

Ciri – Ciri Perniagaan Yang Menguntungkan

Ini Adalah Rancangan Perniagaan Underground Saya

Kalau dulu, definisi perniagaan yang menguntungkan untuk saya agak lain sikit. Dulu, saya lebih focus kepada berapa kali jualan yang saya mampu buat. Atau lebih beri focus kepada berapa banyak sales yang saya mampu buat.

Walaupun penat macam mana pun, saya lebih focus kepada berapa banyak sahaja.

Tapi, bila sudah lama lama bergiat dalam perniagaan internet. Plan dan minda saya lebih berminat untuk kearah perniagaan yang mungkin jualan nya kecil. 1x atau 2x dalam 1 bulan contoh nya. Tapi, mampu memberi pulangan yang besar.

Saya tengah usahakan yang ini.

Dalam perniagaan saya, pernah saya ambil 1 client, tapi upahnya ciput. Lastnya bisnes plan tu tak menjadi, dan saya terpaksa pula guna duit sendiri semata mata nak jaga air muka sebab buat tindakan salah sebab ambil job tu.

Patutnya saya tak ambil, dan beri lebih focus pada projek yang berskala besar.

Supaya pulangan saya dapat lebih baik.

Berikut, adalah tambahan beberapa idea yang sudah pun lakukan pada perniagaan saya.

Rasanya, tak perlu la share apa jenis perniagaan yang saya buat kot. Tapi insyaAllah, perkongsian saya anda akan dapat

rasakan motifnya untuk jenis jenis perniagaan yang lain juga. Sebab konsep nya masih lagi seakan sama.

So tadi yang pertama, saya focus pada projek client yang berskala besar sahaja.

Mana yang bagi saya untung ciput saya memang tak layan

Saya JV profit sharing based

Apa yang berlaku ialah, kalau saya nak hire staff. Mungkin perlukan 2k hingga 3k sebulan. Tapi atas perjanjian kerjasama. Saya rancang untuk saya dan bisnes partner saya untuk berkongsi keuntungan bersama. Kiranya, masing masing buat kerja sendiri untuk focus perniagaan bersama.

Dan bila dapat untung, kita share.

Lagi jimat untuk saya, sebab tak perlu mengeluarkan modal awal awal. Saya tahu, mungkin komisyen atau revenue nya akan jadi kurang, tapi perniagaan ni akan jumpstart dengan cepat juga. Daripada saya nak tunggu modal dan peruntukan awal awal.

Lagi pula, faktor yang ketiga sangat power, iaitu bina satu team.

Team work

Beza sangat, kalau sebelum sebelum ni saya usahakan perniagaan saya sorang sorang. Berbanding dengan kita lakukan secara berkumpul. Komitmennya terasa lebih kuat, dan rajin nya pun sama, rasa lebih konsisten berbanding kalau buat sendiri sorang sorang.

Ibarat, anda kerja sendiri sorang sorang, bangun pagi awal sendiri. Berbanding dengan ada bos yang suruh anda bangun.

Lebih rajin kan.

Lagi pula akan terasa tanggungjawab nya untuk turut juga bersama membantu sebab kann kawan kita yang sorang lagi ni

sedang berhempas pulas sorang sorang.

Tak kan kita pula nak duduk rileks kann.

Dengan adanya pasukan atau team sendiri juga, bila ada agihan kerja. Buatkan progress kita akan jadi lebih berjalan lancar. Berbanding semua benda saya kena buat sendiri seperti projek projek saya yang lain..

Start small

Kalau nak ikutkan, saya perlukan 3 atau 4 orang staff untuk salah satu bisnes idea yang saya tengah jalankan sekarang. Tapi sebabkan bajet tak ada. Sebab kann juga, untuk buktikan yang kami ni boleh dahulu, baru cuba dapatkan sponsor, saya terpaksa mulakan pada kadar yang kecil kecilan dahulu.

So, start small.. and dream big

Permintaan yang berterusan

Online marketing ni, antara masalah yang hadapi kami semua ialah permintaan yang tidak berterusan. Kalau dapat sales bulan ni 3000, belum tentu bulan depan 3000. So ia tidak berterusan. Untuk sekarang, saya belum lagi ada apa apa plan kukuh untuk pastikan permintaan atau jualan bulanan saya kekal. Saya lebih kepada focus pada kuantiti, supaya saya boleh raih keuntungan yang lebih... InsyaAllah