

درآمد فروشگاه اینترنتی حدودا چقدره؟

همیشه قبل از شروع هر کاری یکی از اولین سوالاتی که می‌پرسیم اینه که: درآمدش چقدره؟ تا یه دو تا چهارتا نکنیم دلمون راضی نمیشه که اون کار رو شروع کنیم. حقم داریم چون حتی اگه نخواهیم هزینه مالی کنیم، داریم زمانمون رو صرف می‌کنیم.

این سوال رو حتی خیلی از کسانی که میخوان فروشگاه اینترنتی راه اندازی کنن هم می‌پرسن. با این که راه اندازی فروشگاه اینترنتی سرمایه زیادی نیاز نداره، اما از شروع کردن هیترسن. تو این مقاله می‌خوام راجع به این موضوع که درآمد فروشگاه اینترنتی چقدره صحبت کنم.



ببینید درآمد فروشگاه اینترنتی کاملاً وابسته به سرمایه و زمانه. یعنی من الان می‌تونم درآمد یک فروشگاه اینترنتی بزرگ رو برای شما مثال بزنم که در ماه درآمد میلیاردی داره، اما در مقابل هزینه و زمان زیادی رو صرف کرده.

البته نکته مهم اینجاست که الان مثل چند سال قبل نیاز نیست که لازم باشه برای راه اندازی فروشگاه اینترنتی با شرکت‌های بزرگ قرارداد ببندید و هزینه‌های خیلی زیادی رو صرف کنید. بلکه می‌تونین خیلی راحت با سرمایه خیلی کم فروشگاه اینترنتی خودتون رو داشته باشین.

درآمد فروشگاه اینترنتی دیجی کالا چقدره؟

همه می‌دونیم که کسب و کارهای ایرانی علاقه‌ای به افشای اطلاعات مالی خودشون برای عموم مردم رو ندارن. اما طبق بررسی‌هایی که حدود ۵ سال پیش توسط واشنگتن پست انجام شد دیجی کالا روزانه ۳۰۰۰ سفارش رو به دست مشتری‌ها می‌رسونه و میانگین این سفارش‌ها چیزی در حد ۶۰۰ هزار تومانه.

با یه ضرب و تقسیم سرانگشتی متوجه می‌شیم که در سال ۲۰۱۵ دیجی کالا روزانه حداقل فروش یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومانی داشته. البته دقت کنید که از ۵ سال قبل تا الان دیجیکالا خیلی تغییر کرده و مسلماً میزان فروشش خیلی بیشتر از اینه.



به عنوان مثال دیجی کالا از یک فروشگاه اینترنتی مستقیم تبدیل به یک مارکت پلیس شده. این یعنی به جای اینکه محصولات رو از عمده فروشان خریداری کنه و به مردم بفروشه به عنوان یک واسطه بین فروشندگان کالا و خریدار عمل میکنه. این موضوع باعث شده تا فروشنده‌های زیادی به سمت دیجی کالا حرکت کنن و محصولات خودشون رو بفروشند.

به هر حال نمیشه به صورت دقیق در مورد درآمد فروشگاه اینترنتی دیجی کالا نظر داد، اما طبق نظر شخصی من این وبسایت با این تنوع زیاد محصولاتی که داره باید روزانه چیزی بیشتر از ۵ میلیارد تومان فروش داشته باشه. حالا حتی اگه سود این فروش رو در حد ۵ درصد هم در نظر بگیریم، سود نهایی به عدد سرسام‌آورده.

بازم باید به این نکته اشاره کنم دیجی کالا برای رسیدن به این سود در ابتدا زمان و هزینه زیادی رو صرف کرد. پس اصلاً فکر نکنید که شبیه دیجی کالا شدن کار راحتی

خب! بریم سراغ یه مثال دقیق‌تر و ملموس‌تر از درآمد سایت و فروشگاه اینترنتی.

درآمد یک فروشگاه اینترنتی هدیه تبلیغاتی حدوداً چقدره؟

یکی از دوستان من حدود دو سال پیش اقدام به راه اندازی فروشگاه اینترنتی برای محصول هدایای تبلیغاتی کرد. امروز که میخوام این مقاله رو بنویسم باهش تماس گرفتم و درخواست کردم در مورد درآمد سایتش توضیح بده.

خوشبختانه تمام آمار واقعی از فروش و سودش رو در اختیار من گذاشت، اما متأسفانه اجازه انتشار نام فروشگاه و نوع دقیق محصولی که می فروشد و به من نداد. به هر حال تا همینجا هم کلی آمار جذاب دارم که باید با شما در میون بذارم.

طبق صحبت‌های دوستم از اینجا به بعد بهش آقای ایکس می‌گیم.

آقای ایکس فروشگاه اینترنتی خودش رو اواسط سال ۹۷ راه اندازی کرد. ابتدای کار به خاطر اینکه سرمایه کمی داشت به جای صرف هزینه برای تولید محتوای وبسایت، خودش به صورت روزانه و بعضی وقتها **هفتگی کارهای سایتش رو انجام میداد.**

آقای ایکس میگفت: روند انجام کارهای وب سایت به دلیل اینکه زمان زیادی رو براش صرف نمی‌کردم خیلی کند پیش میرفت و عملاً کاری که باید توی سه ماه انجام بشه، حدوداً شش ماه طول می‌کشید.

اولین فروش وبسایت بعد از گذشت این شش ماه انجام شد که به فروش خیلی خیلی کوچیک بود! اما همین فروش کوچیک به شدت باعث خوشحالییم شد.

بعد از اولین فروش به مرور فروش های بعدی هم شروع شد و دقیقاً اینجا بود که متوجه شدم چطور همیشه حتی توی خواب هم پول درآورد. در نهایت بعد از گذشت حدود یک سال و نیم درآمد فروشگاه اینترنتی من با صرف زمان کمتر از ۲ ساعت در هفته چیزی بین دو تا سه و نیم میلیون تومان رسیده بود. البته چند تا نکته خیلی مهم وجود داره:

نکته 1: آقای ایکس فروشگاه اینترنتی خودش رو به عنوان شغل دوم راه اندازی کرده بود به همین دلیل اصلاً زمان خاصی رو برایش صرف نمیکرد. اگه قرار بود تمرکز بیشتری برای فروشگاه خودش بزاره مطمئناً درآمدش خیلی بیشتر می شد.

نکته 2: محصولی که آقای ایکس برای فروش انتخاب کرده بود صرفاً به هدیه تبلیغاتی کوچیک بود. از طرفی خودش به عنوان یک واسطه عمل میکنه. طبق اطلاعاتی که از نوع محصولش دارم، فکر می کنم اگه علاوه بر فروش محصول، کار تولید رو هم انجام میداد، حدوداً در آمدش دو برابر می شد.

نکته 3: هزینه درآمد و فروشگاه اینترنتی این که همیشه در حال افزایشه یعنی مثل فروشگاه فیزیکی نیست که به همین راحتی نشه از به جایی به بعد فروش رو افزایش بده، بلکه به فروشگاه اینترنتی همیشه قابل توسعه هست. محدودیتی هم برای افزایش مشتری ها وجود نداره و حتی کمتر از یک هفته می تونین به اندازه یک انبار بزرگ بهش محصول اضافه کنین.

خب رسیدیم به آخر مقاله. به عنوان جمع بندی اگه دنبال پیدا کردن درآمد تقریبی فروشگاه اینترنتی هستین اول از همه به دو چیز نگاه کنید: **زمان و بودجه**

دقیقاً به هر میزانی که از این دوتا استفاده کنین، درآمد فروشگاه اینترنتی شما بیشتر میشه. در نهایت به نظر من به عنوان یک درآمد معقول برای فروشگاه اینترنتی با سرمایه زمانی و مالی کم، میتونید روی **درآمد بین ۵ تا ۱۵ میلیون تومان در ماه** حساب کنید که البته دائماً هم رو به افزایشه.

خوبی ماجرا میدونید چیه؟ اینکه نباید برای رسیدن به درآمد مناسب از فروشگاه اینترنتی خیلی منتظر بمونید! بلکه از اواسط کار فروش به مرور شروع میشه و درآمدتون هم کفاف هزینه های جاری رو میده .

اڃيانا اڳه سوال ڌارين هي تونين پيرسين. اصولا منو اينجاها هي تونين پيدا ڪنن:

پيج اينستاگرام: [reza_khani_webdesign](https://www.instagram.com/reza_khani_webdesign)

آڊرس وب سائيت: www.webnotech.info

شماره تماس: 021-91030932

شماره هوبائيل: 09172459451 – 09196558015

واتساپ: 09172459451