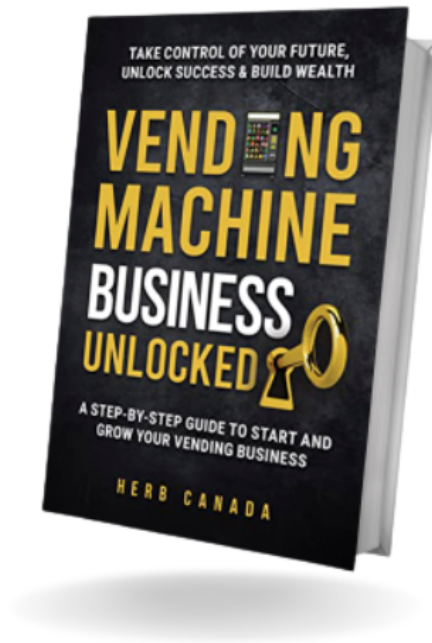


Dịch sách – Chương 6

## **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.*

*"Đừng làm quá nhiều việc... tập trung vượt trội sẽ tốt hơn sự hối hả bất tận vào bất kỳ ngày nào."*

*- John Coleman (Người sáng lập VIA Agency)*

Hãy tưởng tượng rằng bạn đứng trước một máy bán hàng tự động như một khách hàng. Điều quan trọng nhất mà bạn nhìn thấy là gì? Có phải là máy móc phức tạp không? Tất nhiên, nhưng đó không phải là lý do duy nhất bạn đang đứng đó, đúng không? Vậy thì điều gì đó đó là gì? Chính xác, để mua một cái gì đó!

Khi một khách hàng tiếp cận một máy bán hàng tự động, họ thường bị cuốn hút bởi những sản phẩm được sắp xếp trên kệ bên trong máy. Họ có nhu cầu hoặc mong muốn mua sản phẩm đó; do đó, hàng hóa là một yếu tố quan trọng đối với doanh nghiệp của bạn. Chương này sẽ thảo luận về cách lựa chọn hàng hóa tốt nhất trong máy bán hàng tự động đầu tiên của bạn và mua nó từ ai. Đây là một chương trọng yếu nên hãy chú ý.

Trước khi chúng ta bắt đầu, bạn có biết rằng trên thế giới có khoảng 15 triệu máy bán hàng tự động? Theo một báo cáo thị trường của Research and Markets, số lượng máy sẽ tăng với tỷ suất tăng trưởng hàng năm (CAGR) là 16,3% đến năm 2024. Hơn nữa, trong số 15 triệu đó, có 5 triệu máy bán hàng tự động được thành lập chỉ trên thị trường Mỹ; đó chiếm 33% tổng thị trường. Điều đó có nghĩa rằng thị trường đang thích nghi với máy bán hàng tự động, đây là một trong những thời điểm tốt nhất để tham gia trò chơi.

Bạn đã đưa ra một quyết định tuyệt vời khi bắt đầu một doanh nghiệp với máy bán hàng tự động. Báo cáo cũng cho biết chủ sở hữu máy bán hàng tự động đang thêm nhiều kết nối vào các máy của họ. Do đó, theo thời gian, chúng ta sẽ thấy sự gia tăng của máy bán hàng tự động có thể áp đảo các cửa hàng vật lý

chuyên bán các sản phẩm hoặc thức ăn một lần. Hãy mang đến cho mình một vé hạng nhất để tham gia vào cuộc cách mạng và thu hút càng nhiều lợi nhuận càng tốt bằng cách làm việc thông minh trong doanh nghiệp của bạn. Hãy thảo luận thêm một vài sự thật về máy bán hàng tự động.

1. Một sự thật thú vị về máy bán hàng tự động là chúng không chỉ giới hạn trong việc bán đồ ăn nhẹ và nước ngọt như cách mà hầu hết mọi người tưởng tượng. Bằng cách sử dụng máy bán hàng tự động của bạn, bạn có thể bán bất cứ thứ gì từ một chiếc bánh cupcake nhỏ đến văn phòng phẩm.

2. Một trong những công ty đồ uống lạnh lớn nhất, Coca-Cola, đã tạo ra một ứng dụng cho phép khách hàng mua đồ uống. Các máy bán hàng tự động được đặt tại các khu vực trường đại học lớn trên khắp Hoa Kỳ. Họ sử dụng trí tuệ nhân tạo (AI) để giao tiếp với khách hàng và hiểu nhu cầu của họ.

3. Một số máy bán hàng tự động có tính năng độc đáo cho phép chúng tự động bật và tắt. Vend misers là những thiết bị nhỏ có thể dễ dàng kết nối với máy bán hàng tự động của bạn. Vậy tại sao bạn cần nó? Nhiều máy bán hàng tự động tiêu thụ rất nhiều điện (đặc biệt là những máy bán đồ uống vì chúng cần được giữ lạnh suốt thời gian) để hoạt động. Vì vậy, việc duy trì hoạt động của chúng trở nên đắt đỏ một chút, và hóa đơn điện năng thêm đó có thể cướp đi lợi nhuận của bạn. Do đó, để giảm tiêu thụ điện năng xuống mức tối thiểu, vend misers tắt máy ở nhiệt độ thích hợp để tiết kiệm điện. Điều này có thể là một thứ mà bạn cần để tiết kiệm tiền, đặc biệt là ở những khu vực mà hóa đơn tiền điện cao.

4. Trong những ngày đầu, máy bán hàng tự động phân phối rượu. Chúng ta nghĩ rằng máy bán hàng tự động luôn đi kèm với nước ngọt, nhưng lịch sử khẳng định điều ngược lại. Trong những ngày đầu, hầu hết các máy bán hàng tự

động phân phối rượu vang, bia và các loại đồ uống có cồn khác. Tuy nhiên, chỉ sau năm 1920, nước ngọt mới trở thành một trào lưu phổ biến.

5. Máy bán hàng tự động đầu tiên tại Mỹ phân phối hương liệu bạc hà tươi. Vào đầu năm 1888, công ty Gums của Thomas Adams xây dựng một máy bán hàng tự động phân phối hương liệu bạc hà tươi. Khi đó, người ta quan tâm nhiều hơn đến hơi thở của mình hơn là nước ngọt; do đó, khái niệm máy bán hàng tự động đã trở thành một thành công lớn.

6. Một số máy bán hàng tự động tiên tiến có thể gợi ý đồ uống nếu bạn không chắc chắn phải mua gì. Điều này không phải là điều gây sốc lớn nhưng lại là một tính năng thú vị. Một số người đến máy bán hàng tự động và không biết chọn loại nước ngọt nào hoặc thương hiệu nào; do đó, một tính năng như vậy rất hữu ích. Máy có thể hiển thị các gợi ý đồ uống dựa trên bộ lọc trước đó như các mục được phân phối nhiều nhất, phổ biến, mới, vv. Hầu hết các máy bán hàng tự động có tính năng này được tìm thấy ở Tokyo và Nhật Bản.

## **HÃY KỸ CÀNG KHI LỰA CHỌN HÀNG HOÁ**

Hầu hết những chủ sở hữu máy bán hàng tự động mới sẽ mua bất kỳ hàng hóa nào có thể và xếp chúng vào máy. Tuy nhiên, bạn phải kỹ càng để đạt được lợi nhuận cao nhất từ khoản đầu tư của bạn. Mục tiêu của bạn không phải là làm đầy máy bán hàng; mục tiêu là sắp xếp các mặt hàng trong đó một cách chiến lược để thúc đẩy lượt mua.

Ví dụ, bạn đã bao giờ đi vào một trung tâm mua sắm như Walmart, Target, Costco, vv. chưa? Sau đó, bạn sẽ nhận thấy rằng những nơi này được thiết kế một cách chiến lược để lấy tiền từ túi bạn. Họ giữ các mặt hàng thường được sử

dụng cùng nhau ở khoảng cách lớn nhau, hy vọng bạn đi qua mặt hàng đó và mua thêm một vài thứ khác ở giữa.

Thứ hai, các sản phẩm được sắp xếp một cách chiến lược để nhắm vào khách hàng đúng. Các mặt hàng thức ăn hoặc snack có các nhân vật hoạt hình in trên chúng để thu hút sự chú ý của trẻ em khi họ đi cùng cha mẹ. Mặc dù việc thanh toán được thực hiện bởi cha mẹ, nhưng đối tượng khách hàng mục tiêu là trẻ em, không phải người lớn. Do đó, các công ty sản xuất snack đặc biệt đảm bảo rằng các nhân vật được tô màu đẹp và nhìn xuống. Những loại snack này được đặt ở kệ trên để khi trẻ em nhìn thấy, chúng có cảm tưởng như những nhân vật đang nhìn chúng và tạo ra một ám chỉ về mặt tâm lý.

Đây là một hành vi tâm lý được sử dụng trong marketing và bán hàng để thao túng người mua hàng. Trẻ em ngưỡng mộ nhân vật nhìn họ và thúc đẩy cha mẹ mua snack đó cho chúng. Đó chỉ là một khía cạnh của marketing; hàng triệu yếu tố khác đang diễn ra đồng thời để đảm bảo khách hàng tiêu tiền nhiều nhất mỗi lần ghé thăm.

Hãy quay lại điểm ban đầu, hãy kỹ càng với sản phẩm của bạn vì điều đó sẽ quyết định liệu người ta có mua chúng hay không. Khi bạn cố gắng tìm hiểu trước khi đặt hàng vào máy của mình, bạn sẽ có nhiều lợi ích như sau:

### **Sản phẩm đúng giúp tiết kiệm chi phí**

Việc chọn đúng sản phẩm để cung cấp trong máy bán hàng tự động rất quan trọng. Bạn có thể tiết kiệm rất nhiều tiền bằng cách chọn đúng những thứ thích hợp thay vì mua mọi thứ bạn thấy. Có thể có giảm giá cho sản phẩm đó; điều này ảnh hưởng đến ngân sách tổng thể của bạn vì bạn mua những mặt hàng này theo số lượng lớn. Nếu bạn tiết kiệm được ngay cả 1 đô la trên mỗi sản phẩm

khi mua số lượng lớn, bạn có thể tiết kiệm hàng trăm đô la tùy thuộc vào số lượng sản phẩm bạn mua. Tất cả được cộng dồn.

### **Chỉ chọn những sản phẩm được yêu cầu**

Tôi thích mang lại nhiều lựa chọn, nhưng đối với những chủ sở hữu doanh nghiệp mới, điều này là lãng phí tiền bạc. Khi bắt đầu, bạn chỉ nên mua các sản phẩm được yêu cầu và sẽ duy trì trên thị trường trong một thời gian ngắn. Chỉ cung cấp máy của bạn với những mặt hàng nhanh chóng được tiêu thụ và lưu thông nhanh chóng. Hiện tượng này sẽ giúp bạn đàm phán tốt hơn với các nhà cung cấp của bạn và đạt được thỏa thuận hàng tháng tốt nhất về hàng tồn kho.

### **Luôn chọn sản phẩm tốt hơn**

Các danh mục sản phẩm mà bạn lựa chọn là rào cản đầu tiên. Việc thứ hai mà bạn nên làm là quyết định loại sản phẩm và thương hiệu nào phù hợp với danh mục bạn chọn. Luôn có những lựa chọn tốt hơn, rẻ hơn và đáng tin cậy hơn; tìm ra chúng và bán để kiếm lợi nhuận.

### **Tập trung vào sản phẩm chất lượng cao**

Tôi không cần nói điều này với bạn, nhưng có một cách để nhanh chóng phá sản: cung cấp sản phẩm kém chất lượng. Mọi người thích những thứ chất lượng, và bạn nên là người cung cấp cho họ. Họ sẽ biết bạn qua chất lượng và trở lại để mua nhiều hơn.

Những yếu tố này không thể được đầy đủ tính toán khi bạn vội vàng mua hàng tồn kho của mình. Vì vậy, hãy dành thời gian và kỹ càn vì đó là chìa khóa của bạn đến thành công.

## NHÀ CUNG CẤP

Bây giờ, sau khi bạn hiểu cách chọn hàng hoá cho máy bán hàng tự động, hãy tìm hiểu những nhà cung cấp mà bạn nên mua hàng từ họ; bởi vì đây luôn là một yếu tố quan trọng trong kinh doanh. Không có lý do gì để bạn vội vàng mua hàng từ một người. Bạn phải lựa chọn nhà cung cấp một cách khôn ngoan. Hãy để tôi chỉ ra những nhà cung cấp khác nhau cùng với một số lợi ích và hạn chế của chúng. Hãy bắt đầu!

### **Nhà buôn**

Họ là những người trung gian bán hàng cho các nhà bán lẻ, tổ chức và các chủ doanh nghiệp khác, giống như bạn. Họ mua sản phẩm trực tiếp từ nhà sản xuất và phân phối chúng với quy mô lớn hơn. Hầu hết các chủ doanh nghiệp thường thích tìm một nhà buôn tốt vì họ có thể mua hàng theo số lượng lớn với giá thấp hơn. Đó là một trong những lợi ích khi mua hàng từ một nhà buôn.

Lợi ích thứ hai là bạn có thể nhận được đa dạng sản phẩm từ một nhà buôn duy nhất, điều này giúp giảm áp lực tìm kiếm nhà cung cấp mới cho từng mặt hàng riêng lẻ. Cuối cùng, bạn có thể đặt hàng theo bất kỳ kích thước nào bạn muốn. Ban đầu, bạn có thể mua một số lượng nhỏ, kiểm tra phản hồi từ khách hàng và nếu kết quả khả quan, bạn có thể đặt một đơn hàng lớn hơn. Tuy nhiên, nếu các sản phẩm bạn mua không hoạt động tốt, bạn có thể chuyển sang sản phẩm khác mà không mất nhiều tiền hoặc mối quan hệ.

Nhà buôn dường như hấp dẫn ở điểm này, phải không? Tuy nhiên, cũng có một số nhược điểm. Thứ nhất, các sản phẩm bạn mua có thể có giá giảm, nhưng phí vận chuyển có thể đắt đỏ, đặc biệt khi cơ sở lưu trữ của bạn xa cách. Do đó,

nếu bạn có thể hợp tác với một nhà buôn gần máy bán hàng tự động của bạn, điều đó sẽ tuyệt vời.

Thứ hai, một số nhà buôn có thêm phí ngoài việc bán sản phẩm. Do đó, nếu bạn tìm được một nhà buôn không tính phí bổ sung, đó là một lợi thế. Tuy nhiên, nếu họ tính một khoản phí nhỏ, bạn có thể chọn nhà buôn tính phí thấp nhất và cung cấp sản phẩm và dịch vụ chất lượng tốt.

Nhược điểm thứ ba và cuối cùng của việc tiếp tục với một nhà buôn là: họ có thể chỉ kinh doanh các đơn hàng số lượng lớn. Đúng vậy, một số nhà buôn cung cấp các kích thước đơn hàng đa dạng. Tuy nhiên, những kích thước đó có thể có một số lượng tối thiểu cao hơn yêu cầu ban đầu của bạn. Do đó, tùy thuộc vào bạn có muốn tiếp tục và thực hiện mua hàng hay đàm phán và cố gắng đạt được thỏa thuận tốt nhất với một mối quan hệ lâu dài (quan trọng hơn).

## **Môi giới**

Môi giới là những cá nhân hoạt động độc lập trong việc buôn bán sản phẩm. Điều này có nghĩa là họ không phải là một tổ chức, chỉ là những đại lý tự do mua hàng từ nguồn gốc và bán cho chủ doanh nghiệp (giữ một mức lợi nhuận giữa hai bên). Điểm đáng chú ý khi làm việc với một môi giới là họ là những đại lý cá nhân không phụ thuộc vào một nguồn cung duy nhất cho sản phẩm. Họ linh hoạt trong việc mua hàng từ bất kỳ nhà sản xuất hoặc nhà buôn nào. Nếu bạn có thể hợp tác với một nhà môi giới tốt, bạn có thể nhận được một thỏa thuận hấp dẫn bất cứ khi nào bạn muốn mua hàng.

Lợi ích thứ hai khi hợp tác với một môi giới là họ có thể cung cấp cho bạn những sản phẩm không phổ biến. Ví dụ, để tăng giá trị của máy bán hàng tự động, bạn có thể đôi khi bán các sản phẩm hiếm hoi trong một thời gian giới



hạn để làm hào hứng khán giả thường xuyên của bạn. Môi giới của bạn là người có thể dễ dàng tìm được những mặt hàng đó cho bạn.

Một trong những lợi ích quan trọng là môi giới dễ tiếp cận với chủ doanh nghiệp mới. Môi giới là những nhà thầu độc lập; do đó, họ hợp tác với chủ doanh nghiệp mới để mở rộng mạng lưới khách hàng của họ. Điều này có thể là cơ hội cho bạn gia nhập trò chơi với sự cố gắng tối thiểu.

Tuy nhiên, môi giới thật tuyệt vời nếu bạn có thể tìm được một người tốt. Tuy nhiên, một số môi giới đã kinh doanh từ nhiều thập kỷ và có thể chỉ làm việc với các tổ chức hoặc công ty lớn. Do đó, họ có thể không tiếp nhận chủ doanh nghiệp nhỏ với kế hoạch thanh toán nhỏ.

Mặt tiêu cực thứ hai của môi giới là họ có thể chỉ độc quyền với một thương hiệu. Một lần nữa, lòng trung thành là tuyệt vời, nhưng trong trường hợp của bạn, bạn có thể cần các sản phẩm khác nhau từ các thương hiệu khác nhau, và những môi giới này có thể không phù hợp.

## **Cash and Carry**

Các đơn vị khác như nhà bán buôn và môi giới có thể cung cấp cho bạn các phương thức thanh toán linh hoạt, nhưng loại thực thể này (cash & carry) yêu cầu bạn trả tiền trước. Họ không cung cấp bất kỳ dịch vụ giao hàng nào, vì vậy bạn sẽ nhận hàng trong một ngày và thanh toán toàn bộ số tiền một lần và tự vận chuyển hàng hóa đến máy bán hàng của bạn. Họ chỉ cung cấp hàng hóa; trách nhiệm của bạn là giao hàng, thanh toán và tất cả những việc khác. Vì vậy, cash and carry là một lựa chọn tốt nếu bạn có thể đảm nhận mọi thứ từ đầu. Tuy nhiên, tôi không khuyến nghị phương pháp này cho hầu hết mọi người vì có nhiều sự lựa chọn tốt hơn.

Cash and Carry có thể được hợp tác với nhà bán buôn (điều này tốt). Họ có thể cung cấp hàng hóa cho bạn đúng thời hạn trực tiếp từ nhà bán buôn. Vì bạn thanh toán đầy đủ, bạn có thể tùy chỉnh đơn đặt hàng theo ý muốn và họ sẽ thực hiện cho bạn - số lượng sản phẩm, kích thước đơn hàng, v.v.

Điểm yếu duy nhất tôi có thể tìm thấy trong phương pháp cash and carry là bạn phải trả toàn bộ số tiền trước. Khi lập ngân sách, bạn phải thêm tổng số tiền ban đầu vào. Cũng có khả năng người mà bạn mua sản phẩm (sử dụng cash and carry) có thể cách xa vị trí máy bán hàng của bạn. Điều đó sẽ tăng thời gian và chi phí giao hàng và làm tăng nguy cơ hư hỏng sản phẩm.

### **Supermarket Memberships**

Siêu thị cũng cung cấp dịch vụ cho khách hàng cá nhân. Bạn có thể đi vào như một khách hàng thay vì là một đối tác và mua các mặt hàng bạn cần theo số lượng lớn. Hầu hết các nơi thực hiện các chiến dịch quảng cáo và ưu đãi giảm giá mạnh để thu hút khách hàng mới. Đây là một cách tuyệt vời để bắt đầu và có hàng tồn kho ban đầu cho doanh nghiệp.

Mặc dù việc lựa chọn sản phẩm có thể bị giới hạn và bạn có thể phải trả một khoản phí hàng năm, siêu thị là một nơi tuyệt vời cho máy bán hàng tự động. Nơi đó luôn đông người mua hàng hàng ngày, và mọi người sẵn sàng mua. Bạn hợp tác với siêu thị và bán hàng bằng máy bán hàng tự động của mình; bất kỳ lợi nhuận nào bạn kiếm được, bạn sẽ chia sẻ một phần với họ.

Siêu thị mở cửa cho công chúng nên số lượng hàng tồn kho có thể không còn nếu bạn chậm trễ. Vì vậy, nếu bạn đã quyết định sử dụng thành viên siêu thị, hãy mua hàng ngay thay vì chờ đợi và tăng thêm tổn thất do trì hoãn.

**Để lựa chọn những mặt hàng phù hợp cho máy bán hàng tự động của họ, hãy trả lời các câu hỏi sau**

- Sản phẩm nào phổ biến nhất?
- Xu hướng thực phẩm cho bạn biết điều gì?
- Ngân sách của bạn là bao nhiêu?
- Nhu cầu và mục tiêu của bạn là gì?
- Các mặt hàng nào gây hứng thú cho bạn?

**Để tìm kiếm nhà cung cấp phù hợp, hãy sử dụng năm bước sau:**

- Tìm kiếm trong các thư mục trực tuyến

Có nhiều thư mục trực tuyến nơi bạn có thể tìm danh sách các nhà cung cấp buôn sỉ tốt nhất cho bất kỳ danh mục sản phẩm nào. Các thư mục trực tuyến giúp dễ dàng tìm các nhà cung cấp tốt và cung cấp thông tin hữu ích.

- Triển lãm và hội chợ thương mại

Các triển lãm thương mại bán lẻ là nơi tuyệt vời để tìm nhà cung cấp. Các nhà bán lẻ và nhà sản xuất trưng bày sản phẩm mới nhất của họ cho công chúng tại các triển lãm thương mại. Điều này giúp các nhà bán lẻ dễ dàng thảo luận kinh doanh với nhà cung cấp và đặt câu hỏi cho họ. Hầu hết thời gian, các nhà trưng bày tại triển lãm thương mại có những giao dịch tuyệt vời.

- Các ấn phẩm kinh doanh

Nhận các bản tin và tạp chí liên quan đến kinh doanh. Rất có thể, mỗi công ty quảng cáo trong những tạp chí này là nhà sản xuất hoặc nhà cung cấp. Trong các quảng cáo tạp chí, nên có một số chục nhà cung cấp.

- Máy tìm kiếm

Một cuộc tìm kiếm nhanh trên Google sẽ cung cấp cho bạn một số kết quả, đừng giới hạn nghiên cứu của bạn chỉ trong trang 1 và 2, mà bạn nên đi xa đến trang 4 và 5; bạn sẽ bất ngờ. Nếu bạn muốn tìm nhà cung cấp địa phương, hãy đặt vị trí của bạn vào truy vấn tìm kiếm, và đừng quên xem qua danh sách tìm kiếm liên quan của Google.

- Giới thiệu

Hỏi các cửa hàng, nhóm hoặc câu lạc bộ trong khu vực của bạn để được gợi ý. Ngay cả khi họ không biết trực tiếp bất kỳ người nào, họ cũng có thể biết ai đó. Luôn có cơ hội khi bạn khám phá các liên hệ của mọi người.

**Để sắp xếp hàng trong máy bán tự động một cách hiệu quả, hãy tham khảo những gợi ý sau:**

- Tạo kho hàng đầu tiên đặc biệt

Người ta sẽ xây dựng ý kiến của mình dựa trên các mặt hàng nhận được từ máy bán tự động và với giá cả như thế nào. Do đó, kho hàng đầu tiên là một trong những yếu tố quan trọng nhất. Nó cũng giúp bạn hiểu rõ sản phẩm nào đang hot trên thị trường và sản phẩm nào không.

- Theo dõi doanh số và kho hàng

Theo dõi doanh số bán và số lượng hàng còn lại trong máy sau một khoảng thời gian nhất định. Nếu một mặt hàng hết hàng hoặc chỉ còn một vài sản phẩm, bạn biết rằng sản phẩm đó là thiết yếu đối với những người đi bộ qua máy của bạn. Vì vậy, lần mua hàng tiếp theo, hãy mua nhiều hơn các mặt hàng phổ biến hơn và ít hơn các mặt hàng khác để tạo ra nhiều yêu cầu và duy trì sự đa dạng.

- Thay thế mặt hàng không bán được

Nếu một mặt hàng không được bán, bạn có thể thay thế bằng mặt hàng đang được yêu cầu để tạo ra nguồn cung cấp mới. Gợi ý khác là hỏi chủ sở hữu khách sạn, trung tâm thương mại hoặc bất kỳ địa điểm nào bạn đặt máy bán tự động. Hỏi họ mặt hàng mà người ta mua nhiều hơn, từ máy của bạn hay từ máy khác. Họ có thể biết và cho bạn biết vì bạn sẽ trả hoa hồng cho họ.

Khi bạn đến thăm máy bán hàng tự động của mình, bạn nên mang theo thêm hàng tồn kho phụ để trường hợp những mặt hàng trước đã bán hết. Nếu bạn có một máy bán hàng tự động thông minh, bạn sẽ biết chính xác bao nhiêu hàng hoá bạn cần. Tuy nhiên, bạn cũng có thể nhớ và phân tích các bản ghi của mình để xác định những sản phẩm được bán hết trước và có nhu cầu cao hơn. Sau đó, bạn có thể mang những mặt hàng đó để nạp lại máy bán hàng tự động.

Hơn nữa, tôi thích gặp gỡ khách hàng của mình khi tôi đến để nạp lại hoặc sửa chữa máy bán hàng tự động. Điều này giúp khách hàng của tôi có thể chia sẻ với tôi về những trải nghiệm của họ. Đôi khi, khách hàng không ghét bạn hoặc doanh nghiệp của bạn; họ thực sự đang gặp vấn đề mà họ muốn chia sẻ với bạn. Bạn phải sẵn lòng lắng nghe cả hai phía để đưa ra quyết định thông thái.

Khi khách hàng của bạn cho biết những điều gì đó, hãy ghi chú chúng một cách rõ ràng và xem xét chúng. Nếu bạn nhận thấy nhiều người gặp cùng vấn đề tương tự, hãy khắc phục chúng ngay lập tức. Ngược lại, nếu nhiều người thích thú một trong những đặc điểm của bạn, hãy tận dụng điều đó và tiếp thị kinh doanh của bạn bằng cách tận dụng đặc điểm đó mà người ta yêu thích. Nói chuyện với khách hàng là một tình huống cùng có lợi cho bạn; đừng bỏ lỡ nó.

Khi bạn mở máy, công việc đầu tiên là thu thập "báo cáo bán hàng" được lưu trữ trên máy. Bạn có thể ghi chú nó trên điện thoại, máy tính bảng hoặc iPad của bạn, hoặc sử dụng một cuốn sổ ghi chú cũ. Ngoài ra, kiểm tra số tiền mà bạn đã thu được sau giai đoạn bán hàng trước đó. Tuy nhiên, như tôi đã đề cập trong các chương trước, bạn không cần phải ghi chú chi tiết nếu bạn có một máy bán hàng tự động thông minh. Nó sẽ cung cấp cho bạn một báo cáo bán hàng trực tiếp trên thiết bị di động của bạn.

- Trước khi rời đi

Kiểm tra danh sách kiểm tra của bạn và xem bạn đã nạp đủ hàng hóa trong lần kiểm tra thường xuyên của bạn đối với máy bán hàng tự động. Nếu vẫn còn một số mặt hàng chưa được nạp và bạn không có chúng, ghi chú lại và quay trở lại với hàng hóa. Kiểm tra xem mọi thứ có hoạt động mượt mà hay không, sau đó bạn có thể rời khỏi điểm đặt để đi đến điểm đặt khác hoặc trở về nhà.

Đó là tất cả cho bây giờ; trong chương sắp tới, bạn sẽ học cách quản lý máy bán hàng tự động của mình. Kinh doanh máy bán hàng tự động không đòi hỏi quản lý nhiều, nhưng chắc chắn có một số mẹo có thể hữu ích. Bạn sẽ học được tất cả trong chương tiếp theo.

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 | 024.3395.5588

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