

image not found or type unknown



Несколько раз за последнее время встречался с вопросом – что лучше/выгоднее продавать, товары или услуги?

Решил тезисно излить на бумагу (или точнее на текстовый процессор свою точку зрения.

Однозначного ответа тут, думаю, нет. И у товаров, и у услуг есть свои плюсы и минусы.

Мне, например, больше нравится продавать услуги. Некоторым моим знакомым наоборот – товары. На вкус и цвет, как говорится...

Давайте о плюсах и минусах этих вариан относительно легко масштабировать

Плюсом товарного бизнеса является, к примеру, то, что его относительно легко масштабировать. Покупаешь больше товара, продаешь больше товара, получаешь больше прибыли. Если конечно все делаешь правильно. Иногда бывает так, что с ростом масштабов торговли прибыльность сильно снижается. Тут уже надо смотреть в сторону отлаженности бизнес-процессов.

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. Особо глубокой квалификации тут не надо, ну разве что умение продавать. Когда же вы оказываете услугу, тот тут уже приходится работать, что называется, ручками. И даже если вы нанимаете исполнителей услуги, а не все делаете сами, то квалификация этих исполнителей должна быть высокой, иначе качество услуги окажется неконкурентоспособным и прощай клиенты.

Идем дальше.

Легко можно переключиться на другой товар

В товарном бизнесе относительно легко переключится с одного товара на другой. Ну, скажем, надоело вам продавать чайники, начали продавать сковородки. И так далее. Все что нужно – сменить поставщика, подправить маркетинг или просто

запустить продажи нового товара параллельно со старым.

В бизнесе услуг же так просто вид деятельности не сменишь. Все упирается в экспертность. Если вы, скажем, парикмахер или стоматолог, то за 1 вечер вы не станете репетитором математики или кем-то еще. 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. Откровенно говоря, их в современной экономике и с товарами нет – полно компаний, которые за вас все доставят и даже поцелуют клиента. Не бесплатно, конечно.

Но тем не менее. При продаже физических товаров вопрос доставки играет большую роль, чем в продаже услуг. Особенно, если ваш товар крупногабаритный. А еще хуже, если он скоропортящийся.

В общем, доставка – минус некоторых товарных бизнесов.

Склад

В современной экономике вопрос со склада тоже не самый актуальный, есть множество схем торговли – дропшипинг, продажа напрямую от поставщика через курьерскую службу и так далее. В общем, есть варианты.

Но если вы торгуете большими объемами, закупаете товар, то склад – это ваша потенциальная проблема. Хранение складских запасов требует денег, ведет к дополнительным рискам сохранности товара, деньги, замороженные в товаре на складе лежат мертвым грузом. А как насчет купить неликвидный товар и зависнуть с его остатками на складе? Бывает и такое.

Конечно, некоторые из этих проблем – это лишь результат неграмотного управления компанией. Но, тем не менее, где есть риски, там скорее появляются и проблемы.

Товар или услуги?

Повторюсь, однозначного ответа нет. Кому что нравится, к чему больше душа лежит, какие задачи больше нравится решать, в каких условиях работать – то и выбирайте.

Если сильно сомневаетесь, посоветуйтесь со знающим человеком, либо попробуйте сначала что-то одно, не инвестируя серьезных денег, а затем другое. А там и видно будет.

Кстати, товарный бизнес можно начинать вообще без стартового капитала и без лишних рисков. Как? Если интересно – можете задать мне вопрос в социальных сетях или на e-mail.

Успехов вам в ваших начинаниях!

ТОВ.