

Mười hai nguyên tắc quan trọng trong bán lẻ

(Bài 1)



Hầu hết các nhà bán lẻ có thể được chia thành hai loại: đó là những người chống lại thay đổi và những người luôn chào đón thay đổi. Những nhà bán lẻ thành công nhất là những người thuộc loại thứ hai. Họ không chỉ luôn chào đón thay đổi mà còn sẵn sàng thay đổi.

Nếu bạn áp dụng “12 nguyên tắc điều hành bán lẻ” bạn sẽ đơn giản hoá được công việc của mình, tăng lợi nhuận và khả năng kinh doanh thành công. Các nguyên tắc này dựa trên nhiều năm kinh nghiệm và thực tiễn của hàng trăm nhà bán lẻ loại nhỏ và trung bình ở khắp nơi trên nước Mỹ, những người đã đạt được những thành công đáng kinh ngạc. Các câu hỏi trong mỗi phần là để giúp bạn so sánh tự đánh giá hoạt động kinh doanh của mình.

1. Biết mình

Biết rõ những gì bạn quan tâm, các kỹ năng, khả năng và giới hạn của mình. Kinh doanh không chỉ đơn thuần là tự tạo công việc cho mình. Để trở thành một nhà bán lẻ thành công, bạn sẽ phải hy sinh nhiều vấn đề cá nhân. Bạn sẽ phải thực hiện vai trò lãnh đạo trong nhiều lĩnh vực như tiếp thị, tài chính, hành chính và nhân sự. Để đạt được kết quả tốt nhất, một người khó có thể thực hiện tốt toàn bộ các công việc này. Bạn cần phải biết phần nào của công việc bạn phải tự thực hiện và phần nào cần phải san sẻ cho người khác. Đó là lý do vì sao phải đặt ra các mục tiêu hoạt động và cần đánh giá tổng thể những mặt mạnh, yếu của bạn. Hãy tự trả lời những câu hỏi sau:

- * Bạn có biết những kỹ năng quan trọng đảm bảo cho thành công của bạn không?
- * Bạn có thể thích ứng với những điều kiện thay đổi không?
- * Bạn có thể lắng nghe lời khuyên từ người khác không?
- * Bạn có thường xuyên nhận được những thông tin cần thiết để điều hành công việc kinh doanh của mình không?

2. Kinh doanh theo kế hoạch

Nếu bạn không biết mọi chi tiết trong điều hành hoạt động kinh doanh, bạn sẽ sớm bị loại khỏi cuộc chơi. Theo các cơ quan quản lý, nguyên nhân chính khiến 80% số người mới bước vào kinh doanh bị thất bại ngay trong thời gian 5 năm đầu tiên không phải là tiền mà do thiếu những thông tin và kiến thức cần thiết. Nếu bạn muốn thành công, một mẹo nhỏ là phải biết ra quyết định chính xác và đúng lúc thông qua một kế hoạch kinh doanh hiệu quả.

3. Hiểu biết về lĩnh vực kinh doanh của mình

Bạn có thể giành được lợi thế cạnh tranh lớn nếu bạn hiểu sâu sắc những kiến thức trong kinh doanh. Điều khác biệt quan trọng là phải có khả năng xác định được những trở ngại sống còn mà bạn có thể vấp phải trong tương lai: Đó là mức độ cạnh tranh, quy mô của đối thủ cạnh tranh, các dịch vụ, địa điểm kinh doanh, phương pháp marketing, các loại khách hàng, các nhà cung cấp và chiến lược giá cả. Môi trường kinh doanh bao gồm không khí kinh doanh tại địa phương của bạn, tỷ lệ trống trong không gian thương mại, thu nhập bình quân của các hộ gia đình, trình độ giáo dục, độ tuổi, số dân và phân bố khách hàng tiềm năng. Để đảm bảo thành công, bạn phải nhận

thức rõ các mục tiêu của mình, có ham muốn và đủ năng lượng để theo đuổi các mục tiêu của mình.

* Dân số trong khu vực kinh doanh của bạn có đủ lớn để hỗ trợ bạn và các đối thủ cạnh tranh không?

* Bạn có thích thú mở rộng hoạt động kinh doanh của mình không hay chỉ hài lòng với một thị phần nhỏ?

* Bạn đã bao giờ thấy những thay đổi ảnh hưởng tới việc khách hàng mua hàng ở đâu chưa?

4. Hiểu khách hàng của bạn

Bạn có lắng nghe ý kiến của khách hàng không? Hãy để doanh nghiệp của bạn đáp ứng những gì mà khách hàng muốn và họ sẽ mua hàng của bạn. Khách hàng chính là lý do khiến bạn tham gia kinh doanh và tương lai của bạn phụ thuộc vào họ. Sản phẩm và dịch vụ mà bạn cung cấp phải phản ánh trực tiếp nhu cầu của khách hàng. Hãy nghĩ về những gì mà khách hàng quan tâm chứ không phải là bạn quan tâm. Đừng quên khách hàng là người quyết định sự thành công hay thất bại của bạn.

* Bạn có biết lý do vì sao khách hàng mua hàng tại cửa hàng của bạn không? (Dịch vụ, sự tiện lợi và giá cả).

* Bạn có tham khảo ý kiến của khách hàng về cách thúc đẩy hoạt động kinh doanh của bạn không?

* Bạn có sử dụng bản câu hỏi điều tra nhằm giúp bạn xác định nhu cầu của khách hàng không?

* Bạn đã bao giờ thử thu hút lại số khách hàng đã mất không?

5. Giữ hồ sơ tài chính trong sạch

Nếu bạn không biết tiền của bạn đi đâu thì nó sẽ sớm biến mất. Hãy coi công việc kinh doanh như một trò chơi trên máy tính và điểm số của nó được tính bằng Đô la và Cent. Những hồ sơ tài chính sạch sẽ là một chiếc máy bay, bạn phải giữ nó đúng độ cao, đúng hướng và bay đúng tốc độ. Nếu không, bạn sẽ bay mà không có kiểm soát và không được hướng dẫn hạ cánh an toàn. Nếu bạn biết bạn tiêu bao nhiêu tiền cho hoạt động mua và bán thì bạn có thể kiểm soát được hoạt động kinh doanh của mình và kiếm được nhiều tiền hơn.

* Bạn đã bao giờ sử dụng máy tính trong công việc và quy trình kinh doanh hàng ngày của mình chưa?

* Bạn có sử dụng thường xuyên những dự báo bán hàng, các bảng chi phí và những báo cáo tài chính không?

* Bạn có thường xuyên đánh giá chi phí hoạt động của mình không?

6. Quản lý tiền mặt

Hoạt động kinh doanh của bạn không thể tồn tại mà không có dòng tiền mặt. Tiền mặt là máu cho hoạt động kinh doanh của bạn. Dòng tiền vào, ra là yếu tố sống còn giúp cho hoạt động kinh doanh bền vững và phát triển. Báo cáo dòng tiền mặt hàng tháng cho biết số lượng tiền tại điểm khởi đầu và có bao nhiêu tiền mặt đã nhận

được từ các nguồn khác nhau và lý do được trả. Nếu ngân sách của bạn rõ ràng, bạn sẽ biết rõ khoản chênh lệch giữa thu và chi và bạn sẽ không phải lo hết tiền.

- * Hãy theo dõi tỷ lệ tổng thu và tổng chi hàng tháng.

- * Xây dựng ngân sách và theo dõi kế hoạch mua bán nhằm loại trừ tình trạng bội chi.

- * Mua hàng sát mùa bán hàng để giảm thiểu những rủi ro mua đắt.

- * Không chấp nhận những loại hàng không thể dùng được hoặc giao không đúng thời hạn.

Trong phần hai của bài viết, chúng ta sẽ tìm hiểu những nguyên tắc còn lại để đưa tới sự thành công trong hoạt động kinh doanh bán lẻ hàng hoá./.