



معرفي يك كسب و كار خانگي

خدمات پادویی

برگرفته از کتاب ۱۰۱ کسب و کار خانگي

ترجمه: دکتر احمدپور

خدمات پادویی^۱

بر اساس اعلام مؤسسه خط مشی اقتصادی^۲ در مقایسه با سال ۱۹۶۹، هر یک از ما، یک ماه بیش از ۱۲ ماه سال را مشغول به کار و داد و ستد هستیم. بر طبق دیگر مطالعات انجام شده، بالغ بر ده ساعت در هفته از اوقات فراغت افراد کاهش یافته است. در حال حاضر تعداد زوجهای دو شغله، بیشتر از خانواده‌های با یک منبع درآمد هستند. اکثر افراد خانه‌دار، برای انجام کارها و وظایف جاری و روزمره و پیگیری آنها، وقت کمی را در اختیار دارند. از اینرو نرمش و رژیم غذایی برای تناسب اندام به عنوان کارهای مربوط به زمان فراغت، مورد توجه قرار گرفت، و در حال حاضر برای بعضی افراد، به فعالیتهایی بسیار ضروری تبدیل شده است. این موضوع از لحاظ تقسیم‌بندی زمانی، برنامه‌ریزی‌های فشرده روزانه را بیش از پیش فشرده‌تر نموده است.

تقاضا برای خدمات پادویی در حال رشد است. در ۲۴ ساعت شبانه‌روز، افراد در مواجهه با محدودیتهای، تا چه حد قادر به تحمل فشار کار هستند؟ بیشتر افراد با پرداخت دستمزدی به دیگران، خواهان انجام کارهای پادویی وقت‌گیر و دیگر اشکال کارهای ضروری هستند. بر طبق تحقیقی که اخیراً صورت گرفته است، ۳۶ درصد از افراد، دستمزدی را می‌پردازند تا مایحتاج خانه را خریداری نموده، و به خانه تحویل دهند. برای مثال بعضی امور همچون بردن بچه‌ها به پزشک عمومی یا مطب دندانپزشکی یا فعالیتهای بعد از مدرسه بسیار وقت‌گیر هستند. از اینرو انجام چنین وظایفی، در حال تبدیل شدن به یک کسب و کار است.

وظایف متعددی در این نوع کسب و کارها وجود دارند که بایستی انجام شوند. اما هزینه‌ها، مشکلات و خطرات مربوط به استخدام یک فرد تمام وقت، باعث جلب توجه کسب و کارهای کوچک در استفاده روزمره از خدمات پادویی شده است.

گستره خدمات پادویی موارد ذیل را شامل می‌شوند:

- حمل و نقل بچه‌ها با اتومبیل
- جستجو و یافتن یک لباس برای مراسم ویژه
- تهیه داروی تجویز شده توسط دکتر
- خرید از خوار و بار فروشی
- تحویل دستی اسناد مهم
- تهیه هدیه (هدایا)
- دادن لباسها به خشکشویی و تحویل گرفتن آنها
- تهیه بلیط برای مسابقات ورزشی و تئاتر
- مراجعه به اداره پست یا پوپی‌اس^۳
- انتظار در صف برای نام‌نویسی، تمدید اعتبار گواهی و پر کردن تقاضا نامه‌ها
- بردن و تحویل وسیله نقلیه برای خدمات سرویس یا تعمیر
- بردن حیوانات خانگی به دامپزشکی و مراقبت از آنها
- دادن کفش برای تعمیر

گستره مشتریان از افراد بسیار ولخرج، افراد بسیار صرفه‌جو و مقتصد را در بر می‌گیرد. وظایف، می‌توانند خیلی عادی و روزمره یا بسیار فوری و ضروری باشند. اینگونه کارها ممکن است انتظار در صف تهیه بلیط برای کنسرت موسیقی یا

¹ Errand Service

² Economic Policy Institute

³ Ups

رانندگی در زمان اوج ترافیک برای واریز وجه به حساب بانکی و یا یک حواله بسیار مهم و حساس باشد. بهترین مشتریان، افرادی هستند که در هفته چندین بار از این خدمات استفاده می‌کنند. چنین مشتریانی شامل:

- شرکت‌های کوچک خرده‌فروش محصولات پاک‌کننده، داروسازی و رستورانهایی که کارکنانی را برای حمل و نقل و پخش محصولات تولیدی و غذایی خود ندارند.
- نمایندگی‌های مستقلی که به نام‌نویسی‌های دی. ام. وی؛ احتیاج دارند. (بعضی ایالات مانند نیویورک برای انجام کارهای مربوط به پیک و حمل و نقل، به یک گواهی ویژه به‌مراه مدارک سازمان حمل و نقل موتوری نیاز است.)
- بیمارستانهای خصوصی.
- وکلا یا مأموران مالیاتی که بایستی مدارک و اسنادشان بطور حضوری به افراد یا دادگاه تحویل داده شود.
- همشهریان مسن‌تری که برای خرید به کمک نیاز دارند.
- زوجهای شاغل.
- زنان تنها و شاغل که صاحب فرزند هستند.
- افراد مرفه با درآمد بالا که استطاعت مالی برای استخدام فردی جهت انجام کارها و رسیدگی به مسائل و احتیاجات داخل و خارج خانه را دارند.

علیرغم اینکه بعضی خدمات پادوئی خود را خدمات نگهبانی (سرایداری) می‌نامند این کلمه توسط شرکتهای خصوصی که بطور تخصصی در رابطه با خدمات مسافرتی، شرکتهای تهیه کننده تجهیزات صوتی و تصویری، ویدئوگرافی و آموزش مربیگری شرکتهای سهامی و شرکتهایی که به اجلاس (گردهمایی‌ها)، برنامه‌های تجاری تلویزیونی، ساختمانهای اداری، آپارتمانها و هتلها خدمات‌رسانی می‌کنند نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

زمینه کاری خدمات پادوئی به‌گونه‌ای گسترده است که صاحبان آنها اکیداً حوزه مسولیت‌های محدودی را بر عهده می‌گیرند. همانطور که یکی از کارکنان خدمات پادوئی به ما گفت: تا جاییکه در چارچوب قانون باشد وظایف انجام میشود. با این وجود، حمل و نقل مردم و جایجایی بچه‌ها را انجام نمی‌دهیم، ولی بایستی اجناس خریداری شده را برای پس دادن یا تعویض به فروشگاهها برگردانیم، هدیه می‌خریم و هدایای کادویی را تحویل می‌گیریم. کار جمع‌آوری و تحویل را انجام داده و خرید خواروبار از فروشگاه را برای شرکتهای کوچک و بزرگ را انجام می‌دهیم. تحویل کیک عروسی از قنادی و رساندن آن به دست مشتری از وظایفمان است. خلاصه آنکه بکارگیری خدمات پادوئی ارزانتر از کرایه خودرو یا استفاده از آژانس است.

دانش و مهارتهای مورد نیاز

خدمت به مشتری وظیفه بسیار پر اهمیتی است. شما باید به کاری که برای دیگران می‌کنید عشق بورزید. شما بایستی حوصله انتظار در صفها، ماندن در ترافیک و منتظر شدن برای افراد را داشته باشید. حقیقتاً به این امر اعتقاد داشته باشید که همیشه حق با مشتری است.

بُنیه کاری، موضوعی ضروری است. برای فعالیتهای خسته کننده طول روز همچون: پادوئی در مغازه‌ها، سوار و پیاده شدن از اتومبیل، بالا و پایین رفتن از پله‌ها و حمل و نقل موارد خرید، نیاز به انرژی فراوانی دارید.

برای برنامه‌ریزی شیوه انجام وظایفمان نیازمند تواناییهای مدیریتی هستید.

راههای مؤثر می‌تواند تا دو ساعت در وقتتان صرفه جویی کند.

برای گرفتن کمک بایستی جسور باشید. شما باید سوالاتی چون "اجناس خریداری شده را کجا باید حساب کرد" و اینکه بدانید چگونه بدون مواجهه با تشریفات اداری، به شخص مورد نظر خود دست پیدا کنید.

باید شهرتان را به خوبی بشناسید و نقشه خوانی را بدانید. در غیر این صورت قادر به جایجایی سریع و کارآمد نخواهید بود. البته، بایستی به رانندگی علاقمند باشید، زیرا بخش زیادی از کارتان از این طریق صورت می‌گیرد.

هزینه های اولیه	حداقل هزینه	حداکثر هزینه
خودرو سواری یا وانت مدل قدیمی	۴۰۰۰ دلار	۲۰.۰۰۰ دلار
تلفن همراه یا دستگاه پی‌جو	۵۰ دلار	۲۰۰ دلار
بودجه اولیه بازاریابی	۵۰۰ دلار	۵۰۰۰ دلار
بیمه، ضمانتنامه، گواهی‌ها	۱۰۰۰ دلار	۳۰۰۰ دلار
سرجمع	۵.۵۵۰ دلار	۲۸.۲۰۰ دلار

مزایا

- اطلاع از این مطلب که در حال خدمت‌رسانی به افراد هستید، بسیار رضایت‌بخش است.
- در یک اداره یا پشت میز مخفی نشده‌اید، بلکه خارج از خانه همیشه در حال جنب و جوش بوده و کارهای مختلفی را انجام می‌دهید.
- بدلیل انجام وظایف متنوع و ملاقات افراد مختلف، برایتان امکان کسب تجربیات ارزشمندی وجود دارد.

مشکلات

- خدمات پادوئی در هر جایی، رونق نمی‌گیرد. اینگونه خدمات در مکانهایی شکل می‌گیرد که پر جنب و جوش است. این کسب و کار در بعضی مکانها رونق نخواهد گرفت از جمله، مغازه‌های کوچک خانگی که در آن همه چیز در دسترس است و یا پارکینگ‌هایی که آنقدر محدود هستند که هزینه‌های آن بیش از درآمد دریافتی شما خواهد بود.
- اینگونه سرویس‌دهی در افت و خیزهای اقتصادی، آسیب‌پذیر و حساس هستند. به این ترتیب برای ادامه کار خود به چند مشتری ثابت نیاز دارید. اما با از دست دادن مشتری عمده‌ای که مدام به شما مراجعه می‌کرده و تنها منبع اصلی درآمدتان بوده است، موقعیت کاری‌تان به خطر خواهد افتاد.
- ۶ ماه یا بیشتر طول می‌کشد تا کسب و کارتان رونق بگیرد.
- از آن رو که شما شخصاً قادر به انجام تعداد محدودی از کارهای پادوئی هستید، موضوع اساسی که در کسب یک درآمد خوب قابل توجه است، این است که از خدمات دیگران بهره‌مند شوید.
- در صورتیکه نتوانید تعدادی نیروی کار استخدام کنید، مجبور خواهید شد تمام کارها را خودتان انجام دهید، از پاسخگویی تلفن‌ها گرفته تا پرداخت حوالجات و انجام کارهای بانکی و خدمات پادوئی. پس در صورتیکه وجود چند کارگر الزامی باشد بدین معناست که به جای وصول دستمزد به هنگام ارائه خدمات، ملزم خواهید بود به مشتری صورتحساب بدهید. این عامل می‌تواند باعث ایجاد مشکلاتی در گردش وجوه نقدی گردد. بنابراین برای پیشگیری از چنین موضوعی، بایستی قبوض و صورتحساب‌هایتان را روزانه تنظیم کنید.
- کارکنان بر اساس مبنای شغلی حقوق می‌گیرند؛ نه بر اساس تعداد ساعات. به همین دلیل ممکن است در زمان کاهش سفارشات کاری مجبور شوید در تعداد نیروی کاری خود تغییر یا جابجایی صورت دهید و با حضور کارگران ساعتی که با دستمزد کمتر تمایل به انجام کار مشابه دارند، با این مشکل مقابله کنید.
- این کسب و کار در صورت ادامه برای مدت طولانی می‌تواند برای شما و وسیله نقلیه‌تان خسته کننده و فرسایشگر باشد.

قیمت گذاری

خدمات پادوئی با شیوه‌های مختلفی محاسبه می‌شود. اغلب، این خدمات بر اساس تعداد ساعات کار، قیمت‌گذاری میشود. با وجود اینکه نرخ‌ها از ساعتی ۱۵ تا ۲۲ دلار متغیر است، بعضی به مشتریان همیشه‌گی خود و بعضی نیز به

مشتریانی که برای روز بعد نیز سفارش دارند، تخفیف می‌دهند. بعضی از خدمات به یک یا دو ساعت رانندگی، از زمان شروع تا اتمام کار نیاز دارند.

حتی داشتن بسیاری از سفارشات پانزده تا سی دقیقه‌ای نمی‌تواند درآمد مکفی برای یک زندگی مناسب به حساب آید. بعضی خدمات پادوئی دارای فهرست نرخهای ثابت در نواحی و مناطق مختلف است. دیگر خدمات نیز بر اساس کار یا زمان استراحت با نرخ متغیر ۱۲ تا ۷۵ دلار برای هر یک از آنها محاسبه می‌شود. دستمزد خدمات یک سوپرمارکت اینترنتی براساس حق عضویت ۵ تا ۷ دلار در سال بعلاوه ۵ درصد از صورتحساب هر لیست تحویلی محاسبه می‌گردد.

درآمدهای بالقوه

درآمد ناخالص سالانه: با کار برای خودتان؛ بر مبنای ۶ ساعت کار در روز، ۵ روز در هفته، ۵۰ هفته در سال با ساعتی ۲۰ دلار، سالانه ۳۰.۰۰۰ دلار درآمد خواهید داشت. با دو نفر نیروی کار که هزینه‌هایشان را خودشان می‌پردازند و ۵۰ درصد از عایدی (درآمد) را دریافت می‌کنند، این رقم به ۶۰.۰۰۰ دلار می‌رسد.

هزینه سربار: میانه (۲۰ تا ۴۰ درصد)

برآورد بهترین بازار بالقوه کسب و کار خانگی

در گذشته، مردم برای پیاده‌روی و نرمش به پارک می‌رفتند؛ ولی حالا بسیاری از افراد برای انتظار در صفها، تهیه و تدارک مواد مورد نیاز و کارهای خرده‌ریزی که انجام آنها ضروری است، وقت کافی ندارند. با رشد سریع جمعیت میانسالان، تقاضا برای خدمات پادوئی نیز افزایش می‌یابد. محدودیت‌های فیزیکی و ترس از افراد خلافکار، موجب شده میانسالانی که استطاعتش را دارند برای انجام کارهای پادوئی، افراد دیگری را به کار بگیرند؛ در صورت عدم توانایی مالی، اقوامشان پرداخت دستمزد را تقبل می‌کنند.

بهترین راههای کسب موفقیت

- پیشنهاد مستقیم کار به مراکز تجاری همچون نانواپی‌های کوچک، خدمات بسته‌بندی هدایا، دلالان خودرو، و پیتزا فروشی‌ها.
- تبلیغات در کتاب زرد با عنوان خدمات تحویلی، خدمات مسافرتی یا خدمات خرید.
- با داشتن یک وبسایت می‌توانید اطلاعات مربوط به خود را به مشتریان احتمالی‌تان که خواهان آن هستند ارسال کنید. تعداد افرادی که به وبسایت مراجعه می‌کنند در مقایسه با کتاب زرد، در حال افزایش است.
- چاپ تبلیغات در کتابچه مربوط به جشنهای نیکوکاری، نظر افراد نیکوکار و پولدار را جلب می‌کند. در ادامه، با ارسال مستقیم یک کارت پستال زیبا، لیستی از شرح وظایف موسسات خیریه یا تلفن اعضا را بدست خواهید آورد.
- تحویل آگهی‌ها به همسایگان خاص.
- انتشار تبلیغات طبقه‌بندی شده در روزنامه‌های محلی و ناحیه‌ای.
- ایجاد شبکه رایانه‌ای و همکاری با گروههای تجاری ویژه که اعضایشان می‌توانند از خدمات و سرویس‌دهی شما بهره‌مند شوند.
- انتشار آگهی تبلیغاتی مربوط به کسب و کار خود در روزنامه‌ها و مجلات.
- به مکانهایی چون خشکشویی‌ها، کفش فروشی‌ها و ... بروید؛ زیرا برای انجام فعالیتهای پادوئی به اینگونه مغازه‌ها مراجعه می‌کنند و شما امکان پخش برگه‌های تبلیغاتی و دادن کارت ویزیت خود را در آنجا پیدا خواهید کرد.

- با دادن يك هدیه كوچك به مشتریان عادی خود، موجب می‌شوید كه برای خرید و تحویل هدایای خود، شما را انتخاب كنند.

مشاغل مرتبط

- خدمات پيك (كه در بعضی ایالات زیر نظر کمیسیون‌های خدمات رفاهی ایالتی اداره می‌شود).
- خدمات تحویل محموله‌های هیزم.
- كار حفاظت از افراد برجسته همچون چهره‌های سرشناس، نویسندگان، سخنگوی شرکتها و گروهها.
- خدمات باربری.

گامهای اولیه

- مدارك و گواهی‌های مورد نیاز كارتان را بررسی کرده و در صورت نداشتن هر کدام، برای اخذ آنها دست بكار شوید.
- برای كسب و كارتان يك نام خوب و جذاب انتخاب كنید.
- عامل اصلی در دستیابی به موفقیت این است كه در حین رفع و رجوع يك مشتری، بدنبال يك مشتری بلند مدت و عمده باشید كه چند روز در هفته برایتان كار ایجاد كند.