و معمولاً روش مناسبی برای بیزینس‌های جدید است که مخاطرات ضمانت شخصی زیادی هم متوجه آن‌ها نیست. تنها کافی است که صاحب بیزینس جوازهای لازم، شماره‌های شناسایی مالیاتی و مجوز اشتغال را به اسم خودش تهیه کند.

برترین مزایایی که باعث برتری مالکیت انفرادی نسبت به سایر ساختارها می‌شود راحتی شروع بیزینس، آزادی صاحب بیزینس در گرفتن تصمیم و توزیع سود است که همه نصیب صاحب بیزینس می‌شود.

با این حال این ساختار خالی از معایب نیست که مهمترین آن ضمانت نامحدود است زیرا صاحب بیزینس مسئول تمام بدهی‌هاست. اگر میزان بدهی‌ها از دارایی بیزینس‌تان بیشتر باشد طلبکاران می‌توانند ادعای مالکیت دارایی‌های شخصی‌تان نظیر خانه، اتومبیل، حساب‌های شخصی و سرمایه‌گذاری‌های‌تان را داشته باشند. مالکیت انفرادی از این لحاظ که در آن جمع‌آوری سرمایه سخت‌تر است، مشکل می‌توان کارمندان کلیدی را حفظ کرد ساختار ناقصی است زیرا شرکت‌هایی که از این نوع مالکیت استفاده می‌کنند معمولاً منابع کمتری دارند و فرصت کمی برای ارتقای شغلی در آن‌ها فراهم است. بنابراین هر کسی که این ساختارها را انتخاب می‌کند بایستی آماده باشد تا چندین کار را از حسابداری گرفته تا تبلیغات انجام بدهد.

### شراکت

بیزینسی که در آن دو یا تعداد بیشتری از افراد شراکت داشته باشند و توافق کنند تا سود را تقسیم کنند شراکت است مانند مالکیت انفرادی، شراکت هم فرصت ساده‌ای برای استفاده در بیزینس است زیرا تقریباً کاغذبازی و درخواست‌های قانونی کمی در آن مطرح است. ساختار مالیاتی آن هم همانند مالکیت انفرادی است با این فرق که سودمندی مشارکت بر اساس درصد توافقی میان شرکا تقسیم می‌شود. بزرگ‌ترین مزیت مشارکت این است که در بیزینس می‌توان به مهارت‌ها و قابلیت‌های هر یک از شرکا اعتماد داشت و تکیه کرد. فرصت شراکت را به کارمندان ارائه کرد و از منابع مالی شرکا بصورت ترکیبی استفاده کرد.

با این حال به نفع خودتان است که قرارداد مشارکتی بنویسید و در آن جزئیات توافق‌تان را با شریکتان ذکر کنید. در این قرارداد بایستی حقوق و مسئولیت‌های هر شریک را بنویسید، میزان سرمایه‌ای را که هر یک در بیزینس وارد می‌کند ذکر کنید و نحوه تقسیم سود را شرح بدهید. اگر شریکی به بیزینس ملحق شد یا از آن جدا شد چه اتفاقی می‌افتد و اگر دیگر بیزینس انجام نشد دارایی‌ها را چگونه می‌خواهید تقسیم کنید. از آنجایی که به مرور زمان همه چیز تغییر می‌کند و بسیاری از افراد حرف‌های

شفاهی‌شان را فراموش می‌کنند ضروری است که سند امضا شده‌ای وجود داشته باشد که تمامی شرکا از آن تبعیت کنند.

شراکت نواقصی هم دارد. ضمانت نامحدودی که در مالکیت انفرادی مطرح است در مشارکت حتی بیشتر هم اهمیت دارد. مثلاً به عنوان یک شریک شما نه تنها مسئول بدهی‌های بیزینس خودتان هستید بلکه مسئولیت بدهی‌های شریکتان را هم دارید. اگر شکایتی علیه شما مطرح شود یا کسی طلب بدهی‌اش را داشته باشد شما قانوناً مسئول هستید. علاوه بین شرکا منازعاتی هم اتفاق می‌افتند. تنها در صورتی که با شرکای‌تان در مورد نحوه اداره و اهداف بیزینس توافق کنید می‌توانید از دردسر دوری کنید.

بطور کلی بیشتر کارشناسان اعتقاد دارند که بهتر است شراکت نکنید زیرا بایستی تقاضاهای مالیاتی جداگانه‌ای را ارائه کنید و مورد حمایت‌های قانونی در برابر ضمانت قرار نمی‌گیرید و ممکن است پای‌تان به منازعات شخصی و حقوقی باز شود. معمولاً تأسیس شرکت به مشارکت ترجیح داده می‌شود زیرا می‌توانید همان اهدافی را که برای بیزینس دارید محقق کنید و در این حال تحت حمایت بهتر و روش‌های قانونی قرار داشته باشید.

### شرکت

شرکت با سایر فرم‌های حقوقی تفاوت دارد زیرا در نظر قانون یک شرکت شخصی حقوقی است که از تمامی حقوق و مسئولیت‌های شخص حقیقی برخوردار است. منظور آنست که برخلاف مالکیت انفرادی یا مشارکت، شرکت‌ها وجودی سوای از صاحبان‌شان به شمار می‌روند و از تمامی حقوق قانونی که شخصی برای انجام فعالیت تجاری برخوردارند. یعنی یک شرکت می‌تواند به طرح شکایت پردازد یا مورد شکایت قرار بگیرد. صاحب دارایی بشود یا آن را بفروشد و حقوق مالکیت را در قالب معاوضه سهام برای کسب سرمایه بفروشد.

در نتیجه شرکت‌ها فواید ویژه‌ای دارند که از جمله مسئولیت‌های محدود است (صاحبان شرکت شخصاً مسئول بدهی بیزینس نیستند.) می‌توان با فروش سهام

سرمایه بدست آورد و به آسانی می‌توان مالکیت را از یک فرد به دیگری منتقل ساخت. شرکت‌ها برعکس مالکیت انفرادی و شراکت عمر نامحدودی دارند و بنابراین از این پتانسیل برخوردارند که علی‌رغم فوت یا خروج صاحبان اولیه همچنان به حیات خود ادامه بدهند. اگرچه اصلی‌ترین نواقص این ساختار اقتصادی را هم می‌توان در دو کلمه خلاصه کرد: مالیات و پیچیدگی ساختاری. بر اساس مالیات دوبله‌ای که به عهده‌تان است بایستی دو نوع مالیات بپردازید، یکی روی درآمدی هست که شرکت بدست می‌آورد و یکی روی درآمدی هست که خودتان کسب می‌کنید. علاوه بر این‌ها لازم است که شرکت‌ها مالیات سالانه‌ای را هم روی تمامی سهامی که می‌فروشند بپردازند.

در مورد پیچیدگی ساختاری هم می‌توان گفت که راه‌اندازی یک شرکت به نسبت ساختارهای مالکیت انفرادی و مشارکت پیچیده‌تر است. برای آنکه شرکتی راه‌اندازی کنید بایستی از سوی دولت پروانه‌ای به شما داده شود تا بیزینس آنلاین‌تان راه بیفتد. برای بیزینس‌های کوچک هزینه شرکت راه انداختن معمولاً از ۵۰۰ تا ۱۵۰۰ دلار است که شامل هزینه‌های کمک حقوقی برای کسب پروانه، هزینه‌های دولتی که از تأسیس شرکت‌ها اخذ می‌شود و خرید دفتر ثبت سوابق و مجوزهای سهام می‌شود. بعلاوه از آنجایی که شرکت‌ها تحت قوانین سخت و سخت‌تری از سوی دولت قرار دارند، صاحبان‌شان بایستی هزینه‌های جاری حاضر ساختن و پر کردن گزارش‌های دولتی و فدرال را به یاد داشته باشند.

نکته: برای آنکه اطلاعات بیشتری را در مورد تأسیس شرکت‌ها یاد بگیرید از [Incorporate.com](http://Incorporate.com) یا [My Corporation.com](http://MyCorporation.com) بازدید کنید. این شرکت‌های مستقل می‌توانند به شما کمک کنند تا بدون صرف هزینه زیادی کاغذبازی‌های رایج را انجام بدهید و سریع شرکت یا LLC (شرکت با مسئولیت محدود) را تأسیس کنید. می‌توانید از وکیل یا مسابرداری هم برای طی این روند کمک بگیرید.

### شرکت اس (S Corporation)

اگر علاقمند به برپایی یک شرکت هستید اما به خاطر مالیات دوبله شک دارید راهی برای اجتناب هست. می‌توانید با اعلام تأسیس یک شرکت S بیزینس‌تان را راه‌اندازی کنید. Internal Revenue Service امکانش را فراهم می‌آورد که مالیات این نوع شرکت همانند یک بیزینس مشارکتی حساب شود تا یک شرکت. با این حال به منظور آنکه فرمت شرکت S (S Corp) را برای بیزینس‌تان برگزینید بایستی الزامات ویژه‌ای را رعایت کنید که IRS تنظیم‌شان را به عهده دارد و در بردارندهٔ محدودیت در تعداد و نوع سهام‌داران بیزینس، سهامی که صادر می‌شود و منبع درآمدهای شرکت است. بسته به هر ایالت قوانین و هزینه‌های لازم برای تأسیس شرکت فوق دارد همانطور که منابع (حقوقی و مالی) هم متفاوت است. گذشته از آن نوع شرکتی که تأسیس می‌کنید بر روی حمایت‌های مالیاتی و شخصی‌تان در آینده هم اثر می‌گذارد. گام مهم دیگر انتخاب نام برای بیزینس است. پس انتخاب نام بایستی نام دامنهٔ بیزینس‌تان را هم ثبت کنید. بایستی لوگویی هم برای بیزینس‌تان داشته باشید. بسته به نام بیزینس و لوگوی آن خوب است که به کپی‌رایت کردن‌شان هم بپردازید. می‌توانید خودتان نسبت به این کار اقدام کنید یا از یک وکیل درخواست کنید.

نکته: برای اینکه نکات بیشتری را در مورد کپی‌رایت یاد بگیرید از وبسایت State Patent and Trademark Office به آدرس [uspto.com](http://uspto.com) بازدید کنید. ادارهٔ کپی‌رایت ایالات متحده (The U.S. Copyright Office) دارای آدرس [Copy-right.gov](http://Copy-right.gov) است. در این وبسایت می‌توانید به فرم‌های لازم برای ثبت اختراع علائم تجاری و کپی‌رایت به‌علاوه راهنمایی‌هایی جهت پر کردن فرم‌ها و فهرست هزینه‌های لازم دست پیدا کنید.

### پول مهم است

راه‌اندازی یک حساب چکینگ جداگانه برای بیزینس‌تان قدم مهمی است. از چندین بانک و مؤسسهٔ مالی بازدید کنید تا بانک یا مؤسسه‌ای را پیدا کنید که بیشترین خدمات را با کمترین هزینه عرضه می‌کند. بسته به وبسایت Turnkey Solution که

انتخاب می‌کنید ممکن است لازم شود که یک حساب کارت اعتباری مرچنت هم نزد بانک یا مؤسسه اعتباری باز کنید که به شما امکانش را بدهد تا پرداخت‌هایی را که از طریق کارت اعتباری یا دبیت کارت انجام می‌شود و یا تلفن بپذیرید. از آنجایی که برخی از Turnkey Solution‌هایی که در بخش‌های بعدی این کتاب می‌آیند روندهای پرداخت و دریافت مبلغ را از جانب شما صورت می‌دهند نیازی به افتتاح حساب مرچنت نیست.

### زیر ساخت بیزینس

ضروری است که قبل از شروع ارائه محصولات یا سرویس تمامی قطعات زیر ساخت‌های بیزینس آنلاین‌تان را کنار هم بچینید. اگر نمی‌دانید از کجا بایستی شروع کنید از حسابدار، وکیل، مشاور و سایر افراد مشابه که تجربه دارند کمک بگیرید. یک منبع مجانی برای کسب توصیه در زمینه بیزینس Service Corp of Retired Executives (SCORE) است که آدرس وبسایت آن Score.org است. این سازمان که یک شرکت غیرانتفاعی U.S Small Business Administration (مدیریت بیزینس‌های کوچک ایالات متحده) است دارای حرفه‌ای‌های داوطلب (و اکثراً بازنشسته) است که راهنمایی و توصیه‌هایی را برای اپراتورهای بیزینس‌های تازه‌کار ارائه می‌کند.

### جنبه‌های حقوقی

رعایت کردن جنبه‌های حقوقی یکی از مهمترین چیزهایی است که بایستی هنگام راه‌اندازی بیزینس آنلاین در نظر داشته باشید. غفلت از اینگونه جنبه‌های بیزینس باعث انحلال بازار، از دست رفتن دارایی‌هایی نظیر لوگو، نام تجاری یا وبسایت می‌شود.

برعکس برخی از دارایی‌های عینی دارایی‌هایی که شما در محیط وب می‌خرید را ایجاد می‌کنند، به تملک در می‌آورید و اجرایشان می‌کنید تا به تولید درآمد و اداره بیزینس بپردازید تشکیل شده است از حقوق معنوی تولید کننده اثر مانند حق کپی‌رایت، حق ثبت علائم تجاری، حق ثبت اختراع و رمز تجاری. در نتیجه بایستی با وکیل خوش‌نامی همکاری داشته باشید، ترجیحاً کسی که از اینترنت و حقوق معنوی

آثار مطلع باشد. وقتی برای بار اول با وکیلی ملاقات می‌کنید به احتمال زیاد از موارد اساسی مانند نوع سازماندهی شرکت و هویت مؤسسان آن صحبت خواهید کرد و سپس به موضوعاتی مانند علائم تجاری می‌رسید، اینکه مایل هستید قبل از ثبت‌نام بیزینس‌تان تحقیقی انجام بدهید تا مطمئن بشوید که نام‌تان تکراری نباشد و در نهایت راجع به اهمیت حفاظت از علائم تجاری بیزینس بحث می‌کنید. ممکن است لازم باشد مقداری زمان به قوانین کپی‌رایت و حق ثبت اختراع، حقوق حریم شخصی و رموز تجاری هم اختصاص بدهید.

قوانین مربوطه به رموز تجارت بخصوص برای شرکت‌های اینترنتی‌ای اهمیت دارند که بیزینس ویژه (و غیر رسمی) را اداره می‌کنند. بطور کلی این قانون بیان می‌کند که اگر تمامی اشخاصی که دسترسی به ایده‌های شما دارند قرار دارد محرمانه نگهداری اطلاعات را امضا کنند که بیان می‌دارد آن ایده‌ها فاش نشده یا مورد استفاده خود آن اشخاص واقع نمی‌شوند آن وقت قانون از ایده‌های شما حفاظت به عمل می‌آورد. تمامی کارمندان، پیمانکاران و حتی سرمایه‌گذاران بایستی این قرارداد را امضا کنند و بایستی در مراحل اولیه بیزینس چنین قراردادی تنظیم شود.

مراحل حقوقی بیشتری هم وجود دارند. شرکت‌های تحت وب بایستی از شرکت‌های اینترنتی دیگر کمک بگیرند تا سایت‌های خودشان را طراحی کنند به نحوی که این شرکت‌ها آگاه به موضوعات مالکیت سایت باشند. به بیان دیگر تجار اینترنتی باید اطمینان حاصل کند که خودشان روند شرکتی که برای طراحی سایت از آن کمک می‌گیرند صاحب وبسایت‌شان هستند.

از کجا بایستی وکیل خوب پیدا کرد؟ از آشنایان‌تان سراغ بگیرید یا می‌توانید سری به وبسایت Find Law (findlaw.com) سر بزنید که وبسایتی است که نه تنها نام شرکت‌های حقوقی در آن آمده بر اساس منطقه این شرکت‌ها مرتب شده‌اند بلکه در زمینه‌های حقوقی خاص هم دسته‌بندی‌هایی دارد. همین‌طور وکلایی که در آن معرفی شده‌اند که در حوزه بیزینس‌های کوچک فعالند. می‌توانید به اطلاعات حقوقی روی این سایت دسترسی پیدا کنید که در اداره بیزینس‌تان به شما کمک می‌کنند.



وبسایت SCORE ابزارها و منابع آنلاین مجانی‌ای را به شما ارائه می‌دهد که اپراتورهای بیزینس‌های جدید به آن‌ها علاقمند خواهند بود. بعلاوه وبسایت U.S Small Business Administration منبعی عالی برای ابزارهای آنلاین مجانی و اطلاعات ویژه برای هر کسی است که در پی راه‌اندازی یک بیزینس کوچک است. بخش "Small Business Planner" سایت، شما را قدم به قدم طی روند تأسیس زیرساخت‌های بیزینس جدیدتان راهنمایی می‌کند. یک منبع مجانی و آنلاین ویژه بیزینس‌های آنلاین Entrepreneur.com است که توسط ناشر Entrepreneur Magazine و Entrepreneur Press اداره می‌شود. روی "Starting a Business" و "Online Business" در صفحه اصلی سایت کلیک کنید تا در مورد راه‌اندازی سایت خود نکاتی را بیاموزید. بعلاوه این سایت راهنمایی‌هایی را جهت بازاریابی و تبلیغات هم ارائه می‌دهد.

### انتخاب نام شرکت و ثبت URL

همانطور که قبلاً هم گفته شد شما بایستی نامی را برای بیزینس آنلاین‌تان انتخاب کنید و سپس لازم است URL وبسایت‌تان (همان آدرس اینترنتی) را ثبت کنید. روند ثبت تنها چند دقیقه طول می‌کشد و کمتر از ۱۰ دلار به ازای هر آدرس هزینه بر می‌دارد. البته در صورتی که از سرویس ثبتی همانند Go Daddy (godaddy.com) استفاده کنید. انتخاب نام احتمالاً بیشتر از این طول می‌کشد. آدرس ایمیلی که انتخاب می‌کنید بایستی به گونه‌ای باشد که یادآوری‌اش برای افراد آسان باشد، از دیکته راحتی برخوردار باشد و برای وبگردان بالقوه معلوم باشد. مثلاً اگر نام شرکت شما "ABC International" است می‌توانید آدرس وبسایت‌تان را "abcinternational.com" بگذارید.

واضح است که با وجود تعداد بیشماری وبسایت روی اینترنت بسیاری از نام‌های دامنه قبلاً انتخاب شده‌اند. اما با وجود ۳۱/۷ تریلیارد نام دامنه بالقوه‌ای که به ".com" ختم می‌شوند هنوز هم دامنه‌های زیادی وجود دارند.

نکته: بیشتر وبگردان علاوه بر استفاده از موتورهای اینترنتی برای یافتن سایت‌ها به مدس و تممین فودشان هم اعتماد می‌کنند. مثلاً اگر دنبال سایت یک شرکت باشند، نام شرکت را در قسمت ID سایت وارد می‌کنند. با دانستن این موضوع بایستی URL را انتخاب کنید که مشتریان بالقوه‌تان سریعاً آن را به شرکت نسبت داده و مدس بزنند.

می‌توانید URLهای بسیاری برای بیزینس‌تان داشته باشید که همگی به مکان یکسانی ختم شوند. بنابراین به صورت بالقوه می‌توانید آدرس‌هایی نظیر abcinternational.com/abcinternational.info را ثبت کنید تا مطمئن شوید که وبگردان قادرند شما را پیدا کنند.

اگر اسمی را در ذهن دارید که قبلاً با استفاده از نام دامنه‌های محبوبی (مانند .biz/.gov/.net/.org/.com یا .info) ثبت شده است می‌توانید از دامنه‌های محبوب اینترنتی کشورهای دیگر استفاده کنید. مثلاً به جای buyflowers.com می‌توانید دامنه‌های .cc/.tv یا .ws را انتخاب کنید. این نام‌های دامنه دارای کد کشورهای اینترنت هستند و به ترتیب متعلق به ملت تووالوان جزایر پولینزی، سرزمین جزایر کوکوز و ساموآ می‌باشد و به عنوان جایگزین برای دامنه‌های محبوبی که شلوغ‌تر هستند تبلیغ می‌شوند یعنی هنگامی که انتخاب نام دامنه‌ای که ثبت نشده باشد بسیار مشکل باشد می‌توان از این جایگزین‌ها استفاده کرد. مثلاً به تازگی دامنه .ws محبوبیت زیادی یافته است زیرا می‌توان آن را تعبیر به "website" یا "world site" نمود به جای آنکه آن را صرفاً مخفی برای Western Samoa (ساموای غربی) نام رسمی ملت ساکن در این کشور دانست که در دهه ۱۹۷۰ رسماً در اسناد بین‌المللی مورد استفاده قرار گرفت.

بسیاری از وبگردها عادت به URLهایی دارند که با دامنه محبوب .com پایان می‌پذیرند. ایده آل آن است که شما هم برای آدرس خودتان از این دامنه استفاده کنید وگرنه ممکن است مشتریان بالقوه شما هنگام تلاش برای پیدا کردن سایت شما و در صورتی که وبسایت‌تان از دامنه‌های کمتر شناخته شده استفاده کند سر درگم شوند.

همزمان با تفکر در مورد URL مدنظرتان یادتان باشد که در آدرس سایت تنها می‌توانید از حروف اعداد و خط تیره (-) استفاده کنید. کاراکترهای خاص دیگر یا علائم نگارشی (مانند !، #، \$، یا ،) ممنوع هستند. بعلاوه نمی‌توانید در URL از فاصله استفاده کنید. اگرچه می‌توانید از خط (-) برای نشان دادن فاصله بهره بگیرید اما چون وب‌گردها سرگردان می‌شوند بهتر است از آن صرف‌نظر کنید. بخش‌های انتخابی، نام دامنه و دامنه‌ای که انتخاب می‌کنید (مثلاً .com) بسته به سلیقه خودتان است و می‌توانید تا ۶۳ کاراکتر طول داشته باشد. به عنوان یک قانون کلی هر چه نام دامنه کوتاه‌تر باشد به یاد آوردن و تایپ کردنش در مرورگر وب آسان‌تر است. در واقع تمامی نام‌های دامنه یک، دو، سه و چهار حرفی انتخاب شده‌اند. مهمتر اینکه بخش انتخابی نام دامنه که برمی‌گزینید بایستی کاملاً منحصر به فرد باشد و توسط شخص یا شرکت دیگری ثبت نشده باشد. به علاوه نبایستی حقوق کپی‌رایت، نام شرکت و یا نام محصول کس دیگری را نقض کند.

از آنجایی که نام‌های دامنه حساس به بزرگی و کوچکی حروف نیستند می‌توانید حروف بزرگ و کوچک را با هم ترکیب کنید تا نام دامنه‌ای را پدید بیاورید که خواندن و تبلیغش آسان باشد. مثلاً می‌توانید نام دامنه خود را به عنوان "abc-company.com"، "ABCCompany.com" یا "Abccompany.com" در نظر بگیرید.

پس از آنکه نام دامنه مناسب بیزینس‌تان را پیدا کردید فهرستی از حداقل ۵ الی ۱۰ گزینه مورد علاقه‌تان را تهیه کنید. هنگامی که آماده ثبت نام دامنه‌تان بودید بایستی اول ببینید که آیا نام دامنه‌ای که انتخاب کرده‌اید قبلاً توسط کسی ثبت شده باشد. این روند زیر ۱ دقیقه زمان می‌برد. می‌توانید از سرویس‌های ثبت دامنه‌ای چون networkolutions.com، godaddy.com یا register.com استفاده کرده و نام دامنه مورد علاقه‌تان را در فیلدی که جمله "Start a domain name" یا "Find a domain name" را دارد وارد کنید. اگر نام دامنه‌تان وجود داشته باشد می‌توانید سریع به ازای مبلغ سالیانه‌ای آن را ثبت کنید.

اما اگر آن نام قبلاً ثبت شده باشد سه راه پیش رو دارید:

- ۱- می‌توانید نام دامنه جایگزینی را ثبت کنید که هنوز موجود است.
- ۲- می‌توانید با شخص یا شرکت صاحب نام دامنه تماس بگیرید و پیشنهاد خرید یا اجاره آن را مطرح کنید. معمولاً این روند هزینه‌ای بیشتر از ثبت دامنه‌ای برمی‌دارد که هنوز ثبت نشده است. می‌توانید با ۱۰۰ دلار کار را شروع کنید اما قیمت این دامنه‌ها بعضی مواقع به ۱/۰۰۰/۰۰۰ دلار هم می‌رسد. واضح است که اگر پرداخت چنین قیمتی ضروری باشد بهتر است گزینه‌های ۱ یا ۳ را در نظر بگیرید.
- ۳- می‌توانید به انتخاب خودتان در فهرست قرار بگیرید تا هر هنگام دامنه موردنظرتان موجود شد، به شما اطلاع داده شود. اگرچه متأسفانه شانس تحقق این گزینه کم است.

پس از تعیین وجود نام دامنه موردنظرتان بایستی آن را در Internet Domain Name Register (سرویس دهنده ثبت نام دامنه اینترنتی) ثبت کنید و به ازایش هزینه سالیانه‌ای بپردازید. بسته به سرویس دهنده‌ای که برمی‌گزینید هزینه ثبت می‌تواند بین ۵/۹۵ الی ۳۹/۹۵ دلار متغیر باشد. واضح است که بایستی شرکتی را انتخاب کنید که کمترین هزینه شارژ را مطالبه کند. سرویس دهنده Go Daddy قیمت‌های بسیار رقابتی است و بعلاوه روند ثبت را بسیار سریع و آسان انجام می‌دهد.

برای ثبت نام دامنه لازم است که جزئیاتی در مورد خود و شرکت‌تان از قبیل نام، آدرس، شماره تلفن و اطلاعات کارت اعتباری‌تان (برای پرداخت هزینه سالیانه) را فراهم کنید. بسته به اینکه کدام سرویس ثبت استفاده می‌کنید روند ثبت متفاوت خواهد بود اما به هر حال نبایستی بیش از ۵ الی ۱۰ دقیقه تکمیلش طول بکشد. پس از آنکه حسابی را باز کردید می‌توانید ثبت سایر نام‌های دامنه را سریع‌تر انجام بدهید.

به عنوان بخشی از روند ثبت نام دامنه لازم است آدرس IP (Internet Protocol) خود را در اختیار شرکت ثبت کننده بگذارید. این آدرس از سوی شرکت میزبان وب‌تان در اختیارتان قرار می‌گیرد. شاید لازم باشد شماره‌های DNS یا Domain Name Server (سرور نام دامنه) را هم در اختیار سرویس ثبت کننده بگذارید. این اطلاعات را هم