

کسب و کاری نیشدار و زهر آلود

یکی از رموز موفقیت در کسب و کارها، وارد شدن به حوزه‌هایی است که بنا به دلایلی هنوز اشباع نشده‌اند و درآمزی در آن‌ها با مشکل یافتن بازارهای تقاضا گره نخورده است. هر چند بسیاری قدم گذاشتن در راه‌های جدید کسب درآمد را از آن جهت که دورنمای روشنی را در برابرشان قرار نمی‌دهد، نمی‌پسندند. اما همیشه کسانی هستند که به دنبال خرق عادت حتی در شیوه کسب و درآمدشان‌اند. مادر این شماره شما را با یک کسب و کار جالب و البته کمی ترسناک آشنا می‌کنیم که درآمد خوبی را عاید مالکانش می‌کند. پس با ما همراه باشید تا با ریزه کاری‌های تاسیس یک مزرعه پرورش عقرب آشنا شوید.



دراست می‌تواند به راحتی بهداشت محیط را فراهم کند. وجود درهای مخصوص برای ورودی سالن از دیگر ملزومات این مزرعه است که احتمال نفوذ حشرات را در صورت رها شدن از محفظه‌ها به بیرون از سالن به صفر می‌رساند. وجود سیستم گرمایشی قابل تنظیم و تصفیه هوا از دیگر موارد ضروری است که باید حتی قبل از آوردن عقرب‌ها به سالن راه اندازی شده باشند. هزینه‌هایی که برای قفسه بندی سالن انجام می‌دهید شاید برای زنده ماندن عقرب‌هایی تاثیر باشد اما برای نظم دهی به کار و همچنین استفاده موثر از فضا ضروری است. بعد از آماده سازی فضا نوبت به خرید عقرب می‌رسد. بهتر است در ابتدای کار از انواع جان سخت عقرب خریداری کنید و با پرس و جو در چند بازار تقاضا، سم‌های پر فروش را شناسایی و از همان عقرب‌ها خریداری کنید. از خام فروشی سم عقرب بپرهیزید، برای همین حتما یک همکار آزمایشگاهی برای خود دست و پا کنید تا انواع فراورده‌های سم را برای فروش به داروسازی‌ها برای تان فراوری کند. یافتن بازارهای خارجی به مراتب پرسودتر و سخت‌تر از بازارهای داخلی است. برای این که بتوانید با آن محیط آشنا شوید در ابتدای کار با یک سالن دار با سابقه شراکت داشته باشید تا بتوانید کم کم در حوزه فروش به استقلال برسید.

قفسه بندی‌های مناسب و مستحکم برای نگهداری محفظه‌های ملزومات این خانه‌هاست. ترازوی دیجیتالی برای وزن دقیق سم‌های به دست آمده، دستگاه الکترو شوک برای سم گرفتن از عقرب‌ها، لوازم آزمایشگاهی برای انتقال سم‌ها و بررسی کیفی آن‌ها، دستگاه فریزر، سیستم گرمایشی برای مناسب نگهداشتن دمای سالن پرورش، تصفیه هوا، دستگاه دیسکاتور و... از جمله این ملزومات است.

چگونگی راه اندازی مزرعه پرورش عقرب

اول از همه باید از عقرب ترسی به دل راه دهید. به گفته چندین مزرعه‌دار، عقرب‌ها برخلاف چهره و هیکل ترسناکشان اصولا موجوداتی بی‌آزاری هستند و تا به وسیله چیزی مثلادر مزرعه الکترو شوک، برانگیخته نشوند، اقدام به نیش زدن نمی‌کنند. دوم این که به خاطر داشته باشید که منظور از مزرعه، زمین زراعی رو باز نیست، بلکه بیشتر یک سالن سرپوشیده با امکان تنظیم دماست. بنابراین می‌توانید این مزرعه را حتی در زیر زمین خانه‌تان به شرط گرفتن مجوزهای لازم دایر کنید. کف و دیوارهای سالن باید با کاشی و سرامیک پوشیده شده باشد تا سالن

نمی‌گذارد. هر چند سرمایه اولیه لازم برای راه اندازی این کسب و کار ارتباط زیادی دارد با میزان عقرب‌هایی که می‌خواهید داشته باشید. چنانچه هم ایده مزرعه صنعتی را در سر می‌پرورانید که باید هزینه‌های بیشتری را برای این کار متصور شوید. اما باید به خاطر داشته باشید که وارد شدن به این کسب و کار به دلیل مقاوم بودن عقرب‌ها و زیاد بودن متقاضی سم‌ها ریسک پایینی دارد و سود ۷۵ درصدی را به همراه می‌آورد. عقرب‌ها از بدو تولد تا فرارسیدن زمان سم گیری چیزی حدود ۱۸ ماه زمان نیاز دارند. بنابراین برای بازگشت سرمایه اولیه حداقل باید دو سال هم از جیب بخورید و هم از آن برای مزرعه‌تان خرج کنید.

هزینه‌های یک مزرعه پرورش عقرب

بررسی هزینه‌ها همان طور که گفتیم به میزان عقرب‌هایی که می‌خواهید پرورش دهید ارتباط مستقیمی دارد. مثلا اگر خواهان راه اندازی مزرعه‌ای برای ۵۰۰۰ قطعه عقرب هستید باید چیزی حدود ۳۵ میلیون تومان را تنها برای خریداری عقرب‌ها کنار بگذارید. هزینه خرید یا رهن و اجاره زمین مزرعه نیز باید جداگانه محاسبه شود. چرا که این هزینه با مکان مزرعه مرتبط است. در زیر به لوازم مورد نیاز برای راه اندازی یک مزرعه کوچک پرورش عقرب اشاره شده است. قبل از هر چیزی شما باید برای هر جفت عقرب یک خانه بسازید. این مسئله را می‌توان با محفظه‌های پلاستیکی یا شیشه‌ای حل کنید. عقرب‌ها در زمان زایمان نیاز به محفظه‌های جداگانه‌ای دارند پس محفظه‌های زایشگاه را هم به خانه‌های اولیه اضافه کنید. ایجاد

پرورش عقرب برای استفاده از نیش آن، سابقه طولانی در علم پزشکی و داروسازی دارد. اما نگاه به این مقوله به عنوان یک منبع درآمد تازه چند سالی است که در میان فارغ التحصیلان جانور شناسی و حتی افراد عامی باب شده است. ناگفته نماند با توجه به ظرفیت‌های اقلیمی ایران و همچنین وجود بازارهای تقاضای خارجی هنوز برای این که از اشباع بازار سم عقرب حرف بزیم بسیار بسیار زود است. گفتنی است ایران به دلیل تنوع آب و هوایی و جانوری دارای انواع مختلفی از عقرب‌هاست و گران قیمت ترین سم عقرب نیز در جهان به اسم ایران خورده است. یک گرم سم خشک شده عقرب خاص ایرانی بین ۶۵ میلیون تا ۹۰ میلیون تومان ارزش دارد. به تازگی کشور عربستان نیز وارد چرخه تولید سرم سم عقرب شده است که با توجه به ظرفیت‌های ایران حرفی برای گفتن تاکنون نداشته است. بنابراین اگر به دنبال یک شیوه درآمدزایی پرسود و کم ریسک هستید ادامه مطلب را از دست ندهید.

سودآوری پرورش عقرب

تاسیس و راه اندازی مزرعه پرورش عقرب خرج چندانی روی دست‌تان

نام وسیله	کمترین قیمت (تومان)	بیشترین قیمت (تومان)
محفظه نگهدارنده	۲۰ هزار	۶۰ هزار
ترازوی دیجیتالی	۹۰ هزار	۱۰۵ میلیون
الکترو شوک قابل تنظیم	۴۰۰ هزار	۲ میلیون
لوله آزمایشگاهی	۱۱ هزار	۱۹ هزار
سیستم گرمایشی	۲۰۵ میلیون	۵ میلیون
سیستم تصفیه هوا	۴ میلیون	۲۰۵ میلیون
قفسه بندی	۱۲ میلیون	۱۲ میلیون
دستگاه دیسکاتور	۳ میلیون	۸ میلیون
سایر تجهیزات آزمایشگاهی	۴ میلیون	

خرید سال نو با این استارت آپ‌ها

وحیده امینی - با نزدیک شدن به روزهای آخر سال و با توجه به همه گیری ویروس کرونا، بهتر است برای خرید سال جدید به گزینه‌های غیر حضوری مراجعه کنیم. بسیاری از مراکز خرید و فروشگاه‌ها سامانه خرید غیر حضوری دارند و در برخی از آن‌ها پرداخت در هنگام تحویل کالا صورت می‌گیرد. این پلتفرم‌ها با ایجاد مرکز خریدی در فضای آنلاین کمک می‌کنند تا شما بهترین خریدتان را از برندهای ایرانی و خارجی انجام دهید. در ادامه به چند استارت آپ در حوزه مد و لباس می‌پردازیم. پس با ما همراه شوید.

دیجی استایل

پس از آن که فروشگاه اینترنتی دیجی کالا در زمینه فروش کالاهای دیجیتال و سپس در دیگر حوزه‌ها به موفقیت رسید، دیجی استایل به صورت تخصصی وارد عرصه مد، پوشاک و سبک زندگی شد که همان قالب را در ورژنی جدید اجرا کرد. شمار دیجی استایل می‌تواند هر آن چه را که مرتبط با مد و پوشاک است پیدا کند. این کالاها عبارتند از انواع لباس، کیف و کفش تا محصولات آرایشی و بهداشتی، لوازم خانه و اکسسوری‌هایی مانند ساعت مچی و عینک آفتابی که هر از گاهی از تخفیف‌های ویژه در حراجی‌های آن خبر می‌شود. این حراجی‌ها عمدتاً در بخش ست‌ها کامل برندهای ایرانی و خارجی وجود دارد. دیجی استایل با ارائه محصولات و خدماتی عالی تجربه‌ای مطمئن را از خرید اینترنتی به همراه قیمت مناسب و ارزان در حوزه مد و لباس به کاربران ارائه می‌کند.

سایت: www.digistyle.com

چند راه از دست دادن مشتری

نویسنده: سوزان وارد
مترجم: سوده قدیمی

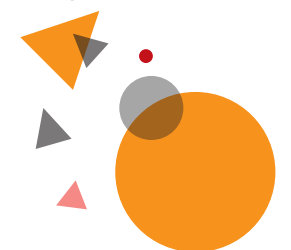


تعویض یا پس دادن کالا را برای مشتری دشوار سازید: یکی از راه‌های از دست دادن مشتری این است که تعویض یا پس دادن کالای

خریداری شده برای مشتری مشکل باشد. این مسئله موضوعی است که مشتریان را به شدت خشمگین می‌کند. حتی اگر مشتری نسبت به تعویض یا برگرداندن کالایی که خریده احساس نیاز نکند اما انتظار دارد در صورت لزوم بتواند در یک بازه زمانی تعیین شده در روز یا ساعت مشخصی کالای خود را برگرداند. اما اگر احساس کند که این کاری فوق العاده دشوار یا حتی غیر ممکن است، مشتریان خود را از دست می‌دهید. از ایجاد حس استرس هنگام خرید دوری کنید و مسئله تعویض یا پس گرفتن کالا را مدیریت کنید. در نتیجه مشتریان با خوشحالی از فروشگاه شما بیرون می‌روند و تمایل بیشتری برای خرید دوباره از شما خواهند داشت. **دروغ گفتن به مشتری:** شاید دروغ گفتن به مشتری یکی از سریع ترین راه‌های خلاص شدن از دست مشتری نباشد اما بی شک یکی از بهترین آن‌هاست. مثلا اگر شما قولی به مشتری می‌دهید که در عرض پنج روز پله‌های خانه‌ان‌ها را درست می‌کنید، فقط پنج روز برای آن‌ها طول می‌کشد تا بفهمند قولی را که به آن‌ها داده اید نمی‌توانید عملی کنید. اما در چنین مواقعی اغلب افراد به خودشان خواهند گفت که این مسائل معمولاً اتفاق می‌افتد و شما قصد دروغ گفتن به آن‌ها را نداشته اید و به شما اجازه می‌دهند تا دروغ بعدی را بگویید. اما چیزی که در حقیقت اتفاق می‌افتد این است که آن‌ها هرگز به طور کامل به شما اعتماد نمی‌کنند تا بتوانید قولی را که دفعه بعدی می‌دهید انجام دهید و تمایلی به معرفی کسب و کار شما به دیگران را نیز نخواهند داشت.

به مشتری اهمیت ندهید:

اگر مشتری احساس بی‌اهمیتی کند از نظری، امری غیر قابل بخشش است. هر کسی احتیاج دارد تا احساس کند آن چه می‌گویند و انجام می‌دهند اهمیت دارد. تامین این نیاز اساس خدمات مشتریان است. اما اگر حواستان نباشد به راحتی پائین می‌لغزد. وقتی کارهایی از این قبیل انجام می‌دهیم مثلا تماس مشتری را پاسخ نمی‌دهیم یا به سوالاتی که درباره محصولات و خدمات می‌پرسند بی‌توجهی می‌کنیم و پاسخ درست نمی‌دهیم، وقتی آن‌ها صحبت می‌کنند به خوبی گوش نمی‌دهیم و حتی وسط حرفشان می‌پریم، همه این‌ها به مشتری احساس بی‌اهمیتی می‌دهد. هرگز فکر نکنید افراد شما را با حرف‌هایتان قضاوت می‌کنند، وقتی رفتارتان چیز دیگری نشان می‌دهد.



شیکسون

شیکسون هم گزینه بسیار مناسبی برای خریدهای سال نو شماست زیرا این سامانه تخصصی مد و خرید پوشاک تنوع بسیاری از مدل مانتو، لباس مجلسی، لباس دخترانه، کیف و کفش، شال و روسری، ساپورت، عینک، ادکلن زنانه و لباس مردانه تی شرت، کفش، شلوار، عینک، کیف، پیراهن، ادکلن مردانه و حجم گسترده‌ای از زیورآلات (انگشتر، دستبند، گردنبند، گوشواره) در خود دارد و عمدتاً بر کالاهای مد روز تاکید دارد و شما با خیال راحت می‌توانید یک خرید منحصر به فرد را تجربه کنید. امکان دیگری که شیکسون دارد امکان مشاهده و مقایسه محصول است.

سایت: www.shixon.com

بوتیک

سامانه بوتیک یک جستجوگر هوشمند برای خرید پوشاک و محصولات مرتبط با آن است که کاربران به راحتی می‌توانند محصول مدنظر خود را از میان هزاران محصول و فروشگاه‌های فیزیکی و مجازی تهیه کنند و حتی با فروشنده مستقیماً تماس بگیرند. این جستجو می‌تواند بر اساس موقعیت جغرافیایی، شاخص محصول، رنگ، قیمت و دیگر شاخص‌ها انجام شود. علاوه بر این صاحبان مشاغل هم در سامانه بوتیک به راحتی می‌توانند با مشتریان بالقوه خود ارتباط برقرار کنند و به آن‌ها دسترسی داشته باشند.

سایت: www.botick.com