

حساب و کتاب اسباب کشی

چگونه با کمترین هزینه و بهترین شیوه اسباب و اثاثیه خود را جابه جا کنید

سمیه
محمدنیا حنائی
روزنامه نگار

دست مستاجران می گذارد، موضوعی که به نظر می رسد راه فراری از آن نیست. در این مجال سعی کرده ایم شما را با فوت و فن های ریزی از جابه جایی خانه آشنا کنیم تا هزینه های اسباب کشی را به حداقل ممکن خود برسانید.

از موجرها تصمیم گرفته اند با مستاجرهای شان کنار بیایند و یک سال دیگر قراردادشان را تمدید کنند، اما همچنان رونق فصل اسباب کشی مانند سابق است. هر اسباب کشی و جابه جایی خانه هزینه های زیادی را روی

فصل تابستان و پایان تحصیل نه ماه دانش آموزان برای بسیاری مقارن با فصل اسباب کشی و جابه جایی خانه است. هر چند امسال با توجه به شیوع ویروس کرونا بسیاری



نایلون فروشی های حرفه ای که بورس آن ها در خیابان قرنی مشهد است، تهیه کنید. یک متر از این پلاستیک ها با عرض یک و نیم متر حدود ۵ تا ۷ هزار تومان است که چنان چه یک توپ ۵۰ متری از آن را بخواهید، در هر متر حدود ۲۵۰۰ تومان صرفه اقتصادی دارد.

اسباب کشی های لاکچری

یکی از شرکت های خدماتی که امروزه شاهد رونق آن هستیم. شرکت هایی است که تمام زحمات اسباب کشی را برای تان انجام می دهند. آن ها وسایل شما را جمع، بسته بندی و ضد ضربه می کنند و سپس تا مکان مدنظر حمل می کنند. ایشان حتی وسایل را به صورت دسته بندی شده در نقاط مختلف منزل جدید قرار می دهند و اگر از آن ها بخواهید با همکاری یک دکوراتیو به چینش وسایل نیز اقدام می کنند! نکته جالب این جاست که این افراد برای این همه کار تنها ۲۴ تا ۴۸ ساعت زمان از شما می خواهند. هزینه جابه جایی با این شرکت ها متفاوت است و بیشتر به میزان وسایل و افزوده شدن خدمت چینش بستگی دارد. چنان چه فردی فقط سرویس بسته بندی کردن و جابه جایی را بخواهد باید ۸ تا ۱۰ میلیون تومان بپردازد، چینش وسایل به تنهایی حدود ۶ میلیون تومان خرج روی دست صاحب وسایل می گذارد.

قرار دهید. این کار باعث می شود که کارگران نیز هنگام حمل آن ها دقت بیشتری به خرج دهند و وسایل تان در امان تر باشند.

خودتان هم دست به کار شوید

در میان وسایل خانه، همیشه تعداد محدودی هستند که برای تان خیلی ارزشمند هستند. این وسایل بهتر است توسط خودتان جابه جا شوند. تا هم از ساعت های باربری کاسته شود و هم خیالتان بابت در امان بودن آن ها راحت شود.

اصولی بسته بندی کنید

بستن وسایل باید اصولی باشد، سعی کنید همیشه از ضربه گیرها برای اطراف وسایل تان بهره ببرید. بهترین کار این است که آکاسیوهای موجود در جعبه وسایل را دور نیندازید و چنان چه به دلیل کمبود جا مجبور به این کار شدید، می توانید بخشی از لباس ها ملافه های تان را به عنوان ضربه گیر در اطراف وسایل استفاده کنید. استفاده از فوم های ابری نیز از دیگر ضربه گیرهاست. قیمت هر رول دو متر و نیمی از این ابرها با عرض ۵۰ سانتی متر حدود ۶ هزار تومان است. از این فوم ها می توانید در لابه لای ظروف شکستنی استفاده کنید. پلاستیک های مجهز به بالشتک هوا نیز از ضربه گیرهای خوب به حساب می آیند. این پلاستیک ها را می توانید از

های پیدا به راحتی دیده می شوند. اما فرسودگی وسایل، شکستن، خط افتادن و خرابی به دلیل جابه جایی از یک طرف و انرژوی زیادی که از اعضای خانواده می گیرد از طرف دیگر جزو هزینه های پنهان اسباب کشی است.

ریزه کاری های جابه جایی

بعد از پیدا کردن خانه ای با مشخصات خوب، زمان آن می رسد که وسایل تان را جمع کنید به مکان جدید بروید. اسباب کشی مانند هر کار دیگری به یک برنامه منظم نیاز دارد. اگر می خواهید کمی هم مقتصدانه جابه جا شوید، لزوم این برنامه ریزی صد چندان می شود.

جعبه ها را دور نیندازید

یکی از آئینده نگری ها برای جابه جایی، دور نینداختن جعبه وسایلی است که خریده اید. متأسفانه بیشتر نوerosان در همان مراسم وسایل برقی و شکستنی را دور می اندازند. این موضوع باعث می شود که در زمان جابه جایی به مشکل برخوردند. گفتنی است قیمت هر جعبه موزی که برای اسباب کشی مناسب است در بازار بین ۱۵ تا ۲۰ هزار تومان است. علاوه بر این که جعبه های استاندارد وسایل محافظت بیشتری از آن ها به عمل می آورد.

بسته های بزرگ تر و قابل حمل

یکی از اشتباهات رایج در اسباب کشی، وجود جعبه های کوچک و پراکنده است. بسیاری از افراد فکر می کنند هر چه جعبه های کوچک تر و سبک تر باشند، هم مراقب بیشتری از آن ها به عمل می آورند و هم روی کارگران فشار نمی آید. در حالی که سخت در اشتباه هستند. تعدد در جعبه ها به معنی طولانی تر شدن ساعت اسباب کشی و در نهایت افزایش نرخ شرکت باربری می شود. برای این منظور بهتر است چند جعبه کوچک را به وسیله طناب پلاستیکی به هم وصل کنید یا این که آن ها را در جعبه های بزرگتری

انتخاب خانه جدید

اولین گام برای اسباب کشی، انتخاب خانه جدید و بستن قرارداد اجاره است. گاهی که اگر با وسواس برداشته شود تا حد زیادی می تواند هزینه های شما را کاهش دهد. یک خانه مناسب برای شما، خانه ای است که با منزل فعلی تان خیلی تفاوت نداشته باشد. این تفاوت در متر، تعداد اتاق ها و حتی اندازه پنجره ها تجلی می یابد. واقعیت این است که گاهی برای این که مکانی را قابل نشیمن کنید مجبور هستید برای پنجره هایش پرده، کف اتاقش موکت یا فرش تهیه کنید و اگر هر سال خانه ای بسیار متفاوت تر از آن چه را داشته اید، بیسندید به این معناست که هر سال باید هزینه زیادی را برای پوشاندن پنجره و کف خانه در نظر بگیرید.

البته نا گفته نماند که همیشه پیدا کردن یک منزل شبیه به آن چه در آن زندگی می کردید ساده نیست و حتی شاید گاهی به دلیل افزایش و کاهش اعضای خانواده به خانه ای بزرگ تر یا کوچک تر نیاز داشته باشید.

محله تان را عوض نکنید

اگر از شرایط حاکم بر محله تان راضی هستید، سعی کنید خانه ای را انتخاب کنید که در همان حوالی باشد. واقعیت این است که بخش اعظم هزینه های اسباب کشی در جیب شرکت های باربری می رود. هر چه مسیر مقصد و مبدأ طولانی تر باشد، هزینه اسباب کشی سر سام آور تر نیز می شود. در پراتنر عرض می کنم برای این که خیالتان بابت خسارت های احتمالی راحت شود، از شرکت های باربری سرویس بگیرید که دارای بیمه حمل بار و مسئولیت هستند. مضاف این که زمانی که در یک محله تازه وارد هستید، مغازه های منصف را نمی شناسید و همین موضوع باعث هدر رفتن سرمایه تان نیز می شود.

تامی شود خانه تان را عوض نکنید

اگر از وضعیت منزل تان راضی هستید، سعی کنید تا می شود با صاحبخانه کنار بیایید. اسباب کشی دارای هزینه های پیدا و پنهان است. هزینه

یکی از آئینده نگری ها برای جابه جایی، دور نینداختن جعبه وسایلی است که خریده اید. متأسفانه بیشتر نوerosان در همان مراسم ججهیزیه بران، تمام جعبه وسایل خود اعم از وسایل برقی و شکستنی را دور می اندازند. این موضوع باعث می شود که در زمان جابه جایی به مشکل برخوردند. گفتنی است قیمت هر جعبه موزی که برای اسباب کشی مناسب است در بازار بین ۱۵ تا ۲۰ هزار تومان است

با کارآفرینان

کوه از کاه بسازید!

محمدنیا - یکی از حوزه هایی که این روزها برای خودش برو و بیایی دارد و توانسته رشد اشتغال زایی قابل ملاحظه ای داشته باشد. حوزه استارت آپ است. حوزه ای که به دلیل اهمیت موضوعاتش و همچنین افزایش روزافزون طرفدارانش یکی از سوزه هایی است که هر هفته در قالب معرفی استارت آپ ها در همین مجله و در صفحه هفتم به آن می پردازیم. امروز و در این بخش می خواهیم به معرفی زندگی نامه دو تن از کارآفرینان موفق در این حوزه بپردازیم تا از این رهگذار به شما بگوییم موفق شدن در این مسیر هم آسان است و هم سخت! با هم زندگی نامه برادران محمدی

موسسان استارت آپ موفق دیجی کالا را بخوانیم.

سعید و حمید دو برادر دو قلوی تهرانی هستند که توانستند، با یک ایده ای که در ابتدا کاربردی به نظر نمی آمد، به موفقیت باور نکردنی در ایران برسند. حمید و سعید متولد ۵۸ از یکی از جنوبی ترین مناطق تهران هستند. خانواده ۱۳ نفری این دو توسط یک پدر نانوا و یک مادر خانه دار مدیریت می شد. پدر و مادر تاکید ویژه ای به درس خواندن فرزندان شان داشتند و همین موضوع باعث شد که حمید و سعید هر دو در مدارس تیزهوشان تحصیل کنند. آن ها در ادامه در دانشگاه صنعتی شریف پذیرفته شدند. بعد از فراغت تحصیل، در سال ۸۴ دو برادر در زمینه عکاسی دیجیتال شروع به فعالیت کردند. لازمه کارشان داشتن یک دوربین با لنز مناسب بود و آن ها برای این که خرید خوبی داشته باشند تقریباً بازاری نبود که زیر پا نگذاشته باشند و

دهند، ایده ای که بسیار مثمر ثمر بود و با وارد آمدن سرمایه گذار بزرگی به نام پارس آوا، دیجی کالا در میان طرفداران کالاهای دیجیتالی شناخته تر شد. اما نقطه عطف توفیق این استارت آپ در سال ۹۳ پایه ریزی شد. زمانی که دیجی کالا آن قدر بزرگ شده بود که دیگر در چراغ جادو نمی گنجید. آن تصمیم گرفتن حوزه کاری خود را با گسترش به کالاهای غیر دیجیتالی فراخ تر کنند. ورود به این حوزه برای دیجی کالایی که حالا توانسته بود اعتماد مردم را به دست بیاورد بسیار پر ریسک بود. وارد شدن به حوزه های متنوع فروش نیاز به پرسنل بیشتر، شعبات بیشتر و در نهایت مسئولیت بیشتر می شد. آن ها مجبور بودند برای این که به حیثیتی که تا به حال برای خود جمع کرده بودند، بیشتر تلاش کنند و همین موضوع باعث شد که هم اکنون جزو موفق ترین استارت آپ های ایران شناسایی شوند.

در نهایت بعد از کلی پرس و جو یک دوربین گران قیمت خریداری کردند. اما بعد از چند روز متوجه شدند که لنز روی دوربین، لنز فابریک خود دوربین نیست و بدتر این که دست دوم است! به بیان دیگر کلاه گشادی به سرشان رفته است. آن ها دلیل این اتفاق را شفاف نبودن بازار کالاهای دیجیتالی می دانستند و سعی کردند تا محیطی را فراهم بیاورند تا اطلاعات شفافی از کالاهای دیجیتالی ارائه دهد. به نظر خودشان این ایده در ابتدا با وجود اتفاقاتی که افتاده بود، بیشتر از هر چیزی خنده دار و پوچ بود، اما دو برادر اراده های شان را جمع کرده بودند. به این ترتیب اولین استارت آپ فروش آنلاین کالاهای دیجیتالی در سال ۸۵ با نه نفر از جمله خود دو برادر آغاز به کار کرد. آن ها برای سرعت بخشیدن به راه موفقیت خود تصمیم گرفتند در سال بعد، ارسال رایگان برای شهروندان تهرانی را در دستور کار قرار