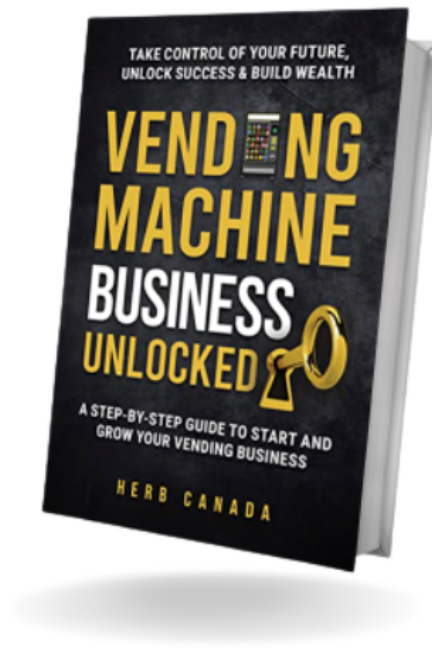


Dịch sách – Chương 5

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.

CÁCH LỰA CHỌN MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG

“Một thành công kinh doanh tuyệt vời thường không đạt được bằng cách chỉ đuổi theo lợi nhuận, mà đến từ lòng tự hào trong công việc. Đó chính là niềm tự hào khiến kinh doanh trở thành một nghệ thuật tinh tế.”

- Henry L. Doherty (Nhà tài phiệt, nhà sản xuất dầu mỏ -

Việc mua một chiếc máy là rất quan trọng đối với công việc kinh doanh bán hàng tự động của bạn. Tuy nhiên, bạn không thể thành công trong kinh doanh này nếu từ chối dành thời gian để xem xét và lựa chọn những sự lựa chọn tốt nhất mà thị trường hiện có dành cho bạn. Hãy để tôi nói cho bạn biết, có rất nhiều máy có sẵn, nhưng không phải tất cả đều phù hợp với nhu cầu của bạn. Một số máy tốt, một số trung bình và một số không phù hợp với bạn. Chương này sẽ giúp bạn chọn được chiếc máy lý tưởng cho công việc của bạn.

Vậy tại sao việc chọn một chiếc máy phù hợp lại trở nên vô cùng quan trọng? Để trở thành một doanh nhân có triển vọng, bạn cần là người biết đánh giá công cụ của mình. Chúng là một yếu tố vô cùng quan trọng cho công việc kinh doanh của bạn. Có một câu trích dẫn nổi tiếng từ Abraham Lincoln: "Hãy cho tôi sáu giờ để chặt một cây, và tôi sẽ dành bốn giờ đầu tiên để mài sắc cái rìu." Trong trường hợp của bạn, chiếc máy bán hàng tự động chính là cái rìu đó - hãy suy nghĩ về điều đó.

Hãy tưởng tượng nếu bạn bắt đầu một công việc bán hàng tự động mà không tìm được chiếc máy hoàn hảo để đáp ứng nhu cầu của bạn, thì tất cả thời gian, tiền bạc và năng lượng bạn đầu tư vào đó sẽ trở thành một sự lãng phí hoàn toàn. Chiếc máy của bạn phải hoạt động tốt, không gây thiệt hại tài chính, dễ dàng sửa chữa hoặc thay thế, và tiện lợi để cung cấp sản phẩm theo cách bạn

mong muốn. Bên cạnh đó, có thể có những yêu cầu khác mà chiếc máy cần đáp ứng, và bạn cần kiểm tra đủ các tiêu chí trước khi quyết định mua.

Hãy thực hiện một hoạt động nhỏ, ngồi xuống và liệt kê tất cả các yêu cầu về máy bán hàng tự động của bạn trên một tờ giấy - điều này sẽ giúp bạn có sự rõ ràng khi bắt đầu quá trình mua sắm. Đừng chấp nhận ngay chiếc máy đầu tiên mà bạn gặp phải, vì có thể có một lựa chọn rẻ hơn và thực tế hơn. Thay vào đó, hãy tiến hành nghiên cứu kỹ lưỡng, và bạn sẽ tìm được chiếc máy hoàn hảo như mong đợi.

Làm chủ hoặc điều hành một công việc bán hàng tự động mang lại cơ hội kiếm lợi rất lớn cho bạn. Bạn có thể mua các máy đã qua sử dụng với giá thấp hơn so với giá trị thị trường, kèm theo giấy phép và tuyến địa điểm cần thiết. Bạn có thể bắt đầu một hệ thống nhượng quyền hoặc trở thành một phần của hệ thống nhượng quyền lớn hơn; tiền sẽ dồn về từ cả hai phương án. Bạn cũng có thể bán lại các máy cũ của mình và kiếm tiền để mua máy mới, hoặc cho thuê các máy của mình cho nhà điều hành khác và để họ thực hiện công việc gánh nặng, trong khi bạn thưởng thức cà phê và tiền lãi từ việc kinh doanh.

CÁC LOẠI MÁY BÁN HÀNG

1. Máy ngoài trời

Khi bạn đọc thuật ngữ này, điều gì hiện lên trong tâm trí của bạn? Công viên? Đồ ăn nhẹ? Đồ uống? Đó chính là ý nghĩa chính xác của ngoài trời. Đây là những máy bán đồ ăn hoặc đồ uống tại các công viên công cộng, vườn hoa, v.v. Bạn không chỉ có thể bán thực phẩm, mà còn có thể bán các mặt hàng khác mà mọi người có thể cần khi ở ngoài trời, như cung cấp đồ cấp cứu, bổ sung năng lượng, v.v.

2. Máy thông minh

Đặc điểm nổi bật của máy bán hàng tự động thông minh, như đã thảo luận trong các chương trước, là cung cấp các phương thức thanh toán không tiếp xúc sáng tạo. Hơn nữa, việc thu tiền, sắp xếp và cung cấp cũng được thực hiện một cách thông minh (tiện lợi hơn và ít phiền toái hơn).

Một trong những đặc điểm nổi bật của máy bán hàng tự động là thanh toán thông minh, cũng được mở rộng đến các thiết bị di động của khách hàng. Điều này có nghĩa là họ có thể thanh toán bằng ứng dụng di động, đảm bảo thanh toán không tiếp xúc và giao hàng. Những máy này rất hữu ích trong những nơi có thể có nguy cơ ô nhiễm, như các phòng thí nghiệm hoặc nhà máy.

3. Merchandiser

Máy bán hàng tự động loại này thường được đặt ở các khu vực quan trọng như khách sạn, văn phòng và các ngành công nghiệp lớn. Ví dụ, trong môi trường văn phòng, những máy này có thể bán thẻ danh thiếp và văn phòng phẩm (bút, viết chì, sách, v.v.). Ngoài ra, bạn có thể sử dụng chúng để bán các sản phẩm vệ sinh cá nhân, các bộ dụng cụ như hộp cứu trợ covid-19, v.v.

4. Máy tùy chỉnh

Bạn sẽ bất ngờ khi biết rằng một chiếc máy bán hàng tự động tùy chỉnh đã được phát minh lần đầu tiên ở Hy Lạp hơn 2000 năm trước, theo betson.com. Một chiếc máy bán hàng tự động tùy chỉnh không khác biệt so với những máy thông thường, chỉ có điều rằng chúng có thương hiệu được khắc trên mặt máy. Ví dụ, bạn có thể in tên thương hiệu, chữ cái đầu, logo, khẩu hiệu, nguyên tắc, mục tiêu, v.v., trên máy để làm nổi bật nó giữa đám đông.

Bây giờ khi bạn đã hiểu được hầu hết các loại máy có sẵn, tại sao không chia sẻ một số lựa chọn về máy bán hàng tự động? Vậy hãy làm điều đó trong phần tiếp theo.

CÁC LỰA CHỌN MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG CÓ SẴN

Bạn có nhiều lựa chọn khi chọn loại hình kinh doanh máy bán hàng tự động. Khi tôi nói hãy khám phá các lựa chọn của bạn, bạn biết loại máy mà bạn cần. Thay vì lãng phí thời gian cuộn trang trên các trang web khác nhau, hãy đặt một số mục tiêu và tìm kiếm để dễ dàng hơn. Dưới đây là một số lựa chọn cho bạn:

1. Thức ăn và đồ uống

Bạn có thể bắt đầu với một máy bán đồ ăn hoặc đồ uống mà hầu hết mọi người sử dụng. Ví dụ, hầu hết các máy bán hàng tự động bán thực phẩm, đồ ăn nhẹ và đồ uống như nước ngọt, cà phê, v.v. Do đó, nếu bạn không muốn đảm nhận rủi ro trong việc phát minh điều gì đó mới, bạn có thể tuân theo quy tắc chung và bán những gì mọi người khác đang bán - thức ăn và đồ uống.

Có nhiều loại máy; một số máy chỉ cung cấp các mặt hàng thực phẩm, một số chỉ cung cấp đồ uống, một số chỉ cung cấp một loại cụ thể của thức ăn hoặc đồ uống, và một số cung cấp sự kết hợp của cả hai - hãy mua máy phù hợp với nhu cầu của bạn. Bạn còn có thể có được một chiếc máy đặc biệt; chúng ta sẽ thảo luận về điều này sau. Sở thích của bạn cũng có thể thay đổi dựa trên vị trí bạn lựa chọn. Bạn có thể chọn một máy bán thức ăn cho một nơi và một máy kết hợp cho nơi khác; điều quan trọng là điều khách hàng muốn vào bất kỳ thời điểm nào.

Ngay cả trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, cũng có nhiều lựa chọn con như đồ uống không cồn, đồ ăn nhẹ, cà phê, máy nấu chín hoặc đông lạnh, máy kết hợp, v.v. — hãy chọn một cách khôn ngoan.

2. Các máy chuyên biệt

Như tên gọi, đây là loại máy bán hàng tự động bán một loại hàng cụ thể cho đa số khách hàng, như băng dán vết thương, phụ kiện công nghệ, sản phẩm làm đẹp, v.v.

Các máy chuyên môn có thể giống như các máy thông thường khác hoặc thậm chí là các máy bán lẻ tự động. Bên cạnh đó, bạn có thể bán các mặt hàng chuyên ngành đặc biệt như đồ uống nóng, sạc điện thoại, tai nghe, gói, sản phẩm giặt là, đĩa DVD, đĩa CD, sản phẩm y tế, v.v. Nếu có nhu cầu về những mặt hàng này tại địa điểm bạn chọn, các máy chuyên biệt có thể là một nguồn thu nhập tuyệt vời cho bạn.

ĐỂ CHỌN ĐÚNG MÁY BÁN HÀNG

Để chọn máy hoàn hảo, bạn cần đặt cho mình một số câu hỏi. Hãy suy nghĩ về chúng và bạn sẽ tìm thấy những câu trả lời mà bạn đang tìm kiếm. Dưới đây là một số câu hỏi quan trọng:

Câu hỏi đầu tiên là: "nhu cầu kinh doanh của bạn là gì?" Điều quan trọng là hiểu rõ những gì bạn và doanh nghiệp của bạn cần. Ví dụ, khi tìm kiếm một máy, bạn có thể phân tích loại sản phẩm mà bạn bán (đồ ăn, hàng hóa hàng ngày, đồ ăn nhẹ, đồ uống, v.v.)

Hơn nữa, sau khi bạn đã rõ về doanh nghiệp của mình. Bạn cũng nên liệt kê tất cả các tính năng sẽ làm cuộc sống của bạn với vai trò là chủ doanh nghiệp trở nên dễ dàng hơn. Một số tính năng tuyệt vời bao gồm kiểm tra tự động hàng tồn kho, thanh toán mượn mà, cảnh báo hàng tồn kho, tổng quan di động, v.v. Bạn biết rằng mình đã tìm được một giao dịch tốt nếu những tính năng này được cung cấp trong một máy duy nhất. Tuy nhiên, đừng vội vàng, bạn cần trả lời thêm câu hỏi trước khi tiếp tục.

Câu hỏi thứ hai là: "những gì khách hàng của bạn muốn?" Điều quan trọng là bạn có thể muốn một điều gì đó, nhưng bạn không phải là khách hàng của mình. Do đó, bạn cần nghiên cứu xem khách hàng mục tiêu của bạn muốn gì từ bạn. Loại sản phẩm nào là mà khách hàng mục tiêu của bạn mong muốn? Họ mong muốn nhận sản phẩm đó vào thời điểm nào? Họ đang mua hàng như thế nào hiện tại? Làm thế nào các máy bán hàng của bạn có thể làm cuộc sống của khách hàng dễ dàng hơn? Đây là những câu hỏi chi tiết phát triển từ câu hỏi này. Hãy trả lời tất cả những câu hỏi này, và bạn sẽ có một hiểu biết và sự rõ ràng tốt hơn về khách hàng mục tiêu và nhu cầu thị trường của bạn.

Câu hỏi thứ ba là: "làm thế nào để bạn có thể nâng cao trải nghiệm của khách hàng?" Không chỉ đáp ứng những gì khách hàng muốn, mà còn cố gắng cải thiện trải nghiệm của họ, đó là một khía cạnh quan trọng. Tuy nhiên, các công ty lớn thành công nhờ vào trải nghiệm tuyệt vời mà họ mang đến cho khách hàng. Starbucks là một ví dụ tuyệt vời.

Họ có thể tính một số tiền không hề nhỏ cho một ly cà phê vì họ tạo ra một trải nghiệm thú vị cho tất cả mọi người khi bước vào cửa hàng. Họ chú ý đặc biệt đến những chi tiết nhỏ như mùi cà phê bạn cảm nhận khi bước vào một Starbucks không thể so sánh được. Người ta nói rằng không cho phép nhân viên

của họ xịt nước hoa vì có thể làm xao lạc mùi cà phê mà mọi người yêu thích. Những chi tiết như thế này nâng cao trải nghiệm của khách hàng. Bạn có thể làm gì để nâng cao trải nghiệm của khách hàng của bạn?

MÁY MỚI, MÁY CŨ, MÁY ĐÃ ĐƯỢC SỬA CHỮA?

Có những khác biệt rõ ràng giữa một máy bán hàng tự động mới và một máy đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa. Chúng ta biết rằng máy bán hàng tự động đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa có giá thấp hơn nhiều so với máy mới, giúp bạn tiết kiệm tiền. Nếu bạn có đủ tiền để mua một máy mới nhưng không chắc chắn liệu doanh nghiệp có thành công hay không, bạn có thể mua hai máy đã qua sử dụng và thử nghiệm. Tuy nhiên, có một số điều cần lưu ý khi mua máy đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa.

Khi mua một máy bán hàng tự động đã được sửa chữa, bạn không thể chắc chắn 100% rằng máy đang trong tình trạng hoàn hảo. Máy có thể có một số lỗi, hoặc chủ sở hữu trước đó có thể giữ chìa khóa của hòm tiền của máy. Tuy nhiên, điều này thường xảy ra hiếm và bạn có thể thay đổi chìa khóa để đảm bảo.

Tất nhiên, bạn hiểu tại sao mua máy mới tốt hơn, nhưng đôi khi bạn không đủ tiền để mua máy mới. Đây là lý do tại sao nhiều doanh nghiệp mua máy đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa, đặc biệt là ở giai đoạn đầu.

Dưới đây là một số câu hỏi quan trọng cần đặt trước khi bạn mua một máy mới, đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa:

Bạn có số tiền là bao nhiêu?

Hầu hết thời gian, việc mua một máy bán hàng tự động đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa sẽ rẻ hơn nhiều so với việc mua máy mới. Tuy nhiên, máy bán hàng tự động đã qua sử dụng có thể không có các tính năng giống như máy mới, điều này có thể gây khó khăn nếu bạn cần những tính năng đó.

Vị trí

Các địa điểm khác nhau cần các loại thiết bị khác nhau. Ví dụ, so sánh các máy yêu cầu cho một trung tâm mua sắm mới với những gì cần thiết cho một công trường xây dựng. Khách hàng trong trung tâm mua sắm mới mong đợi thấy những máy mới với công nghệ tiên tiến nhất. Vị trí xác định loại máy bạn nên chọn, sao cho phù hợp với điều đó.

Máy hoạt động như thế nào?

Giống như khi bạn mua một chiếc xe đã qua sử dụng hoặc đã được sửa chữa, có khả năng nó có vấn đề, vì vậy việc tìm hiểu về tình trạng máy là rất quan trọng.

Dịch vụ hậu mãi

Quan trọng là biết dịch vụ hậu mãi như thế nào, và bạn có thể xác định điều này bằng cách đặt câu hỏi như:

- Máy có thể được sửa chữa không?
- Có thể dễ dàng tìm thấy linh kiện gần đây không?
- Có các chuyên gia kỹ thuật địa phương và có thể tiếp cận dễ dàng không?
- Có thể bảo hành áp dụng không?

DANH SÁCH KIỂM TRA KHI MUA

Điều này có thể là một bẫy nếu bạn mua sai máy, bạn có thể mất rất nhiều tiền trước khi bắt đầu kinh doanh. Phần tồi tệ nhất là nếu bạn mới bắt đầu, bạn

thậm chí không biết cần tìm những gì khi mua máy bán hàng tự động. Ba gợi ý để tránh lãng phí thời gian và tiền bạc:

Thương hiệu và mẫu máy là gì?

Trước tiên, ghi lại tên thương hiệu và số hiệu mẫu của các máy bán hàng tự động đã qua sử dụng. Sau đó, kiểm tra trực tuyến để xem mẫu đó có còn được sản xuất hay không và liệu có sẵn linh kiện thay thế hay không. Bạn cũng có thể tìm thấy những đánh giá cho biết xem thương hiệu và mẫu máy đã từng gặp vấn đề trong quá khứ hay không. Bạn cũng muốn kiểm tra xem mẫu máy có tương thích với việc lắp đặt hệ thống thanh toán bằng thẻ không, nếu máy hiện tại chưa có hệ thống đó.

Cơ chế thanh toán trên máy là gì

Bạn phải biết hệ thống thanh toán nào được cài đặt trên máy. Sau đó, đánh giá xem nó hoạt động đúng cách, tìm hiểu về ưu và nhược điểm của nó, và đảm bảo giá cả phản ánh những điều bạn đã tìm hiểu, đặc biệt nếu bạn cần nâng cấp hệ thống.

Đảm bảo mọi thứ hoạt động.

Dưới đây là một số điều bạn nên kiểm tra để đảm bảo chúng hoạt động:

- Màn hình hiển thị trước
- Mỗi bàn phím số.
- Máy chấp nhận tiền mặt
- Tất cả dây và dây cáp được đặt đúng vị trí
- Máy đổi tiền xu
- Kiểm tra xem mọi động cơ và cuộn cảm có quay không.
- Tủ lạnh: Trước khi đến, hãy yêu cầu người bán kết nối máy và đặt đồ uống vào để bạn có thể đảm bảo nó hoạt động.
- Kiểm tra xem nó sạch hay bẩn.
- Quạt và máy nén tủ lạnh.
- Máy chấp nhận tiền giấy

Chạy thử đoán nếu có sẵn.


Tôi giả định bạn đã sử dụng các bước được trình bày trong chương này và hiện đã sở hữu một máy bán hàng tự động. Bây giờ bạn đã có máy của mình, chúng ta sẽ tìm hiểu về cách cung cấp máy bằng những mặt hàng mà bạn chọn trong chương tiếp theo. Xin vui lòng không bỏ qua chương này vì nó rất quan trọng đối với kinh doanh của bạn. Bạn sẽ tìm hiểu cách chọn sản phẩm phù hợp, nơi tìm chúng, cách quản lý mọi thứ và nhiều hơn nữa! Gặp lại bạn trong chương sáu.

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