

Không cần thuê mướn mặt bằng trưng bày sản phẩm, văn phòng hay nhân viên...tốn kém. Bạn chỉ cần có một chiếc máy tính và chăm chỉ viết blog sẽ kiếm được số tiền online mà nhiều người mơ ước.

Nên nghỉ việc đầu tư Blog/Website bán hàng?

Tôi biết bạn đang rất hào hứng với ý tưởng kiếm tiền online từ blog và website bán hàng. Nhưng trước khi bắt đầu với công việc kinh doanh trực tuyến này, tôi có vài lời khuyên nho nhỏ từ kinh nghiệm bản thân.

Thời gian đầu, bạn khoan hãy quyết định bỏ việc để ở nhà đóng cửa viết blog/website. Cũng như bao lĩnh vực kinh doanh khác, tuy không tốn tiền vốn ban đầu nhưng bù lại bạn phải bỏ công sức và thời gian.



Bạn nên cân nhắc việc nghỉ việc hay làm thêm bán thời gian để đầu tư cho blog/website

Để bản thân không rơi vào tình trạng “đói vật vã”, bạn nên duy trì một công việc ổn định và sau giờ làm sẽ là khoảng thời gian, bạn tập trung vào việc viết blog, đăng sản phẩm trên website bán hàng. Để làm được điều này, bạn phải thật chăm chỉ, kỷ luật và kiên trì.

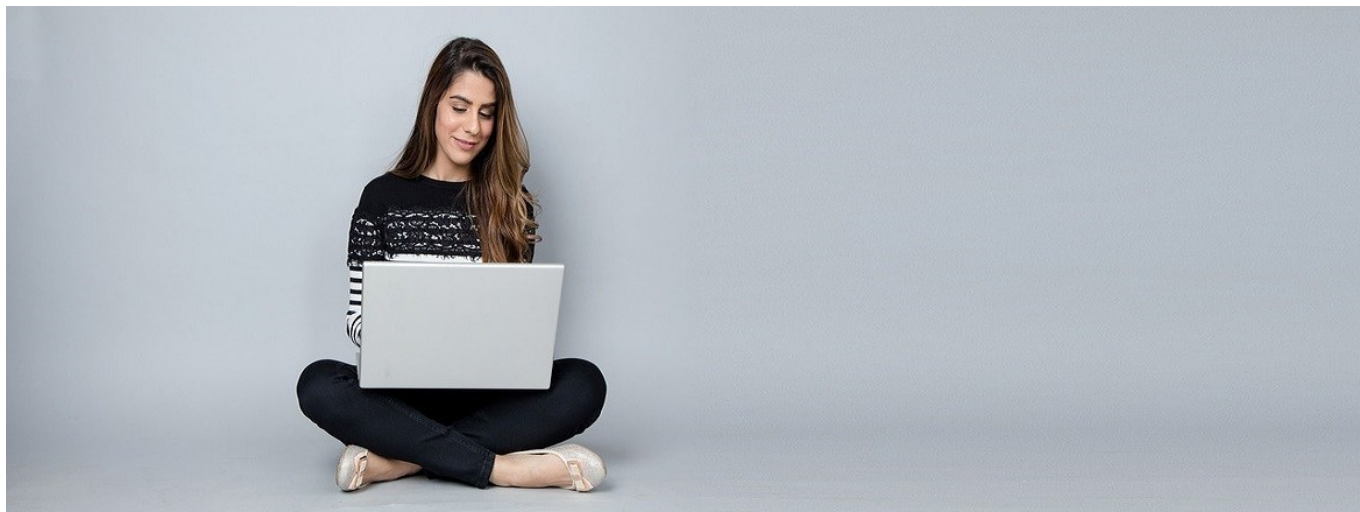
Hoặc bạn có thể chọn giải pháp làm thêm part time để có thu nhập duy trì thời gian viết bài cho blog/website bán hàng của riêng mình.

Trong trường hợp, nếu bạn đã tích lũy được một số tiền đủ để trang trải chi phí sinh hoạt cuộc sống hằng ngày từ vài tháng đến 1 năm, bạn có thể yên tâm nghỉ việc dốc toàn tâm, toàn ý đầu tư viết blog kiếm tiền. Tất nhiên đầu tư “toàn thời gian” thì sẽ nhanh chóng và hiệu quả hơn là “bán thời gian”.

Viết Blog/Website bán hàng nên bắt đầu từ đâu

Với những bạn lần đầu tiên tìm hiểu về blog cá nhân hay website bán hàng sẽ không khỏi lo lắng, lúng túng vì chưa biết nên bắt đầu viết cái gì và bán sản phẩm gì?

Trước hết, bạn khoan vội tạo blog cá nhân hay website bán hàng. Đối với blog cá nhân, ngoài việc bạn yêu thích hay có sở trường với lĩnh vực nào đó, còn phải xác định trước chủ đề bạn muốn viết, đối tượng người đọc của bạn là ai, độ tuổi, giới tính....?



Kiểm tiền từ blog sẽ dễ dàng với những bạn đam mê và kiên trì

Đối với Website bán hàng, bạn cần phải hiểu bản thân mình thích và quan tâm đến sản phẩm nào, đối tượng khách hàng của bạn muốn hướng đến là ai?

Xin nhắc lại là việc xác định chủ đề, sản phẩm cũng như đối tượng khách hàng cho blog/website bán hàng vô cùng quan trọng, quyết định đến sự thành bại của bạn trong việc kinh doanh online.

Tạo Blog/Website dễ dàng và miễn phí

Bạn chưa biết nên bắt đầu với Blog ra sao, bạn chỉ cần lên google gõ: “Cách tạo blog” sẽ hiển thị rất nhiều trang hướng dẫn bạn cách làm một blog cá nhân miễn phí, đẹp và độc đáo. Hoặc nếu bạn muốn nhanh chóng có blog cá nhân mà không phải mất nhiều thời gian, bạn có thể liên hệ các công ty nhận làm website/blog giá rẻ.



Ngày nay việc tạo blog/website bán hàng đơn giản và dễ dàng

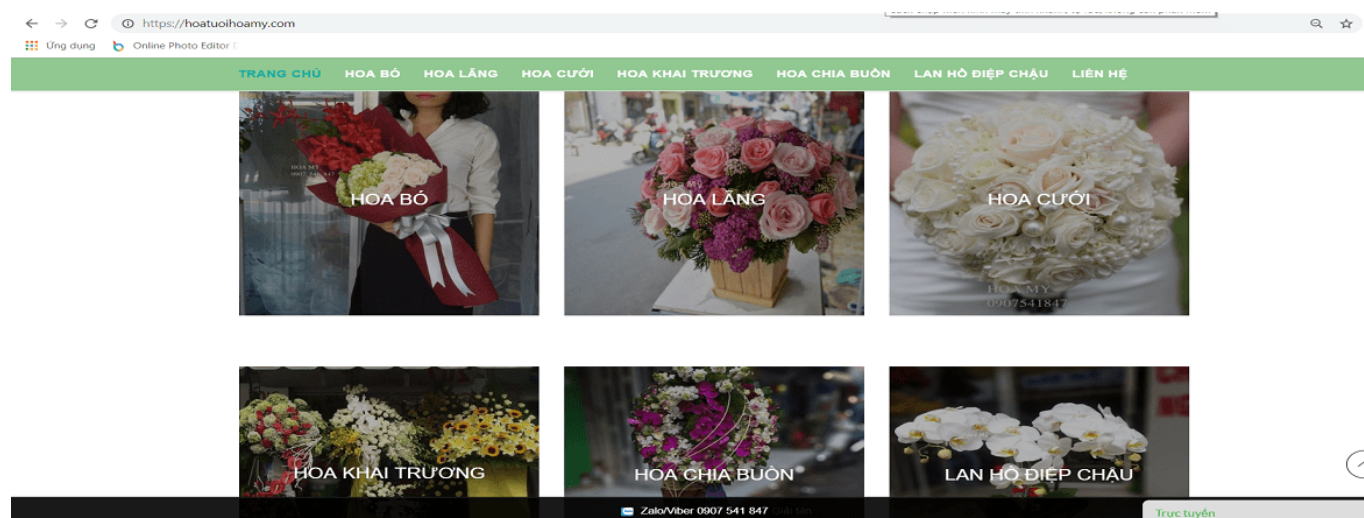
Sau khi đã có blog cá nhân hay một website bán hàng, bạn khoan lao vào viết blog hay đăng sản phẩm bán ngay mà nên dành thời gian dạo một vòng thị trường online để tìm hiểu đối thủ, đối tác, khách hàng của mình đang làm gì, quan tâm đến điều gì?

Từ đó bạn tìm ra cho blog, website bán hàng của mình những bài viết thú vị, mới lạ, những sản phẩm hot, đang được khách hàng yêu chuộng, lùng sục tìm mua.

Top những Blog/Website thành công

Ví dụ nếu bạn yêu thích đọc sách và muốn chia sẻ niềm đam mê cũng như kiến thức mà những cuốn sách mang lại, bạn có thể lập nên một blog về đọc sách như <http://tramdoc.vn/> đã làm và rất thành công, thu hút nhiều đơn vị quảng cáo.

Ví dụ bạn yêu thích làm đẹp, luôn quan tâm đến việc giữ dáng và dưỡng da, bạn có thể lập ra một trang blog/website để chia sẻ kinh nghiệm làm đẹp của mình. Thời gian đầu, bạn chịu khó viết bài trên cơ sở cung cấp những kiến thức hữu ích cho chị em phụ nữ. Sau khi có nhiều người ghé blog, bạn sẽ bán mỹ phẩm kèm hoặc quảng cáo mỹ phẩm cho các công ty...như nàng blogger này <http://www.prettymuchchannel.com/>



Website bán hoa tươi thành công sau thời gian viết bài và đăng sản phẩm

Tôi kể thêm kinh nghiệm của một chị chủ shop hoa tươi Hoa Mỹ. Trước đây, chị Mỹ đã lập ra một trang web bán hoa tươi tại nhà. Chỉ 1 năm đầu tư viết bài và đăng sản phẩm cho website bán hoa, chị Mỹ đã có rất đông khách hàng đặt hoa trên website. Hiện tại chị đã mở tiệm hoa tươi tại quận 3 vừa bán trực tiếp, vừa bán online <https://hoatuoihoamy.com/>

Đọc đến đây hẳn các bạn đã mừng tưng ra cách kiếm tiền từ blog hoặc website bán hàng. Với công nghệ, chúng ta có thể bán hàng, kiếm tiền từ quảng cáo mà không nhất thiết phải có nhân viên, văn phòng hay chi phí mua sản phẩm trưng bày?!