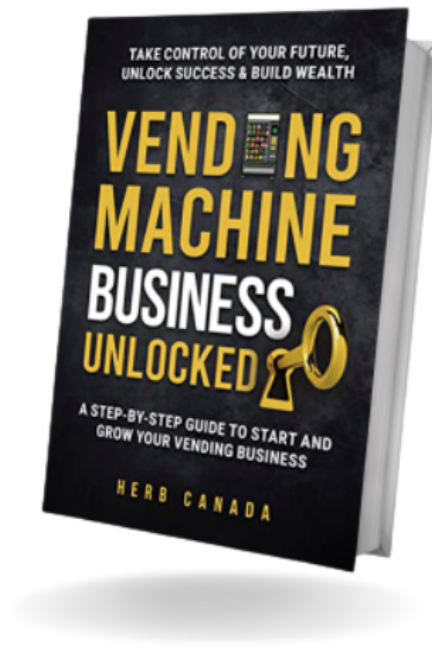


Dịch sách – Chương 3

## **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.*

## NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ CHI PHÍ TRONG KINH DOANH MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG


“Hành động hiệu quả trong suy nghĩ tĩnh lặng. Từ sự yên tĩnh sẽ trở thành hành động thậm chí còn hiệu quả hơn..” Peter Drucker (Nhà tư vấn, Nhà giáo dục và Tác giả)

 Bản chất thật sự của tự do là thứ mà 90% chủ doanh nghiệp sẽ không thể trải nghiệm. Tại sao? Bởi vì họ vẫn đang đánh đổi thời gian của họ cho tiền bạc. Nhìn vào các chủ doanh nghiệp thành công và phân tích họ, họ đang đứng trên đỉnh cao vì họ không lo lắng về vật chất và có thể làm làm bất kỳ điều gì họ muốn – tôi cho rằng đó là sự tự do trong hình thái tinh khiết nhất.

 Bạn có bao giờ nghĩ rằng bạn có thể nằm dài trên ghế, xem Netflix say sưa mà vẫn được trả tiền như bạn làm với bất kỳ công việc lương cao nào? Đừng lo lắng, tôi sẽ không giới thiệu bất kỳ “kế hoạch làm giàu nhanh chóng” nào. Tôi phản đối điều đó; tuy nhiên, có nhiều cách để kiếm được một số tiền kha khá trong khi làm các hoạt động yêu thích khác của bạn. Hầu hết mọi người đều muốn có thêm nguồn thu nhập nhưng không biết cách nào để sắp xếp thời gian. Tôi biết bạn muốn bắt đầu kinh doanh thu nhập thụ động, vậy tại sao phải chờ đợi?

 Kinh doanh bán hàng tự động là một hình thức tạo thu nhập ổn định hàng tháng. Tôi sẽ thành thật với bạn; không có cách nào bạn trở thành triệu phú trong một năm điều hành doanh nghiệp loại này. Tuy nhiên, tôi có thể đảm bảo với bạn rằng bạn có thể thay thế thu nhập từ công việc hàng ngày của mình và kiếm được nhiều tiền hơn. Hãy tưởng tượng bạn không phải làm việc 8 giờ mỗi ngày mà vẫn kiếm ra tiền hàng ngày; bạn sẽ làm gì? Cuộc sống của bạn sẽ thay đổi như thế nào? Bạn có thể làm bất kỳ điều gì bạn muốn; nghỉ ngơi, đi chơi,

học thêm cái gì đó, bắt đầu một dự án kinh doanh khác, hoặc theo đuổi đam mê của bạn; thế giới sẽ là của bạn. Bất kể bạn làm gì, tiền sẽ tiếp tục đến. Đó không phải giấc mộng hảo huyền; nó có thể trở thành hiện thực nếu bạn tìm hiểu các nguyên tắc cơ bản và mang nó vào công việc.

 Khi bạn nghĩ đến việc bắt đầu kinh doanh, điều quan trọng nhất là gì? Chi phí! Đừng đi sâu vào bất kỳ điều gì chỉ bởi vì ý tưởng đó làm bạn sung sướng. Hãy tìm hiểu bạn phải chi bao nhiêu và tỉnh táo về nó. Chương này sẽ phác thảo chi phí bắt đầu và vận hành kinh doanh bán hàng tự động.

## CHI PHÍ KINH DOANH BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG

Trước khi chúng ta tiếp tục, hãy để tôi làm rõ một điều: Không có một con số chi phí nào đúng với mọi doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp bán hàng tự động là khác nhau, và dựa trên các loại máy bạn sở hữu, chi phí chắc chắn thay đổi. Giống như tất cả loại hình kinh doanh khác, kinh doanh bán hàng tự động có một số yếu tố chi phí chính. Tất cả chúng ta đều biết về khoản đầu tư ban đầu đáng kể (máy móc). Sau khi lắp đặt máy, sẽ có chi phí bảo trì, chi phí quản lý và thuế,... Hãy để chúng tôi xem xét từng người trong số đó một cách chi tiết.

## CHI PHÍ ĐẦU TƯ BAN ĐẦU

Chi phí ban đầu đề cập đến mua sắm lần đầu. Nó bao gồm chi phí máy móc, đăng ký kinh doanh, hợp tác hoặc hàng tồn kho,...mức đầu tư ban đầu có thể dao động trong khoảng \$2000 - \$ 3000. Chi phí sẽ thay đổi dựa trên loại máy bán hàng và tổng số máy bạn mua. Bạn có thể đầu tư nhiều như bạn cần để trông nó thật chuyên nghiệp, nhưng tôi khuyên bạn nên ở trong một giới hạn ngân sách. Bắt đầu với một và từ từ phát triển công ty với dòng tiền vào ra.

Sau khi mua máy bán hàng tự động, việc tiếp theo bạn cần làm là mua hàng dự trữ. Bất cứ thứ gì bạn muốn bán, bánh kẹo, kẹo cao su, đồ ăn nhẹ...Hãy mua số lượng lớn và dự trữ chúng. Bạn cũng phải trả một số tiền nhỏ lệ phí đăng ký

doanh nghiệp. Kinh doanh bán hàng tự động có thể thụ động, nhưng nó vẫn là một doanh nghiệp. Đăng ký một công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty hợp danh nếu bạn có cộng sự. Chi phí đăng ký khoảng \$500 - \$1500 trở lên.

### BẢO DƯỠNG VÀ BẢO TRÌ

Máy bán hàng thông thường yêu cầu ít hoặc không tốn chi phí bảo dưỡng và dễ dàng thay thế linh kiện. Tuy nhiên các máy phức tạp hơn như máy pha cà phê cần thêm sự chăm sóc. Chi phí bảo trì cũng khác nhau tùy thuộc vào loại máy bạn sở hữu. Bạn nên thường xuyên kiểm tra kỹ lưỡng để giữ tình trạng máy luôn tốt.

### CHI PHÍ QUẢN LÝ

Chi phí quản lý bao gồm bổ sung hàng tồn kho, bảo hiểm, chi phí khác,.. Cuối cùng bạn cũng có thể phải trả một tỷ lệ phần trăm nhỏ cho chủ sở hữu điểm đặt máy như khách sạn, bệnh viện, trường học, bus stop, nhà ga,..Số tiền hoa hồng này cũng thay đổi từ 5% đến 20% tổng doanh thu. Ví dụ nếu bạn kiếm được \$100 một tuần thông qua máy đó, \$20 sẽ được chuyển đến chủ sở hữu nếu khoản hoa hồng hàng tuần là \$20. Sau khi lắp đặt máy tại nhiều địa điểm khác nhau, bạn cũng sẽ phải trả thêm chi phí nhiên liệu nếu bạn tự lái xe.

### THUẾ

Cho dù chủ doanh nghiệp ghét nó đến mức nào, thuế cũng không chạy đi đâu cả. Có nhiều quốc gia có ít hoặc không có thuế, nhưng ở nơi bạn sinh sống và hoạt động kinh doanh sẽ phát sinh chi phí đăng ký thuế, chi phí khai thuế, cộng với số thuế phải nộp hàng năm, tùy theo phần lợi nhuận của bạn.

## CÁCH HUY ĐỘNG VỐN CHO DOANH NGHIỆP BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG CỦA BẠN

Khoản đầu tư ban đầu cần thiết để thành lập doanh nghiệp sẽ thay đổi dựa trên loại máy bán hàng bạn chọn. Dưới đây là bốn lựa chọn tôi có để tài trợ một công ty vận hành máy bán hàng tự động.

**Tự tài trợ:** Bạn tự đầu tư kinh doanh bằng vốn chủ sở hữu. Bạn có thể dự trù chi phí cần thiết để thành lập doanh nghiệp và trang trải chi phí toàn bộ bằng tiền của mình.

**Vay vốn:** Bạn có thể vay qua nhiều tổ chức khác nhau. Có thể là ngân hàng, tổ chức tài chính, doanh nghiệp khác hoặc thậm chí là cá nhân.

**Gây quỹ cộng đồng (Crowdfunding):** Đây là một trong những cách tốt nhất để nhận được đầu tư. Gây quỹ cộng đồng có nghĩa là bạn sẽ liên lạc với những người quan tâm đến việc đầu tư vào doanh nghiệp của bạn. Ví dụ nếu bạn có sự hiện diện trên các nền tảng truyền thông xã hội, bạn có thể yêu cầu những người theo dõi mình chuyển một số tiền nhỏ vào tài khoản của bạn để tài trợ cho dự án. Nếu bạn có 100.000 người theo dõi và chỉ 5% (5000) người trong số họ trả cho bạn \$10 mỗi người, bạn sẽ có \$50.000. Không tệ cho một startup, phải không?

**Bán vốn chủ sở hữu:** Đây là một cách tuyệt vời để thu hút thêm nhiều nhà đầu tư tham gia. Bạn có thể từ bỏ một phần vốn chủ sở hữu và bán nó để đổi lấy tiền mặt. Bạn sẽ chia sẻ phần lợi nhuận tương đương với họ sau này. Tin tốt là nó không phải là một khoản vay; bạn không phải trả lại số tiền này cho các nhà đầu tư. Nếu làm ăn có lãi thì bạn chia cho họ, còn thất bại thì họ chia lỗ với bạn.

Có thể có nhiều cách khác để gây quỹ, nhưng bốn cách này là phổ biến nhất. Tôi hi vọng bạn đã sẵn sàng tham gia kinh doanh bán hàng tự động từ bây giờ. Hãy ngồi xuống, liệt kê mọi thứ bạn cần thanh toán và viết ra số tiền. Sau khi cộng dồn, bạn sẽ có chi phí kinh doanh cuối cùng. Đừng lo lắng nếu đầu tư nhiều một chút vì đó là công việc tạo ra tiền trong khi bạn ngủ. Bây giờ, bạn

phải có khả năng cấu trúc chi phí cho doanh nghiệp. Ở các phần tiếp theo, bạn sẽ tìm hiểu thêm về cách trở nên thành công trong kinh doanh bán hàng tự động. Tôi đã dành chương tiếp theo để giúp bạn tìm điểm đặt tốt nhất cho máy bán hàng tự động. Bắt đầu nào!


-----

LIÊN HỆ

MÁY BÁN HÀNG TỰ ĐỘNG THÔNG MINH SVM

 Website: <https://www.smartvendingmachines.net/vi/>

 Email: [sales@hyperlogy.com](mailto:sales@hyperlogy.com)

 Hotline: 096.715.8668

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