

## ۱۰ راه از دست دادن مشتری

نویسنده: سوزان وارد  
مترجم: سوده قدیمی



محدود کردن ساعات کاری : کافی شاپی که فقط تا ساعت ۳ بعد از ظهر باز است، پزشکی که فقط دو روز در هفته کار می کند،

نانوایی که چند روز در ماه را به دلیل تعطیلات رفتن تعطیل می کند! این ها سه مثال از کسب و کارهایی هستند که هم پول و هم مشتریان را از دست می دهند زیرا از نظر مشتریان محدودیت ساعات کاری شان غیر منطقی به نظر می رسد. البته که ما به عنوان مشتری انتظار نداریم هر وقت از روز و شب که دلمان می خواهد برویم فروشگاه ها را بگردیم یا مثلاً بتوانیم نیمه شب به آرایشگاه رفته تا موهایمان را کوتاه کنیم. اما تفاوت این جاست که ما به این ها به عنوان محدودیت هایی منطقی و معقول نگاه می کنیم. شما به عنوان صاحب کسب و کار باید این امکان را برای مشتری فراهم کنید تا بتواند دسترسی معقول و راحتی به خدمات و محصولات شما داشته باشد و اگر چنین امکانی برای آن ها فراهم نباشد، آن چه را که شما می فروشید از جای دیگری خواهند خرید.

غیر حرفه ای به نظر رسیدن : برای صاحبان کسب و کارهای کوچک، ضرب المثل "برای موفق شدن آراسته باش"، باید به این تغییر پیدا کند "آراسته باش تا روی مشتریان اثر بگذاری". زیرا این جمله خلاصه همه داستان است. شبیه کسی به نظر برسید که مشتری گمان می کند کارش را به خوبی بلد است و به بهترین نحو می تواند انجام دهد. چه آن کار فروختن ابزارهای مختلف و کوچک و بزرگ باشد چه خرید و فروش ملک و خانه افراد. و اگر ظاهر شما مناسب شغلان نباشد حرفه ای به نظر نمی رسید و مشتریان را بدین ترتیب از دست می دهید. البته منظور این نیست که همیشه باید کت و شلوار بپوشید بلکه هدف آن است که با ظاهری آراسته و مناسب، در زمینه شغلی خود متخصص و کاربلد به نظر برسید. نکته دیگری که برای حرفه ای به نظر رسیدن شما لازم است این است که به خوبی به ابزارهای شغلی خود مجهز باشید، برای مثال روزی شخصی برای باغبانی باغچه ای به منزل فردی رفته و از صاحبخانه تقاضای قیچی باغبانی کرده بود. بنابراین تصویر یک فرد حرفه ای تنها منوط به ظاهر فردی نمی شود بلکه شامل تجهیزات و ابزارهای لازم شغلی او نیز است.

میلاد قارونی  
روزنامه نگار

بهتر است که قبل از ورود به بازار چندین نوع ترشی مختلف را تولید کنید و باز خورد آن را از بقیه بگیرید. البته طبع هر کسی متفاوت است! اما با تست حداقل می توانید متوجه میزان مناسب بودن محصول تولیدی خود شوید. این کار شاید حداقل ۶ ماه زمان ببرد که مرحله قبل از ورود به بازار است

# شیرینی یک کسب و کار ترشی!

بعضی کارها انگار به وجود آمده اند تا از آن ها بتوان کسب و کار ساده و خانگی درست کرد. هر چقدر هم که رقبا زیاد و سرسخت تر شود، باز هم جای زیادی برای کار دارند. خب موضوع صحبت ما این بار ترشی خانگی است. دقت داشته باشید که ترشی خانگی نه صنعتی که در کارخانه ها تولید و بسته بندی می شود. خیلی از خانواده ها در کشور ما به ویژه روستاها از درست کردن و فروش همین انواع ترشی، راه درآمدی برای خود به وجود آورده اند؛ اما چگونه؟

توقع نداشته باشید که وقتی از کسی چنین سوالی را کرده اید، او به شما کامل پاسخ دهد. بهتر است که قبل از ورود به بازار چندین نوع ترشی مختلف را تولید کنید و باز خورد آن را از بقیه بگیرید. البته طبع هر کسی متفاوت است؛ اما با تست حداقل می توانید متوجه میزان مناسب بودن محصول تولیدی خود شوید. این کار شاید حداقل ۶ ماه زمان ببرد که مرحله قبل از ورود به بازار است. در این بازاری که رقابت بیش از هر چیزی خود را نمایش می دهد، باید خیلی حساب شده قدم بردارید.

در خصوص سرمایه لازم باید گفت فقط مواد تشکیل دهنده نیست. قفسه برای نگهداری ترشی ها و یخچال برای نگهداری بعضی از آن ها نیاز است. همچنین بهتر است که از همین اول حساب شده جلو بروید. یک بسته بندی شیک و محکم برای کار خود داشته باشید. برای شروع کارتان نیاز نیست به سراغ بسته بندی های خیلی خفن و هزینه بر بروید. یک ظرف شیشه ای یا پلاستیکی برای ریختن مواد غذایی در داخل آن و یک کیف با لوگوی برندتان خیلی خوب خواهد بود. ساده جلو بروید. همچنین یک کارت ویزیت هم داشته باشید. برای حمل و نقل خود هم خیلی خوب فکر کنید. اول از همه بسته بندی شما باید خیلی محکم باشد که در هنگام حمل آسیبی نبیند. دوم این که حتما از روش های مختلف ارسال پشتیبانی کنید. برای شروع بهتر است که از حوزه خودتان شروع کنید. هر بار مشکلات کار را بررسی و برطرف کنید و بعد کم کم گسترش دهید.

اما باز هم یک نکته خیلی بزرگ و مهمی وجود دارد و این که قبل از ورود در خصوص انواع ترشی، روش های تولید و ... خوب مطالعه کنید. این که حالا چند سالی در این حوزه به صورت تفننی فعالیت دارید، دلیلی نمی شود که موفق خواهید بود. بازار با فکر شما کاملاً متفاوت است. شما باید بتوانید برای خود حداقل ترشی تولیدی را توضیح دهید؛ یعنی این که چه خواصی دارد و بهتر است تا کنار چه مواد غذایی مصرف شود؟

ادویه های ترشی شامل نمک، میخک، فلفل سبز، فلفل قرمز، فلفل سیاه، شوید خشک، زنجبیل، سیاه دانه، گلپر، هل، زیره، نعناع خشک، پودر خردل، زردچوبه، موسیر، ادویه ترشی، برگ مو، برگ آلبالو و .. است. میوه ها یا بهتر بگوییم صیفی جات شامل گل کلم، برگ کلم، سبزی معطر خرد شده، فلفل دلمه ای، کرفس، هویج، لوبیا سبز، سیر، فلفل سبز تند، بادمجان، پیاز، سیب زمینی ترشی و سرکه و ... است. سبزی های معطر و مخصوص ترشی هم شامل شوید، نعناع، جعفری، مرزه، گشنیز، ترخان و ریحان است. ظرف هم شما باید به دنبال چند نوع ظرف باشید. بانک های بسیار بزرگ که ترشی را در آن تولید کنید و ظرف های کوچک که ترشی را درون آن بریزید. این ظرف ها می تواند شیشه ای یا پلاستیکی باشد. به نظر شما خرید این ها چقدر هزینه بر است؟ اما تفاوت چیست؟ این سوال اصلی بوده است که باید در همین جا به آن پاسخ دهیم. تفاوت در طرز تهیه ترشی است. هر شخصی فن و تکنیک خاصی دارد.

راه اندازی کسب و کار ترشی فروشی خیلی ساده است. اصلاً خبری از مشکلات بقیه فعالیت ها در آن نیست. البته سختی های خاص خودش را از جمله تمیز بودن، متفاوت بودن، درست کردن و زمان بر بودن و از همه مهم تر چگونگی ایجاد طعم متفاوت دارد؛ اما شما خیلی راحت در اتاق خانه خود بدون این که نیاز باشد تا دکوراسیون آن را به هم بزنید، می توانید فعالیت خود را شروع کنید.

### سرمایه لازم برای کار

این بار برخلاف بقیه مقالات اول از همه به سراغ سرمایه های لازم می رویم. در تهیه ترشی شما به چند ماده مختلف نیاز دارید: ادویه، میوه ها، آب، سبزی و ظرف است. بیشتر آن ها را که باید از بیرون تهیه کنید؛ اما اگر در خانه خود هم باغچه یا درخت میوه ای داشته باشید، خیلی جلوتر خواهید بود و دستتان بازتر است.



## گشت و گذار در مارکت های موبایلی

**وحیده امینی -** در این قسمت از معرفی استارت آپ های جدید در هفته نامه دخیل و خرج به سراغ مارکت های موبایلی می رویم. مارکت های موبایلی در واقع ارائه دهنده نرم افزارهای اندرویدی یا سیستم عامل های دیگری هستند که به کاربران کمک می کنند تا در دنیای اپلیکیشن ها به گشت و گذار بیشتری بپردازند و برای این کار سرعت کار با آن ها نیز بالاست و هر روز خود را با دنیای فناوری به روز نگه می دارند. در ادامه به چند استارت آپ مارکت موبایلی می پردازیم.

### کافه بازار

کافه بازار یکی از معروف ترین مارکت های موبایلی است که برای برنامه های اندرویدی مناسب و در سال ۸۹ اولین نسخه آن وارد بازار شده است. هم اکنون کافه بازار بیش از ۴۰ میلیون کاربر فعال و بیش از ۲۰ هزار توسعه دهنده برنامه های اندرویدی خدمت رسانی دارد. کافه بازار فرصت خوبی را برای توسعه دهندگان فراهم می کند تا با استفاده از معرفی برنامه های خود کسب درآمد کنند. توسعه دهندگان در کافه بازار پلن مخصوص به خود را دارند و می توانند برنامه های خود را به راحتی منتشر و به روز رسانی کنند.

سایت: [www.cafebazaar.ir](http://www.cafebazaar.ir)

### سیبچه

با توجه به این که بازار شرکت اپل در کشور ما در دسترس نیست و سازندگان برنامه های داخلی هم امکان ارائه محصولات خود را برای بازار ایران ندارند بنابراین سیبچه با هدف رفع این مشکلات و ایجاد بستری مناسب برای پخش نرم افزارهای بومی اقدام به ایجاد این برنامه و دسترسی کاربران اپل را به راحتی به نرم افزارها فراهم کرده است. تولید کنندگان در سیبچه می توانند امکان توزیع و دریافت برنامه های خود از کاربران را داشته باشند.

سایت: [www.sibche.com](http://www.sibche.com)

### چارخونه

چارخونه مرجع دیگری است که در واقع بازاری برای ارائه محتوای دیجیتال است و بستر و سامانه ای را برای سرویس تجمیع، توزیع و عرضه نیابتی برنامه، محتوا و محصولات دیجیتال در فضای مجازی و حوزه دیجیتال فراهم کرده است. در این بازار محتوای دیجیتال حوزه هایی مانند بازی، موسیقی، فیلم، کتاب، روزنامه و مجله وجود دارند که کاربران می توانند از آن ها استفاده کنند.

سایت: [www.charkhoneh.com](http://www.charkhoneh.com)

### بابافون

بابافون در واقع یک فروشگاه اینترنتی است که در سال ۹۵ شروع به فعالیت کرده است. گستره ای از کالاهای مختلف برای گروه های مختلف جامعه در این سامانه وجود دارد. در این فروشگاه افزون بر برنامه های تلفن همراه، لوازم جانبی آن، برندهای خاص گوشی، باتری تلفن همراه، تبلت، لپ تاپ و انواع دوربین نیز به فروش می رسد.

سایت: [www.babaphone.ir](http://www.babaphone.ir)