

نگاهی به کسب و کاری خوراکی متناسب با شرایط روز

لقمه‌ای آماده خوردن!

امیرحسین
صلاحی
روزنامه‌نگار

در دهه‌های اخیر و در جریان تغییراتی که جهان در روند توسعه و صنعتی شدن با آن مواجه بوده، سبک زندگی ساکنان آن نیز تحولات زیادی را تجربه کرده است. از شیوه‌های برقراری ارتباط گرفته تا تعریف مفهوم کار و راهکارهای بشر در خصوص رفع نیازهایش به عنوان نمونه‌هایی از این تحولات همه و همه حول یک محور اتفاق افتاده‌اند؛ «سرعت»، عاملی که هر چه پیش می‌رویم بیشتر و بیشتر در زندگی انسان امروز اهمیت پیدا می‌کند تا به او برای پاسخ به تمام جنبه‌های زندگی‌اش کمک کند. بسیاری از جنبه‌های زندگی انسان سرعت را در خود نمایان کرده است. یکی از این ابعاد، موضوع خوردنی‌هاست. انسان در جامعه امروز فرصت زیادی را برای طبخ و صرف غذا ندارد و هر چه سریع‌تر بتواند این نیاز خود را برطرف کند، رضایت بیشتری خواهد داشت. غذای آماده پاسخی است که برای این مسئله در طول زمان ایجاد شده و راه اندازی کسب و کاری که بتواند افراد را در این زمینه تامین کند، سود زیادی را می‌تواند به همراه داشته باشد. با ما در آشنایی با قدم‌های راه اندازی کسب و کار غذای آماده همراه باشید.

بازار را بشناسید

برداشتن گام‌های آغازین کسب و کار بدون کسب دانش و استفاده از تجربه دیگران یکی از عللی است که شکست را رقم می‌زند. این که شما به کاری علاقه داشته باشید و اشتیاق تان سبب ورود به آن شود، به تنهایی نمی‌تواند موفقیت تان را تضمین و شما را به یکی از افراد تاثیرگذار در زمینه کاری تان تبدیل کند. توصیه ما این است که تا می‌توانید از بازاری که می‌خواهید به آن وارد شوید، اطلاعات کسب کنید و تا می‌توانید برای این کار خود زمان صرف کنید.

اطمینان داشته باشید که صرف این زمان‌ها به نوعی سرمایه‌گذاری برای آینده کاری تان به شمار خواهد رفت. آشنایی با بازار هدف که در این مقوله کارمندان، دانش‌آموزان و... هستند، تنوع محصولاتی که می‌خواهید ارائه کنید (اشترودل، ساندویچ سرد، سالاد الویه و...)، شیوه توزیع مناسب و رقبای تان در بازار شما را هر چه بیشتر برای آن چه می‌خواهید انجام دهید، آماده می‌کند.

برنامه کسب و کار خود را تنظیم کنید

تبدیل ایده به محصول نهایی همیشه نیاز به برنامه‌ای همه‌جانبه و کامل دارد. این برنامه به شما می‌گوید که از کجا شروع کنید، چگونه گام بردارید و در صورت مواجهه با چالش‌های احتمالی چه واکنش‌هایی را نشان دهید.

پیشنهاد ما این است که برای تدوین این برنامه با افرادی که

آشنایی با بازار هدف که در این مقوله کارمندان، دانش‌آموزان و... هستند، تنوع محصولاتی که می‌خواهید ارائه کنید (اشترودل، ساندویچ سرد، سالاد الویه و...)، شیوه توزیع مناسب و رقبای تان در بازار شما را هر چه بیشتر برای آن چه می‌خواهید انجام دهید، آماده می‌کند

بیشتر از شما با مقوله کارتان آشنایی دارند، مشورت کنید. بی‌شک آن‌ها شما را با موضوعاتی که حتی به آن‌ها فکر هم نکرده‌اید، آشنا می‌کنند و از خطا در تصمیم‌گیری نجات تان می‌دهند. البته نباید تصور کرد که آن چه می‌نویسید، برای همیشه ثابت و بدون تغییر خواهد ماند و با تغییر شرایط نباید بازبینی شود. در واقع طرح شما باید به گونه‌ای ریخته شود که امکان تغییرات احتمالی در آن در نظر گرفته شده باشد تا در صورت لزوم این اتفاق رخ دهد.

برنامه مالی خود را تدوین کنید

شروع کسب و کاری کوچک در این زمینه هزینه‌های تجهیزات از جمله سردخانه ثابت، انواع میز و آپچکان، تجهیزات بسته‌بندی، خط تولید مخصوص محصولاتی که ارائه می‌کنید، دستگاه و کیوم، اسلایسر گوشت، غذاساز صنعتی، مواد اولیه مورد



نیاز روزانه تان و... را در بر دارد. تامین این موارد نیازمند جذب سرمایه و تدوین برنامه مالی مناسب است. اگر قرار است این سرمایه را خودتان تامین کنید، باید از زمان بازگشت سرمایه و سوددهی کار آگاه شوید و در صورتی که می‌خواهید وام بگیرید باید روند بازگشت سرمایه و پرداخت اقساط وام را طرح ریزی کنید. برای تدوین این برنامه با کسانی که در این زمینه فعالیت کرده‌اند و کارشناسان اقتصادی مشورت کنید تا بتوانید برنامه‌ای جامع و مبتنی بر واقعیت تدوین کنید.

برند خود را نام گذاری کنید

انتخاب نام برند موضوع بسیار مهمی مخصوصاً در زمینه محصولات غذایی است. نام برند تغییرناپذیر است و در نتیجه نیاز به آشنایی کامل با سلیقه مخاطب دارد تا در طول زمان در ذهن و دهان مشتریان جای خود را باز کند. سعی کنید نامی را انتخاب کنید که بیانگر تمام ویژگی‌های محصولی که ارائه می‌کنید باشد و برای این کار تا می‌توانید از نام‌های طولانی و ناموزون پرهیز کنید.

مکان فعالیت تان را مشخص کنید

در این کسب و کار، در ابتدای فعالیت نیازی به استقرار در مکانی وسیع آن هم داخل شهر ندارید. مکانی که برای تولید محصولات مدنظر تان فضای کافی داشته باشد، از نظر متخصصان بهداشت تایید شود، به همراه تعیین راه‌هایی برای حضور کارکنان در آن جا و البته نظام حمل و توزیع مناسب محصول، هماهنگی سیستم توزیع برای حضور و حمل محصول برای این کار کفایت می‌کند.

دریافت مجوزهای لازم

برای تولید مواد غذایی تازه و نوآورانه نیاز به گرفتن مجوزهایی دارید که به شما اجازه می‌دهند این محصول را تولید و به بازارهای مختلف عرضه کنید. در واقع این محصول جدید باید از نظر کارشناسان تغذیه و علوم غذایی بررسی شود و به تایید نهایی کارشناسان حوزه بهداشت غذایی برسد. مجوز تولید مواد غذایی، مجوزهای طبقه فعالیت تان، پروانه‌های تاسیس، بهره‌برداری، ساخت و مسئول فنی و مجوز ورود و ترخیص کالا مواردی هستند که باید با تامین شرایط لازم و گذراندن مراحل اداری برای شروع کارتان بگیرید.

بازار را با محصول تان آشنا کنید

این بخش آخرین مرحله محسوب می‌شود. در واقع شما با پشت سر گذاشتن مراحل پیشین آماده شروع فعالیت خود و رقابت با دیگران شده‌اید.

با این حال با توجه به این که در هر کسب و کاری مشتری عامل سودآوری است، لازم است به نحوی خود را به دیگران معرفی کنید. امروزه در تبلیغات روش‌های متنوعی وجود دارد که ممکن است خودتان به تنهایی نتوانید بهترین را از میان آن‌ها انتخاب کنید، به همین دلیل توصیه می‌کنیم با یک تیم متخصص تبلیغاتی مشورت کنید و از پیشنهادهای آن‌ها برای تبلیغ محصول خود بهره ببرید.

