

Kedai Dobi Layan Diri – Ciri Ciri Perniagaan Keuntungan Berganda

Sebelum anda mulakan apa apa perniagaan sekalipun. Sudah pasti lah, kita mesti tahu teori teori awal yang membuatkan perniagaan kita menguntungkan. Seperti juga dengan teori teori asas kedai dobi yang berjaya.

Dalam artikel ni, saya akan kongsi seberapa banyak yang boleh idea yang boleh saya fikir untuk pastikan perniagaan anda berjaya...

Oh ya, saya sendiri tak ada jalan perniagaan kedai dobi ni. Tapi saya ada nak rekomenkan satu company yang sangat cemerlang melaksanakan projek projek perniagaan dobi seperti anda. Anda hanya perlu beri peruntukan sahaja, selebihnya, seperti khidmat nasihat, perancangan perniagaan, kertas kerja, semuanya diselia oleh mereka, iaitu Sistem Bijakomp. Anda hanya perlu kata YA untuk teruskan urusan sahaja.

Untuk ciri ciri terbaik yang anda harus ada pada kedai dobi anda nanti, suka saya bahagikan kepada 2 bahagian.

Iaitu:

- Pertama – lokasi pilihan untuk kedai dobi anda beroperasi
- Kedua – servis atau layanan yang anda berikan pada pelanggan yang datang mencuci.

Lokasi Pilihan Kedai Dobi Terbaik...

Antara faktor utama yang membantu kelangsungan keuntungan anda ialah faktor dimana kedai dobi anda beroperasi. Dalam artikel ni, saya bukan nak kongsi mesti buka kedai di tepi jalan

utama sahaja. Malah banyak lagi idea idea lain, hasil daripada potensi yang saya boleh nampak. Saya sekarang duduk bujang, walaupun dah beristeri. Kami PJJ, jadi hantar baju ke dobi tu memang dah macam rutin saya. Jadi, insyaAllah banyak input yang baik yang saya boleh kongsi.

Yang pertama..

Mesti beroperasi di tepi jalan utama

Hah tadi saya sudah cakap kan. Tapi saya nak cakap juga lah. kalau buka kedai yang memang memerlukan pelanggan daripada masyarakat public ni, tak kesah lah perniagaan apa pun. Memang kena letak depan depan supaya orang nampak.

Kalau tak, yang berada di taman itu je la yang perasan akan perniagaan anda.

Tapi, kalau boleh, mungkin anda kena fikirkan tempat parking pelanggan anda juga. takut takut jadi macam kedai makan pula. makan nya sedap, tapi sebab kan parking nya susah. Orang tak berhenti juga. so itu yang pertama..

Seterusnya..

Kawasan Kilang/Perumahan/percutian

Kawasan kilang atau tempat bekerja. Macam di kawasan perindustrian. Sebabkan banyak budak bujang, insyaAllah sales naik juga..

Selain daripada faktor bujang juga, kebanyakan kawasan kilang adalah kawasan yang padat dengan penduduk sebab ini punca orang cari rezeki kan. So kawasan kawasan macam ni akan jadi tumpuan orang ramai. Kawasan kilang juga, banyak rumah rumah baru akan naik. Harga tanah dan rumah pun akan jadi naik.

Kawasan percutian pun ok juga. memang confirm orang akan 100% guna dobi anda. Tak kan pula tengah bercuti nak basuh baju guna tangan pula kan. Tapi ia mungkin bersifat sementara cuti

sekolah panjang.

Atau pun, anda boleh cuba buka di tempat tempat totally tumpuan pelancong. Macam Langkawi, Pulau Pangkor. Kiranya, satu kawasan itu adalah tempat pelancongan.. Mungkin boleh difikirkan juga..

Dekat Dengan Tesco + 7e + Fast Food

Atau pun dalam erti kata lain, dekat dengan grocery stores atau pun convenient stores. Fast food macam McD, KFC dan Pizza semua juga memberi signal yang kawasan itu sesuai. Kenapa? Kenapa ya. Erm mungkin sebab brand brand fast food yang terkemuka ni tak akan buat keputusan yang salah atau lemah, atau pun kalau dia tak rasa dapat sales banyak kat situ, dia tak kan buka. Lagipun KFC, McD semua ni semua bukan brand biasa. Ada punya cerdik pandai dari geng geng diorang ni yang mampu detect mana mana kawasan yang boleh bagi keuntungan pada perniagaan diorang.

So kita sebagai kedai dobi owner ni, boleh dikatakan sebagai menumpang potensi lah.

Lagipun, kalau digabung gabung kan. Tak ke nampak lebih menarik

Mungkin orang datang ke dobi, boleh singgah beli KFC dahulu, dan datang semula ke dobi untuk ambil baju. Mungkin orang yang nak pergi KFC, sementara dia makan, boleh la bawa baju baju kotor sekali, sementara diorang boleh makan semua.

So, saling saling perlu..

Tapi, hujah yang paling kuat sebab kenapa fast food tu didirikan disitu lah. confirm diorang sudah buat penilaian yang betul betul terperinci untuk buka mana mana francise baru kan.

Kadar Penduduk lebih 5000 rumah dalam 1 kilometer radius

Untuk tahu benda ni, rasanya memang kena agak agak lah kan berapa ramai. Atau mungkin boleh rujuk mana mana jabatan kerajaan.

Atau pun kalau anda betul betul serius, boleh dapatkan servis daripada website ni, <https://www.populationexplorer.com/>

Berbayar ni, diorang akan populate kan ciri ciri penduduk di area yang anda mahu. Tapi, mungkin tak perlu sangat kot.

So, faktor ni kita skip.

Sebelum kita pergi ke bahagian 2, iaitu servis yang anda boleh tawarkan supaya perniagaan anda dapat menarik minat pelanggan, saya nak kongsi kan juga, lagi satu artikel penting untuk perniagaan kedai dobi anda. Iaitu cara untuk promosi perniagaan dobi anda.

Kiranya, tak ada lah harapkan orang yang lalu depan kedai sahaja perasan, sebaliknya kita juga kena buat sesuatu supaya perniagaan kita sampai dalam otak pelanggan. Walaupun tanpa meraka jumpa dan lihat kedai kita depan depan.

So ada caranya, boleh rujuk artikel nya di sini >>> Cara Nak Promosi Perniagaan Dobi Anda pula...

Faktor 2 – Servis, cara nak buat pelanggan anda happy.

Tambah kelengkapan menunggu seperti..

Vending machine dan Kerusiurut. Untuk kerusiurut, mungkin hanya berguna kalau pengunjung anda memang tinggi. Sebab satu kerusi itu pun sudah berapa kan. Tapi yang vending machine tu, saya perhatikan ramai peniaga kedai dobi letak vending machine

yang tak sesuai.

Iaitu mereka letak vending machine untuk air tin semua tu.

Seriously, saya memang rasa benda tu tak sesuai. Orang tak ada nya nak minum guna tu. orang akan lebih suka dengan vending machine bancuhan cup kecil, yang harga satu cup lebih kurang dalam 70 sen sahaja gitu.

Oh ya, dengan sistem Bijakomp, semua kelengkapan ini juga termasuk dalam pakej ya. Bergantung kepada pakej apa yang anda pilih lah..termasuk CCTV semua.

Pastikan kedai bersih dan kelengkapan di jaga rapi

Seperti contoh satu kedai dobi dekat rumah saya yang boleh dikatakan popular juga lah. hampir setiap hari akan ada orang membasuh di situ. Mula mula, owner tak letak kan pagar. Tapi lama lama tu, siap lah pagar nya juga. sebab memang banyak anjing berkeliaran waktu malam area situ.

Tak perlu, tinggi mana pun. Pagar tinggi pinggang orang dewasa pun sudah cukup kot.

Mesti alert dan responsive dengan telefon..

Sepatutnya saya letak point ini pertama. Tapi malas pula nak padam. So saya tambah bawah ini sahaja. macam biasa, anda akan letak kan no telefon untuk pelanggan call kalau ada apa apa msalah kan.

So sangat la penting untuk anda responsive dengan telefon anda. Pastikan anda jawab atau reply wasap dengan cepat. Kalau tak, diorang kecil hati.

Tambah lagi kalau kes kes yang urgent. Seperti baju tersekat dalam mesin ke, duit syiling atau token sudah habis ke. Semua semua ini memang tak boleh dah nak dilayan kan diri oleh pelanggan dah. anda kena datang dan bantu mereka.

Ada orang jaga lagi bagus

Yang ini memang jarang kedai dobi buat. Sepanjang yang saya nampak, rasanya satu sahaja kedai dobi yang letak satu orang untuk jaga. Eh bukan, mungkin dua. Dua dua di Kelantan..

Boleh juga buat tambahan duit sampingan kan. Sebab orang yang jaga ni, boleh bantu per service. Seperti masuk keluar baju letak dalam bakul selepas basuh ke contoh nya.

Mungkin ada yang nak lipat juga kan..

Terpulang, anda sediakan sahaja apa yang pelanggan mahu. Dan testing, samaada pulangan yang diraih berbaloi dengan servise yang diberikan.

Baik lah, itu sahaja kot. Jangan lupa akan artikel **cara untuk promosi perniagaan kedai dobi** anda.