

۷ راز تعمیر کاران پولدار

(در حوزه ی لپ تاپ و کامپیوتر)

منبع : www.jazireyesakhtafzar.com

نویسنده : نوید حکمت

موضوع : رازهای درآمد بیشتر برای متخصصان

برای خواندن جدیدترین مطالب آموزشی تعمیرات لپ تاپ و کامپیوتر و غیره به سایت جزیره ی سخت افزار مراجعه کنید!

برای دانلود صدها مقاله ی مشابه این مطلب



عده ی زیادی از مردم و شاید خیلی از تعمیرکاران بر این باورند که از راه خدمات و تعمیرات نمی شود ثروتمند شد.

طی سالها به کرات دیده ام که خیلی از تعمیرکاران الکترونیک می گویند که ما به هیچ وجه نمیتوانیم به درآمد بالایی دست پیدا کنیم و کسب سود و ثروت زیاد برای کارهای خدماتی و تعمیراتی، باورکردنی نیست.

اما بر خلاف دیدگاه عموم و اغلب متخصصین در این حوزه، دوستانی

دارم که در همین کار خود بسیار موفق هستند و سودهای زیادی را در این زمینه کسب کردند.

وقتی با آنها مصاحبه می کردم به ۷ رازی اشاره کردند که هرکسی را میتواند موفق کند.

۷ راز تعمیر کاران پولدار

(در حوزه ی لپ تاپ و کامپیوتر)



این ۷ راز به این شرح است:

۱- هدف گذاری می کنند:

۱) برنامه ریزی زمانی: برای تمام کارهایشان برنامه ریزی دارند. سیستم سازی و برنامه های دقیق یکی از مهم ترین کارهایی است که انجام می دهند.

۲) هدف گذاری مالی: درآمدی که دوست دارند به آن برسند را روی کاغذ می نویسند، هدفشان را کتبی میکنند تا برای آن برنامه ریزی کنند. حتی برای چه جایی سرمایه گذاری کردن آن سود هم برنامه ریزی می کنند. (در کتاب الکترونیکی رایگان **هویه های پولساز** به طور مختصر اشاره شده است)

(در دوره های آنلاین درمورد روشهای هدفگذاری بیشتر توضیح خواهیم داد.)

۲- استراتژی در قیمت گذاری:

چون این کتاب الکترونیکی در دسترس عموم است از گفتنش صرف نظر می کنم در دوره ی آنلاین به طور مفصل درموردش بحث خواهیم کرد.

۷ راز تعمیر کاران پولدار

(در حوزه ی لپ تاپ و کامپیوتر)



۳- به همه اطلاعات می دهند

اغلب تعمیرکارها (حداقل در صنف الکترونیک) فکر می کنند که اگر اطلاعاتی که دارند را فاش کنند، دیگر آن اطلاعات انحصاری برای خودشان نیست و کسب و کارشان خراب می شود. (برایم خیلی جالب بود که همه ی کسانی که در این مسیر ثروتمند شدند دقیقا عقاید متضاد با بقیه ی متخصصین را داشتند و بدون شک راه آنها بهترین مسیر است.) ذهنشان باز است، به تمام علاقه مندان با کمال میل تبادل اطلاعات می کنند، فرق نمی کند که از رقبا باشند، دوست باشند یا مشتری.

۴- مشتریان راضی

استراتژی و سیاست های خاص آنها در برخورد با مشتری و برآورده کردن نیاز مشتری واقعا عالی است. همیشه لبخند دارند- با مشتری گرم می گیرند - بعضا با مشتری چای می نوشند- پیش مشتری خود از رقبا بدگویی نمی کنند. و توضیحات و نکات لازم را درمورد دستگاهشان به آنها یادآوری می کنند و...
(آنها می گویند از هر طرف نگاه کنید مشتری باید برنده باشد.)

۷ راز تعمیر کاران پولدار

(در حوزه ی لپ تاپ و کامپیوتر)



۵- بالا بردن مهارت‌هایشان

(در کتاب ۵ راز تعمیرکاران حرفه ای لپ تاپ در این زمینه اشاراتی داشته ام.)

- آنها همیشه از قانون ۱۱۰/۱۰۰ استفاده می کنند
- جستجو از منابع داخلی و خارجی
- سرمایه گذاری برای یادگیری بیشتر

۶- نمایندگی

یکی از بهترین و پرسودترین استراتژی در جذب مشتری گرفتن نمایندگی از شرکتهای دیگر است (به طور مثال: Lenovo، Asus، یا Acer و یا غیره.)

باز هم یکی دیگر از دیدگاه اشتباه اغلب متخصصین این است که می گویند:

چرا باید دستگاهی را که من تعمیر میکنم درصدی هم به نمایندگی بدهم؟
اصل مطلب اینجاست که:

۱. مردم به نمایندگی اعتماد بیشتری دارند.
۲. مبلغ اعلام شده توسط نمایندگی بدون تخفیف است.
۳. اسم و آدرس شرکت شما در لیست آدرسهای آنها قرار میگیرد و باعث جذب مشتریان بیشتر میشود.

۷ راز تعمیر کاران پولدار

(در حوزه ی لپ تاپ و کامپیوتر)



۷- گارانتی و ضمانت

باز هم یکی دیگر از پرسوتترین روشهای این حوزه گارانتی کردن اجناس وارداتی وارد کنندگان است.

اگر شما به کار خود مسلط هستید از اینکه با وارد کنندگان وارد مذاکره شوید ، نترسید.

(در دوره ها، روشها و شرایط گارانتی و مذاکره کردن را به طور مفصل توضیح خواهیم داد.)