

image not found or type unknown



Плюсом товарного бизнеса то, что его относительно легко масштабировать. Покупаешь больше товара, продаешь больше товара, получаешь больше прибыли

Бизнес услуг масштабировать сложнее, так как для этого нужны квалифицированные сотрудники, которых всегда меньше, чем надо. Ведь продавая товар, вы «просто» перемещаете его от производителя к покупателю. Когда же вы оказываете услугу, тот тут уже приходится работать тщательнее над выбором исполнителя. Их квалификация должна быть высокой, иначе качество услуги окажется неконкурентоспособным и прощай клиенты.

ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ НА ДРУГОЙ ТОВАР

В товарном бизнесе относительно легко переключится с одного товара на другой. Ну, скажем, надоело вам продавать чайники, начали продавать сковородки. Все что нужно – сменить поставщика, подправить маркетинг или просто запустить продажи нового товара параллельно со старым.

В бизнесе услуг так просто вид деятельности не сменишь. Все упирается в экспертность. Если вы парикмахер, то за вечер вы не станете репетитором математики. Мастерство нарабатывается годами, поэтому переключиться с одного вида услуг на другой не так просто, как с товарами.

НЮАНСЫ ДОСТАВКИ

Когда вы продаете услуги, у вас нет особых проблем с доставкой. При продаже физических товаров вопрос доставки играет большую роль. Особенно, если ваш товар крупногабаритный. А еще хуже, если он скоропортящийся.

СКЛАД

В современной экономике вопрос склада решаем продажей напрямую от поставщика через курьерскую службу.

Но если вы торгуете большими объемами, то склад – это ваша потенциальная проблема. Хранение складских запасов требует денег, ведет к дополнительным рискам сохранности товара. Деньги замороженные в товаре лежат мертвым грузом на складе.