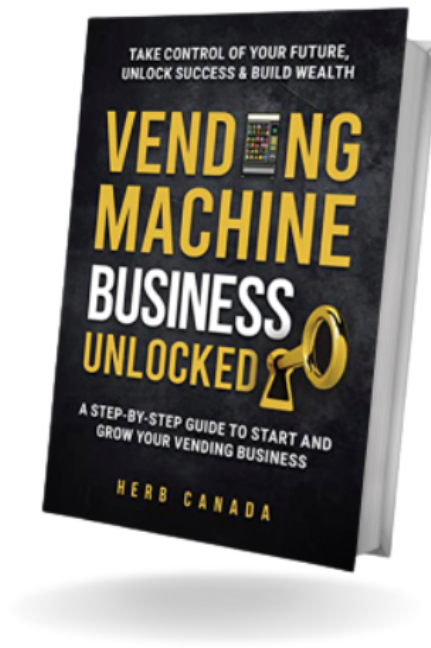


Dịch sách – Chương 9

## **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.*

## GIA TẶNG LỢI NHUẬN CỦA BẠN

*"Lợi nhuận trong kinh doanh đến từ khách hàng quay lại; khách hàng tự hào về dự án hoặc dịch vụ của bạn, và sau đó mang theo bạn bè."*

- W. Edwards Deming (Kỹ sư | Giáo sư | Tác giả) -

Mọi người đều thích lợi nhuận, phải không? Mục đích chính của việc khởi nghiệp là tập trung chủ yếu vào việc tạo ra lợi nhuận. Trong chương này, chúng ta sẽ thảo luận về một số cách nổi bật để kiếm thêm tiền trong kinh doanh máy bán hàng tự động của bạn. Đã đến lúc để trí tưởng tượng bay cao. Hãy nghĩ xem, bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền khi kinh doanh? Năm ngàn đô la? Mười ngàn đô la thì sao? Điều đó sẽ tuyệt vời, phải không? Đó là nhiều tiền hơn 90% công việc có thể trả lương. Bạn có háo hức kiếm mười ngàn đô la không?

Chờ một chút, còn làm sao với một trăm ngàn đô la? Có thể làm bạn căng bụng và làm bạn mỉm cười, đúng không? Tôi cũng cảm nhận được điều đó; thật không thể tin được rằng có một khả năng như vậy tồn tại. Bạn sẽ làm việc chăm chỉ đến đâu trong kinh doanh của mình, khi biết rằng bạn có thể kiếm được 100.000 đô la từ đó?

Bây giờ hãy làm điều điên rồ hơn nữa; tôi nói cho bạn biết rằng bạn có thể trở thành triệu phú thông qua việc vận hành một công ty máy bán hàng tự động? Bạn có thể nghĩ rằng đó chỉ là quảng cáo thổi phồng, nhưng hãy chờ đấy. Trước khi bạn hoàn toàn từ chối khả năng đó, tôi có một số bằng chứng để chứng minh lời tuyên bố của mình.

Một người đàn ông ở Los Angeles đã xây dựng một công ty máy bán hàng tự động trị giá hai triệu đô la. Tên của ông ta là Gary Yamauchi. Ông sở hữu một trong những công ty máy bán hàng lớn nhất ở LA. Business Insider đã ghi

lại câu chuyện của ông ta. Công ty của Gary hàng năm kiếm hơn 2 triệu đô la từ dự án máy bán hàng của mình.

Gary đã từng là thành viên hội đồng đặc cử, làm thị trường và là một cầu thủ chuyên nghiệp. Ông kiếm tiền bằng cách giành chiến thắng trong các trận đấu và nhận tiền thưởng. Gary đã đầu tư tất cả vào dự án kinh doanh bất động sản của mình. Thật không may, ngay khi dự án hoàn thành, khủng hoảng kinh tế năm 1980 xảy ra và ông ta mất tất cả.

Ông không có nơi nào để đi, và mặc dù là một sinh viên giỏi và cựu vận động viên chuyên nghiệp, ông ta từ chối trở thành một kẻ kiêu căng tự mãn. Thay vào đó, ông ta khiêm tốn và nhanh chóng nhận một công việc tại Commerce Casino. Trong thời gian làm nhân viên bở sòng bạc, ông đã thiết lập một mối quan hệ tốt với đồng nghiệp của mình. Gary phát hiện ra rằng một trong số đồng nghiệp của mình đang muốn bán một phần công ty máy bán hàng tự động của mình. Gary nghĩ rằng đó có thể là một khoản đầu tư tốt và đã mua lại công ty đó. Sớm thôi, ông bắt đầu phát triển công ty.

Khi Gary tiếp quản, gần sáu tài khoản đang tạo ra khoảng 2.000 đô la mỗi tháng trong doanh thu tổng cho chủ sở hữu công ty.

Sau khi áp dụng kỹ năng kinh doanh của mình, Gary sớm nhận ra rằng doanh nghiệp máy bán hàng tự động của ông đang tăng trưởng ở mức 200%. Gary tiếp tục điều này trong khoảng 18 tháng và nhận ra rằng ông có thể sống nhờ vào việc này. Được hỗ trợ bởi vợ mình, ông tái đầu tư tất cả tiền vào công ty và thiết lập mối quan hệ làm việc với Coca-cola.

Vào thời điểm đó, Coca-cola đang mở rộng dòng sản phẩm đồ uống của mình và Gary nhìn thấy một cơ hội lớn. Coca-cola không muốn đồ uống lạnh đứng một mình trên đường cao tốc. Do đó, họ bắt đầu thiết lập các máy bán đồ ăn nhẹ có tên là Tri-star, một công ty do Gary Yamauchi dẫn đầu.

Giống như mọi người khác, Gary bắt đầu với một máy và từ từ mở rộng sở hữu 600 máy bán hàng tự động trên toàn Los Angeles. Tiếp theo, ông thuê được không gian riêng tại các địa điểm như Caltech và East LA colleges. Hơn nữa, Tri Star không mất quá nhiều thời gian để kiếm hơn 2 triệu đô la hàng năm. Sớm thôi, ba người con trai của Gary, Kevin, David và Trent, đã gia nhập doanh nghiệp gia đình.

Bạn thấy không có gì là không thể với đam mê trong chúng ta. Nếu bạn tin rằng bạn có thể thành lập một doanh nghiệp triệu đô, bạn có thể làm được. Nếu bạn sẵn sàng làm việc, không ai có thể ngăn bạn; thành công là điều không thể tránh khỏi! Vì vậy, hãy đi theo jeo bước của Gary Yamauchi và cố gắng áp dụng những bài học của ông để bắt chước thành công của ông.

Câu chuyện của Gary là một câu chuyện đáng ngưỡng mộ. Bạn cũng có thể xây dựng một đế chế nếu bạn cống hiến 100% sự quyết tâm và niềm đam mê của mình cho công việc kinh doanh máy bán hàng tự động. Trong phần tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ một số mẹo giúp bạn tăng lợi nhuận một cách đáng kể.

## **MỘT SỐ MẸO ĐỂ NÂNG CAO LỢI NHUẬN CỦA BẠN**

Có hàng chục cách để kiếm nhiều tiền, và bạn có thể sử dụng tất cả nếu bạn muốn. Nhưng không mọi kế hoạch đều phù hợp với mọi người, vì vậy hãy sử dụng kế hoạch phù hợp với bạn. Ai đó đã từng nói, "Điều hoạt động với tôi có thể không hoạt động với bạn." Ngay cả khi mọi người tuân theo cùng các bước, vẫn sẽ có sự khác biệt giữa họ. Có rất nhiều tình huống khác nhau, mạng lưới và nguồn lực, và ngay cả sự may mắn cũng có thể giúp ích. Tuy nhiên, mọi người đều có thể sử dụng một số mẹo để kiếm thêm tiền. Phần này sẽ liệt kê một số mẹo tốt nhất hoạt động cho phần lớn mọi người.

## **1. Chuyển đổi điểm đặt**

Đây chính là ý tôi khi nói về việc chọn điểm đặt thứ hai tốt nhất nếu bạn không thể có điểm đặt tốt nhất. Hãy thử các điểm đặt khác nhau và tìm hiểu điều gì hoạt động cho bạn. Nếu bạn đang ở một địa điểm cụ thể, hãy phân tích hiệu suất của các máy bán hàng của bạn và tạo ra một kế hoạch dựa trên những phát hiện đó. Bạn có đang làm trung bình mặc dù đã cố gắng cực độ? Bạn có thể làm tốt hơn nếu máy của bạn được đặt ở một điểm khác không? Nếu câu trả lời là có, bạn cần thay đổi điểm đặt của mình, điều này sẽ tăng lợi nhuận đáng kể.

Ví dụ, giả sử có 50 người đi qua máy của bạn hàng ngày, và tỷ lệ chuyển đổi gần 10%, đó là một tỷ lệ tốt. Điều đó có nghĩa là bạn thuyết phục được năm người mua hàng mỗi ngày. Ngược lại, nếu bạn đặt cùng máy vào một điểm mà có 200 người làm việc hoặc đi qua hàng ngày, thì cùng tỷ lệ chuyển đổi 10%, bạn sẽ có 20 người mua hàng.

Chỉ bằng việc thay đổi điểm đặt, bạn sẽ kiếm được gấp bốn lần lợi nhuận. Điều đó thật kinh khủng nếu bạn tính toán thu nhập của mình theo tuần, tháng hoặc năm.

## **2. Tăng số lượng máy bán hàng**

Khi bạn thấy tiền đang vào, thay vì tiêu hao vào chiếc iPhone mới, hãy tái đầu tư lợi nhuận vào doanh nghiệp và mua thêm máy để mở rộng nhanh hơn. Điều này khá đơn giản; nếu bạn kiếm được 100 đô la mỗi tháng từ một máy, bạn sẽ kiếm được 200 đô la mỗi tháng từ hai máy, 400 đô la từ bốn máy và 1000 đô la từ mười máy.

Bạn có thể thiết lập thêm máy bên cạnh máy hiện tại hoặc tìm một địa điểm mới để chiếm đóng. Dù trong trường hợp nào, bạn sẽ có nhiều tiền hơn mỗi ngày.

## **3. Xây dựng trải nghiệm tích cực**

Mọi người nhớ cảm giác của mình khi đến một địa điểm nào đó. Giả sử khách hàng của bạn đến và gặp sự cố khi rút tiền hoặc máy không phát ra sản phẩm một cách đúng cách. Trong trường hợp đó, họ sẽ nhớ lại trải nghiệm xấu và chia sẻ nó với bạn bè và gia đình. Điều này càng nguy hiểm hơn trong thế giới kỹ thuật số, nơi họ có thể chia sẻ trải nghiệm của mình với toàn bộ thế giới. Vì vậy, bạn phải cố gắng hơn để đảm bảo mỗi khách hàng nhận được những gì họ muốn mà không gặp rắc rối.

#### **4. Nhanh chóng sửa lỗi**

Mỗi máy bán hàng, tại một thời điểm nào đó, sẽ gặp một số lỗi có thể đe dọa doanh nghiệp của bạn. Ví dụ, có thể có một lỗi trong việc phát ra âm thanh từ máy phân phối, tiền có thể bị kẹt, số tiền còn lại có thể không được phát ra, hoặc sản phẩm được phát ra có thể khác so với yêu cầu. Những vấn đề như vậy thường xảy ra sau một thời gian; nếu bạn có một máy cũ, bạn có thể gặp chúng thường xuyên hơn. Tuy nhiên, trước hết, bạn nên đảm bảo rằng máy của bạn hoạt động hoàn hảo mà không có bất kỳ lỗi nào.

Điều đầu tiên bạn có thể làm là xác nhận liệu khách hàng có đặt hàng và nhận được sản phẩm một cách ngay lập tức không. Nếu có, đó là một dấu hiệu tốt. Tuy nhiên, hãy sửa chữa ngay lập tức nếu bạn phát hiện một lỗi nhỏ và có khả năng tiền bị kẹt hoặc sản phẩm không được phát ra. Đừng chờ đến cuối tuần hoặc tháng sau; sửa lỗi càng sớm càng tốt. Bạn không bao giờ biết có bao nhiêu người khác sẽ có một trải nghiệm xấu trong thời gian chờ đó. Đừng có mạo hiểm hoặc đặt doanh nghiệp của bạn vào vị trí khó khăn mà không có lợi ích tiềm năng. Hãy nhanh nhẹn trong việc cung cấp sản phẩm chất lượng tốt nhất có thể; mọi người luôn yêu thích sự tiện lợi và tốc độ.

Đây là lý do tại sao tôi nhấn mạnh rằng bạn nên thường xuyên kiểm tra máy bán hàng của mình. Khi bạn làm điều đó, bạn có thể kiểm tra xem mọi thứ có hoạt động tốt hay không. Nếu bạn phát hiện một vấn đề, hãy sửa chữa nó và

làm cho giao dịch trở nên dễ dàng nhất có thể, vì như tôi đã đề cập trước đây, tất cả cùng nhau tạo thành một trải nghiệm. Bạn đang cố gắng cung cấp một trải nghiệm trọn vẹn cho khách hàng của bạn, và một máy có lỗi sẽ làm hỏng danh tiếng của bạn. Tiến hành bảo dưỡng định kỳ và chăm sóc máy bán hàng của bạn, đây là một cách để tăng lợi nhuận vì sẽ có ít thời gian gián đoạn hơn.

## **5. Hãy sáng tạo**

Tôi không phải là người duy nhất trong khu vực này muốn bắt đầu một doanh nghiệp máy bán hàng tự động. Đừng bao giờ cho rằng bạn đơn độc trong lĩnh vực này; bạn sẽ có những đối thủ khác đến để lấy đi những gì bạn đã xây dựng. Sẽ có những đối thủ tại mỗi giai đoạn của cuộc hành trình, cả với bạn.

Vi vậy, để duy trì sự ưu thế và giữ chân khách hàng trung thành của bạn, bạn cần sáng tạo và đổi mới càng nhiều càng tốt. Hãy cập nhật với xu hướng và cài đặt công nghệ và hệ thống mới trong doanh nghiệp của bạn để trở nên hiệu quả và hiệu quả hơn. Nổi bật khỏi đám đông, và mọi người sẽ biết bạn tồn tại.

Nếu tất cả các máy bán hàng khác chỉ chấp nhận thanh toán bằng tiền mặt, hãy tiến lên các phương thức thanh toán mới. Cho phép khách hàng thanh toán bằng thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ của họ. Nếu đối thủ của bạn bắt kịp và thêm phương thức thanh toán bằng thẻ vào máy của họ, hãy đi một bước xa hơn và thêm tính năng quét và thanh toán. Mọi người di chuyển với điện thoại di động của họ; việc họ có thể thanh toán bằng thiết bị trong tay giúp tiết kiệm thời gian và làm cho giao dịch trở nên dễ dàng hơn.

Hãy nhìn vào Apple, họ cung cấp một số sản phẩm đắt đỏ nhất trên thị trường. Tuy nhiên, sản phẩm của họ bền, dễ sử dụng và mang đến cảm giác cao cấp. Họ đã đặt một tiêu chuẩn với dòng sản phẩm iPhone, iPad và laptop của họ. Họ không muốn giảm giá sản phẩm của mình, nhưng họ cũng muốn mọi người đều sở hữu sản phẩm của họ.

Vì vậy, để cho phép mọi người sở hữu một sản phẩm Apple, họ đã tạo ra một giải pháp tuyệt vời, Apple Pay Later. Đây là một dịch vụ cho phép người mua mua sản phẩm và trả tiền vào một thời điểm sau này hoặc dưới hình thức trả góp. Apple có một nguồn tiền dự trữ lớn, vì vậy việc triển khai tính năng như này dễ dàng. Tôi chắc chắn rằng khi tính năng trả sau được công bố công khai, Apple sẽ bán được nhiều iPhone và iPad hơn hàng ngày.

Đây chính là trò chơi của sự đổi mới; ngay cả khi bạn là một công ty tỷ đô, đừng bao giờ ngừng sức sáng tạo của mình.

## **6. Liên tục phân tích kinh doanh**

Theo dõi hiệu suất kinh doanh của bạn là rất quan trọng vì nó kể lại những gì hoạt động và không hoạt động. Vì vậy, tôi khuyên bạn nên thường xuyên tham gia phân tích doanh nghiệp. Thu thập dữ liệu cứng về doanh nghiệp của bạn, doanh số, sự phổ biến của sản phẩm và hành vi của khách hàng. Máy bán hàng của bạn sẽ ghi lại tất cả những điều này. Nhiệm vụ của bạn là phân tích dữ liệu và đưa ra quyết định nhanh chóng giúp bạn duy trì vị trí hàng đầu.

Khi bạn phân tích khách hàng của mình, bạn hiểu được hành vi của họ, từ đó giúp bạn cung cấp trải nghiệm cá nhân hóa. Ví dụ, nếu bạn nhận thấy rằng hầu hết khách hàng của bạn quan tâm đến một mặt hàng cụ thể, bạn có thể đặt nó phía trước máy để thu hút những khách hàng đó. Phân tích cũng mang lại cho bạn sức mạnh để đưa ra quyết định có căn cứ. Ví dụ, nếu khách hàng của bạn không mang theo tiền mặt, điều đó phổ biến trong thế giới hiện đại, bạn có thể cho họ lựa chọn thanh toán từ điện thoại hoặc thẻ.

Hơn nữa, trong quá trình phân tích doanh nghiệp của bạn, bạn cũng có thể gặp một số vấn đề mà khách hàng không thích. Bạn có thể ngừng thực hiện những thực hành hoặc sản phẩm đó và giữ chân khách hàng. Bạn chỉ có được thông tin này khi bạn cố gắng phân tích thị trường của mình.



Bạn có nhìn thấy một số lỗi? Sửa chúng! Có cách tốt hơn để thực hiện một hoạt động cụ thể trong giao dịch của bạn? Hãy thử triển khai nó! Bạn có tin rằng có khả năng cải thiện đáng kể? (Luôn luôn có khả năng cải thiện), thì hãy làm điều đó! Có một số sản phẩm được mua nhiều hơn các sản phẩm khác không? Nếu có thể, loại bỏ dòng sản phẩm đó và đặt hàng nhiều hơn cho những gì bán chạy. Thêm các mặt hàng mới và kiểm tra phản hồi của thị trường. Nếu họ thích nó, giữ lại; nếu họ không thích, thay thế nó.

Đó là cách bạn phân tích và đưa ra quyết định. Việc làm như vậy sẽ mang lại lợi nhuận hơn cho bạn hơn là ngồi im đợi người ta mua hàng.

## **7. Đa dạng hóa sản phẩm**

Bạn có thể bán nhiều loại sản phẩm khác nhau trong máy bán hàng tự động của bạn. Đừng chỉ bán một mặt hàng duy nhất; bán các biến thể và cung cấp lựa chọn. Mọi người thích có nhiều sự lựa chọn; đừng hạn chế họ chỉ với một sản phẩm, vì điều đó làm mất khả năng họ đưa ra quyết định và cảm thấy hài lòng với quyết định của mình.

Khi bạn cung cấp một loạt các sản phẩm và cho phép mọi người chọn sản phẩm mà họ muốn mua, điều đó mang lại cho họ một cảm giác mạnh mẽ. Đừng chỉ tập trung vào một loại sản phẩm hoặc thương hiệu duy nhất; điều này có thể gây tổn hại đến doanh nghiệp máy bán hàng tự động của bạn. Thay vào đó, hãy cung cấp một loạt các sản phẩm và bạn sẽ có doanh số. Đây là lý do tại sao chiến lược ba hộp (three-box strategy) rất thành công. Bạn biết chiến lược ba hộp là gì không? Hãy để tôi nói cho bạn.

Nếu bạn chỉ cung cấp cho khách hàng một lựa chọn, họ sẽ mua hoặc không mua. Nếu họ mua, đó là tốt, nhưng nếu họ không mua, bạn sẽ mất tiền. Chiến lược ba hộp được tạo ra để tránh để khách hàng ra đi mà không mua hàng. Đó là một cách tuyệt vời và tinh tế để giữ chân khách hàng, làm cho họ cảm thấy như họ đang mua hàng và thực hiện một giao dịch. Vì vậy, thay vì chỉ có một lựa

chọn, người bán cung cấp cho khách hàng ba lựa chọn để lựa chọn; bây giờ, khách hàng không suy nghĩ về việc liệu họ nên mua hay không; họ suy nghĩ về việc họ nên mua cái nào. Vì vậy, bạn đã điều hướng kết quả theo ý muốn của bạn vì cho dù họ chọn cái nào, sẽ có lợi nhuận.

Ví dụ, một khách hàng đến một rạp chiếu phim và muốn mua bỏng ngô, đúng không? Ai không muốn? Rồi trung tâm chiếu phim cung cấp cho họ ba biến thể; nó có thể là size nhỏ, trung bình hoặc lớn. Nếu họ chỉ cung cấp tùy chọn nhỏ hoặc lớn, những người đến một mình hoặc đi cùng gia đình sẽ không có cách nào để mua hàng, và họ sẽ ra đi. Tuy nhiên, giờ đây họ có thể quyết định, dựa trên sở thích cá nhân, lựa chọn phù hợp với họ. Dù sao đi nữa, cuối cùng vẫn có một giao dịch được thực hiện.

Tuy nhiên, cũng có một mặt tiêu cực mà bạn cần nhận thức, đó là không cung cấp quá nhiều lựa chọn vì nó có thể làm khách hàng bối rối. Sau thành công của chiến lược ba hộp, mọi người đã đi quá xa và cung cấp 8-10 lựa chọn; giờ đây khách hàng rất bối rối. Cung cấp quá nhiều lựa chọn làm khách hàng trở nên quá tải và họ không thể quyết định vì không có sự khác biệt rõ ràng giữa chúng. Do đó, nó trở thành một nguyên nhân khiến người ta quá bối rối để mua và ra đi mà không có bất kỳ giao dịch nào. Vì vậy, khi bạn cung cấp các lựa chọn, hãy đảm bảo rằng bạn cung cấp đủ để khách hàng của bạn có thể dễ dàng phân biệt giữa các sản phẩm, cảm thấy mạnh mẽ trong việc đưa ra quyết định và mua hàng.

## **8. Hỗ trợ khách hàng nhanh chóng**

Bạn phải làm cho khách hàng dễ dàng liên hệ với bạn hoặc văn phòng của bạn bất cứ lúc nào mà không do dự. Người đang dành thời gian liên hệ với bạn là một món quà. Đó là dấu hiệu rằng họ thích sản phẩm của bạn và cần một số cải tiến. Khi họ gọi, hãy lịch sự, lắng nghe khiếu nại của họ và đưa ra các giải pháp nhanh chóng và đầy hứa hẹn.

Dù sản phẩm của bạn có tốt đến đâu, nếu dịch vụ hậu mãi kém, điều đó sẽ thay đổi cách khách hàng nhìn nhận về thương hiệu của bạn. Bạn có thể thậm chí mất đi một khách hàng quý giá. Vì vậy, xin hãy đừng khó tiếp cận; đánh dấu thông tin liên hệ của bạn lên máy và làm cho nó dễ đọc. Tôi nhớ công ty đã cung cấp cho tôi một giải pháp nhanh chóng mà không lãng phí thời gian hoặc năng lượng của tôi; bạn cũng sẽ được ghi nhớ.

Đó là một cử chỉ nhỏ mà sẽ xây dựng lòng tin giữa nhóm người hâm mộ của bạn. Một lần tôi xem phỏng vấn của Kevin O'Leary; ông là một doanh nhân người Canada, và bạn có thể biết ông dưới cái tên "Mr. Wonderful". Ông chỉ vào điện thoại của mình và nói: "Tôi có hai điện thoại, một cho gia đình và bạn bè của tôi, và số điện thoại khác được cung cấp cho gần 10.000 người, bao gồm đồng nghiệp, nhân viên, v.v. Tôi muốn họ biết rằng nếu có bất kỳ điều gì xảy ra, họ có thể liên hệ với tôi bất kỳ lúc nào trong ngày. Mục tiêu chính của việc tiếp cận là giữ cho nhân viên của tôi an tâm, và tôi đã nhận thấy rằng điện thoại của doanh nghiệp tôi hiếm khi reo." Đó là một ý tưởng sâu sắc, và mỗi chủ doanh nghiệp nên học tập tư duy này để sẵn lòng hỗ trợ những người sử dụng dịch vụ của bạn.

## **9. Tặng quà khuyến mại**

Tôi chưa từng thấy một cách hấp dẫn hơn để thu hút khách hàng hiện tại và mới của bạn. Chỉ cần tặng cho họ một điều có giá trị và họ sẽ yêu thích bạn vì điều đó. Thỉnh thoảng, bạn có thể tạo ra một chiết khấu trong một khoảng thời gian giới hạn. Do đó, mọi người sẽ vội vàng đến máy của bạn và mua hàng. Bạn thậm chí có thể thông báo về việc hoàn tiền cho một nhóm khách hàng được chọn. Ví dụ, mỗi khách hàng có thể nhận được hoàn tiền 20% trong một khoảng thời gian giới hạn cho lần mua hàng thứ hai hoặc thứ ba. Đó là một cách khả thi để có được hai hoặc ba giao dịch thay vì một và trả lại một phần nhỏ.

Chúng ta đều thích một chiết khấu hoặc lợi ích miễn phí từ thời gian này đến thời gian khác. Bạn có thể thậm chí tặng miễn phí một cái gì đó, và nó sẽ tạo ra sự quan tâm. Mọi công ty, bất kể kích thước, đều đang tặng quà khuyến mãi với mức độ quá cao để thu hút khách hàng của mình.

## **10. Chọn chất lượng và sự phổ biến hơn là giá cả**

Tôi đã đề cập đến điều này trước đó; bạn luôn phải chọn các sản phẩm chất lượng tốt hơn những sản phẩm rẻ tiền. Người mua hàng nên cảm thấy hài lòng với việc mua hàng của mình. Nếu họ nhận được một sản phẩm kém chất lượng hoặc tệ hơn, họ có thể không quay lại mua hàng thường xuyên. Hơn nữa, hãy lựa chọn các sản phẩm phổ biến trong đối tượng khách hàng mục tiêu của bạn. Đừng mua những món bạn thích hoặc các sản phẩm rẻ tiền. Hãy chọn những gì khách hàng của bạn yêu thích. Nếu họ thích một sản phẩm nào đó và nó hơi vượt quá ngân sách, bạn vẫn nên mua vì mọi người muốn những gì họ muốn. Nếu bạn có thể cung cấp cho họ, hãy làm điều đó, nhưng nếu bạn không thể, người khác sẽ làm điều đó cho họ. Luôn luôn chọn chất lượng tốt hơn giá cả, và lợi nhuận sẽ đến với bạn.

## **11. Tận dụng marketing từ người khác**

Giả sử một công ty đang tung ra một sản phẩm mới và tạo ra rất nhiều sự chú ý xung quanh nó; công ty đó đang tiêu hàng trăm nghìn đô la để làm cho mọi người biết đến sản phẩm của họ. Bạn có thể làm điều này: cung cấp các sản phẩm tươi ngon chính hãng trong máy bán hàng tự động của bạn. Nếu bạn không muốn tiêu quá nhiều tiền cho quảng cáo, đây là một trong những cách tốt nhất để có lợi nhuận.

Khách hàng mục tiêu sẽ nhìn thấy quảng cáo và muốn mua hàng có thể mua từ bạn và làm cho bạn giàu có. Đó có phải là một cách tuyệt vời không? Tôi cũng nghĩ vậy! Bạn phải là người hòa nhập với xu hướng, và chỉ khi đó bạn

mới có thể biết sản phẩm nào đang ra mắt và cách sử dụng nó để tận dụng lợi ích của bạn.

Đây là những mẹo bạn có thể áp dụng để tăng doanh số từ ngày đầu. Không có gì quá phức tạp hay đắt đỏ; bạn chỉ cần sẵn sàng làm việc. Nếu bạn thử tất cả những mẹo này, có khả năng lớn rằng bạn sẽ có lợi nhuận.

Dù cuộc hành trình đã kết thúc, tôi rất tiếc. Tôi muốn bắt tay và cảm ơn bạn đã đọc cuốn sách đến cuối cùng. Hy vọng bạn đã nhận được nhiều thông tin quý giá về cách bắt đầu và phát triển kinh doanh máy bán hàng tự động đầu tiên của bạn.


Trước khi chúng ta chia tay, tôi muốn đưa bạn đến phần kết và nhấn mạnh lại mọi bài học chúng ta đã khám phá trong cuốn sách này. Đây là một cách tuyệt vời để gọi lại và dễ dàng thực hiện. Vậy hãy cùng đến phần kết và nhanh chóng xem qua các điểm quan trọng. Nếu bạn đang thích cuốn sách này, xin vui lòng cân nhắc để lại một đánh giá trung thực. Hẹn gặp lại bạn trong phần cuối cùng!

-----

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