



تبدیل امکانات پنهان به درآمد

ژان بقوسیان سایت مدیرسبز

هر کسب و کاری دارای‌هایی دارد که شامل ماشین‌آلات، تجهیزات و لوازم و طلب‌هایش از مشتریان است. علاوه بر این دارای‌های سنتی، اغلب، دارای‌های پنهان فراوانی دارید که احتمال دارد تاکنون هرگز به بهره‌برداری از آن‌ها فکر نکرده باشید. دارای‌هایی نظیر دانش موجود در کسب و کار، مهارت کارکنان، زمان بیکاری در بخش خدمات، محصولات خارج از رده، حتی کارتن‌های حمل و نقل محصولات، از جمله این موارد می‌باشد.

تمام این‌ها، دارای‌های با ارزشی هستند که می‌توانند به آسانی به پول نقد تبدیل شوند. این فصل به شما کمک می‌کند آن‌ها را بشناسید و شرکت خود را برای کسب سود از آن‌ها آماده کنید.

شناسایی دارایی‌های پنهان

برای شناسایی دارایی‌های پنهان، باید از دید یک بازاریاب یا فروشنده، به این امکانات نگاه کنید، نه با دید حسابدار. در این صورت، یافتن دارایی‌های غیرمعمول در کسب‌وکارتان بسیار راحت‌تر خواهد شد؛ چرا که سرانجام، به دنبال دارایی‌هایی هستید که دیگران با رضایت برای آن‌ها پول بپردازند. قدم اول این نیست که از خود بپرسید «چه چیزهای با ارزشی دارید؟»، بلکه از خود بپرسید «صاحبان سایر کسب‌وکارها به چه چیزی نیاز دارند؟ آن‌ها به دنبال چه می‌گردند؟» در حالی که فهرست طولانی از جواب‌های ممکن برای این سوال وجود دارد، فکر کنید که بقیه کسب‌وکارها در صنعت یا شهرتان برای چه چیزی پول خرج می‌کنند، به بررسی چند مورد بپردازیم.

دسترسی به مشتریان؟ اگر کسب‌وکارهای دیگر به دنبال دسترسی به مشتریان شما هستند، بنابراین دارایی‌های پنهان شما، می‌تواند شامل این موارد باشد: فضای تبلیغاتی موجود روی کارتن‌های حمل‌ونقل، چیزهایی که شما در کیسه‌های خریدارانتان می‌گذارید، پاکت‌های فاکتورها، اتیکت‌های چسبان و کیف‌های دستی برای کالایتان، فهرست آدرس‌ها و واگذاری اختیار جهت برگزاری کارگاه‌های آموزشی عصرانه در محل کارتان.

فروش ارزان کالاها یا حراج خدمات دارید؟ در این صورت به لیست دارایی‌های پنهان خود، موجودی محصولات خارج از رده در انبار، زمان بیکاری/خواب تسهیلات تولید (زمانی که شما می‌توانید کالاهای ارزان‌تری با استفاده از مواد باقیمانده تولید کنید)، محصولات عمده‌ای که می‌خواهید سفارش دهید، اما به کسی دیگر نیاز دارید تا مجموع سفارش به تعداد حداقل مورد نیاز برسد و زمان بیکاری در بخش‌های مختلف که به شما اجازه می‌دهد کارمندان را برای ارائه خدمات به کسب‌وکارهای دیگر اختصاص دهید.

از تخصص خوبی در حرفه خود برخوردار هستید؟ در این صورت می‌توانید مهارت خود (و نیز کارکنان) را از طریق خدمات مشورتی، مشاوره‌ای، سمینارهای تلفنی، کارگاه‌های آموزشی و مواردی مشابه، به درآمد تبدیل کنید.

آیا توجه می‌کنید که چگونه می‌توان با اندیشیدن درباره نیازهای صاحبان کسب‌وکار، دارایی‌های با ارزش را مشخص کرد؟ شرکت‌های دیگر همچنین ممکن است به موارد زیر نیاز داشته باشند.

امکان تبلیغات کم‌هزینه

چیزی که خودشان نمی‌توانند بخرند یا تولید کنند

محصولات و خدمات اضافی که می‌توانند به مشتریان خود بفروشند

کمک برای مذاکره در معاملات

کمک برای یافتن کارمندان مناسب

استفاده از کارگران پاره‌وقت در مناسبت‌های خاص

تهیه تبلیغات مطمئن برای روزنامه‌های محلی

آموزش روش‌های فروش موثر

دانش اینترنت

استفاده پاره‌وقت از امکانات ارسال کالا، آشپزخانه، ماشین‌آلات کارخانه، اتاق کنفرانس یا دفتر کار، ارسال مکرر آگهی‌ها و غیره.

البته تمامی این موارد، چیزهایی هستند که صاحبان دیگر شرکت‌ها به آن نیازمندند؛ اما مصرف‌کنندگان و مشتریان چه چیزهایی می‌خواهند که شما می‌توانید در میان دارایی‌های پنهان خود بیابید؟ شخصی که کارها را مدیریت کند.

آیا می‌توانید پرسنل خدماتی را برای فعالیت‌های خانگی مصرف‌کنندگان در صبح یا روزهای تعطیل که کارشان کمتر است به کار گیرید؟ آیا می‌توانید از روی فهرست تامین‌کنندگان دریابید که سایر کسب‌وکارها چه نوع خدماتی ارائه می‌کنند که شما نمی‌توانید انجام دهید؟ آیا می‌توانید گوشه‌ای خالی از ساختمانتان را به یک مرکز واگذاری تبدیل کنید که آن را به شرکت‌های دیگر اجاره می‌دهید تا در تعطیلات به سازمان دادن امور مالی مردم، وضع ظاهری یا شغل آن‌ها بپردازند؟ امکانات بیشتر با هزینه کم‌تر.

آیا می‌توانید برای محصول مازاد در انبار، خدمات در زمان‌های رکود یا اشتراک سالانه مشتریان در صورت پرداخت کامل هزینه اشتراک، تخفیف قائل شوید؟ وقت آزاد بیشتر، فرصت بیشتر با خانواده بودن، زمان تفریح بیشتر. آیا می‌توانید بخشی از امکانات خود را به یک آموزشگاه تبدیل کنید و برنامه تفریحی منحصر به فردی را به فروش برسانید؟ آیا می‌توانید برخی از کارمندان خود را برای ارائه خدمات به گروه‌های خانوادگی به کار گیرید؟ آیا می‌توانید با استفاده از خط محصول فعلی خود، کالاها یا خدمات دیگری برای تولید کیت سرگرمی بسازید؟ شغلی رضایت‌بخش.

آیا برخی از مشتریان آرزو دارند آنچه شما انجام می‌دهید را انجام دهند؟ اگر چنین است، می‌توانید تجربیات شخصی‌تان را عرضه کنید و به این مشتریان کمک کنید کسب‌وکار خود را به کمک الگوی کاری شما راه‌اندازی کنند.