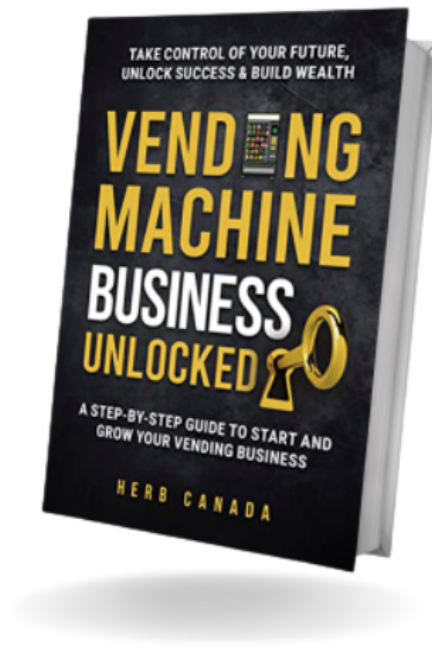


Dịch sách – Chương 10

## **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.*

## KẾT THÚC

*"Tôi chưa bao giờ mơ về thành công. Tôi đã làm việc để đạt được nó."*

- Estee Lauder (Đồng sáng lập Estee Lauder) -

Bây giờ bạn đã hiểu về kinh doanh máy bán hàng tự động, bạn có thể thấy rằng đây là một ngành kinh doanh linh hoạt, có lợi nhuận và tiện lợi, đặc biệt đối với những người khởi nghiệp mới. Nó cung cấp một loạt các lựa chọn về những gì để bán và nơi bạn có thể bán chúng. Bảo dưỡng và duy trì máy bán hàng tự động tương đối không tốn kém, và một máy bán hàng tự động có lưu lượng khách hàng tốt có tiềm năng mang về hàng trăm đô la hoặc hơn mỗi tháng nếu được quản lý một cách đúng đắn.

Hơn nữa, bạn có thể tái đầu tư một phần lợi nhuận vào kinh doanh của mình và phát triển bằng cách:

- Mua thêm máy bán hàng tự động
- Thêm màn hình cảm ứng hoặc phần mềm mới vào giao diện người dùng hiện tại
- Đầu tư vào hệ thống quản lý hàng tồn kho
- Mua camera an ninh để giám sát máy hoặc
- Thuê một nhân viên để giúp đỡ về dịch vụ khách hàng, tìm kiếm địa điểm và cung cấp hàng hóa.

Chúng ta đều biết rằng ngày nay, mọi người ngày càng bận rộn. Họ thường tìm kiếm những cách nhanh chóng để có được những gì họ cần, và máy bán hàng tự động giúp họ dễ dàng có được những gì họ cần ngay lập tức. Không chỉ vậy, kinh doanh máy bán hàng tự động còn mang lại rất nhiều cơ hội kinh doanh có thể rất có lợi nhuận.

Thu nhập gần như bán thụ động mà bạn kiếm được từ máy bán hàng tự động sẽ giúp bạn thay thế công việc toàn thời gian và sống một cuộc sống tự do tuyệt đối. Bạn có thể dùng những giờ làm việc thêm này để theo đuổi ước mơ, bắt đầu một doanh nghiệp khác hoặc đi nghỉ mát hàng đọt với gia đình của bạn. Vì vậy, hãy nhớ rằng kinh doanh này có thể là sự thay đổi mà bạn đã chờ đợi, hãy tận dụng tối đa nó.

Tôi biết rằng bạn đang háo hức để bắt đầu, nhưng tôi muốn nhấn mạnh những yếu tố hoặc bài học quan trọng chúng ta đã đề cập trong cuốn sách này. Điều đó sẽ giúp bạn ghi nhớ; nếu bạn muốn tìm hiểu thêm, bạn luôn có thể quay lại phần đó và đọc lại nó.

## NHỮNG ĐIỂM NHẤN QUAN TRỌNG

1. Cái bạn bán đầu tiên là vẻ bề ngoài. Vì vậy, để đảm bảo khách hàng của bạn quay trở lại và mua hàng, hãy chú ý đến diện mạo của máy bán hàng tự động của bạn, xu hướng sản phẩm, sự cạnh tranh và phương thức thanh toán. Điều này sẽ cải thiện doanh số bán hàng của bạn đáng kể, đặc biệt khi bạn cung cấp một sản phẩm cần thiết ở vị trí đúng.

2. Doanh số bán hàng của máy bán hàng tự động cao nhất là ở nơi làm việc, theo Hiệp hội Merchandising Tự động Quốc gia. Đồng thời, các doanh nghiệp máy bán hàng tự động nhỏ có thể lấp đầy các niên tảng mà các tập đoàn lớn không muốn phục vụ.

Hãy nhớ rằng khách hàng hài lòng sẽ dẫn đến lợi nhuận cao hơn. Vì vậy, hãy làm việc một cách thông minh, không chỉ làm việc chăm chỉ.

3. Đặt máy của bạn ở những nơi dễ đến bằng xe ô tô vì bạn hoặc nhân viên của bạn thường đi đường đó để bảo dưỡng và nạp hàng cho máy của bạn.

4. Nếu bạn chọn mô hình thức ăn uống truyền thống, doanh nghiệp của bạn sẽ cần các giấy phép vệ sinh và thực phẩm. Loại hoặc số giấy phép sẽ thay đổi tùy thuộc vào việc bạn bán thực phẩm đã đóng gói trước hay thực phẩm máy nấu và chuẩn bị. Một số giấy tờ pháp lý có thể bao gồm giấy phép vận hành và giấy phép bán hàng. Các giấy phép và giấy tờ pháp lý này sẽ phần lớn xác định chi phí kinh doanh máy bán hàng tự động.

5. Hãy có một tài khoản ngân hàng cho doanh nghiệp nhỏ của bạn. Tốt nhất là giữ tài khoản tiền cá nhân và doanh nghiệp nhỏ, và chi tiêu riêng biệt để tránh trách nhiệm cá nhân.

6. Hãy có tư duy kiên nhẫn không lay chuyển trong những ngày kinh doanh khó khăn và chiến thắng mặc dù. Đọc sách, nghe podcast hoặc tham gia các buổi hội thảo nếu cần, nhưng hãy xây dựng tư duy trước tiên.

7. Hãy có một kế hoạch định rõ điểm bắt đầu và điểm kết thúc và chỉ ra con đường bạn dự định đi. Nếu gặp trở ngại, hãy tìm một đường vòng, nhưng đừng từ bỏ mục tiêu.

8. Xây dựng mối quan hệ mạnh mẽ với nhà cung cấp hoặc nguồn hàng của bạn, vì bạn thường xuyên liên hệ với họ.

9. Quản lý máy và doanh nghiệp của bạn tốt, để nó luôn hoạt động và cung cấp dòng tiền. Hãy suy nghĩ về cách mở rộng doanh nghiệp của bạn.

10. Đánh liều và kiên nhẫn cho đến khi bạn đạt được kết quả mà bạn đã tưởng tượng. Đó là dấu hiệu của một doanh nhân quyết đoán.

Những mẹo này đã làm cho nhiều doanh nhân phát đạt trong lĩnh vực kinh doanh máy bán hàng tự động. Tuy nhiên, bạn cũng có thể tận dụng những phương pháp này.

Đó là tất cả những gì chúng tôi muốn chia sẻ. Chúng tôi đã nhấn mạnh hầu hết các điểm quan trọng bạn cần biết. Tuy nhiên, nếu bạn không nhớ rõ một điểm cụ thể nào đó, vui lòng quay lại chương đó và đọc lại. Kiến thức toàn diện được đạt được thông qua sự lặp lại. Vì vậy, hãy tiếp tục thực hành các mẹo đã được đề ra và thực hiện chúng để đạt được kết quả tối đa.

Tôi mong được gặp bạn ở đỉnh cao của kinh doanh máy bán hàng tự động.

Chúng ta sẽ gặp lại với một chủ đề và dữ liệu mới sớm, cho đến khi đó, hãy tiếp tục học hỏi và áp dụng những bài học.


Hẹn gặp lại lần sau!

-----  
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