

# کاسبی از شیر

## راهنمای راه اندازی کسب و کاری ساده و سودآور

امیر حسین  
صلاحی  
روزنامه‌نگار

به طور متوسط سود این کسب و کار بین ۲۵ تا ۳۰ درصد برآورد شده است. به این معنی که اگر شما ۱۰۰ هزار تومان فروش داشته باشید بین ۲۵ تا ۳۰ هزار تومان سود خواهید کرد. در واقع هر چه میزان فروش خود را با افزایش میزان تولید، کیفیت بالای محصولات و همچنین بازاریابی مناسب افزایش دهید تعداد مشتریان خود را افزایش می دهید

و کارهای کوچک نیز امکان ورود به این حرفه را داشته باشند. این نکته نیز قابل توجه است که برخی مصرف کنندگان اصالت و کیفیت محصولات لبنی کارخانجات را نمی پسندند و تمایل بیشتری به روش سنتی تهیه این محصولات دارند. این عوامل باعث شده است تهیه و فروش این خوراکی سالم و مغذی به عنوان شغلی پایدار مورد توجه افرادی باشد که به فکر راه اندازی کسب و کاری به نسبت ساده و سود آور هستند. در صفحه کارآفرینی این هفته با گام های راه اندازی فروشگاه عرضه لبنیات آشنا خواهیم شد. با ما همراه باشید.

یکی از مهم ترین مواد مغذی که بدن انسان در طول روز به آن نیاز دارد و در صورت مصرف نشدن صدمات جبران ناپذیری متوجه بدن انسان می شود، لبنیات است. لبنیات یکی از قدیمی ترین خوراکی هایی است که همواره در طول تاریخ مورد توجه بشر بوده و در طول زمان از مصرف آن کاسته نشده و جایگزینی نیز برای آن یافت نشده است. با این که پیشرفت صنعت این حوزه را نیز تحت تاثیر خود قرار داده و بخش انبوهی از محصولات لبنی توسط کارخانجات تولید می شوند اما میزان زیاد مشتری این محصولات و البته حاشیه سود خوبی که دارد موجب شده است بازار این محصولات اشباع نشود و کسب

### لزوم برخورداری از دانش فنی

اولین قدم برای ورود به این کسب و کار آشنایی با ملزومات و مهارت های مربوط است. آشنایی با منابع تهیه شیر خام، برقراری ارتباط و ایجاد سازوکار دریافت اولین گام است. همچنین آشنایی با اصول اولیه فرآوری و بهداشت مربوط به شیر موجب می شود محصولی که ارائه می کنید با کیفیت و سالم باشد. بهره مندی از دانش فنی تهیه مشتقات شیر اعم از کره، خامه، پنیر، ماست، کشک، دوغ و ... که سید فروش شما محسوب می شوند نیز از مواردی است که باید قبل از آغاز کار از آن ها آگاه شوید.

### لبنیاتی در چه مکانی؟

بعد از این که با مقدمات و شیوه کار لبنیاتی آشنا شدید باید به فکر تامین مکانی برای شروع کار باشید. به طور متوسط باید کارگاهی ۴۰ تا ۵۰ متری برای تهیه فرآورده های لبنی و فروشگاهی ۲۰ تا ۳۰ متری برای فروش محصولات در نظر بگیرید. باید توجه داشته باشید مکانی را انتخاب کنید که از لحاظ موازین بهداشتی مورد تایید قرار بگیرد تا بتوانید مجوز فعالیت در آن را کسب



تان تسريع شود.

### تامین تجهیزات و نیروی کار توانمند

گام بعدی تامین تجهیزات مورد نیاز و نیروی کار است. به طور کلی برای این که بتوانید تنوع خوبی از محصولات را به مشتریان عرضه کنید باید تجهیزات لازم برای تهیه و نگهداری هر نوع فرآورده را فراهم کنید. یخچال برای نگهداری محصولات لبنی، دریافت شیر خام، دستگاه پخت شیر برای جوشاندن و پخت شیر، شیر سرد کن برای سرد کردن شیر پس از جوشاندن و نگهداری آن تا زمان فروش، گرمخانه ماست برای تولید ماست باکیفیت، مشک برقی برای تبدیل ماست به فرآورده هایی اعم از دوغ و کفیر، مخزن تبدیل کره به خامه، دیگ بخار، خمیرگیر و پمپ انتقال از تجهیزاتی هستند که شما در ابتدای کار باید فکری برای تهیه آن ها بکنید.

### هزینه های تجهیزات چه قدر است؟

اگر قصد خرید این تجهیزات را داشته باشید باید بین ۹۰ تا ۱۵۰ میلیون تومان هزینه کنید؛ اگر چه می توانید با اجاره آن ها از میزان سرمایه اولیه مورد نیازتان کم کنید، البته با این کار درصدی از سودتان را از دست خواهید داد. به کارگیری نیروی کار توانمند و آشنا با فضای کار هم از نکات حائز اهمیت در این حرفه است. به طور کلی در این کار شما نیاز به نیروی کار زیادی نخواهید داشت و بسته به میزان فعالیت و فروش تان با ۱ تا ۴ نیرو توان پاسخ گویی به نیاز مشتریان را خواهید داشت.

### با کسب مجوزهای لازم اعتدال مشتریان را به خود جلب کنید

قدم بعدی دریافت مجوز های لازم برای شروع

کار است.

ارائه مدارک احراز هویت، کارت بهداشت کارکنان، کارت پایان خدمت یا معافیت، سند یا اجاره نامه مغازه و گواهی گذراندن دوره های آموزشی برای گرفتن مجوزهای لازم الزامی است.

به طور معمول اگر مدارک بالا را داشته باشید و همچنین ملاحظات بهداشتی را رعایت کرده باشید دریافت جواز کسب و مجوز تاسیس و بهداشت کارگاه و فروشگاه زمان زیادی را از شما نخواهد گرفت.

### میزان سود بالا با رعایت چند نکته اساسی

به طور متوسط سود این کسب و کار بین ۲۵ تا ۳۰ درصد برآورد شده است. به این معنی که اگر شما ۱۰۰ هزار تومان فروش داشته باشید بین ۲۵ تا ۳۰ هزار تومان سود خواهید کرد. در واقع هر چه میزان فروش خود را با افزایش میزان تولید، کیفیت بالای محصولات و همچنین بازاریابی مناسب افزایش دهید تعداد مشتریان خود را افزایش می دهید و در نتیجه سود و درآمد بیشتری را برای خود رقم خواهید زد.

هزینه جاری این کسب و کار در سال حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیون تومان برآورد و میزان فروش روزانه نیز بین ۱ تا ۲ میلیون تومان تخمین زده شده است که از این مقدار ۴۰ درصد هزینه تامین مواد اولیه، ۱۰ درصد هزینه های آب، برق و گاز و ۱۵ درصد هزینه بسته بندی خواهد بود. در حالت کلی اگر بتوانید محصولاتی با کیفیت بالا تولید کنید و با بازاریابی و تبلیغات مناسب میزان خوبی از فروش را رقم بزنید خواهید توانست سرمایه اولیه تان را در طول مدت یک سال برگردانید و از آن پس به سود برسید.

