

نحوه ورود به کسب و کار خرید و فروش کتاب های دست دوم

کسب و کار با کتاب

میلاد قارونی
روزنامه نگار

این افزایش خرید و فروش باعث شده است تا ایده راه اندازی فروش کتاب دست دوم در ذهن خیلی از اهالی آن جا بگیرد. حالا اگر شما هم مانند بقیه به فکر راه اندازی چنین کسب و کاری هستید، مطالعه ادامه این مقاله توصیه می شود.

باشید، باید تا می توانید همیشه به دنبال کتاب های دست دوم باشید. افزایش بی رویه قیمت کاغذ و در نتیجه کتاب باعث شده است تا یار مهربان از خانه های بسیاری خارج شود. حالا آن هایی هم که توانایی مالی دارند، ترجیح می دهند که بیشتر به دنبال کتاب های دست دوم باشند تا نو.

بعضی کسب و کارها انگار واقعا هیچ چیز نیاز ندارند. منظورمان همان سرمایه اولیه است. یک فضا و یک میز و چند قفسه تمامی دارایی چنین کسب و کارهایی است. کتاب فروشی دست دوم هم واقعا یکی از همین موارد است. فعالیتی که شما بیشتر از این که به موارد دیگری نیاز داشته

هیچ چیزی نمی خواهد

باور کنید که این کسب و کار مانند بقیه نیست که سرمایه زیادی را بخواهد. در حقیقت شما هر چه سرمایه دارید، باید خرج خرید کتاب های دست دوم و تکمیل کردن فروشگاه خود کنید. یک میز و فضا و چندین قفسه و همچنین کمی بودجه برای تبلیغات کفایت خواهد کرد.

سود خوبی دارد

این کار سود خوبی دارد. به ازای فروش هر کتاب شما می توانید بین ۲۰ تا ۳۰ درصد افزایش قیمت داشته باشید. البته عرف به این صورت است که کتاب دست دوم بین ۴۰ تا ۵۰ درصد قیمت پشت جلد خریداری و بعد متوسط ۲۵ درصد روی آن کشیده می شود. این فرمول حالا بر اساس نوع کتاب و همچنین موقعیت، متفاوت است؛ اما باید در نظر بگیرید که این فعالیت به شدت رقیب دارد. فقط کافی است که کمی نسبت به بقیه گران تر بدهید. خیلی راحت مشتری خود را از دست خواهید داد.

قصد فروش چه نوع کتابی را دارید؟

کتاب فروشی دست دوم خود به چند دسته تقسیم می شود. اولین دسته فروش کتاب های دانشگاهی و درسی است. این گروه همیشه مشتری دارد. به ویژه در شروع هر ترم که دانشجویان و دانش آموزان برای خرید کتاب به چنین مراکزی مراجعه می کنند. عرف قیمت گذاری روی چنین کتاب هایی تقریباً به همان درصد بالاست؛ اما باید گفت که اگر به دنبال بازار در زمان طلایی خودش هستید، بهتر است که به سود کمتر رضایت دهید تا فروشتان افزایش پیدا کند. نکته مهم دیگر این که حتماً منبع خود را به روز و کامل کنید. هر چه قفسه های کتاب فروشی شما کامل تر باشد، مشتریان بیشتری جذب خواهید کرد.



بهتر است که یک حوزه را بگیرید تا کم کم در آن شناخته و معروف شوید.

چند نکته مهم

بیشترین بودجه خود را به خرید کتاب دست دوم برای تکمیل تر کردن مخزن و همچنین تبلیغات برای افزایش فروش اختصاص دهید. اطلاعات خود را در خصوص کتاب ها زیاد کنید تا بهتر بتوانید مشتری خود را راهنمایی کنید. فرمول مشخص و عرفی را برای قیمت گذاری چه در خرید و چه در فروش خود داشته باشید. نه خیلی بالا و نه خیلی پایین قیمت را تعیین کنید. اگر کسب و کارتان فروش کتاب نو است، کتاب های دست دوم را در گوشه ای از قفسه ها قرار دهید تا به ظاهر فروشگاه ها خدشه ای وارد نشود.

این بنشینید که در نقطه ای کتاب فروشی راه اندازی کنید تا کسی شما را پیدا کند، باید گفت که تا ۱۰ سال دیگر اصلاً فعالیت شما وجود نخواهد داشت. این روزها با استفاده از شبکه های اجتماعی و وسایط بسیاری از افراد و حتی فروشگاه ها اقدام به عرضه انواع کتاب های خود می کنند. همین الان اگر شما به اینستاگرام بروید، می توانید صفحات متعددی در این حوزه را پیدا کنید که به خوبی توانسته اند مشتریان دایمی را جذب کنند.

بهترین مکان تبلیغات در قدم اول شبکه های اجتماعی به ویژه اینستاگرام و همچنین سایت است. دوم این که می توانید در کانال ها و گروه های محلی اقدام به تبلیغ کنید. همچنین می توانید در محل خود تبلیغات خود را پخش کنید. به این صورت کم کم شناخته خواهید شد. فقط

اگر قصد فروش رمان و کتاب های غیردرسی را دارید، باید گفت که کارتان سخت است. برای این که شما مشتریان خاصی را می توانید در چنین مواقعی به سمت خود جذب کنید. برای چنین گروهی توصیه می شود که حتماً در کنار کار خود، اقدام به فروش کتاب های دست دوم دانشگاهی و درسی هم بکنید. البته اگر می خواهید که کتاب فروشی تان خاص باشد، می توانید اقدام به خرید و عرضه کتاب های کمیاب بکنید. وقتی بتوانید خودتان را در این حوزه سر زبان ها بیندازید، کم کم مشتریان خاص بیشتری را می توانید به دست بیاورید و فروش تان افزایش خواهد داشت.

چگونه تبلیغ کنید؟

مهم ترین بخش این قسمت است. اگر به امید

تکسوس

تکسوس در سال ۹۶ شروع به کار کرده است و یک جست و جوی سریع و دقیق روی محتوای سایت ها ارائه می دهد. البته این سرویس برای جست و جوی وب سایت های فارسی زبان است و با استفاده از هوش مصنوعی و پردازش زبان فارسی می تواند جست و جویی پیشرفته برای محتوای فارسی ارائه دهد. تکسوس موتور جست و جویی اختصاصی برای هر سایت ارائه می دهد که با توجه به نیازهای مدیر سایت تنظیم شده است و نتایج مطلوب را به کاربران نمایش می دهد. این سامانه ابزارهای جانبی مانند اصلاح غلط املایی، جست و جوی معنایی و پیشنهاد کلمه به کاربر در هنگام جست و جو را نیز دارد.

نستد

نستد در سال ۹۵ با هدف ارائه پلتفرم مدیریت ارتباطات درون و برون سازمانی شروع به کار کرده است. نستد می خواهد ارتباطات صحیح را بستری برای مدیریت ارتباطات فردی و گروهی برای کاربران خود قرار دهد. در واقع هدف اولیه نستد انسجام ارتباطات تیمی در فضای سازمانی بوده است. سرویس نستد به کاربران کمک می کند تا از یک پلتفرم چند لایه ارتباطی استفاده کنند و بتوانند بدون نگرانی به مخاطبان خود دسترسی پیدا و با آن ها ارتباط برقرار کنند.

رزروپ

رزروپ در سال ۹۵ بستری برای ایجاد سرویس نوبت دهی در خصوص کسب و کارها ایجاد کرد که کسب و کارها با استفاده از آن می توانند خودشان صاحب یک سیستم رزرو آنلاین مخصوص به خود شوند. هر کسب و کاری با استفاده از تعریف خدمات و زمان بندی مربوط به هر کدام مشتریان می توانند خدمات آن کسب و کار را به صورت اینترنتی مشاهده و رزرو کنند.

استارت آپ های خدمات سازمانی

وحیده امینی - استارت آپ های خدمات سازمانی به سازمان ها و شرکت های مختلف این امکان را می دهند که کاربران خود را بهتر بشناسند و رفتار آن ها را تحلیل کنند. خدماتی که این استارت آپ ها به شرکت های مختلف ارائه می دهند تنوع بسیاری دارد و از پلتفرم گفت و گوی آنلاین با مشتریان تا انواع ابزار برای رشد کسب و کار آن ها و مدیریت پروژه را شامل می شود. در ادامه به معرفی چند استارت آپ خدمات سازمانی می پردازیم. پس با ما همراه باشید.

پرس لاین

پرس لاین در سال ۹۵ با هدف طراحی پلتفرم ایجاد پرسش نامه و انجام تحقیق و نظرسنجی به کمک آن، کار خود را آغاز کرد. این سامانه به سازمان ها کمک می کند تا بدون نیاز به هیچ گونه زیر ساخت سخت افزاری و حتی دانش برنامه نویسی بتوانند مطالعات مد نظر خود یا هر نوع نظر سنجی را طراحی و از این طریق برای مشتریان و کارکنان یا مخاطبان خود ایمیل کنند و در صفحات اجتماعی به اشتراک بگذارند. همچنین آن ها می توانند این نظر سنجی ها را در وب سایت خود نیز قرار دهند که در این صورت پاسخ هایی که از طرف مخاطبان دریافت می شود به سرعت ثبت شده است و مدیران با استفاده از آن می توانند به تحلیل های آماری بپردازند. سایت: www.porsline.ir