

راهنمای راه اندازی کسب و کاری مرتبط با یکی از پرطرفدارترین غذاهای ایرانی

سراغ گوسفند برویم!

امیرحسین
صلاحی
روزنامه نگار

طوری که شاید تجربه این موضوع را داشته باشید که برای ورود به کله پزی و خوردن کله پاچه مجبور شده باشید منتظر بمانید تا یکی از میزها آزاد شود. این میزان از اقبال افراد برای خوردن کله پاچه و در نتیجه سودی که از فروش آن هانصیب طبایخی هاست شاید شما را هم به فکر راه اندازی کله پزی انداخته باشد ولی به علت ناآشنایی با روند کار و چند و چون تامین مقدمات لازم برای ورود به این حرفه، بی خیال آن شده باشید. در صفحه کارآفرینی امروز به گام های ورود به این حرفه خوشمزه خواهیم پرداخت.

کله پاچه از آن دست غذاهایی است که بسیاری از افراد به خاطر ظاهر نه چندان بزرگ شده اش از خوردن آن در ابتدای امر خودداری می کنند اما همین که برای اولین بار در شرایطی قرار می گیرند که ناچار به همراهی با جمع در خوردن این غذا می شوند به احتمال زیاد از طعم آن شگفت زده می شوند و در ادامه عمرشان به مشتری های پر و پا قرص کله پزی ها تبدیل می شوند. اگر چه مصرف این غذا به نسبت جمعیت در طول سالیان گذشته کاهش پیدا کرده است اما همچنان به عنوان یکی از پرطرفدارترین غذاها مشتریان زیادی دارد به

قبل از شروع، بدانید

اولین و مهم ترین نکته برای راه اندازی کله پزی آشنایی با چم و خم ها و روال معمول کاری آن است. کله پاچه غذایی است که معمولاً صبح ها مصرف می شود در نتیجه روز کاری یک کله پز از حدود ۴ صبح آغاز می شود و تا حدود ۱۱ قبل از ظهر در نوبت صبح ادامه دارد. همچنین مدیریت یک فست فود با کله پزی متفاوت است؛ در نتیجه یک کله پز باید مهارت هایی از جمله شناختن کله های پیر از جوان و نر از ماده و شیوه طبخ خاص هر کدام را داشته باشد. به طور مثال کله های پیر در زمان تقریبی ۸ ساعت می پزند اما برای پخت کله های جوان ۲ ساعت زمان کافی است. در نتیجه اگر کله پز نداند کدام کله جوان است و کدام یک پیر و هر دو را در دیگی یکسان و همزمان بار بگذارد، ممکن است غذایی نپخته یا له شده را به مشتریانش تحویل دهد. پاک کردن و بسته بندی کله و پاچه های خام نیز نیاز به مهارت دارد که البته چند سالی است این کار را خود کشتارگاه ها در سالن هایی مجهز به پاتیل های آب جوش، شاخ بر، مو پاک کن، دستگاه سیرابی و ... انجام می دهند اما اگر فرد بخواهد خودش این کارها را انجام دهد باید با چند و چون آن آشنا باشد.

انتخاب مکان مناسب، مهم ترین گام شروع

بعد از آشنایی با زیر و بم های حرفه کله پزی باید به تهیه مکانی مناسب اقدام کنید. مکانی که انتخاب می کنید بر میزان سرمایه اولیه مورد نیاز، قیمت نهایی محصولات و همچنین تعداد مشتریان تان تاثیر می گذارد. برای انتخاب منطقه فعالیت باید به نکاتی از جمله بودجه ای که در دست دارید و همچنین تعداد مشتریان بالقوه آن منطقه دقت کنید.

انتخاب مکان های مرفه شهر برای فعالیت ممکن است با توجه به قیمت بالای یک دست کله پاچه و توان پرداخت قشر توانمند جامعه از لحاظ مالی انتخاب خوبی باشد و از این طریق بتوانید قیمت های بالاتر و در نتیجه سود بیشتری را عاید خود کنید اما باید به این نکته نیز توجه داشته باشید کسی که حاضر است هزینه بالایی را برای صرف کله پاچه بپردازد به عوامل مختلفی از جمله کیفیت خدمات دهی، وسعت و دکور مکان هم توجه زیادی دارد و شما برای جلب این طیف از مشتری باید بودجه اولیه نسبتاً بالایی را برای اجاره مکانی وسیع تر و دکوری لوکس و خاص صرف داشته باشید. بعد از انتخاب منطقه نیز باید در نظر داشته باشید که هر

راه اندازی کله پزی چقدر آب می خورد؟

قدم بعدی تهیه لوازم مورد نیاز برای کار است. شما برای ورود به این حرفه به دو دیگ بزرگ برای پخت و گرم نگه داشتن غذا، فریزر برای نگهداری کله پاچه، اجاق برای پخت کله پاچه، تنور نانوايي که می تواند مولفه ای جذاب برای مشتریان باشد، کفگیر، ملاقه، همزن، تعدادی ظرف برای سرو غذا برای مشتریان و حداقل ۴ دست میز و صندلی برای پذیرایی از مشتریان نیاز دارید که هزینه حداقلی ۵۰ میلیون تومان را برای شما خواهد داشت. تهیه مواد اولیه از قبیل حبوبات، ادویه جات، آرد و ... نیز از مواردی است که باید برای تهیه آن ها برنامه داشته و سرمایه در گردش لازم را در طی فعالیت خود پیش بینی کرده باشید.

نیروی کار مورد نیاز هم بسته به تعداد مشتریان و وسعت مکان متغیر است اما به صورت حداقلی شما به یک سرآشپز توانمند، یک کارگر آشپزخانه برای شست و شوی ظرف ها و کمک به طبخ غذا و یک نیرو هم برای سالن و سرو غذا احتیاج دارید. همچنین فعالیت هایی از قبیل صندوق داری و تهیه مواد اولیه را نیز می توانید در ابتدای کار خودتان انجام دهید. هزینه های جاری از جمله مالیات و قبوض برق، گاز و آب هستند که باید در برنامه مالی خود به آن ها توجه کرده باشید.

دریافت مجوز، ساده اما ضروری

بعد از تهیه لوازم اولیه باید برای دریافت مجوز های لازم اقدام کنید. برای این کار باید به اتحادیه درخواست بدهید تا با تامین شرایط لازم حرفه ای و بهداشتی به شما پروانه کسب تعلق گیرد. بعد از آن نیز باید در کلاس های بهداشت عمومی که برای شما برگزار می شود شرکت کنید تا از قواعد بهداشتی لازم آگاه شوید.

چند گام کوچک برای کسب سودی بزرگ

در پایان نیز با توجه به چند نکته اساسی از قبیل طراحی دکور خاص و جذاب که مشتریان را به حضور در فضای کار شما ترغیب کند، توجه جدی به تمیزی محیط، لوازم کار و پذیرایی که مشتریان را از بهداشت محیط مطمئن کند، ارائه پیشنهادهای مناسبی و طراحی پیشنهادهای ویژه برای سنین و شرایط خاص مشتریان، دریافت اطلاعات تماس مشتریان و تریک روزهای خاص زندگی آن ها، تدارک پیش غذاها و دسرهای متفاوت از قبیل چای های مختلف یا نوشیدنی هایی که به هضم کله پاچه کمک می کنند می تواند مزیت رقابتی شما نسبت به دیگران باشد و زمینه انتخاب شما توسط مشتریان را فراهم سازد.

آمار و اطلاعات منتشر شده گواه آن است که به عنوان مثال در شهر تهران روزانه حدود ۱۵ هزار دست کله پاچه به فروش می رسد که این میزان در بازه های زمانی خاص از سال همچون ماه مبارک رمضان بیشتر هم می شود. این آمار بالا نشانگر تعداد زیاد مشتریان این غذای خوشمزه است و این تعداد از مشتری با حداقل قیمت ۱۸۰ تا ۲۵۰ هزار تومان بازاری بسیار جذاب را برای کسانی که به فکر راه اندازی یک کسب و کار سودمند هستند، ایجاد کرده است. شما نیز می توانید با رعایت نکات بالا و ارائه کیفیت مطلوب در کنار قیمت منصفانه سهم خوبی را از بازار پررونق کله پزی نصیب خود کنید.



شما برای ورود به این حرفه به ۲ دیگ بزرگ برای پخت و گرم نگه داشتن غذا، فریزر برای نگهداری کله پاچه، اجاق برای پخت کله پاچه، تنور نانوايي که می تواند مولفه ای جذاب برای مشتریان باشد، کفگیر، ملاقه، همزن، تعدادی ظروف برای سرو غذا برای مشتریان و حداقل ۴ دست میز و صندلی برای پذیرایی از مشتریان نیاز دارید که هزینه حداقلی ۵۰ میلیون تومان را برای شما خواهد داشت. تهیه مواد اولیه از قبیل حبوبات، ادویه جات، آرد و ... نیز از مواردی است که باید برای تهیه آن ها برنامه داشته و سرمایه در گردش لازم را در طی فعالیت خود پیش بینی کرده باشید