**Biznes online, biznes stacjonarny, czy taki i taki? E-biznes, tylko czy aż?**

**Biznes online, to biznes prowadzony przez internet, zwany także e-biznesem. Polega na pozyskiwaniu, obsłudze i utrzymywaniu relacji z klientem, czyli kupującym, ale przez Internet. Wbrew pozorom, jest to łatwe i do zrobienia.**

Biznes może być prowadzony w tradycyjny sposób, ale np. kiedy powstaje w pewnym momencie idea dodatkowej dystrybucji przez Internet, także przez pokój webinarowy lub skype'a.

Wielu osobom prowadzącym swoje firmy od wielu już lat, w ten bardziej tradycyjny sposób, wydaje się, że przeniesienie biznesu lub jego części do Internetu jest wręcz nie możliwe. Tymczasem, wystarczy trochę pomyśleć, albo zatrudnić odpowiednich ludzi, którzy nakreślą prawidłowy plan działania.

W przypadku sklepu stacjonarnego, sytuacja wygląda tak, że można uruchomić własny sklep z płatnościami online, a zająć się tylko wysyłką towarów. Stary sklep można także prowadzić dodatkowo, na zwykłych zasadach. Jednak należy pamiętać, że relacje z klientami kupującymi online, także należy utrzymywać, informować ich o promocjach i wyprzedażach, dawać im kupony rabatowe, a także stworzyć na swojej stronie sklepowej formularz zapisu na newsletter. Tak, aby właśnie tą drogą przekazywać istotne dla nich informacje. Nieco bardziej zaawansowani technicznie, po przełamaniu pierwszych oporów, potrafią prowadzić nawet prezentacje na żywo, ale można także nagrywać filmiki wideo promujące sprzedawane towary.

Z kolei **e-biznes** polega na sprzedawaniu lub świadczeniu odpłatnych usług drogą elektroniczną. Chodzi w nim o dokładnie to samo, co w tradycyjnym biznesie, ale trochę „po nowemu”. Warto zastanowić się, jak można nowinki technologiczne wykorzystać w swoim biznesie.

A jeśli w głowie kiełkuje myśl o wprowadzeniu usługi zdalnej, w dodatku sprawdzonej już za granicą i mającej duży rynek zbytu, to warto spróbować. Jednak nie jest dobrze „rzucać się na głęboką wodę” bez zdobycia odpowiedniej wiedzy na ten temat.

Istnieją specjalne firmy, zajmujące się tworzeniem biznesplanów właśnie dla e-biznesmenów. Zazwyczaj zajmują się one, także badaniami rynkowymi i potrafią dowiedzieć się, jakie są prognozy dla danej branży. Pomagają także znaleźć niszę oraz odpowiednio dobraną grupę docelową odbiorców. Słowem, potrafią dobrze przygotować zainteresowaną osobę do działania.

Sprzedaż produktów lub usług elektronicznych ma sporo zalet, jedną z nich jest prowadzenie biznesu w sposób zautomatyzowany. Po uprzednim przygotowaniu odpowiedniego systemu sprzedaży. Co w e-biznesie jest niezwykle ważnym elementem.

Anita Zielke

<http://extra-nazwa.pl/ebiznes>