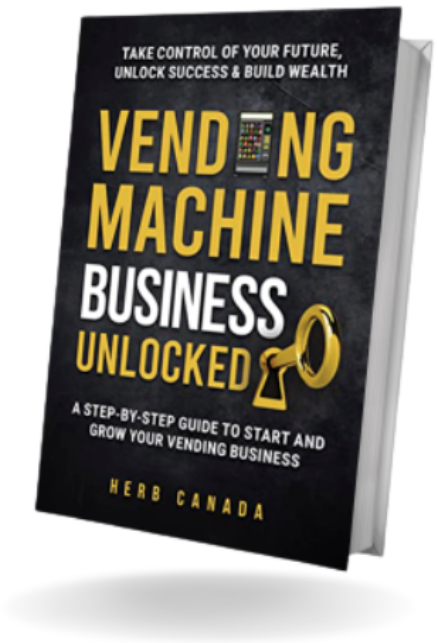
Dịch sách – Chương 4

Vending Machine Business Unlocked

A step-by-step guide to start and grow your vending business

Herb Canada



Vending Machine Business Unlocked A step-by-step guide to start and grow your vending business – Herb Canada

Lưu Ý

Nội dung do đội ngũ SVM phiên dịch từ tác phẩm gốc của tác giả Herb Canada. Đội ngũ SVM không nắm giữ bản quyền sách.

VẤN ĐỀ VỀ ĐIỂM ĐẶT

"Liệt kê ba điều quan trọng nhất khi kinh doanh bán hàng tự động? - Điểm đặt, điểm đặt, điểm đặt"

Không ít người không có máy tốt nhất nhưng vẫn rất thành công trong kinh doanh bán hàng tự động; Làm cách nào? Bằng cách giữ chặt yếu tố quan trọng nhất - điểm đặt. Trong kinh doanh bán hàng tự động, điểm đặt là tất cả!

Khi bạn có thể đặt máy ở nơi hàng trăm người tình cờ gặp nhau hàng ngày, tiền sẽ đổ về tài khoản của bạn. Có một anh chàng tên là "Jay" đã trở thành một chủ doanh nghiệp bán hàng tự động thành công, chủ yếu là do điểm đặt của anh là "chiến lược". Tôi sẽ kể cho bạn nghe về anh ấy trong phần tiếp theo. Trong chương này, chúng ta sẽ nói về:

1. *Chọn điểm đặt tốt để lắp đặt máy bán hàng tự động đầu tiên của bạn.*
2. *Xác định điểm đặt lý tưởng là gì và liệt kê một vài điểm đặt lý tưởng.*

VÌ SAO ĐIỂM ĐẶT LÀ VUA TRONG VIỆC KINH DOANH BẰNG MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG?

Hãy để tôi giải thích điều đó với bạn bằng một câu chuyện thú vị. Jay tràn đầy hy vọng khi anh ấy mở cửa hàng đồ chơi đầu tiên của mình. Anh ấy luôn mỉm cười và sẵn sàng nhận những yêu cầu khó tin của khách hàng. Anh ấy đã nghĩ rằng chắc chắn anh ấy sẽ sớm trở nên giàu có. Tuy nhiên, mọi thứ không diễn ra theo kế hoạch. Sau một vài tháng, số lượng khách hàng trong cửa hàng giảm. Jay không biết phải làm gì! Anh ấy không có ý tưởng. Tình yêu của anh ấy dành cho đồ chơi đã giúp anh ấy trụ vững, nhưng trong bao lâu? Bao giờ ánh sáng mới chiếu vào công việc kinh doanh của anh ấy?

Jay phát hiện ra rằng mọi người quan tâm đến đồ chơi của anh ấy. Anh có chút nhẹ nhõm, nhưng không ai đến để mua hàng. Đó là vấn đề. Thật khó để duy trì kinh doanh chỉ bằng đam mê; cần phải có lợi nhuận. Jay có những chi phí hàng tháng không thể tránh khỏi như tiền thuê nhà, trả nợ nhà cung cấp, các loại hóa đơn tiện ích,..

Nhiệt huyết của Jay đã bị lung lay đáng kể, anh ấy thấy mình phải quyết định. Anh có thể đóng cửa hàng và chịu thua lỗ, hoặc tiếp tục chỉ để phá sản sau một vài tháng nữa. Trước khi từ bỏ, anh quyết định nghiên cứu việc kinh doanh của mình một lần nữa với một quan điểm mới. Anh đã đi đến một kết luận. Anh kết luận rằng mọi người quan tâm đến sản phẩm của anh nhưng hạn chế duy nhất đối với anh là vị trí cửa hàng. Anh nghĩ "Giá mà mình có thể phá vỡ rào cản về vị trí, công việc của mình sẽ tiến triển".

Sau đó, Jay đã quyết định đóng cửa cửa hàng và thoát khỏi tiền thuê nhà và các loại hóa đơn, lấy tất cả hàng hóa và thiết lập một vài máy bán đồ chơi tự động. Anh từ từ mở rộng phạm vi của mình ra những thành phố khác nhau và những nơi công cộng.

Sau một số nghiên cứu, Jay phát hiện ra rằng đồ chơi của mình sẽ nhận được rất nhiều sự chú ý nếu anh đặt chúng vào máy bán hàng tự động bên trong siêu thị hoặc trung tâm thương mại. Thử nghĩ xem, mọi người lái xe đến đó cùng con cái của họ, và khi họ nhìn thấy một chiếc máy, họ sẽ mua một món đồ chơi cho những đứa trẻ; hoặc ít nhất là những đứa trẻ sẽ buộc cha mẹ mua những món đồ chơi quyến rũ đó cho chúng. Nhận ra điều này, Jay đã cung cấp nhiều loại đồ chơi vào trong máy.

Jay tăng dần từ một máy sang hai, ba và cuối cùng là năm máy. Anh ấy nhận ra máy bán hàng tự động không bị ràng buộc vào bất kỳ vị trí cụ thể nào; anh ấy có thể đặt chúng ở bất kỳ địa điểm có lưu lượng người qua lại cao nào và kiếm tiền từ đó. Hiệu quả, tiện lợi và lợi nhuận tăng vọt. Giờ đây tất cả những gì anh ấy muốn làm là cải thiện thu nhập và xây dựng danh tiếng vững chắc trong lòng những người yêu thích đồ chơi.

Làm thế nào anh ấy xoay sở mở rộng quy mô nhanh như vậy? Anh ấy đã làm đúng ba điều:

1. Anh ấy có một số điểm đặt có lượng người qua lại cao nhất như trung tâm thương mại và siêu thị, những nơi quá đắt đỏ để thuê một gian hàng.

2. Anh ấy thiết kế những chiếc máy với decal hấp dẫn và bắt mắt.
3. Anh đảm bảo các mặt hàng được sắp xếp và đóng gói một cách hấp dẫn.

Thực hiện đúng ba điều này, Jay đã hồi phục sau thua lỗ và trở nên có lãi.

SỰ THẬT VỀ ĐIỂM ĐẶT MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG

Khi nói đến điểm đặt máy bán hàng, có một số thông tin cần xem xét: Máy bán hàng có thể được đặt ở bất kỳ điểm nào: Không có hạn chế cho máy bán hàng. Nó có thể được đặt ở bất kỳ điểm nào bạn mong muốn. Nhìn xung quanh bạn; tôi chắc chắn bạn có thể tìm thấy ít nhất 10 điểm để thiết lập máy bán hàng.

Không phải mọi điểm đều lý tưởng: Bạn có thể nghĩ rằng điều này mâu thuẫn với điểm trước, nhưng hãy lắng nghe tôi. Đúng là bạn có thể đặt máy bán hàng ở bất kỳ điểm nào bạn thích, nhưng bạn có muốn máy của bạn được đặt ở bất kỳ điểm nào không? Quyết định của bạn phải dựa trên lưu lượng người đi qua khu vực đó. Nếu không có nhiều người đến máy của bạn, bạn sẽ mất hết lợi nhuận. Vì vậy, không phải mọi điểm đều lý tưởng; hãy xem xét số người trong khu vực đó hàng ngày, và chỉ sau đó bạn có thể quyết định liệu điểm đó có đáng giá hay không.

Tìm điểm đặt có lợi nhuận cao nhất là chìa khóa: Chúng ta thiết lập một doanh nghiệp để kiếm lợi nhuận; vì vậy, điểm đặt bạn chọn phải phục vụ mục đích đó. Phân tích thị trường, và bạn sẽ hiểu được nhu cầu và tính lợi nhuận.

ĐIỂM ĐẶT: MỘT YẾU TỐ QUAN TRỌNG

Tìm điểm đặt tốt nhất cho máy bán hàng của bạn là vô cùng quan trọng. Đó là bước đầu tiên hướng tới một tương lai phồn vinh. Nhiều người thường xem điểm đặt là vấn đề quan trọng hàng đầu, trước cả việc tìm kiếm nhà cung cấp giá rẻ và đặt quảng cáo. Tuy nhiên, nhiều chủ sở hữu máy bán hàng thành

công sẽ cho rằng điều đó không hoàn toàn chính xác. Họ đặt điểm đặt lên hàng đầu trong danh sách ưu tiên của mình và sau đó mới tìm kiếm nhà cung cấp.

Hãy suy nghĩ xem, nếu nhà cung cấp ưu tiên của bạn đặt cách điểm đặt máy bán hàng của bạn 100 dặm, thì thời gian giao hàng sẽ kéo dài. Điều này có thể khiến bạn phải trả nhiều chi phí vận chuyển hơn vì chi phí nhiên liệu cũng là một yếu tố quan trọng.

Sau khi bạn đã tìm được một điểm đặt tốt, hãy tự tin bước vào đường phố và gõ cửa những nhà cung cấp đáng tin cậy để thiết lập một mối quan hệ lâu dài, bởi nó sẽ mang lại lợi ích to lớn.

Hãy tìm một điểm đặt tuyệt vời có khả năng thu hút ánh nhìn và tạo ra doanh thu đáng kể. Bạn có thể tự hỏi, "điểm đặt tuyệt vời là gì?" Có những yếu tố tạo nên một điểm đặt tuyệt vời; vài yếu tố quan trọng bao gồm:

- **Các yếu tố khi tìm vị trí tốt nhất:**

1. Hãy tìm một khu vực có lưu lượng giao thông cao:

Tôi rất hào hứng khi thấy kết quả mà chủ doanh nghiệp nhận được khi họ có một vị trí mà không bao giờ thiếu người đi qua. Điều này nên là ưu tiên hàng đầu của bạn bằng bất kỳ cách nào (theo cách hợp pháp, tất nhiên!)

Làm thế nào để đáng giá chất lượng số người đi qua máy bán hàng của bạn? Theo một bài viết được đăng bởi 'friendship vending company,' "25-50 người mỗi ngày được coi là tốt, 50-75 được coi là rất tốt và 75-100+ được coi là xuất sắc."

Xem xét những con số này: Trong một ngày tốt, nếu có 50 người, ngay cả khi chỉ có 20 người mua một cái gì đó với giá 5 đô la mỗi người, bạn có thể thu được khoảng 100 đô la mỗi ngày từ một máy bán hàng; Trong một ngày rất tốt, với 50 người mua hàng, bạn có thể kiếm được 250 đô la mỗi ngày. Với 80 người mua hàng, bạn sẽ kiếm được 400 đô la mỗi ngày trong một ngày tuyệt vời.

Bạn thấy không? Cùng một chiếc máy, đặt ở những điểm khác nhau, sẽ làm tăng doanh thu hàng năm từ 36.000 đô la lên đến 144.000 đô la. Số tiền thu

nhập này chỉ từ một chiếc máy duy nhất; vậy nếu bạn có 5 chiếc máy ở những địa điểm khác nhau thì sao? Còn nếu có 10, 15, 20 hay thậm chí 50 chiếc? Không có giới hạn cho những gì bạn có thể làm, miễn là bạn hiểu cách vận hành kinh doanh của mình và hiểu giá trị của điểm đặt.

Tôi ngưỡng mộ kinh doanh máy bán hàng vì ngay cả một điểm đặt khiêm tốn với 50-100 khách hàng tiềm năng mỗi ngày cũng có thể dễ dàng thay thế mức lương hàng năm của tôi và mang lại một cuộc sống thoải mái. Nếu bạn tìm được một địa điểm thực sự tốt, không lâu sau đó bạn có thể từ bỏ công việc hiện tại và làm kinh doanh đó toàn thời gian. Nếu nó đã thành công với tôi, có khả năng cao rằng nó cũng sẽ thành công với bạn.

Càng có nhiều người qua lại, cơ hội bán hàng càng nhiều. Không phải ai đi ngang qua máy của bạn cũng sẽ mua hàng. Có thể chỉ có 5%-10% mua, vì vậy 10% của số người đó sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu. Điều đó có nghĩa là để có tỷ lệ mua hàng cao hơn, bạn cần có nhiều người đi qua. Người ta sẽ mua hàng tức thì hoặc mua theo thói quen; trong mọi trường hợp, bạn nên là người mà họ muốn mua hàng.

Tôi vừa đọc một câu chuyện thú vị mà hoàn toàn giải thích tình huống này. Một công ty sản xuất lốp xe nhận thấy doanh thu từ việc bán lại lốp xe của họ giảm đáng kể. Nguyên nhân là hầu hết mọi người không lái xe của họ đi xa; do đó, lốp xe của họ kéo dài thời gian sử dụng. Công ty muốn mọi người tiếp tục mua lốp xe của họ và để làm điều đó, họ muốn mọi người lái xe và làm hỏng lốp xe của mình. Vì vậy, công ty đã tìm ra một giải pháp tuyệt vời. Họ đã gửi các nhà quản lý của mình để tìm kiếm một số địa điểm tuyệt vời nhất để khám phá và ăn uống, ưu tiên những địa điểm xa thành phố để mọi người lái xe một quãng đường dài.

Họ quảng cáo những món ngon tuyệt vời của các nhà hàng xa xôi và cảnh đẹp của những địa điểm xa xôi. Mọi người đã bị cuốn hút bởi quảng cáo và lên kế hoạch lái xe và có một thời gian tuyệt vời cùng bạn bè và gia đình. Kết quả đã đáng chú ý!

Mọi người lái xe nhiều hơn, do đó lốp xe của họ cần được sửa chữa hoặc thay mới thường xuyên hơn. Mọi người sẽ trung thành với một công ty nếu họ có một trải nghiệm tuyệt vời lần đầu. Do đó, họ đã mua đôi lốp xe thứ hai từ cùng một nhà sản xuất và doanh thu từ việc bán lại lốp xe của họ tăng vọt.

Tôi biết họ đã làm mọi cách để bán lốp xe của mình, nhưng bạn không thể phủ nhận rằng đó là một ý tưởng xuất sắc và tất cả đều xứng đáng vào cuối cùng. Bài học cho tôi khi nghe câu chuyện này là: nếu có nhiều người sử dụng sản phẩm của bạn thường xuyên, họ sẽ trở lại và tiếp tục sử dụng mỗi khi họ cần sản phẩm đó. Bạn cũng có thể áp dụng tư duy khởi nghiệp từ câu chuyện đó.

2. Càng cô lập máy của bạn càng tốt:

Nếu bạn đặt máy của mình cạnh một máy tương tự với mục đích cạnh tranh, thì bạn đang cắt giảm lợi nhuận của mình đi một nửa. Chủ doanh nghiệp thông minh cô lập máy của họ sao cho không có máy nào gần khu vực của chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh hoặc máy bán hàng tự động khác. Nếu mọi người thấy rằng những gì bạn cung cấp không thể tìm thấy gần đây, họ sẽ mua hàng. Các trạm xăng, cửa hàng tạp hóa, quầy đồ ăn nhanh và những nơi khác mà khách hàng có nhiều sự lựa chọn nên được tránh xa như mắc bệnh dịch, trừ khi những gì bạn bán không liên quan. Hãy làm cho người khác khó chọn ai khác hơn bạn. Đừng cạnh tranh, hãy thống trị!

Máy bán hàng tự động của bạn nên là tất cả những gì họ có thể tiếp cận vào thời điểm đó. Điều này tạo ra một cảm giác khẩn cấp và hiếm có - hai trong số những "động cơ quyết định mua hàng" hiệu quả nhất trong thế giới tiếp thị.

Hãy làm cho máy của bạn dễ nhìn thấy, ngay cả trên đường đông đúc: Chỉ vì máy của bạn được cô lập không có nghĩa là chúng hấp dẫn và dễ nhận biết đối với người đi bộ. Bạn nên cố gắng đảm bảo rằng máy bán hàng của bạn dễ tiếp cận, dễ nhìn thấy và hấp dẫn với khách hàng mục tiêu của bạn. Nếu người ta không thể nhìn thấy máy của bạn, dù sản phẩm tốt đến đâu, họ sẽ không mua - vì họ không biết bạn tồn tại.

Ví dụ, nếu bạn đặt máy bán hàng của bạn ở góc tầng tư của một tòa nhà mà không có biển hiệu, bạn nghĩ bạn sẽ bán được bao nhiêu sản phẩm? Mọi người không muốn mất công để mua một sản phẩm có giá chỉ từ 1-5 đô la. Họ sẽ bỏ qua và đi tiếp. Nhiệm vụ của bạn là làm cho máy của bạn dễ tiếp cận đến mức việc mua hàng trở thành một hoạt động kéo dài 10 giây cho bất kỳ ai đi bộ trên đường. Nếu điều đó dễ dàng và không cần thay đổi hành vi của họ, mọi người sẽ có ít sự chống cự hơn.

3. Một mẹo chuyên nghiệp dành cho bạn:

Khi tìm kiếm một điểm đặt, nếu có một cửa hàng gốc gần đó thu hút khách hàng, điều này sẽ giúp bạn. Ví dụ, bạn có thể đặt máy bán hàng của mình bên cạnh một cửa hàng báo hoặc tạp chí nơi mọi người thường đi qua, dừng lại, xem hàng, chọn một vài món và ra đi. Họ sẽ để ý đến máy của bạn và có thể mua một hoặc hai sản phẩm. Tìm hiểu xem loại cửa hàng hoặc máy nào có thể làm điểm neo cho máy bán hàng của bạn, liệt kê chúng ra và cố gắng tìm một điểm đặt mà bạn có thể tiếp cận dễ dàng với chúng.

Một vài sự thật về máy bán hàng làm cho chúng trở thành một ngành kinh doanh hấp dẫn đối với phần lớn mọi người. Tính linh hoạt trong việc vận hành một ngành kinh doanh máy bán hàng ở bất kỳ đâu là một món quà cho các doanh nhân muốn xây dựng một nguồn thu nhập thụ động thêm.

Hơn nữa, máy bán hàng không bị ràng buộc bởi bất kỳ điểm đặt cố định nào. Bạn có thể di chuyển, mang chúng đi bất kỳ đâu và bắt đầu kiếm tiền từ ngày đầu tiên.

- Không phải tất cả các điểm đặt bạn gặp phải đều lý tưởng cho máy bán hàng của bạn:

Bạn phải rất kỹ càng trong việc chọn điểm đặt, đặc biệt là điểm đặt đầu tiên của bạn. Hầu hết các chủ doanh nghiệp học được điều này theo cách khó khăn. Chỉ vì có một không gian trống phù hợp với máy của bạn không có nghĩa

là bạn nên đặt nó ở đó. Cần thực hiện một loại kiểm tra cẩn thận trước khi đưa ra quyết định cuối cùng.

- **Không có lý do gì để bạn bắt đầu từ một điểm đặt ít người đi qua:**

Như tôi đã đề cập trước đó, luôn tìm kiếm một vị trí tốt, rất tốt hoặc xuất sắc để kinh doanh của bạn phát triển. Đừng chấp nhận ít hơn khi bạn có thể có được một thỏa thuận tốt hơn. Bạn đang thay đổi cuộc sống của mình bằng việc bắt đầu một doanh nghiệp mới. Nếu bạn muốn hài lòng với ít hơn, bạn đã ở lại công việc cũ kiếm một mức lương trung bình. Do đó, hãy đi thêm một dặm và đạt được những gì bạn xứng đáng; càng nhiều người đi ngang qua, địa điểm càng hấp dẫn hơn.

Được đặt tại một nơi đông đúc sẽ giúp bạn làm cho người ta quen thuộc với máy bán hàng tự động của bạn. Những người đi qua cùng một nơi mỗi ngày và liếc nhìn máy của bạn có thể sẽ mua những thứ họ cần hàng ngày như cà phê, tạp chí, đồ uống khác, v.v.

Bạn nghĩ sao nếu chúng ta có thể cắm máy bán hàng tự động ở bất cứ đâu và để mọi người đổ tiền vào chúng? Tôi cũng thích ý tưởng đó. Tuy nhiên, không đơn giản như vậy. Bạn chắc chắn sẽ cần phải xin phép để bắt đầu một doanh nghiệp máy bán hàng tự động. Trong chương trước, chúng ta đã tìm hiểu về một số chi phí như giấy phép, điều này là cần thiết. Ngoài giấy phép, bạn cần một số sự cho phép từ chủ sở hữu đất, chủ doanh nghiệp hoặc chính phủ. Chỉ khi đó bạn mới có thể bắt đầu kinh doanh trên tài sản của họ.

Đừng lo lắng, trong hầu hết các trường hợp, việc xin phép không quá khó khăn; có thể mất công một chút đối với một số địa điểm, nhưng hầu hết chúng đều sẵn sàng nếu bạn làm đúng cách. Bạn có thể phải thuyết phục người có quyền và chia sẻ một phần trăm lợi nhuận với họ. Điều này không phải là một thỏa thuận tồi khi bạn đang có một vị trí tốt hoặc thậm chí xuất sắc sẽ mang lại cho bạn hàng ngàn đô la - cả hai bên có thể kiếm tiền.

Hơn nữa, vì bạn đang mang lại cho chủ sở hữu lợi nhuận mà không họ phải động tay chân, họ có thể chăm sóc đặc biệt cho máy của bạn khi bạn không có mặt. Vì vậy, đây là một mối quan hệ có lợi, đáng được khai thác.

- **Ngoài trời so với trong nhà:**

Loại máy bán hàng tự động mà bạn sở hữu xác định vị trí thực tế của máy. Bạn không thể đặt bất kỳ máy nào ở bất kỳ đâu; bạn cần chiến lược và tận dụng không gian ngoài trời và trong nhà. Ví dụ, nếu bạn có máy bán đồ uống (nước, đồ uống lạnh, v.v.), việc đặt nó bên ngoài rất quan trọng vì người ta thường khát hơn khi ở ngoài trời và khả năng họ mua đồ uống lạnh từ bạn tăng lên.

Hãy nghĩ về điều này, nếu một người đàn ông đã đi bộ liên tục trong 60 phút dưới ánh nắng chói chang và bất ngờ tìm thấy máy của bạn, bạn có nghĩ rằng anh ta sẽ phàn nàn rằng đồ uống đắt hơn $2 so với cửa hàng thông thường? Tất nhiên không! Anh ta khát và cần một ly uống ngay lập tức - chỉ có điều đó quan trọng.

Ngược lại, nếu sản phẩm bạn bán nhẹ và có giá trị dưới mái nhà (như đồ ăn), hãy đặt máy của bạn bên trong. Đơn giản như vậy!

- **Phân tích đối thủ cạnh tranh của bạn:**

Kinh doanh máy bán hàng tự động là một trò chơi về lợi nhuận; do đó, không có nhiều khả năng để bạn đàm phán chỉ để thu hút nhiều khách hàng hơn. Vậy bạn phải làm gì? Bạn cố gắng tránh các cuộc chiến khốc liệt và chọn một vị trí mà đối thủ cạnh tranh gần như không tồn tại.

Luôn luôn để mắt đến đối thủ cạnh tranh và phát triển mạnh mẽ bất kể điều gì xảy ra. Luôn có cách để thu hút nhiều người hơn, làm nhiều hơn, bán nhiều hơn, xây dựng lòng trung thành và tạo dựng một cơ sở người hâm mộ nồng nhiệt. Tuy nhiên, bạn phải làm điều đó thành công trong một khoảng thời

gian đủ dài, và không lưu tâm đến việc ai tham gia vào trò chơi cạnh tranh với bạn, họ sẽ mất đi sớm hay muộn.

LIÊN HỆ

MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG THÔNG MINH SVM

🌎Website: https://www.smartvendingmachines.net/vi/

📩Email: sales@hyperlogy.com

📲Hotline: 096.715.8668 | 024.3395.5588

🏢Địa chỉ: Tầng 2 tòa nhà Trung Yên Plaza, số 1 Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội