



فوتوفن فروش لوازم خانگی

فروش لوازم خانگی در نظر بعضی ها کار ساده ای است. از نظر آن ها داشتن یک مغازه لوازم خانگی یعنی خرید چند عدد بشقاب و ظروف چینی و پذیرایی از بازار یا مراکز فروش و پر کردن مغازه با آن ها کمی چاشنی سلیقه یا الهام گرفتن از اینترنت. اما به این دوستان باید گفت این تفکر برای گذشته است. با تهیه چند جنس از برندهای مختلف و نشستن در مغازه هیچ اتفاقی نمی افتد. این روزها رقابت به شدت سخت تر و مجرای آن تنگ تر شده است. فروشنده هایی با تفکر سنتی دیگر نمی توانند در این بازار رقابت کنند. اگر بخواهند دوام بیاورند، باید فعالیت شان نسبت به قبل زیادتر شود؛ به ویژه این که بیشتر فروش ها به سمت اینترنتی شدن رفته است. به هر حال هنوز خیلی از افراد هستند که خرید لوازم خانگی خود را به صورت حضوری انجام می دهند. البته اگر فروشگاه اینترنتی هم داشته باشد، توصیه های اولیه موفقیت در هر دو یکسان است. این بار برای یافتن پاسخ در خصوص چگونگی موفقیت و افزایش فروش در لوازم خانگی، به سراغ محمد امیرمنش رفتیم که سال هاست در زمینه فروش انواع لوازم آشپزخانه و خانگی و همچنین لوازم تزیینی و دکوری فعالیت می کند.

و تبلیغات هم دیگر مزیت هایی است که اغلب فروشگاه های فیزیکی آن را دست کم می گیرند. در حقیقت باید ببینید که در محله شما جای چه نوع جسی خالی است. اوضاع مالی مردم منطقه شما چگونه است؟ آیا مردم توانایی خرید کالاهای گران قیمت را دارند؟ آیا مردم در آن منطقه به خرید جنس لوکس رو می آورند و به بازار می روند؟ برای مثال، من نویسنده این مطلب، دوستی داشتم که در یکی از شهرهای استان تهران فروشگاه لوازم خانگی جنس های نیمه لوکس راه اندازی کرد. در اوایل مردم چون عادت داشتند که برای خرید ظروف تزیینی لوکس به تهران بیایند، فروش چندانی نداشت؛ اما با یک کانال تبلیغات و پاخور بودن مغازه (نزدیک بازار اصلی)، بعد از سه سال مشتریان ثابت زیادی پیدا کرده است. در حقیقت او متوجه شده است که مردم برای خرید جنس لوکس به تهران می آیند و در شهر آن ها چنین فروشگاه های نیست. پس خود اقدام به راه اندازی آن کرد.

حد اقل ۵۰ میلیون سرمایه

برای وارد شدن به حوزه کسب و کار لوازم آشپزخانه، چینی و بلور علاوه بر داشتن محلی مناسب نیاز به حداقل سرمایه نقدی ۵۰ میلیون تومان است. البته باید گفت که این حداقل سرمایه برای همین الان است و با توجه به گران شدن قیمت ها، ممکن است که برای خرید همین تعداد سال دیگر ۱۰۰ میلیون بپردازید. هر چند برای فروشنده لوازم خانگی اختلاف وحشتناکی وجود ندارد. محل فروش در هر شهری می تواند متفاوت باشد. باید ببینید که در کجا بیشتر مردم رفت و آمد می کنند.

در آغاز شروع شناختن برندهای ایرانی و خارجی هم مهم است. همچنین داشتن سبد کالایی با تعداد بیشتر اهمیت زیادی دارد؛ یعنی این که اجناس هر چه بیشتر جور بوده و از همه گروه ها باشد، مشتری راحت تر خرید می کند و این یعنی مشتری بیشتری و در نتیجه سوددهی سریع.

البته هزینه های دیگری هم وجود دارد. هزینه هایی مانند دکوراسیون مغازه، اجاره، حمل و نقل و غیره که این ها بسته به نقطه ای که شما در آن فعالیت می کنید، متفاوت است.

برای موفقیت هر چه بیشتر در این کسب و کار باید از ابزار تبلیغاتی روز هم استفاده کرد. خود آقای امیرمنش تجربه فعالیت زیادی در تهران به ویژه بازار بزرگ را دارد؛ اما از تبلیغ در شبکه های اجتماعی غافل نشده و فقط با معرفی و کمی تبلیغ، توانسته از این راه، مشتریان زیادی را به دست بیاورد.

برای شروع باید چه کار کرد؟

این اول سؤال در حوزه فروش لوازم خانگی است. این توصیه را احتمالاً برای شروع هر کسب و کاری شنیده اید: برای شروع هر کسب و کاری نیاز به تحقیقات بازار یابی دارید که اصل اولیه موفقیت است. از طرفی دیگر، داشتن سرمایه نقدی، تجربه، شناخت بازار و شناخت رقبای مهم ترین عواملی هستند که هر کدام به اندازه سهم خود در افزایش فروش و برندینگ تأثیر گذارند.

در این کار، قدم اول پیدا کردن مغازه مناسب است؛ به قول قدیمی ها مغازه باید پاخور داشته باشد. در این حوزه افراد زیادی بودند که با توجه به داشتن سرمایه بالا ولی نداشتن موقعیت مناسب مغازه، با شکست مواجه شدند.

بعد از پیدا کردن محل مناسب شناخت رقبای کسب و کار در اولویت است. باید بررسی کنید در حوزه کسب و کاری شما، چند نفر در آن جابه همین فعالیت مشغول هستند. چگونه فعالیت می کنند. چه چیزی می فروشند و چه چیزی نمی فروشند. آیا نمایندگی برند خاصی در آن نزدیکی وجود دارد؟ هر چند وقت یک بار مغازه آن ها به روز می شود؟ رفتار فروشندگان آن ها چگونه است؟ هر کدام چه تفاوت و مزیتی با همدیگر دارند؟ همه این ها را برای خود بنویسید. تحلیل کنید، این تحلیل و بررسی به شما کمک می کند تا ضعف آن ها را پیدا کنید و یک مزیت رقابتی نسبت به آن ها داشته باشید. ارسال رایگان، تخفیف

چگونه در کسب و کارهای خانگی با انگیزه بمانیم

نویسنده: اسکات آلن
مترجم: سوده قدیمی

پیرو مطلب های قبلی، در این مقاله به آخرین حرف از حفظ انگیزه در کسب و کارهای خانگی می پردازیم.

اگر خود را بیش از اندازه درگیر سختی های کار کنید یا بیش از توانتان از خود کار بکشید، به مرور بی انگیزه تر می شوید. همچنین زمانی که خلق و خوی تان پایین باشد و حال و حوصله کافی نداشته باشید نمی توانید محتوا یا محصول با کیفیتی تولید کنید. طبیعی است که در چنین شرایطی به علت خستگی جسمی و ذهنی، انگیزه تان کم شود یا به کلی انگیزه خود را برای ادامه کار از دست دهید. پس اصلاح کالای ندارد که در چنین وقت هایی دست از ادامه کار بکشید و کمی هم به خودتان استراحت دهید. گاهی اوقات سخت کار کردن، خود دلیلی برای بی انگیزگی می شود. اگر در چنین شرایطی قرار گرفتید یک یا چند روز کار خود را تعطیل کنید، یک کتاب بخوانید، فیلم ببینید و ساعات بیشتری بخوابید. گاهی اوقات کمی استراحت همه آن چیزی است که به آن احتیاج داریم تا با انگیزه بمانیم. کار کردن برای رسیدن به هدف و در کنار آن استراحت کردن ممکن است متناقض به نظر برسد اما هر دوی آن ها نقش مهمی در حفظ انگیزه بازی می کنند. استراحت کردن و کمی بیشتر خوابیدن در روزهای خستگی لزوماً به معنی تنبلی نیست. تنبلی وقتی است که حتی تلاش نمی کنید به خودتان انگیزه بدهید. هر زمان که احساس کردید میان کوهی از کارها گیر افتاده اید، در همین لحظه باید به نحوی روحیه تان را احیا کنید. اگر با همان خستگی ذهنی ادامه دهید بی شک به زودی از پدر می آید اما کمی استراحت کوتاه مدت انگیزه شما را برای برگشت به کار بیشتر می کند. طی این مدت همه چیز در ذهنتان خود به خود مرتب و دسته بندی می شود و بعد از بازگشت به کار می بینید که چقدر راحت تر کارهای روال می افتد.

سمیه
محمد نیا حنایی
روزنامه نگار

فروشنده هایی با تفکر سنتی دیگر نمی توانند در این بازار رقابت کنند. اگر بخواهند دوام بیاورند، باید فعالیت شان نسبت به قبل زیادتر شود؛ به ویژه این که بیشتر فروش ها به سمت اینترنتی شدن رفته است



خودروسواری اشتراکی

استارت آپ هایی که خودرو در اختیار شما می گذارند

وحیده امینی - خودروهایی که در استارت آپ های کرایه خودرو در اختیار کاربران قرار می گیرند از خودروهای صفر کیلومتر تا خودروهای کارکرده و معمولی را شامل می شود و برخی از آن ها تنها در یک شهر و برخی دیگر تمام کشور را پوشش می دهند. استفاده از خودروی اشتراکی ایده ای است که ابتدا در کشورهای خارجی مطرح شد و بازار آن در ایران نیز حساسی داغ شده است که این خودروها برای کسانی که از خودروی خود در مدتی خاص نمی خواهند استفاده کنند کاربرد دارد.

ناواران

مرجع کرایه خودروی ناواران شعاری دارد تحت عنوان «اولین اجاره خودروی ایرانی به سبک جهانی» که خدمات این استارت آپ شامل تمامی شهرهای اصلی کشور و تمامی فرودگاه های اصلی می شود. این استارت آپ بدون هیچ نیازی به ضمانت های سنتی همچون چک و سفته و اسناد ملکی عمل می کند و به جای گزینه هایی مانند ضامن معتبر، سند منزل یا مغازه و... مبلغی جزئی از درخواست کننده به عنوان ودیعه خسارت و جرایم رانندگی دریافت می کند که در صورت شناسایی مشتری به عنوان یک مشتری خوب این مبلغ در رزروهای بعدی حذف خواهد شد. خودروهای این ناوگان مجهز به سیستم موقعیت یاب جغرافیایی است و این مزیت را دارد که در سریع ترین زمان ممکن و نیاز به امداد دچار مشکل نشوند و از سوی دیگر نحوه رانندگی کاربر از نظر سرعت، ترمز، فشار به خودرو و... در این مرکز ثبت می شود.

www.navaran.com

رنت کنیم

در رنت کنیم اما کمی موضوع فرق می کند. شما در این استارت آپ می توانید اقدام به اجاره خودرو یا ون یا خودرو برای عروسی کنید که همه این گزینه ها می توانند با راننده یا بدون راننده باشند. این استارت آپ خدمات دیگری همچون ترانسفر تشریفاتی و فرودگاهی، ارائه خدمات تشریفاتی و تجاری و برگزاری تورهای اختصاصی در سراسر ایران را نیز دارد. شما می توانید با مراجعه به سایت رنت کنیم قیمت اجاره انواع خودروهای صفر و کارکرده را در برندهای مختلف مشاهده کنید. البته ناگفته نماند که اجاره روزانه و هفتگی و ماهانه، قیمت های مختلفی دارد و سال ساخت خودرو نیز شاخص مهم دیگری است که در میزان اجاره آن نقش دارد.

www.rentkonim.com

سعادت رنت

سعادت رنت فعالیت خود را در سال ۹۲ آغاز کرده که به دلیل قرارگیری مکان اولیه این شرکت در محله سعادت آباد نام تجاری سعادت رنت را به خود گرفته است. این شرکت هم اکنون یکی از بزرگ ترین ناوگان اجاره خودرویی است که در ابتدا با سه خودروی اقتصادی فعالیت خود را شروع کرد. خدماتی که این پلتفرم ارائه می دهد عبارت اند از: اجاره خودرو، اجاره ون، اجاره خودرو بدون راننده، اجاره خودرو با راننده، cip فرودگاه امام خمینی و اجاره خودروی عروس. البته خدمات سعادت خودرو تنها محدود به اجاره خودرو در داخل کشور نمی شود و کشورهای باکو، دبی و ترکیه را نیز پوشش می دهد. سعادت رنت در شهرهای شیراز، کرج، اصفهان و تبریز نمایندگی فعال دارد.

www.saadattrent.com

حامی رنت

با ورود به سایت حامی رنت همان طور که اشاره کردیم این شرکت به شما اطمینان خاطر می دهد که تمامی خودروهایی که در این ناوگان اجاره می شوند بعد از هر سرویس و به منظور جلوگیری از شیوع ویروس و بیماری کرونا ضد عفونی کامل شده که این ضد عفونی شامل بدنه بیرون و داخل خودرو است تا بدون هیچ نگرانی اقدام به رزرو خودرو و جابه جایی کنید. این سایت در دو زبان انگلیسی و فارسی فعالیت می کند و خدمات آن مربوط به اجاره خودروی بدون راننده از برندهای مختلف دنیا می شود. شما در این سرویس می توانید با گرو گذاشتن خودروی شخصی ایرانی خود به عنوان ضمانت، اقدام به اجاره کردن خودروی خارجی کنید و اگر نیاز به راننده داشته باشید این شرکت رانندگانی را با تسلط به زبان های خارجی نیز در صورت داشتن مهمان خارجی در اختیار شما قرار خواهد داد.

www.hamirent.com