

راهنمای راه اندازی کسب و کاری خوراکی - تنقلاتی

خوراکی محبوب دورهمی ها

امیر حسین
صلاحی
روزنامه نگار

افراد، مخصوصاً بزرگ سالان به این فکر افتادند که از مصرف خود بکاهند و تنقلاتی مغذی را جایگزین آن ها کنند. این موضوع سبب شده است تا مصرف خشکبار و آجیل که منبع تامین امگا ۳، فیبر، ویتامین های A، B، و E و همچنین مواد معدنی مورد نیاز بدن هستند رونق بیشتری بگیرد و مصرف آن ها روز به روز افزایش یابد. در همین راستا کسب و کار تولید و عرضه این محصولات نیز رونق خوبی را تجربه کرده و افراد را به این فکر واداشته است که با ورود به این بازار سود قابل توجهی را نصیب خود کنند. در این بازار که در آن رقابت بالایی نیز در جریان است برداشتن گام های اصولی شما را به موفقیت خواهد رساند. با ما همراه باشید تا با چند و چون فعالیت در زمینه آجیل فروشی آشنا شوید.

امروزه با توجه به پیشرفت های علوم تغذیه و ملاحظات ای که افراد برای سالم زندگی کردن دارند موجب شده است تا هر چه بیشتر به خوراکی هایی که مصرف می کنند بپردازند و تا حد امکان سالم ترین ها را برای مصرف انتخاب کنند. تنقلات نیز که به طور معمول به عنوان میان وعده مورد استفاده قرار می گیرند امروزه به یکی از پر مصرف ترین خوراکی ها تبدیل شده اند. در دهه های اخیر که تنقلاتی همچون چیپس، پفک، پاستیل و ... به عرصه خوراکی ها وارد شدند به جهت نو بودن و البته تبلیغات فراوانی که درباره آن ها صورت می گرفت تا کارخانه های تولید کننده را به سود برساند گوی سبقت را از تنقلاتی که پیش از آن مورد استفاده قرار می گرفتند ربودند اما با مشخص شدن مضرات آن ها

آجیل فروشی چقدر سرمایه می خواهد؟

قدم اول در این کسب و کار برآورد و تامین سرمایه اولیه و سرمایه در گردش است. از هزینه هایی که با ورود به این کسب و کار متوجه شما هستند می توان به هزینه اجاره یا خرید فروشگاه اشاره کرد. اجاره یا خرید فروشگاه بخش بزرگی از سرمایه مورد نیاز شما به شمار می رود. این که در چه شهری و چه منطقه ای در شهر فعالیت خود را آغاز کنید در این مورد اهمیت زیادی دارد که باید بتوانید در زمینه آن با آگاهی اقدام کنید. مورد بعدی هزینه تامین مواد اولیه است. در شرایط کنونی که آجیل و خشکبار در زمره کالاهای گران قیمت به شمار می روند باید بتوانید با ارتباط مستقیم با تولید کننده هزینه های خود را کاهش دهید. همچنین برای کمتر شدن سرمایه مورد نیاز باید تا می توانید تامین آجیل و خشکبار پر مصرف را در اولویت خرید خود قرار داده و از خرید بیش از اندازه آجیل گران قیمت خودداری کنید. در مجموع هزینه تامین مواد اولیه رقمی بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان برای شما خواهد بود. هزینه دکور هزینه بعدی شماست. دکور فروشگاه شما یکی از مهم ترین فاکتور هایی است که می تواند مشتریان را به خرید از شما ترغیب کند. هر چه این دکور جذاب تر باشد و با حرفه شما تناسب بیشتری داشته باشد مطلوبیت بیشتری برای مشتریان خواهد داشت. هزینه تامین قفسه ها و دیوار ها وابسته به مساحت فروشگاه شما رقمی بین ۱۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان برای شما آب خواهد خورد. هزینه اخذ پروانه کسب نیز که مبلغی معادل ۳ تا ۵ برابر حق عضویت در اتحادیه آجیل و خشکبار است نیز در لیست سرمایه های مورد نیاز شما قرار دارد که با توجه به زمان متغیر است اما به طور میانگین بین یک تا ۳ میلیون تومان خواهد بود. برای راه اندازی فروشگاه آجیل و خشکبار شما همچنین به تجهیزاتی از قبیل چند ترازو برای وزن کردن اجناس، چند کامپیوتر برای انجام عملیات حسابداری، صندوق فروش و ظرف هایی که در آن ها محصولات خود را عرضه کنید دارید که به طور معمول هزینه ای بین ۲۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان برای شما خواهد داشت. همچنین شما در طول دوره فعالیت خود هزینه های جاری نیز دارید که مربوط به قبوض گوناگون، هزینه اینترنت، حقوق کارکنان و مخارجی از این دست است که در ابتدای کار باید برای یک دوره ۶ ماهه آن را تامین کنید.

آجیل فروشی در کدام محل؟

بعد از این که فکری برای تامین سرمایه اولیه کردید باید برای تعیین مکان فروشگاه خود اقدام کنید. توجه داشته باشید که مکانی برای کار شما مناسب است که در نزدیکی محل های پر رفت و آمد یا محل های تفریح کودکان و بزرگ سالان از قبیل پارک ها، سینما و مکان های ورزشی باشد. قرار گرفتن در محل هایی که به طور معمول افراد برای تامین خرید های معمول خود به آن مراجعه می کنند از قبیل میوه فروشی ها یا شیرینی فروشی ها نیز می تواند انتخاب خوبی برای شما باشد. سعی کنید در انتخاب مکان دقت زیادی را به خرج دهید زیرا امکان فعالیت شما در بلند مدت تاثیر به سزایی در میزان فروش و سوددهی کسب و کار شما خواهد داشت. گام بعدی گرفتن مجوز های لازم برای ورود به این شغل است. بنابر قانون هر کسی که قصد راه اندازی آجیل فروشی را دارد باید به صنف آجیل و خشکبار مراجعه کند و تاییدات لازم را از آن ها

آجیل و خشکبار
کسب و کاری
است که
فروشنده در
آن باید فردی
متخصص و
باحوصله باشد.
این یعنی باید
از ریز و بیم های
کار آگاه باشد
و با آرامش
به سوالات
مشتریان پاسخ
دهد. همچنین
این که می گوئیم
باید متخصص
باشد به این
دلیل است که
بتواند مزیت
اجناس شما
را به مشتریان
قبولاند. این
که صرفاً بگوید
اجناس ما با
کیفیت ترین و
بهترین هستند
طبعاً نمی تواند
همه مشتریان را
قانع کند



همه مشتریان را قانع کند.

مزیت های تبلیغاتی و رسانه ای خود را پیدا کنید

حضور در شبکه های مجازی و تبلیغات هدفمند نیز می تواند یکی از مزایای کار شما باشد. این که شما فروشگاه خود را راه اندازی کرده باشید نمی تواند تضمین کننده موفقیت شما باشد. شما باید بتوانید به بهترین نحو ممکن خود را به مشتریانانتان بشناسانید. سعی کنید هر روز زمانی را به این کار اختصاص دهید و با انتشار عکس های زیبا، برگزاری چالش های جذاب و ارائه تخفیف های مناسب و همچنین ایجاد زمینه باشگاه مشتریان مزیت هایی را برای کسب و کار خود نسبت به سایرین در فضای مجازی ایجاد کنید. همچنین از هیچ گاه از عنصر تبلیغات غافل نشوید. در میان انبوه آجیل فروشی های سطح شهر، کسی موفق است که بتواند مزیت های خود را از طریق رسانه هایی که مخاطبان به آن ها اعتماد دارند به آن ها معرفی کند. این کار می تواند با شناسایی سلیقه مشتریان و همچنین بهره گیری از مشورت متخصصان این حوزه صورت گیرد.

معیار اساسی موفقیت یا شکست شما چیست؟

اما بعد از تمامی مراحل باید به مهم ترین و اصلی ترین گام که می توان گفت معیار اساسی موفقیت یا شکست شماست می رسید و آن هم کیفیت است. هر چه در مراحل قبلی خوب عمل کرده باشید اما کیفیت محصولاتتان قابل رقابت نباشد می توان گفت قافیه را باخته اید. برای این کار همواره به منابع تامین خود دقت داشته باشید و برای واریسی کیفیت محصولاتتان بازه های زمانی مشخصی را در نظر بگیرید تا با حفظ کیفیت در طول زمان به برندی قابل اعتماد و دوست داشتنی برای مشتریان تبدیل شوید. راه اندازی یک فروشگاه آجیل و خشکبار مانند هر کسب و کار دیگری بالا و پایین های زیادی دارد اما می توان با طرح ریزی دقیق و هدفمند و پیش بینی مشکلات احتمالی از آن ها سر بلند بیرون آمد.

دریافت کند. همچنین جلب موافقت اداره اماکن از ملزومات شروع فعالیت شماست که باید نسبت به آن اقدام کنید. به طور کلی گرفتن این مجوز ها زمان زیادی را از شما نخواهد گرفت و در بازه ای ۲ تا ۳ هفته ای در صورت برخورداری از شرایط لازم می توانید این تاییدات را دریافت کنید.

حالا دکور خود را بچینید

گام بعدی ایجاد دکور مناسب برای فروشگاه است. از آن جایی که آجیل و خشکبار دارای طبعی گرم هستند رنگ های زرد، نارنجی یا ترکیبی از آن ها می تواند انتخاب مناسبی برای رنگ دکور شما باشد. توجه کنید که هر چه باظرافت و سلیقه بیشتری از این رنگ ها استفاده کنید تاثیر بهتری را بر ذهن مشتریان خود به صورت ناخود آگاه خواهید گذاشت. همچنین استفاده از قفسه های چوبی دیواری و بر روی و بترین با رنگ هایی متناسب و تزئینات دیوارها می تواند بر جذابیت دکور داخلی شما اضافه کند.

بعد از این که دکور فروشگاهتان را طراحی کردید باید به جذب کارکنانی آشنا با فضای کار خود اقدام کنید. یکی از مسائلی که بر ذهن مخاطب شما تاثیر می گذارد و شما را طی زمان به برندی مورد اعتماد در این حوزه تبدیل می کند آشنایی فروشندگان شما با اجناس است. آجیل و خشکبار کسب و کاری است که فروشندگان در آن باید فردی متخصص و باحوصله باشند. این یعنی باید از ریز و بیم های کار آگاه باشد و با آرامش به سوالات مشتریان پاسخ دهد. همچنین این که می گوئیم باید متخصص باشد به این دلیل است که بتواند مزیت اجناس شما را به مشتریان بقبولاند. این که صرفاً بگوید اجناس ما با کیفیت ترین و بهترین هستند طبعاً نمی تواند

