



دو ایده برای شروع کار و کسب درآمد راهکار اول

خرده‌فروشی مستقیم

امروزه با بزرگ شدن شهرها و ایجاد مشکلات مختلف در جابجایی در سطح شهر افراد ترجیحا راغب هستند نیازهای خود را از نزدیک منزل و یا محل کار خود تامین کنند، حال اگر شما بتوانید طیف متنوعی از موارد مورد نیاز (مانند لوازم التحریر) به صورت منظم و مرتب و با قیمت مناسب عرضه کنید می‌توانید مطمئن باشید فروش خوبی خواهید داشت.

البته متاسفانه در حال حاضر این کار به صورت کاملا نامنظم و آشفته توسط افراد در سطح شهر انجام می‌شود ولی اولاً به خاطر بی‌نظم بودن آنها و ثانیاً به خاطر قیمت‌های غیرمنصفانه نمی‌توانند انتظار فروش خوبی داشته باشند.

مثال:

حالت اول: پسر خوش‌برخورد و مهربانی است که چند وقت یکبار با یک جعبه پر از

خودکار و مداد و ماژیک و... در نمونه‌های متنوع به فروشگاه ما سر می‌زنند و هر بار تقریباً بیش از ۲۰ هزار تومان از او خرید می‌کنیم او بعد از چند مدت موفق شد یک موبایل اعتباری تهیه کند و ما هم در اوقات نیاز به او زنگ می‌زنیم و سفارش خود را اعلام می‌کنیم و این‌طور فروش او هم بیشتر شده است.

حالت دوم (منفی): فرش‌فروشی‌هایی که اول ۴ عدد قالیچه را ۵۰ هزار تومان اعلام می‌کنند ولی می‌توان مجموع آن‌ها را زیر ۱۰ هزار تومان خرید و یا ریش‌تراشی که اول ۳۰ هزار تومان اعلام می‌کردند نهایتاً با ۴۵۰۰ تومان خریداری کردم.

این مثال‌ها را به این دلیل مطرح کردم تا مشخص شود عکس‌العمل خوب شخص در ارائه کالای مناسب در جهت جلب اعتماد مشتری برای ثابت ماندن مشتریان و خرید دائمی آن‌ها چقدر مهم است.

نوع کالاهایی که در این زمینه قابل عرضه هستند بسیار متنوع است و با توجه به سرمایه و امکانات شما و اندکی تحقیق می‌توانید کالای مناسب برای این کار را انتخاب کنید.

این انتخاب می‌تواند با توجه به سطح توانایی مالی خریداران و نیازهای آن‌ها انجام شود.

بسته به امکان مالی شما این کار می‌تواند پیاده، با دوچرخه و یا موتورسیکلت و یا یک اتومبیل کوچک انجام شود و حسن دو مورد آخر در این است که امکان همراه داشتن و تحویل کالای بیشتری را در اختیار قرار می‌دهد.

چند کالای پیشنهادی

۱. لوازم التحریر

۲. ماشین حساب

۳. ماشین‌های تست اسکناس و تراول (کنترل قلبی نبودن)

۴. لوازم تزئینی کوچک و شیک

۵. کارهای هنری کوچک

۶. تقویم و سررسید برای ماه‌های پایانی سال (می‌توانید با یک چاپخانه برای گرفتن سفارش از مشتری برای آن‌ها مذاکره کنید)

۷. سی دی‌های موسیقی (برخلاف سی دی‌های تصویری معمولا در این زمینه افراد زیادی فعالیت نمی‌کنند)

و خلاصه هر چیزی که قابل فروش و قابل حمل و نقل به آسانی باشد..

راهکار دوم

بسته بندی

یکی از خواص زندگی شهرنشینی در جوامع امروز بی‌حوصله بودن و عجل بودن مردم است که آن‌ها را ترغیب می‌کند کالاهای بسته‌بندی را راحت‌تر خریداری کنند. حال این فرضیه را در نظر می‌گیریم شما و یا یکی از اقوام شما سوپر مارکت و یا میوه‌فروشی دارید، پس مثال‌های خود را برای هر دو مورد قید می‌کنم:

در سوپر مارکت بسیاری از اقلام فله‌ای وجود دارد که می‌توان آن‌ها را به صورت عمده از بازار تهیه کرد (گندم، جو، عدس و...) حال با داشتن یک عدد دستگاه و کیوم پلاستیک کوچک که نمونه‌اش را در مغازه‌های عطاری زیاد می‌شود دید و قیمت آن هم خیلی زیاد نیست می‌توان همین کالاها را در بسته‌بندی‌های نیم کیلو و یک کیلو آماده کرد خواهید دید که فروش در این حالت بسیار سریع‌تر انجام می‌شود، با اندکی تحقیق در بازار می‌توانید ظروف یکبار مصرف مناسبی را بیابید که باعث می‌شود بسته‌بندی شما بسیار زیباتر و جذاب‌تر شده و کالا جلوه بهتری پیدا کند.

و اما این ایده در میوه‌فروشی‌ها بسیار بهتر جواب خواهد داد: شما اقلام پرمصرف را می‌توانید طبق توضیحات فوق بسته‌بندی کنید و در دسترس مشتری قرار بدهید البته شایان ذکر است که حتما اقلام داخل بسته‌بندی باید کیفیت بسیار خوب و ظاهر کاملا بی‌عیب داشته باشد و الا مشتری از خرید آن‌ها منصرف می‌شود، در عین حال می‌توانید این بسته‌بندی‌ها را کمی گران‌تر از حالت فله‌ای به



فروش برسانید ولی در عوض زمان بسیار زیادی در معطلی فروشندگان و مشتری صرفه‌جویی می‌شود و امکان این را می‌دهد که شما مشتریان بیشتری را سرویس دهید و فروش بیشتری داشته باشید.