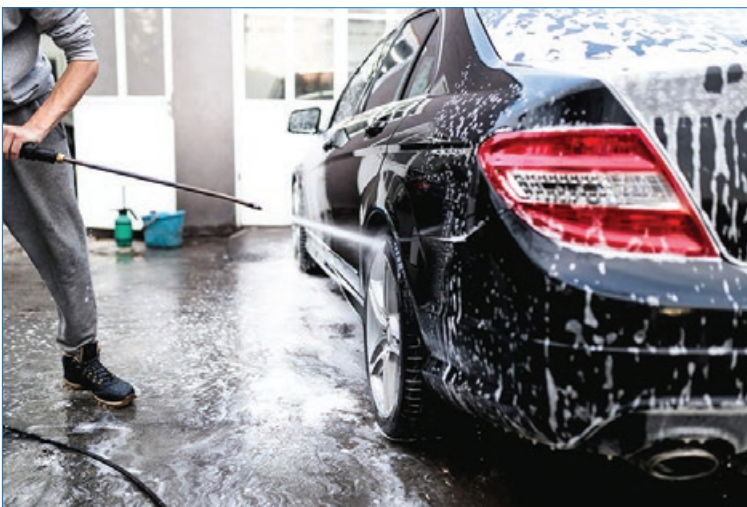


# کسب و کاری خودرویی و پاکه!

کسب و کار کارواش هم می تواند یک کار خیلی سخت و هم یک فعالیت شیرین و سودده باشد. این به فرد، تجهیزات و روش های مورد استفاده بستگی دارد. بعضی کسب و کارها مثل کارواش همیشه هستند. حالا ممکن است که چگونگی انجام آن تغییر کند؛ اما ماهیت آن همان خواهد بود. تا به حال نشده که از جلوی یک کارواش خودرو رد شویم و آن را خلوت ببینیم. حداقل یک خودرو در حال شست و شو توسط کارگران بوده است. راه اندازی چنین کسب و کاری ایده ذهنی خیلی از جوانان بوده است؛ اما فقط ایده که کافی نیست، بلکه باید اصول مربوط به اجرای آن را هم بدانید و رعایت کنید. حالا این اصول چیست؟



## مکان کارواش

اولین جایی که باید در نظر بگیرید، مکان کارواش است. فضای انتخاب شده باید اول از همه نسبتاً بزرگ بوده و ورودی و خروجی در دسترس و راحتی داشته باشد. خودروها باید بتوانند به راحتی در آن جابه جاشوند؛ نه این که با ورود ۵ خودرو، داخل کارواش ترافیک ایجاد و قفل شود. به طور متوسط ابعادی که باید برای شست و شوی هر خودرو در نظر بگیرید، مقدار ۵×۵ است. این فضا را برای مکان هایی با محدودیت جایی می توان به شستن و خشک کردن اختصاص داد. هر چند بهتر است که فضای شست و شو و خشک و تمیز کردن نهایی جدا و بافصله از هم باشند. فضایی باید باشد که تاسیسات از جمله مخزن آب، پمپ واتر جت کارواش، پمپ باد و آب گرم کن در آن قرار بگیرند. این ها ابزار اصلی هستند. آیا کسب و کاری بدون ابزار اصلی وجود دارد؟ حداقل ابعاد فضا برای اختصاص دادن چنین ابزار آلاتی، ۵×۲،۵ متر است.

## نوع کارواش

کارواش های امروزی فقط فعالیت شست و شوی خودرو را انجام نمی دهند؛ تعمیرگاه، رنگ کردن، صافکاری و... را هم در کنار آن به مشتریان خود عرضه می کنند. در هر حال هدف ما در این جا نوع کارواش ساده است. کارواش ها خودشان به چند گروه تقسیم می شوند:

کارواش سنتی همان نوعی است که خودرو روی چال یا فضای مخصوص رفته و کارگر با استفاده از شیلنگ اقدام به شستن و بعد در فضای مربوط آن را خشک می کند. در این روش آب زیادی مصرف می شود و نیاز به چندین کارگر است. همچنین زمان زیادی برای شستن هر خودرو باید تلف شود.

کارواش تونلی که تمامی فرایند به صورت خودکار انجام می شود. هیچ گونه دخالت دستی در شستن وجود ندارد و فقط تعداد افراد کمی برای خشک کردن نیاز است. مصرف آب کمی دارد؛ اما احتمال این که

بعضی قسمت های خودرو خوب تمیز نشود، وجود دارد. همچنین راه اندازی آن نیاز به پرداخت هزینه زیادی دارد.

کارواش بخار که همه مراحل با استفاده از بخار آب انجام می شود. مصرف بهینه آب، از بین رفتن باکتری ها، خشک شدن سریع، استفاده نکردن از مواد شیمیایی و قیمت کمتر راه اندازی از مزیت های این نوع کارواش است.

## هزینه راه اندازی کارواش

مهم ترین مسئله هزینه راه اندازی است. فضای اختصاص داده شده در هر نقطه ای از شهر، متفاوت است. مسلماً برای این فضا باید تغییرات متناسب با جای دهی خودروها و همچنین قرار دهی وسایل اصلی باشد. هزینه دیگر مربوط به حقوق کارگران استخدام شده است. هزینه جانبی دیگر از جمله تعمیرات دستگاه ها، آب، برق و... را هم باید در نظر بگیرید. برای راه اندازی یک کارواش سنتی نیاز به وسایل زیر است:

پمپ کارواش (واتر جت) صنعتی با قیمت متوسط شروع از ۱۴ تا ۴۰ میلیون تومان (به میزان بار آن بستگی دارد).

جاروبرقی صنعتی از شروع قیمت ۳ میلیون تا ۱۰ میلیون

کف پاش کارواش متوسط ۲ میلیون تومان  
نازل زیرشویی با قیمت شروع متوسط ۵۰۰ هزار تومان  
صندلی شوی کارواش با شروع قیمت متوسط ۸ میلیون تومان

پمپ باد صنعتی با شروع قیمت یک میلیون تومان  
اسپری نظافتی خودرو با شروع قیمت ۲۰ هزار تومان  
سطح زباله بزرگ با شروع قیمت از ۱۵۰ هزار تومان  
مخزن آب

## سختی گیر

این ها وسایل اصلی هستند که باید در یک کارواش استفاده شوند. قیمت های نوشته شده مربوط به قیمت های فعلی هستند و ممکن است که شما آن ها را در جایی کمتر یا بیشتر پیدا کنید.

## کسب در آمد با کسب و کارهای آنلاین

نویسنده: پرایان ادموندسون  
مترجم: سوده قدیمی



میلاد قارونی  
روزنامه نگار

مهم ترین مسئله هزینه راه اندازی است. فضای اختصاص داده شده در هر نقطه ای از شهر متفاوت است. مسلماً برای این فضا باید تغییرات متناسب با جای دهی خودروها و همچنین قرار دهی وسایل اصلی باشد. هزینه دیگر مربوط به حقوق کارگران استخدام شده است. هزینه جانبی دیگر از جمله تعمیرات دستگاه ها، آب، برق و... را هم باید در نظر بگیرید

برای داشتن یک کسب و کار آنلاین موفق و درآمدزایی سودآور، قدم اول انتخاب بازار مناسب است. مثلاً ممکن است سال ها رویای کسب و کار خاصی را در سر داشته باشید و قلباً حس کنید بر برخی موقعیت ها مفید و سودآور هستند یا فلاں محصول اگر تولید شود به خوبی فروش خواهد رفت. اما تا زمانی که در واقعیت دست به کار نشوید و درباره کسب و کار مد نظر خود تحقیق نکنید، نمی توانید دقیقاً پی به واقعیت موجود ببرید. و اگر قبل از این که مطمئن شوید ایده ای که در سر دارید ایده کارآمد و موثری خواهد بود، دست به کاری بزنید فقط زمان و انرژی خود را تلف می کنید. باید بدانید هم اکنون چه جایگاه ها و موقعیت ها و محصولاتی مورد نیاز عموم هستند و بالاترین تقاضا را دارند اما حواستان هم باشد که ایده ها و کالاهای موقتی و مبتنی بر زمان هایی خاص را انتخاب نکنید. مثلاً اگر در شرایط فعلی به خاطر شیوع بیماری کرونا بخواهید کسب و کاری مانند تولید ماسک و دستکش را تازه آغاز کنید نمی توانید به چشم یک کسب و کار همیشگی به آن نگاه کنید و موفقیت تان را تضمین کنید. به جای آن ایده هایی را انتخاب کنید که در طول زمان ماندگار باشند. بازارهای قدرتمند و ثابتی مانند:

مراقبت از حیوانات، برنامه های ورزشی و کاهش وزن، مکمل های غذایی و درمان های طبیعی، مسافرت و تفریح، عکاسی و بازی های ویدئویی یکی از روش های تشخیص بازارهای فعال، بررسی سایت های فروش مجازی و آنلاین معروف هستند. نگاهی به این نوع وب سایت ها بیندازید و ببینید کدام محصول بیشتر فروخته شده است. گوشه ای به اخبار باشد تا بدانید چه نوع محصولاتی این روزها مورد تقاضای اکثریت است. مجله ها را بخوانید و ببینید چه محصولاتی بیشتر تبلیغ می شوند. حواستان باشد افراد در مکالمات روزانه درباره چه موضوعاتی حرف می زنند؟ همه این ها می توانند سرخ های زیادی از محصولات سودآور به شما بدهند.

## استارت آپ های پول رسان!

**وحیده امینی** - درگاه های پرداخت این روزها به کمک افراد حقیقی و حقوقی آمده اند به این صورت که کسب و کارهای آنلاین و آفلاین برای سرویس های پرداخت الکترونیکی خود از آن ها استفاده می کنند. این استارت آپ ها به ارائه خدماتی نظیر درگاه پرداخت، کیف پول، پرداخت با USSD، فاکتور و فرم پرداخت به مشتریان خود می پردازند و به این وسیله بستری امن در جهت خرید و فروش اینترنتی برای مشتریان و فروشندگان ایجاد می کنند. در ادامه به معرفی چند استارت آپ در این زمینه می پردازیم.

## آقای پرداخت

سامانه درگاه آقای پرداخت به ایجاد بستری برای پرداخت های آنلاین مشتریان و فروشندگان در فضای مجازی اقدام کرده است و به این وسیله نقل و انتقال پول را به صورت آنلاین انجام می دهد. این شرکت در سال ۱۳۹۷ و با هدف ایجاد پلتفرم مدیریتی درگاه شخصی شروع به کار کرده است. این شرکت زیر مجموعه سازمان وب میزبان گیل است و اکنون در زمینه تجارت الکترونیکی و سامانه انتقال وجوه الکترونیکی به ارائه خدمات می پردازد.

سایت: [www.aqayepardakht.ir](http://www.aqayepardakht.ir)

## آیدی پی

آیدی پی نیز در سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را آغاز کرده است و به ارائه صفحات پرداخت شخصی و ارسال لینک پرداخت می پردازد. در این سامانه کارت خوان مجازی تحت نظر شرکت وب کاران ایمن ارائه می شود که با تلفیق و به کارگیری نرم افزارها، راهکارهای جدیدی را برای توسعه ای تی در این زمینه معرفی می کند.

سایت: [www.idpay.ir](http://www.idpay.ir)

## باهمتا

باهمتا سرویس پرداخت و دریافت پول بر اساس شماره موبایل است که در سال ۱۳۹۴ راه اندازی شده است. در این سامانه دریافت و پرداخت پول بر اساس شماره موبایل صورت می گیرد و کاربران در این سامانه بر اساس شماره همراه خود به آن متصل می شوند و در بالاترین سطح ایمنی مجازی، فعالیت های مالی خود را اعم از دریافت یا پرداخت پول انجام می دهند. این پرداخت نیز با استفاده از شماره موبایل دیگران صورت می گیرد. در هر زمینه ای که انتقال پول وجود داشته باشد مانند دریافت و پرداخت برای فروش آنلاین در فروشگاه های تلگرام و اینستاگرام، دریافت و پرداخت شارژ ساختمان برای مدیران و ساکنان، دریافت و پرداخت اقساط ماهانه برای مدیران قرض الحسنه خانوادگی، دریافت و پرداخت دنگ برای مادر خرج ها در گروه های دوستانه، دریافت دستمزد درآمد برای فریلنسرها و همه کسانی که مستقل کار می کنند، دریافت هزینه های تور برای تورلیدرها و تورهای گردشگری و هر کاربرد مجاز دیگری که مناسب کاربران است، در باهمتا هم وجود دارد.

سایت: [www.bahamta.com](http://www.bahamta.com)

## وین وین

مرجع تخصصی وین وین در سال ۱۳۹۵ شروع به کار کرده و اپلیکیشنی برای پرداخت با موبایل است که به کسب و کارها و کاربران کمک بسیاری از طریق ارائه بن خرید، تخفیف و ارسال پیام به صورت موقعیت محور می کند. از این طریق، کسب و کارها می توانند فروش خود را چند برابر کنند و با مشتریان خود در تماس بیشتری باشند.

سایت: [www.paywinwin.com](http://www.paywinwin.com)