

(Ideia Negócio) - Serviços empresas - Pacotes de serviços

Pode criar "pacotes de serviços" para vender a companhias de serviços ou a profissionais tais como canalizadores, electricistas, etc. Eis como se processa. Digamos que um canalizador vai a uma casa fazer um serviço de canalização. Como suplemento dos seus serviços ele pode propor algo do género "Nós estamos a oferecer este pacote de serviços que pode estar interessado. Por apenas 75 euros ao ano, nós garantimos a manutenção e arranjo de qualquer problema que possa acontecer no seu sistema de canalização, durante o ano inteiro. Se o seu lava-loiças entupir, ou os canos rebentarem, ou houver qualquer fuga na sua canalização... tudo o que tem a fazer é telefonar para este número e nós consertamos na hora." Muitas pessoas irão aderir a este "pacote de serviços", sendo o mais provável não virem a necessitar desse serviço durante o ano inteiro. Isso representa um grande lucro para a companhia de serviços. Se conseguir mostrar o lucro que a companhia de serviços pode ter com um contrato deste tipo, tudo o que você tem de fazer é criar os contratos, os certificados de garantia, a literatura de venda para a companhia distribuir aos seus clientes, etc. Pode vender isto como uma solução "chave-na-mão" para todo o tipo de companhias de serviços, pelo preço que achar justo, por exemplo por 200 euros, ou mais. E para encontrar essas companhias de serviços basta consultar uma lista telefónica. O mercado é enorme.

About the Author

Maria Spínola é a autora do ebook "150 Ideias para Iniciar ou Expandir o SEU Negócio Próprio, com Pouco ou Nenhum Capital Inicial" que pode encontrar em <http://www.centralartigos.com/150negocios>

Source: <http://www.centralartigos.com>