

# تبدیل امکانات پنهان به درآمد

ازان یقوسیان

برای شناسایی دارائی های پنهان، باید از دید یک بازاریاب یا فروشنده، به این امکانات نگاه کنید، نه با دید حسابدار. در اینصورت یافتن دارایی های غیر معمول در کسب و کارتان بسیار راحت تر خواهد شد. چراکه سرانجام، بدنبال دارایی هایی هستید که دیگران با رضایت برای آنها پول بپردازند...

هر کسب و کاری، دارایی هایی دارد که شامل ماشین آلات، تجهیزات و لوازم و طلب هایش از مشتریان است. علاوه بر این دارایی های سنتی، اغلب دارایی های پنهان فراوانی دارید که احتمال دارد تاکنون هرگز به بهره برداری از آنها فکر نکرده باشید.

در هر کسب و کاری دارایی هایی دارد که شامل ماشین آلات، تجهیزات و لوازم و طلب هایش از مشتریان است. علاوه بر این دارایی های سنتی، اغلب دارایی های پنهان فراوانی دارید که احتمال دارد تاکنون هرگز به بهره برداری از آنها فکر نکرده باشید. دارایی هایی نظیر دانش موجود در کسب و کار، مهارت کارکنان، زمان بیکاری در بخش خدمات، محصولات خارج از رده، حتی کارتن های حمل و نقل محصولات، از جمله این موارد می باشد.

تمام اینها، دارایی های باارزشی هستند که می توانند به آسانی به پول نقد تبدیل شوند. این فصل به شما کمک می کند آنها را بشناسید و شرکت خود را برای کسب سود از آنها آماده کنید.

## شناسایی دارایی های پنهان

برای شناسایی دارائی های پنهان، باید از دید یک بازاریاب یا فروشنده، به این امکانات نگاه کنید، نه با دید حسابدار. در اینصورت یافتن دارایی های غیر معمول در کسب و کارتان بسیار راحت تر خواهد شد. چراکه سرانجام، بدنبال دارایی هایی 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 کسب و کارها به چه چیزی نیاز دارند؟ آنها به دنبال چه می گردند؟" در حالیکه فهرست طولانی از جوابهای ممکن برای این سؤال وجود دارد، فکر کنید که بقیه کسب و کارها در صنعت یا شهرتان برای چه چیزی پول خرج می کنند، به بررسی چند مورد بپردازیم.

**آیا دیگران به مشتریان شما دسترسی دارند؟** اگر کسب و کارهای دیگر بدنبال دسترسی به مشتریان شما هستند، بنابراین دارایی های پنهان شما، می تواند شامل این موارد باشد: فضای تبلیغاتی موجود روی کارتن های حمل و نقل، چیزهایی که شما در کیسه های خریدارانانتان میگذارید، پاکتهای فاکتورها، اتیکت های چسبان و کیفهای دستی برای کالاینتان، فهرست آدرسها، و واگذاری اختیارجهد برگزاری کارگاههای آموزشی عصرانه در محل کارتان.

**فروش ارزان کالاها یا حراج خدمات دارید؟** در این صورت به لیست دارایی های پنهان خود، موجودی محصولات خارج از رده در انبار، زمان بیکاری/خواب تسهیلات تولید (زمانی که شما می توانید کالاها را ارزان تری با استفاده از مواد باقیمانده تولید کنید)، محصولات عمده ای که می خواهید سفارش دهید، اما به کسی دیگر نیاز دارید تا مجموع سفارش به تعداد حداقل موردنیاز برسد، و زمان بیکاری در بخش های مختلف که به شما اجازه می دهد کارمندان را برای ارائه خدمات به کسب و کارهای دیگر اختصاص دهید. **از تخصص خوبی در حرفه خود برخوردار هستید؟** در این صورت می توانید مهارت خود (و نیز کارکنان) را از طریق خدمات مشاورتی، مشاوره ای، سمینارهای تلفنی، کارگاههای آموزشی و مواردی مشابه، به درآمد تبدیل کنید.

آیا توجه می کنید که چگونه می توان با اندیشیدن درباره نیازهای صاحبان کسب و کار، دارایی های با ارزش را مشخص کرد؟ شرکتهای دیگر همچنین ممکن است به موارد زیر

- نیاز داشته باشند.

- امکان تبلیغات کم هزینه

- چیزی که خودشان نمیتوانند بخرند یا تولید کنند

- محصولات و خدمات اضافی که می توانند به مشتریان خود بفروشند

- کمک برای مذاکره در معاملات

- کمک برای یافتن کارمندان مناسب

- استفاده از کارگران پاره وقت در مناسبات خاص

- تهیه تبلیغات مطمئن برای روزنامه های محلی

- آموزش روش های فروش موثر

- دانش اینترنت

- استفاده پاره وقت از امکانات ارسال کالا، آشپزخانه، ماشین آلات کارخانه، اتاق کنفرانس یا دفتر کار، ارسال مکرر آگهی ها و غیره

البته تمامی این موارد، چیزهایی هستند که صاحبان دیگر شرکت ها به آن نیازمندند. اما مصرف کنندگان و مشتریان چه چیزهایی میخواهند که شما میتوانید در میان دارایی های پنهان خود بیابید؟

شخصی که کارها را مدیریت کند. آیا می توانید پرسنل خدماتی را برای فعالیت های خانگی مصرف کنندگان در صبح یا روزهای تعطیل که کارشان کمتر است به کار بگیرید؟ آیا می توانید از روی فهرست تأمین کنندگان دریابید که سایر کسب و کارها چه نوع خدماتی ارائه می کنند که شما نمی توانید انجام دهید؟ آیا میتوانید گوشه ای خالی از ساختمانتان را به یک مرکز واگذاری تبدیل کنید که آنرا به شرکتهای دیگر اجاره دهید تا در تعطیلات به سازمان دادن امور مالی مردم، وضع ظاهری یا شغل آنها بپردازند؟ امکانات بیشتر با هزینه کمتر. آیا می توانید برای محصول مازاد در انبار، خدمات در زمان های 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 می توانید بخشی از امکانات خود را به یک آموزشگاه تبدیل کرده و برنامه تفریحی منحصر بفردی را به فروش برسانید؟ آیا می توانید برخی از کارمندان خود را برای ارائه خدمات به گروه های خانوادگی بکار بگیرید؟ آیا می توانید با استفاده از خط محصول فعلی خود، کالاها یا خدمات دیگری برای تولید کیت سرگرمی بسازید؟

شغلی رضایت بخشی. آیا برخی از مشتریان آرزو دارند آنچه شما انجام می دهید را انجام دهند؟ اگر چنین است، می توانید تجربیات شخصی تان را عرضه کنید و به این مشتریان کمک کنید کسب و کار خود را به کمک الگوی کاری شما راه اندازی کنند. /