

۷ اشتباه بزرگی که در کسب و کار تعمیرات الکترونیک باید از آنها اجتناب کنید

در مورد افرادی که برای راه اندازی کسب و کار تعمیر دستگاه های الکترونیک مصمم هستند ، حدس می زنم فقط ثبت یک شرکت ، انتظار برای مشتری ها (یا پیدا کردن مشتری ها) ، تعمیر دستگاه ها و گرفتن هزینه ای مشتری ها سخت نباشد. می دانم که شما دستگاه های الکترونیک را به خوبی تعمیر می کنید و مشتاق هستید کسب و کاری برای خودتان راه اندازی کنید. اما علاوه بر همه این موارد شما باید از مسائل پنهان دیگر نیز مطلع باشید که می خواهم آنها را با شما در میان بگذارم تا در رشته تعمیرات الکترونیک موفق شوید.

اشتباه ۱ - در مورد وضعیت بازار تحقیق کافی انجام نمی دهید.

بله حقیقت دارد . اگر اطلاعات کافی در مورد بازار به دست نیاورده اید ، در مورد تمایلات مربوط به تعمیرات دستگاه های الکترونیک تحقیق کنید. در غیر اینصورت شرکت شما باید منتظر فاجعه باشد. لازم است قبل از پایان کار قبلی تان و شروع کسب و کار جدید بعضی از تکالیف را انجام دهید. در مورد ناحیه ای که می خواهید آنجا مستقر شوید تحقیق کنید (نواحی صنعتی ، نواحی مسکونی و ...) و بررسی تعداد رقیبان یا همکاران خود در آن ناحیه خاص. اگر رقیبان شما زیاد هستند پیشنهاد می کنم مرکز کسب و کار خود را در جای دیگری راه اندازی کنید تا از سهم کم بازار به خاطر تعداد مراکز تعمیر الکترونیک اجتناب شود.

هر شهری تمایلات خاص خود را دارد. در حالی که بعضی از افراد در بعضی شهرها ترجیح می دهند به جای فرستادن دستگاه خود برای تعمیر آن را با دستگاه جدیدی تعویض کنند ، در مناطق دیگر ، اولین انتخاب قبل از خرید دستگاه جدید ، فرستادن دستگاه معیوب به مراکز تعمیر است. مجبورید برآورد کنید که حجم تعمیرات در بازار به اندازه کافی زیاد است که شما کسب و کار خود را شروع کنید.

اشتباه ۲ - در اختیار نداشتن مشتری های کافی قبل از شروع کسب و کار

اکثر تعمیرکاران الکترونیک که می شناسم زمانی کسب و کار تعمیر خود را شروع کرده اند که از قبل تعداد مناسبی از مشتری ها را در اختیار داشتند. در حقیقت در مورد خودم نیز همین طور بود. قبل از اینکه مرکز تعمیرات خودم را راه اندازی کنم تعدادی زیادی مشتری برای خودم داشتم. زمانی که مشتری های ثابت داشتید و درآمد ماهانه مناسبی از کارهای تعمیری خود به دست می آورید می توانید به این نتیجه برسید که اکنون زمان آن است که کسب و کار تعمیر خود را شروع کنید.

به دست آوردن مشتری های جدید نیاز به زمان دارد و در طول این مدت اگر توان مالی شما کافی نباشد کسب و کارتان به خطر خواهد افتاد. به هر حال اگر توان مالی زیادی دارید پس می توانید اشتباه شماره ۲ را نادیده بگیرید.

اشتباه ۳ – برای راه اندازی کسب و کار خود به حرف دیگران گوش نمی کنید.

اگر چه برای شروع هر کسب و کاری ، ریسک هایی وجود دارد با این وجود بعضی ها تمایل دارند آن را امتحان کرده و نتایج آن را مشاهده کنند. اگر کسب و کار تعمیر شما در دوره ابتدایی خود قرار دارد ، پیشنهاد می کنم نظرات و پیشنهادات افرادی که پیش از این در کسب و کارشان موفق بوده اند را نیز بشنوید (حتما لازم نیست افرادی باشند که در زمینه تعمیرات الکترونیک کار کرده باشند) . در مورد خودتان و موفقیت هایتان مغرور نباشید در عوض فروتن و متواضع باشید ، همیشه جایی برای بهتر کردن کسب و کارتان وجود دارد. با تعمیرکاران دیگر صحبت کنید و از آنها سوال هایی بپرسید و با طرز فکر آنها آشنا شوید ، از نکاتی که آنها در مورد فروش و شیوه های بازاریابی در اختیاران می گذارند شگفت زده خواهید شد . جهت اطلاع شما اگر شرکت شما فروشی نداشته باشد پس هیچ اتفاقی نیز در شرکت تان نخواهد افتاد. حتی اگر در تعمیر دستگاه های الکترونیک بسیار خوب باشید ولی افراد کمی شما را بشناسند ، ممکن است از پس هزینه های خود برنیاید.

گاهی اوقات یک ایده ساده می تواند باعث ترقی کسب و کارتان شود یا مشتری های بیشتری به دست آورید.

اشتباه ۴ – به تعمیرکاران دیگر به چشم دشمن نگاه می کنید.

دوباره و دوباره روی این موضوع تاکید می کنم . چرا ؟ چون خودم شخصا با تعمیرکارانی برخورد کردم که نمی خواهند تعمیرکاران دیگری در مجاورت آنها باشد. به عبارت دیگر آن ها از ازدست دادن مشتری های خود نگران هستند! یکی از آنها به من گفت اگر تعمیرگاه های الکترونیک دیگر ورشکسته شوند خوب است! با این نوع طرز فکر حدس می زنی بودن در کنار تعمیرکاران الکترونیک دیگر برای او سخت خواهد بود. می دانستید که بسیاری از اطلاعات مفید و کاربردی خود را از تعمیرکاران دیگر یاد گرفتیم؟ این اطلاعات مفید شامل روش ها و رازهای تعمیر ، مکانی که می توانید قطعات ارزان را خریداری کنید ، به کارگیری بهترین روش برای حل یک مشکل الکترونیک خاص و هستند. دوست خوبی بودن با تعمیرکاران دیگر فقط نتایج مثبتی خواهد داشت. گاهی اوقات نکته های محرمانه ای از دوستان تعمیرکارم یاد می گیرم که حتی باعث افزایش دانش تعمیر من می شود.

اشتباه ۵ – رقیبان (همکاران) خود را مقصر می دانید.

اگر همکاران خود را از دست می دهید ، چرا قبل از اینکه همکاران خود را مقصر بدانید ابتدا خودتان را سرزنش نمی کنید. ممکن است زمان تعمیر دستگاه معیوب توسط شما بسیار طولانی باشد؟ ممکن است بابت تعمیر دستگاه ها دستمزد بسیار بالایی می گیرید؟ ممکن است تعداد دستگاه های تعمیری توسط شما کم باشد؟ ممکن است رفتار دوستانه ای نداشته باشید و همیشه با چهره گرفته و عبوسی با مشتری ها برخورد می کنید و ...

اشتباه ۶ - برای چیزهایی که واقعا نیاز دارید سرمایه گذاری نمی کنید.

همانطور که قبلا نیز بارها اشاره کرده ام روزهایی که شما فقط به یک یا دو ابزار تست برای حل مشکلات الکترونیک متکی بودید سپری شده است. در این دنیای به شدت رقابتی، تعمیرکار مجبور است مشکلات دستگاه های الکترونیک را به سرعت حل کند در غیر اینصورت ممکن است مشتری ها زمان طولانی منتظر شده و تمایل پیدا کنند که دستگاه جدیدی بخرند.

برای ابزار، اطلاعات و تجهیزات آزمایشی که باعث می شود به سرعت مشکل دستگاه های الکترونیک را حل کنید، سرمایه گذاری کنید. اگر دستگاه های بیشتری برای تعمیر آورده شود، همه این هزینه های صرف شده در مدت کوتاهی به شما بازخواهد گشت.

نه فقط آن، کار تعمیر شما باید قابل اعتماد نیز باشد. اگر دستگاهی که تعمیر کرده اید ظرف یک هفته یا یک ماه دوباره خراب شود حدس می زنم مشتری خود را از دست خواهید داد.

اشتباه ۷ - داشتن طرز فکر اشتباه و زود تسلیم شدن

شما انتظارات غیرواقعی دارید. نمی توانید به راحتی فقط کسب و کار تعمیرات خود را شروع کرده و انتظار داشته باشید به سرعت پولی به دست بیاورید. شما را تحسین می کنم اگر در اولین ماه شروع کار یا زودتر از آن پولی به دست آورید چون بعضی از افراد، باهوش تر هستند و می توانند سریعتر یاد بگیرند اما معمولا دستیابی به موفقیت در تعمیرات الکترونیک نیازمند زمان است. موفقیت مستلزم سرمایه گذاری در زمان و پول است، برآورد خطرات، ارتباط برقرار کردن با مشتری ها و ... اگر پس از سپری شدن چند ماه به نتیجه ای نرسیدید، ممکن است با خودتان بگویید که بهتر است تعمیرگاه خود را تعطیل کنم. این کار اقدامی بسیار شتابزده است چون شما حتی به شرکت خود فرصت رشد را نداده اید.

تسلیم نشوید و در کارتتان پشتکار داشته باشید چون شهرهای بزرگ یک روزه ساخته نمی شوند. در مورد علت شکست در کار خود بیاندیشید. این سوالات را از خودتان بپرسید:

- ۱) آیا مشتری های زیادی ندارم؟ اگر چنین است پس زمان بیشتری را صرف بازاریابی کنید.
- ۲) آیا دستمزد بسیار بالایی درخواست می کنم؟ پس دستمزدها را بر اساس شرایط بازار و معقولانه تنظیم کنید.
- ۳) آیا دستگاه های الکترونیک را با کندی تعمیر می کنم؟ پس روی چیزهایی که واقعا نیاز دارید (تسترها، کتاب ها، شماتیک مدارها و ...) سرمایه گذاری کنید تا تعداد دستگاه های تعمیری افزایش یابد.
- ۴)

درس گرفتن از اشتباهات دیگران به نفع شماست چون دیگر لازم نیست این اشتباهات را خودتان تکرار کنید.