

نکاتی در مورد ایجاد یک مغازه موقت

یکی از روش های نوین در کسب و کار ایجاد مغازه های موقت است. مغازه های موقت، فروشگاه های با عمر کوتاه مدت هستند که به فروش محصولات و خدمات می پردازد و اکثرا هدف آن ها ایجاد آگاهی و تبلیغ در مورد یک برند است. کسب و کار های کوچک، کسب و کار های اینترنتی که با جوانان سر و کار دارند مدل مغازه های موقت را به بویژه برای تبلیغ برند، بازاریابی و فروش بسیار تاثیر گذار دانسته اند و همچنین آن را بسیار کم هزینه و با تاثیر بالا در شبکه های اجتماعی دانسته اند. چون این کار بسیار جدید است، برای صاحبان صنایع کوچک بسیار مهم است تا در راه اندازی مغازه موقت خود با اعتماد بنفس باشند. برای این کار می توانید از راهنمایی های زیر استفاده کنید.



یک بررسی "قابلیت اجرا" انجام دهید

قبل از این که تصمیم بگیرید یک مغازه موقت باز کنید، یک ارزیابی انجام دهید که آیا برای کسب و کار شما قابل اجراست. با این حال که نسبت به داشتن و اداره کردن مغازه های دائمی گران نیستند، مغازه های موقت هم هزینه هایی دارند که نیاز است به حساب بیایند. دانستن این موضوع حرکت عاقلانه ایی قبل از سرمایه گذاری است.

تصمیم خود را براساس رقابت، دارایی، وضعیت اقتصاد، زمان بندی و تحقیق بازار ارزیابی کنید، و خلاصه کارهای خود را به افراد بی طرف مانند مشاورین اقتصادی و وام دهندگان ارائه دهید. اگر آن ها از امکان اجرای مغازه موقتتان راضی شدند، پس شما آماده اید تا به جلو حرکت کنید.

موقعیت مکانی را بررسی کنید

ممکن است مکان مغازه‌ایی که در نظر خواهید داشت دائمی نباشد ولی جایکه استقرار میابید هنوز مهم است. موقعیت مکانی یک عامل بسیار مهم در مورد هزینه‌ها و مخارج است، پس ترافیک مردمی و همسایگان خود را قبل از اینکه بخواهید کرایه بپردازید در نظر بگیرید.

ترافیک منطقه را بسنجید

قبل از اینکه پول کرایه را بدهید مطمئن شوید که مکان به اندازه کافی ترافیک مردمی دارد تا شما به اهداف خود که چه فروش و چه تبلیغ برند است برسید. راه عبور و مرور را برای مردم آسان کنید تا کنجکاو شوند و خود به خود وارد شوند، بجای اینکه برای رسیدن به مغازه شما راه خود را دور کنند.

کسب و کارهای نزدیک شما چه هستند

وقتی دارید در مورد موقعیت مکانی تصمیم‌گیری می‌کنید کسب و کارهای اطراف خود را هم در نظر بگیرید. همسایگان شما می‌توانند هم منابع درآمدی شما را حفظ کنند و هم بازدیدکنندگان شما را افزایش دهند. برای مثال، اگر می‌خواهید یک مغازه موقت هنری باز کنید در محله‌ایی باشید که یک گالری هنری در آن وجود داشته باشد تا مردم از قبل در حال خرید اقلام هنری باشند.

مواظب خودتان باشید

اجاره‌نامه، بیمه و دیگر مسائل قانونی ممکن است با یک مغازه دائمی متفاوت باشد. با وکیل یا مشاور حقوقی خود مشورت کنید تا مطمئن شوید که قبل از نهایی کردن هر توافقی شما ایمن و محافظت شده باشید.

تبلیغات خود را افزایش دهید

مغازه‌های موقت جدید و متفاوت هستند، که آن‌ها را تبدیل به وسیله‌ایی برای جلب توجه افراد می‌کند- اگر شما از راهبرد ها و خلاقیت خود بخوبی استفاده کنید. اما ایجاد یک مغازه رسیدن به اهداف شما را تضمین نمی‌کند. مطمئن شوید که نقشه‌ایی دارید که بتوانید از سختکوشی خود سود ببرید.

تک باشید

اولین قدم برای تبلیغ در مورد مغازه شما این است که شما چیزی تک و جدید به مشتریان خود ارائه دهید. چه یک تجربه یا یک هدیه ویژه است برای مردم دلیلی فراهم کنید تا در مورد شما صحبت کنند. برای مثال اگر آبنبات می‌فروشید یک دکور با زمینه سیرک ایجاد یا اگر جواهرات به عرضه می‌گذارید یک دست‌بند خاص ارائه دهید.

دوست شبکه های اجتماعی باشید

به خریداران خود اجازه دهید عالی بودن تجارت شما را در شبکه های اجتماعی به نمایش بگذارند. برای مثال شمارش معکوس شروع به کار خود را در توئیتر قرار دهید یا از اتفاقاتی که می‌افتد اپدیت ارسال کنید. از فیسبوک برای نمایش عکس های مغازه خود استفاده کنید. در این مورد اینستاگرام هم می‌تواند به خصوص مفید باشد. یک کاغذ پس‌زمینه جالب درست کنید تا مشتریان بتواند با آن سلفی بگیرند و برای شما در شبکه‌های اجتماعی تبلیغ کنند.

فوریت ایجاد کنید

مغازه های موقت برای یک زمان محدود بوجود می‌آیند. در تبلیغ خود بگنجانید که مردم مجبورند سریع مراجعه کنند وگرنه موقعیت تجربه یا خرید خود را از دست می‌دهند. استفاده از این احساس فوریت باعث آوازه بیشتر شما می‌شود.

روابط عمومی خود را افزایش دهید

تلاش های روابط عمومی شما ممکن است قوی‌ترین عامل در بازاریابی مغازه شما باشد. به وبسایت ها روزنامه ها و مجله های مربوط به کار خود نامه بنویسید. اجازه دهید آن ها بدانند که شما می‌خواهید مغازه جدید باز کنید تا آن‌ها برایتان تبلیغ کنند.