

Thứ Bảy, 09/07/2016 02:08

10 cách để kiếm 1 triệu USD mỗi năm [1]



Kiếm được 1 triệu USD mỗi năm là mơ ước của rất nhiều người trên thế giới. Nhưng làm thế nào để bạn có thể đạt được con số này lại là điều không đơn giản.

10 người từng đạt được mục tiêu này sẽ 'mách' bạn cách để hiện thực hóa ước mơ đó:

1. Yêu khách hàng của bạn

Tim Nguyen, đồng sáng lập và CEO của BeSmartee:

"Mọi thứ bạn làm nên tập trung vào khách hàng của mình. Bạn muốn đi nghỉ một chuyến? Hãy tự hỏi liệu điều đó ảnh hưởng đến khách hàng như thế nào...Bạn đang nghĩ tới việc xem xét lại các chương trình khuyến khích nhân viên? Hãy cân nhắc xem việc đó ảnh hưởng ra sao tới khách hàng. Đừng lo lắng về việc giảm giá, cũng đừng tập trung vào tiền bạc. Hãy tập trung vào các khách hàng của bạn."

2. Củng cố nền tảng của bạn

Margot Micallef, người sáng lập và CEO của Gabriella's Kitchen:

"Một nền tảng tốt bao gồm một mạng lưới các nhà đầu tư... hoặc một mối quan hệ vững mạnh với một ông chủ ngân hàng hoặc tổ chức cho vay... Bất kỳ trường hợp nào mà tôi thu được khoản lợi nhuận đáng kể thì nó đều dựa trên nền tảng được xây dựng từ nhiều năm trước đó."

3. Tập trung vào văn hóa

Steve Starr của StarrDesign:

"Nếu bạn có được một nền văn hóa đúng đắn thì tiền sẽ đến. Sau khi bồi thường cho đối tác, hãng thiết kế của chúng tôi đã sử dụng 2 năm qua để chuyển đổi cách tiếp cận, quy trình và những đặc tính của công ty. Chúng tôi đã tăng được tổng doanh thu trong khi vẫn tăng doanh thu thuần 15% lên hơn 2 triệu USD... Tại bất kỳ doanh nghiệp nào, điều quan trọng là xác định và theo sát những điều đã truyền cảm hứng cho đội ngũ của mình. Gần như mọi nhóm đều bắt đầu từ niềm đam mê và giữ được niềm đam mê đó là yếu tố quan trọng dẫn đến thành công."

4. Tập trung vào sản phẩm và số liệu

Simon Slade, Giám đốc điều hành và đồng sáng lập của Affilorama:

"Lời khuyên tốt nhất của tôi để gia nhập câu lạc bộ thu nhập triệu đô là tạo ra một sản phẩm tuyệt vời và sau đó tiếp tục phát triển nó. Chọn một số liệu đơn giản, chẳng hạn doanh số hoặc doanh thu và đặt ra mục tiêu mỗi ngày phải vượt qua ngày trước đó. Chiến lược tăng trưởng này vừa bền vững vừa dễ quản lý."

5. Hiểu nỗi sợ hãi của các bên liên quan

Ted Leonhardt, chuyên gia nghề nghiệp và đàm phán:

"Vâng, tôi đã kiếm được một triệu USD hoặc hơn như vậy trong một năm... Tôi đạt được điều đó bằng cách hiểu các vấn đề giao tiếp đã thúc đẩy tất cả các nhóm xã hội, giúp khách hàng của tôi giảm bớt nỗi sợ hãi và giúp mọi người đạt được mục tiêu của họ. Lời khuyên của tôi là bạn cần hiểu rằng nỗi sợ hãi thường đi kèm với chi tiêu một khoản tiền lớn, và biết làm thế nào để giúp khách hàng giảm bớt nỗi sợ hãi của họ,"

6. Hãy kiên trì

Ajay Prasad của GMR Transcription:

"Thành công trong kinh doanh sẽ khó khăn hơn, tốn kém nhiều hơn, và mất nhiều thời gian hơn bạn dự tính. Lời khuyên của tôi cho sự thành công là hãy kiên trì. "

7. Hỏi hỏi

Heidi Burkhart, Chủ tịch của Dane Consulting Group Professional:

"Năm 21 tuổi, tôi đã tham gia vào ngành môi giới bất động sản tại New York...Ba năm đầu tiên, tôi luôn hỏi hỏi, làm việc gần như 24/7 và sống sót với số tiền ít ỏi. Vào quý cuối cùng của năm thứ 3, tôi bắt đầu chốt được các đơn hàng. Kể từ đó, thu nhập của tôi tăng lên đến 6 con số và tôi đã kiếm được hơn 1 triệu USD trong 1 năm...Tôi ghi nhận tất cả những điều này nhưng sự hỏi hỏi ban đầu vẫn mãi ghi dấu ấn trong tôi."

8. Tăng trưởng hữu cơ

Romy Taormina, CEO và đồng sáng lập của Psi Bands:

"Không có thành công qua đêm ở đây. Tôi đã lãnh đạo công ty một cách hữu cơ, và điều đó cho phép chúng tôi kiếm được trên 1 triệu USD. Cụ thể: Đội ngũ Psi Bands đã tiếp cận với nhà bán lẻ đầu tiên bằng một sản phẩm mẫu. Chúng tôi đã nhận được sự đồng ý của khách hàng này - chuỗi cửa hàng 400 Long's Drugs và giành vị trí đáng thèm muốn 'O Pick' trên tạp chí O của Oprah. Sự tin cậy đã giúp tôi có được một người mở hàng tuyệt vời và từ đó tôi có thêm nhiều khách hàng mới."

9. Xây dựng các mối quan hệ cá nhân

Andrew Royce Bauer, Giám đốc điều hành của Royce:

"Royce có thể kiếm được 6 triệu USD một năm bằng cách duy trì mối quan hệ cá nhân với các khách hàng. Chúng tôi là một công ty được xây dựng trên sự tương tác với người tiêu dùng cuối cùng...chỉ cần một lượng nhỏ khách hàng thực sự tốt được chúng tôi đối xử như người thân trong gia đình còn hơn là cố gắng trở thành doanh nghiệp phục vụ tất cả mọi người."

10. Tập trung vào mục tiêu cuối cùng

Zach Halmstad, đồng sáng lập của Jamf Software:

"Lời khuyên tốt nhất của tôi là tập trung vào cái đích mà bạn muốn, chứ không phải những sai lầm có thể xảy ra trên đường đi...99% những điều bạn lo lắng sẽ không bao giờ xảy ra. Trong khi những điều bạn không lo lắng lại thực sự xảy đến."

Linh Lam-Inc

Nguồn: Người Đồng Hành

Kiến Thức: [Kiến Thức Tài Chính](#) [2]

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/10-cach-de-kiem-1-trieu-usd-moi-nam.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/10-cach-de-kiem-1-trieu-usd-moi-nam.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-tai-chinh.html>