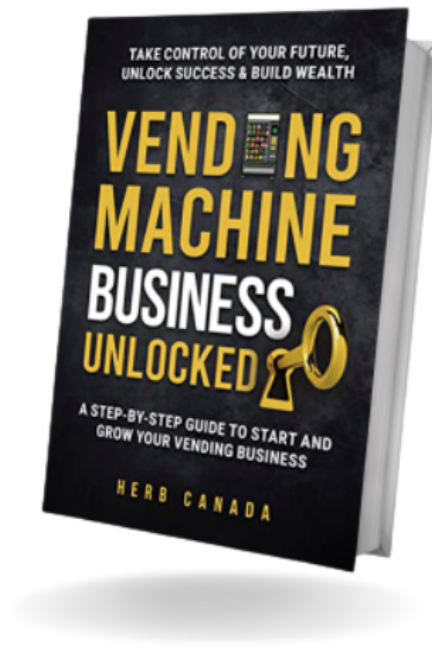


Dịch sách – Chương 8

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.

CÁC ĐIỀU NÊN LÀM VÀ KHÔNG NÊN LÀM KHI KHỞI NGHIỆP

"Một doanh nhân cần gì để bắt đầu một doanh nghiệp? Ba điều đơn giản: Hiểu sản phẩm của bạn tốt hơn bất kỳ ai khác. Hiểu khách hàng của bạn và có mong muốn mãnh liệt để thành công."

- Dave Thomas (Doanh nhân | Nhà từ thiện) -

Tôi đã thường đọc và chứng kiến một điều thú vị về những "doanh nhân tự phong" - họ nghĩ rằng tất cả những gì họ cần biết là làm thế nào để hoàn thành một việc gì đó. Nhưng không may, họ không dành đủ thời gian vào đầu hoặc giữa quá trình để nhận ra rằng biết điều gì không nên làm cũng là một phẩm chất của những người chiến thắng. Bạn biết đấy, chỉ có 24 giờ trong một ngày và ít hơn 80 năm để đạt được giấc mơ của bạn. Rất có thể rằng bạn đã sống được từ 20% đến 40% cuộc đời của mình, và bất kể bạn muốn bao nhiêu, bạn cũng không thể mắc tất cả các lỗi trên thế giới và học từ đó để trở nên khôn ngoan.

Vậy thay vào đó, bạn nên làm gì? Hãy tìm kiếm những người trong khu vực của bạn và nghiên cứu về họ. Xem xét những gì họ đã làm để đạt được thành công hoặc đối mặt với thất bại; đó là một cơ hội. Bạn có thể là người làm điều không thể, hoặc bạn nhận ra rằng nó không thể được thực hiện và tiếp tục đi. Dù thế nào, bạn sẽ luôn học được điều có giá trị từ mỗi cá nhân.

Nam và nữ đã bước chân trên trái đất hàng triệu năm; chúng ta biết điều đó bởi vì họ để lại di sản của mình dưới dạng các bia đá và sách vở. Bạn đang đọc một trong số đó ngay bây giờ. Bạn có thể dành vài ngày để đọc một cuốn sách hoàn chỉnh và học được tất cả những bài học từ cuộc đời của một người.

Đúng là đáng kinh ngạc, phải không? Người đó đã dành 60-100 năm trong cuộc đời để theo đuổi những điều mà bạn muốn đạt được, và bạn có thể tiếp thu kiến thức về những gì hoạt động và không hoạt động thông qua một ví dụ thực tế. Đó là một trong những lý do tại sao tôi đã bắt đầu viết cuốn sách của mình.

Ý của tôi ở đây là: hãy học cách làm và cũng học cách tránh, và bạn sẽ thành công nhanh hơn trong dự án kinh doanh của mình. Tất nhiên, bạn sẽ gặp phải rất nhiều thông tin và bài học như vậy trong chương này, vì vậy hãy bắt đầu với các điều cần làm trước, được không?

NHỮNG ĐIỀU NÊN LÀM

Lauris Liberts đã nói: "Đừng chờ đợi thời điểm đúng để bắt đầu một doanh nghiệp. Nó không bao giờ đến. Bắt đầu bất cứ khi nào. Ngay bây giờ." Tôi tin rằng điều đó hoàn toàn đúng. Thời điểm đúng để biết hoặc làm điều gì đó không phải là hôm nay; nó là "ngay bây giờ".

Tương tự, có một tục ngữ nói rằng "thời điểm tốt nhất để làm điều đó là ngày hôm qua; thời điểm tốt nhì là ngay bây giờ." Do đó, giá trị của "ngay bây giờ" cao hơn đáng kể so với hôm nay. Vì vậy, hãy để tôi giới thiệu cho bạn một số điều cần làm ngay bây giờ.

1. Thường xuyên kiểm tra máy bán hàng tự động của bạn:

Tôi nói điều này cho tất cả các chủ doanh nghiệp máy bán hàng tự động, nhưng họ luôn trả lời như nhau: "Chúng tôi đang xây dựng một nguồn thu nhập thụ động, và ý đồ chính là ở nhà và kiếm tiền." Tuy nhiên, việc thăm quan doanh nghiệp của bạn một vài lần trong tháng sẽ là tốt nhất. Bạn không thể bỏ bê hoàn toàn và nghĩ rằng tiền sẽ đến mà không cần làm gì. Nếu bạn muốn

doanh nghiệp của mình phát triển và mở rộng trong dài hạn đồng thời tăng lợi nhuận, bạn phải thể hiện một chút nỗ lực, bạn của tôi.

Khi tôi nói về việc thăm quan đều đặn, tôi không có ý đến hàng ngày. Đó có thể là việc ghé thăm hàng tuần, nhưng nó cần được đều đặn. Việc này giúp bạn hiểu rõ nhu cầu của doanh nghiệp của bạn. Nó cung cấp thông tin quan trọng như các mặt hàng bạn cần, các sản phẩm bán chạy nhất, các sản phẩm bán chậm nhất, việc thay thế các sản phẩm hết hạn, và nhiều hơn nữa. Khi bạn biết chính xác mục đích của việc thăm quan, chúng trở nên không thể thiếu.

Kiểm tra máy của bạn; chúng sẽ hoạt động trong thời gian dài hơn. Tuy nhiên, cũng cần có một số lần thăm để kiểm tra xem mọi thứ có hoạt động theo kế hoạch hay không. Bạn có thể tận dụng một số lần thăm này để làm sạch máy bán hàng tự động và sử dụng những lần khác để nạp đầy các mặt hàng.

Như tôi đã đề cập trong chương trước, bạn sẽ gặp một số khách hàng thường xuyên khi bạn thăm quan. Họ có thể chia sẻ một số thông tin với bạn hoặc thậm chí đánh giá cao sự tiện lợi mà bạn mang lại cho họ. Những lần thăm này không được tính là công việc; chúng mang lại niềm vui khi giúp bạn nâng cao sự tự tin và tăng trưởng đột phá. Tôi hy vọng bạn hiểu được tầm quan trọng của việc thăm quan đều đặn và cố gắng áp dụng chúng vào doanh nghiệp của bạn.

2. Phân tích và duy trì:

Điểm này là một phần mở rộng của điểm trước đó. Khi bạn thăm quan các máy hàng ngày, bạn nhận ra các mẫu và nhận được ý tưởng mới. Hãy phân tích những tình huống đó một cách tốt hơn, sau đó cố gắng duy trì cơ cấu cơ bản mà bạn đã thiết lập.

Trong kinh doanh máy bán hàng tự động, đừng đưa ra quyết định dựa trên giả định của bạn; luôn xem xét dữ liệu trước và sau đó lên kế hoạch cho tương

lai. Nếu bạn có khả năng siêu nhiên cho phép bạn biết mọi thứ sẽ xảy ra trong tương lai với độ chính xác 100%, thì tất nhiên bạn có thể nghe theo ý kiến của mình. Tuy nhiên, cho đến khi có điều đó xảy ra, hãy sử dụng các phương pháp hợp lý như sự thật, dữ liệu và nghiên cứu.

Duy trì doanh nghiệp của bạn có nghĩa là đảm bảo kho hàng của bạn luôn sẵn sàng khi nhanh chóng hết hàng. Giữ các hồ sơ đúng đắn cho thấy doanh số bán hàng, doanh thu, lợi nhuận và đầu tư của bạn. Sau khi bạn có dữ liệu thực tế, bạn có thể sử dụng nó để dự đoán doanh số bán hàng trong tương lai; đó không phải là một dự đoán khi bạn có dữ liệu cứng nhắc.

3. Lựa chọn sản phẩm một cách khôn ngoan:

Trong chương sáu, chúng ta đã tìm hiểu rằng sản phẩm của bạn là rất quan trọng và bạn phải chọn chúng một cách khôn ngoan, bởi vì toàn bộ doanh nghiệp của bạn phụ thuộc vào chúng. Khi chọn một sản phẩm, có nhiều tiêu chí để phân tích, và giá cả là một trong những yếu tố quan trọng.

Đầu tiên và quan trọng nhất, chất lượng là yếu tố quyết định chính cho một sản phẩm. Nếu bạn đang lưỡng lự giữa hai sản phẩm tương tự, hãy chọn sản phẩm có chất lượng tốt hơn. Sau khi lọc ra tất cả các sản phẩm dựa trên chất lượng của chúng, điều thứ hai mà bạn có thể phân biệt một sản phẩm là sự sẵn có và phổ biến của mặt hàng đó. Nếu nhiều người thích sử dụng sản phẩm đó hàng ngày, bạn không cần lo lắng gì; bạn đã có một lợi thế bền vững. Tuy nhiên, nếu bạn chọn một sản phẩm mà chỉ có một số ít người thích, bạn có thể phải chờ đợi một thời gian để thấy bất kỳ kỷ lục doanh số bán hàng nào đột phá.

Hãy nhìn vào Amazon; họ là một trong năm "công ty nghìn tỷ đô la" bởi vì họ bán những thứ mà mọi người đều muốn. Họ có mọi thứ từ một cây viết bút giá 1 đô la đến những thiết bị trị giá 50.000 đô la. Không quan trọng người

đó là ai, họ sẽ có ít nhất một thứ mà họ có thể mua từ Amazon. Vì vậy, không có gì ngạc nhiên khi Jeff Bezos đã kiếm được hơn 200 tỷ đô la.

Một ví dụ khác, giả sử bạn có hai máy, một cái bán bộ dụng cụ sơ cứu và cái kia là máy pha cà phê. Bạn sẽ nhận thấy rằng máy pha cà phê cần được nạp thường xuyên hơn so với bộ dụng cụ sơ cứu; tại sao bạn nghĩ như vậy? Bởi vì bị thương đối với một người bình thường là một sự kiện hiếm, và họ chỉ mua bộ dụng cụ sơ cứu khi cần thiết. Tôi đang nói về công chúng chung, không phải các bệnh viện mua số lượng lớn.

Ngược lại, khi một người bình thường thức dậy, họ đầu tiên nghĩ đến cà phê. Thật vậy, không phải ai cũng thích cà phê, nhưng đa số thích và tỉnh táo nhờ vào đồ uống này. Do đó, bạn luôn có khách hàng tìm kiếm một tách cà phê nhanh chóng trong suốt cả ngày lẫn đêm.

Tuy nhiên, đừng vội vàng lắp đặt một máy pha cà phê chỉ vì tôi nói rằng nó sẽ hoạt động; nó có thể hoạt động, nhưng đó không phải là lý do thực sự để bạn tham gia vào kinh doanh cà phê. Thay vào đó, hãy tiến hành công việc tìm hiểu kỹ lưỡng của bạn và đưa ra một kết luận công bằng dựa trên bằng chứng cứng, nghiên cứu và khảo sát. Đó là cách bạn xây dựng nền tảng vững chắc cho một doanh nghiệp thành công.

4. Luôn sẵn sàng và cảnh giác

Tôi không phải người hâm mộ của điều này, nhưng nó là điều không thể tránh được. Khi bạn điều hành một doanh nghiệp, luôn có cơ hội cho những đối thủ mới xuất hiện và chiếm hết mọi thứ của bạn. Họ có thể sở hữu nguồn vốn sâu hơn, công nghệ cao hơn hoặc một nguồn tài nguyên đáng kể. Tuy nhiên, để phân biệt bản thân khỏi những người mới, bạn cần đảm bảo rằng mình luôn theo kịp xu hướng.

Xu hướng thay đổi hàng ngày, và mọi người chuyển từ một xu hướng sang xu hướng khác, giống như cách họ thay đổi quần áo. Kinh doanh là một trò chơi của xu hướng, và bạn nên luôn cập nhật và luôn mang đến những điều mới nhất.

Hãy xem các thiết bị Apple; vi xử lý M1 mới nhất mà họ ra mắt vào năm 2021 đã nhanh gấp 10 lần bất kỳ laptop công nghiệp nào có thể cung cấp. Tuy nhiên, không ai sánh được với hiệu suất và tùy chọn của nó. Đúng, giá cả là quá đáng, nhưng một số thiết bị có thể thực hiện nhiều nhiệm vụ hơn bất kỳ ai cần. Nhưng vào năm 2022, họ đã cho ra mắt các bộ phận phần cứng hoạt động nhanh hơn nữa, sử dụng chip M2. Điều đó thực sự thú vị vì tôi nhận ra rằng Apple không chỉ đuổi kịp xu hướng. Họ đã tạo ra xu hướng và xây dựng những rào cản cao hơn, để không có công ty nào dám xâm phạm vào lĩnh vực của họ. Đó là lý do tại sao họ có giá trị hơn một ngàn tỷ đô la.

Điều đó giống như Elon Musk bán xe Tesla của mình và cho phép thanh toán bằng Bitcoin. Ông nhận ra rằng đó là một xu hướng mà mọi người theo đuổi và sẽ tiếp tục có giá trị trong thời gian dài. Ông đang cố gắng phổ biến tiền điện tử. Tôi lặp lại điều này, nếu bạn không thể tạo ra xu hướng, điều đó không sao cả, nhưng ít nhất hãy cố gắng để cập nhật với những xu hướng đó và triển khai chúng trong doanh nghiệp của bạn.

5. Trở thành người bảo vệ cho doanh nghiệp của bạn:

Bạn đã đổ kiến thức, tiền bạc, thời gian và năng lượng của mình vào việc xây dựng doanh nghiệp này; bạn nên có bản năng để bảo vệ nó trong khả năng tốt nhất của bạn. Làm thế nào để làm điều đó? Để bắt đầu, hãy đảm bảo kiểm soát các tài sản trí tuệ của bạn. Hãy đảm bảo bạn tiến hành gia hạn những tài sản trí tuệ này đúng thời hạn và giữ chúng được kiểm soát—tên thương hiệu độc đáo của bạn rất quan trọng. Bạn phải đăng ký kinh doanh mới, đăng ký nhãn hiệu và thậm chí cả tên miền (dot-com) dưới tên của bạn.

Thứ hai, bạn nên cập nhật với những xu hướng mới nhất và triển khai chúng trong doanh nghiệp của bạn; điều này đảm bảo rằng bạn luôn tiến xa hơn đối thủ của mình. Họ sẽ không bao giờ bắt kịp bạn vì bạn liên tục cải tiến. Một doanh nghiệp nên khơi dậy ngọn lửa bên trong bạn để triệu hồi tất cả sự dũng cảm, đam mê và năng lượng của bạn, sau đó hướng nó vào một thực thể duy nhất, doanh nghiệp của bạn. Đó là cách bạn cung cấp những yếu tố cần thiết để đạt được sự tăng trưởng lành mạnh.

6. Luôn nghĩ về mở rộng

Bạn đã khởi động doanh nghiệp này thông qua nhiều khó khăn và rắc rối chỉ để duy trì một cơ cấu nhỏ gọn sao? Tôi không nghĩ vậy! Mục tiêu của bạn là xây dựng một nền tảng vững chắc để triển khai đế chế của bạn. Hãy suy nghĩ về việc thêm nhiều máy bán hàng nếu có thể, vì càng nhiều càng tốt. Nếu một máy bán hàng đủ để trang trải chi phí của bạn, thì việc thêm một vài máy nữa có thể thay thế mức lương hiện tại của bạn.

Hơn nữa, khi bạn có đủ vốn từ những máy bán hàng ban đầu, hãy mua thêm máy và đặt chúng ở các vị trí tuyệt vời. Một thiết bị có thể đáp ứng nhu cầu của bạn, cái thứ hai có thể cung cấp tiền mặt bổ sung, cái thứ ba sẽ đáp ứng mong muốn của bạn, và cái thứ tư sẽ giúp bạn thay thế mức lương hiện tại. Máy bán hàng thứ năm sẽ duy trì tất cả những cái trước đó, và máy thứ sáu sẽ giúp bạn độc lập tài chính. Tiếp tục thêm máy bán hàng, và giá trị tài sản ròng của bạn sẽ tăng vọt.

7. Ghi lại những sai lầm của bạn và học từ chúng

Tôi tự tin rằng những người không học từ những sai lầm của mình là tự mãn vì họ nghĩ rằng đó chỉ là một tai nạn. Không ai thất bại mà không có lý do; bạn thất bại chỉ vì bạn đã làm sai điều gì đó. Mã nguồn không biên dịch được vì lỗi; chiếc xe không khởi động vì dây cáp không được nối lại; bạn không đạt

được thành công đáng kể vì bạn không đặt tâm huyết vào đó. Tất cả những điều này xảy ra vì một cá nhân đã mắc phải một sai lầm, nhưng mắc sai lầm cũng là chuyện bình thường. Tôi trân trọng tất cả những sai lầm mà tôi đã mắc phải và muốn mắc thêm nữa. Ngay khi bạn mắc sai lầm, hãy viết chúng lại và phân tích chúng từng chữ cuối cùng. Bạn đã làm gì sai mà khiến kinh doanh của bạn đổ vỡ? Thời điểm không đúng? Vị trí không tốt? Máy không được chăm sóc? Sản phẩm của bạn bị hỏng? Dịch vụ khách hàng không thích hợp? Đặt câu hỏi khó khăn như thế và hãy thành thật với chính bạn. Mở lòng và thành thật với chính mình là điều tốt nhất bạn có thể làm. Đừng nói ngọt ngào để tự an ủi mình. Tôi muốn câu trả lời thẳng thắn, và tôi muốn nhận được chúng từ bạn ngay bây giờ!

Khi bạn nhận ra sai lầm mà mình đã mắc phải, hãy chấp nhận nó ngay lập tức. Đây là một hành động tự thương hại nếu bạn đơn giản là từ chối một phần của doanh nghiệp của mình. Hãy chấp nhận và chịu trách nhiệm cho hành động của mình. Điều này không có nghĩa là bạn sẽ ngồi suy nghĩ và tự hành hạ bản thân mình.

Hãy xác định vấn đề, chấp nhận rằng bạn đã mắc sai lầm, cố gắng tìm giải pháp, triển khai nó trong kinh doanh của bạn và không bao giờ lặp lại nó. Đó là cách đơn giản nhất để học từ những sai lầm của bạn.

8. Ra quyết định nhanh chóng

Việc quyết đoán và không do dự là một phẩm chất của những chủ doanh nghiệp thành công. Giữ vào những gì không mang lại kết quả không phải là phong cách của bạn. Nếu sau vài tuần bạn nhận ra rằng vị trí không đáng giá, hãy thay đổi! Đúng, bạn có mối quan hệ tốt với chủ sở hữu hiện tại; bạn đã thuê nhanh chóng, và sẽ có một số khó khăn và thời gian chờ đợi. Nhưng dù sao, tôi vẫn muốn bạn không giằng giật.

Hãy ra quyết định nhanh chóng. Bạn có muốn tiếp tục ở cùng một nơi và gánh chịu tổn thất, hay bỏ một chút công sức để chuyển đổi vị trí và tạo lợi nhuận? Sự lựa chọn là của bạn. Thay vì lãng phí thời gian và tiền bạc vào một việc không hiệu quả, tôi sẽ ra quyết định nhanh chóng và luôn sẵn sàng hành động, và bạn cũng nên làm như vậy. Nếu bạn nhận ra điều gì đó không hoạt động, hãy hành động; nếu không, ai đó khác sẽ dễ dàng lấy đi vị trí hiện tại của bạn.

Ngược lại, nếu vị trí mà bạn đã đặt máy bán hàng tại đó cực kỳ sinh lợi, bạn có một cơ hội tuyệt vời. Bạn có thể thêm một máy khác ở cùng vị trí và cố gắng chiếm lĩnh khu vực đó. Mọi người mua hàng từ máy bán hàng tự động đều nên là khách hàng của bạn. Bằng cách thêm một vài máy bổ sung, bạn có thể phục vụ hiệu quả hơn cho nhiều người. Càng đặt nhiều máy ở một khu vực, bạn càng kiếm được nhiều tiền và chiếm lĩnh thị trường. Vì vậy, hãy làm điều đó!

CÁC LỖI KHÔNG NÊN MẮC PHẢI

Biết điều gì cần làm mở ra cánh cửa của cơ hội, trong khi biết điều gì không nên làm ngăn bạn khỏi mắc phải sai lầm và phá sản. Vì vậy, chúng ta hãy nhanh chóng đi qua danh sách những điều bạn không nên làm trong kinh doanh máy bán hàng tự động của bạn. Không bao giờ có phản ứng tiêu cực trên khuôn mặt của bạn Đó là kinh doanh, bạn ơi; mọi thứ sẽ diễn ra theo những biến đổi bất ngờ thỉnh thoảng. Nếu bạn phản ứng quá mức với mọi tình huống tiêu cực, sẽ có sự hoang mang và hỗn loạn; những doanh nghiệp như vậy không tồn tại lâu dài. Điều này không sao cả nếu bạn không có bất kỳ bán hàng nào trong những tuần đầu tiên; điều đó không có nghĩa là mọi người sẽ không bao giờ mua gì cả. Bạn phải kiên nhẫn và sẵn lòng kiên trì vì tương lai của chính bạn. Tôi đã nói cho bạn biết phải tàn nhẫn và chiếm ưu thế khi mọi thứ suôn sẻ, nhưng hãy kiên nhẫn khi trời thời khó khăn, máy bán hàng đầy và ngăn tiền trống rỗng. Có khả năng rằng bạn sẽ đưa ra quyết định sai lầm khi cảm thấy bất ổn vì sự tăng lên của tình trạng không ổn định cảm xúc. Đừng thay đổi vị trí chỉ vì một tuần hoặc một tháng tồi tệ. Bạn có thể có những suy nghĩ tiêu cực về sự lựa chọn của mình và bắt đầu hoài nghi về bản thân. Tuy nhiên, đó chỉ là một trở ngại tạm thời, không phải là một thất bại vĩnh viễn. Bạn vẫn còn thời gian để vượt qua và chiến thắng.

1. Đừng kết hợp sở thích cá nhân với kinh doanh mà không nghiên cứu:

Khi bắt đầu, dễ dàng vượt qua ranh giới giữa sở thích cá nhân và yêu cầu kinh doanh. Máy bạn chọn nên được nghiên cứu kỹ trước khi thiết lập. Đừng bắt đầu một máy bán đồ uống lạnh cụ thể chỉ vì bạn thích nó. Khả năng là, hương vị và màu sắc bạn thích không được ưa chuộng bởi bất kỳ ai khác. Nếu bạn vội vàng mua rất nhiều đồ uống lạnh, bạn có thể phải dùng chúng hết trước ngày hết hạn. Những gì bạn thích khác với những gì mọi người muốn. Bạn không nên chuyển sở thích của mình sang người khác và ép buộc họ mua. Bạn phải tìm

hiểu những gì họ thích và cung cấp cho họ một cách thuận tiện nhất; đó là cách để vận hành một doanh nghiệp thành công.

2. Đừng thụ động chỉ vì thành công ban đầu:

Tôi biết cảm giác tuyệt vời khi bạn xây dựng một điều gì đó và nó mang lại kết quả. Một vài trăm đô la bỏ sung đang đến, và bạn nghĩ cuộc sống tuyệt vời, hãy thả lỏng; lựa chọn tồi tệ! Liệu tôi đã không nói cho bạn luôn luôn hoạt động và cập nhật với những xu hướng mới nhất sao? Nếu bạn nằm yên và thư giãn, nghĩ rằng tiền sẽ đến giống như tháng trước, bạn có thể bị bất ngờ. Không có lý do gì để bạn thưởng thức trong những tháng đầu. Bạn vẫn còn nhiều việc phải hoàn thành. Bạn có bắt đầu doanh nghiệp của mình với lợi nhuận đáng kể? Tuyệt vời, giữ đà và đảm bảo bạn duy trì đà đó. Sử dụng đòn bẩy và tiếp tục cải thiện, hoặc bạn có thể bỏ lỡ cơ hội và sự ưu ái đi kèm. Hãy kiên định; bạn không cảm thấy thoải mái với một vài trăm đô la. Bạn đang xây dựng một đế chế; bạn không thể thư giãn sau khi chỉ xây dựng một bức tường; còn 100 bức tường nữa để xây, vì vậy hãy đứng lên và làm việc; bạn sẽ rất vui khi làm như vậy, tin tôi!

3. Đừng giả định bất cứ điều gì trừ khi có chứng cứ:

Tôi luôn coi đây là tư duy "biết hết" mọi thứ. Nếu bạn tin rằng thị trường sẽ như thế này, điều này sẽ xảy ra, và đó là điều bạn nên làm; thì rất có thể bạn sẽ thất bại. Trong kinh doanh, bạn không bao giờ giả định mọi thứ, vì đó là trò chơi khó đoán nhất trên hành tinh này; nó luôn khiến mọi thứ thú vị. Hãy học và thực hiện các điều khi bạn tiến đi; điều này tiết kiệm thời gian và mang lại kết quả tức thì để bạn đánh giá và khởi động lại. Chỉ triển khai những điều bạn đã biết và tránh xa những điều chưa biết cho đến khi bạn dành thời gian hiểu rõ điều đó là gì. Ví dụ, tôi sẽ không bao giờ đầu tư vào kinh doanh máy bán hàng tự động nếu tôi chưa tìm hiểu về cách hoạt động và lợi nhuận của nó từ đầu. Mỗi khi bạn đứng trước quyết định, hãy tự hỏi: "Liệu tôi có biết gì về vấn đề cụ

thể này không?" Nếu không, hãy tránh xa hoặc học hỏi, nhưng đừng bao giờ hành động chỉ dựa trên linh cảm. Đó không phải là một bộ phim hoặc anime; nếu bạn làm sai, không ai sẽ xuất hiện vào phút cuối và cứu nguy; bạn sẽ phải đối mặt với hậu quả một mình; hãy cẩn thận.

4. Đừng để máy tự động hoạt động không được giám sát:

Tôi không đề cập đến việc lười biếng hoặc cố tình bỏ qua việc kiểm tra máy bán hàng của bạn. Đôi khi, bạn có thể rời khỏi thành phố, đi nghỉ mát hoặc làm một việc gì đó khiến bạn xa rời doanh nghiệp của mình. Trong thời gian đó, hãy sắp xếp cho ai đó chăm sóc doanh nghiệp của bạn. Bạn không muốn phải dọn dẹp mớ hỗn độn khi trở về vì việc để doanh nghiệp không được giám sát là một kế hoạch để thua lỗ. Bạn sẽ nhanh chóng quên đi niềm vui mà bạn có được trong kỳ nghỉ nhỏ của mình nếu bạn trở về và phải đối mặt với một sai lầm và gánh chịu thiệt hại. Nếu bạn có một máy thông minh có thể báo cáo hàng tuần về hiệu suất hoạt động của nó, bạn có thể an tâm hơn một chút. Nhưng nếu không có, bạn buộc phải hoãn kỳ nghỉ trừ khi bạn xây dựng một đội ngũ hoặc để lại ai đó trực tiếp. Dù sao đi nữa, bạn không bao giờ nên bỏ bê máy bán hàng tự động của mình.

5. Đừng trở thành nạn nhân của sự trì hoãn:

Tôi muốn bạn hiểu rằng nếu bạn chờ đợi 12 tháng để có một vị trí tuyệt vời mang lại cho bạn 300 đô la mỗi tuần từ một máy duy nhất, bạn đang bỏ lỡ rất nhiều cơ hội. Rất tiếc, có một quy tắc trong số các chủ sở hữu máy bán hàng tự động, đặc biệt là những người mới, là cố gắng tìm kiếm vị trí tuyệt vời và không để ý đến những vị trí khác. Điều đó không phải là tư duy tốt nhất khi bắt đầu. Bạn có thể chọn một vị trí tốt nhì sẵn có và thiết lập máy đầu tiên của bạn. Điều đó có thể mang lại cho bạn khoảng 100 đô la mỗi tuần, tức là khoảng 5000 đô la mỗi năm. Đến cuối năm, bạn đã có một máy khác sẵn sàng. Vì vậy, bạn

không chỉ tăng thu nhập từ 100 đô la lên 300 đô la bằng cách chờ đợi một vị trí hàng đầu; bạn đã mất 5000-8000 đô la do quyết định này.

Bắt đầu ngay hôm nay và chọn vị trí tốt nhất bạn có thể, vì nếu bạn phải chờ đợi một năm hoặc hai để bắt đầu, bạn sẽ bị tụt lại so với các đối thủ của bạn. Có một tình huống khác có thể xảy ra, bạn có thể chọn chờ đợi một năm, và đến tháng Mười hai, bạn có thể được thông báo rằng bạn có thể phải chờ đợi thêm 12 tháng nữa. Bây giờ, khi bạn buồn và nghĩ rằng bạn có thể quay lại và bắt đầu ở vị trí tốt nhì, thì cũng đã mất. Vì vậy, bằng cách chờ đợi, bạn không chỉ mất tiền mà còn mất cơ hội tuyệt vời nhất để trở nên tự do tài chính. Vì vậy hãy tinh táo và tập trung vào hiện thực hơn là một thế giới mơ hồ; bạn sẽ kiếm được nhiều tiền hơn theo cách này.

Chúng ta đã đến cuối chương này, và bạn đã ghi chú tất cả những điều cần và không nên làm mà chúng ta đã thảo luận trong chương này, vì chúng rất quan trọng cho các hoạt động tương lai của bạn.

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