

کرونا ایکی ترینی کسب و کار!

چگونه به سراغ تولید ماسک برویم؟

میلاد قارونی
روزنامه نگار

که کسب و کار فروش ماسک در اوایل هم به دلیل کمبود پارچه، کش و ... با مشکلات زیادی روبه رو شد؛ اما حالا این مسئله نسبتاً به خوبی مدیریت شده است و تولیدکنندگان ماسک با مشکلات کمتری مواجه هستند.

دست ها، از ماسک استفاده کنند؛ اما مسئله این جا بود که در آن موقع اصلاً ماسکی پیدا نمی شد و پیدا کردن یک عدد ماسک به معضل جدی تبدیل شده بود. همین اتفاق جرقه ای را در ذهن افرادی روشن کرد؛ این که ماسک تولید کنند و به فروش برسانند. با این

اسفند ۹۸ را یادتان می آید؟ هیچ کسی از این ماه خاطره خوبی ندارد. کرونا در کشور در حال گسترش بود و پزشکان و متخصصان هنوز شناخت کاملی درباره این ویروس نداشتند. فقط به مردم توصیه می کردند تا علاوه بر شستن مداوم

هزینه راه اندازی کسب و کار بیشتر از هر چیز به روشی بستگی دارد که شما برای تولید ماسک از آن استفاده می کنید. هم اکنون، بیشتر تولیدکنندگان ماسک در خانه، با استفاده از چرخ خیاطی کار را به جلو می برند. چرخ خیاطی های خانگی ممکن است که سریع آسیب ببینند، از این رو بهتر است که بیشتر به دنبال یک نوع صنعتی مناسب باشید

تولید هم به صورت سنتی و هم صنعتی

تولید ماسک هم می تواند با استفاده از دستگاه و هم به صورت سنتی و در خانه انجام شود. در نوع سنتی که در خانه انجام می شود، فقط به پارچه مخصوص، کش، نخ و چرخ خیاطی نیاز است. مهم ترین ابزار مورد نیاز، پارچه ماسک است. یکی از انواع پارچه های مناسب برای تولید ماسک، اسپان باند است. هم اکنون کارخانه های زیادی در کشور هستند که به صورت عمده چنین پارچه هایی را تولید و عرضه می کنند. فقط این که برای خرید از بعضی کارخانه ها، باید جواز فعالیت خود را نشان بدهید. سپس بهتر است که چگونگی تولید و دوخت ماسک سه لایه را از اینترنت جست و جو کنید. در روش صنعتی و کارخانه ای، به دو دستگاه اتوماتیک و نیمه اتوماتیک نیاز است. در روش اتوماتیک تمامی کارها از ابتدا تا انتها با استفاده از دستگاه انجام می شود. قیمت دستگاه اتوماتیک حدود یک میلیارد تومان است. در دستگاه نیمه اتوماتیک، فرایند کش زنی را باید با یک دستگاه دیگر یا به صورت دستی انجام دهید. این دستگاه قیمتی حدود ۷۰۰ میلیون تومان دارد. این که از کدام استفاده کنید، به شرایط و بودجه شما بستگی دارد. در بعضی کارگاه ها از هر دو دستگاه استفاده می شود.



چقدر هزینه می خواهد؟

هزینه راه اندازی کسب و کار بیشتر از هر چیز به روشی بستگی دارد که شما برای تولید ماسک از آن استفاده می کنید. هم اکنون، بیشتر تولیدکنندگان ماسک در خانه، با استفاده از چرخ خیاطی کار را به جلو می برند. چرخ خیاطی های خانگی ممکن است که سریع آسیب ببینند، از این رو بهتر است که بیشتر به دنبال یک نوع صنعتی مناسب باشید.

برنامه دولت از همان اول این بوده که روزانه بین ۱۰ تا ۱۲ میلیون ماسک تولید و عرضه کند. حالا این آمار رسمی است. اگر تعداد آن هایی که در

خانه تولید و در بازار عرضه می کنند، جمع کنیم، آمار خیلی بیشتر از این خواهد شد. هر دستگاه می تواند در هر دقیقه بین ۴۰ تا ۶۰ عدد ماسک تولید کند که این تعداد روزانه بین ۵۰ تا ۶۰ هزار عدد خواهد بود. باید گفت که حدود نیمی از هر هزینه در یافتی برای هر ماسک برای تولید آن است. در حقیقت اگر ماسکی را ۳۰۰۰ تومان می فروشید، ۱۵۰۰ تومان حداکثر سود خواهد بود. هزینه خرید پارچه، کش، باربری، برق، آب و ... را هم باید حساب کنید. حالا اگر این کسب و کار خانوادگی باشد، شاید بعضی هزینه ها کم شود؛ اما به هر

حال نباید به این فکر کنید که تمامی هزینه های دریافتی از فروش هر ماسک سود است. کسب و کار تولید و عرضه ماسک، هم اکنون یک کار پرسود است. اگر می خواهید که همیشه مشتری داشته باشید، بهتر است که از پارچه های مناسب استفاده کنید. همچنین می توانید یک لایه بیرونی به عنوان پارچه تزئینی قرار دهید. این نوع ماسک های فانتزی بیشتر از همه بین خانم ها فروش خواهد داشت. البته گروه سنی کودکان را نیز فراموش نکنید، خانواده ها برای ترغیب کودکان شان به استفاده از ماسک حاضرند انواع فانتزی تر و گران تر آن را تهیه کنند.



استارت آپ های پستی

و حیده امینی - استارت آپ های واسط پستی در واقع شرکت هایی هستند که به ارائه خدمات پستی و لجستیکی به دیگر شرکت ها و فروشگاه های اینترنتی می پردازند. حمل و نقل در سیستم این سامانه ها هوشمند است و از طریق انبارداری، بسته بندی و توزیع اینترنتی مرسوله ها توانسته اند مخاطبان بسیاری را به دست بیاورند. در ادامه به معرفی چند استارت آپ در این زمینه می پردازیم.

ترا برنت

ترا برنت یک بازار اینترنتی حمل و نقل کالا است که در واقع راهکاری جامع و یکپارچه برای تسهیل فرایند حمل و نقل کالا در کشور ارائه داده است. این پلتفرم داخلی و بین المللی در سال ۱۳۹۵ شروع به فعالیت کرده است و از طریق آن صاحبان کالا می توانند با توجه به خصوصیات و نوع محموله خود وسیله مورد نیاز خود برای حمل بارشان را در سامانه این شرکت پیدا کنند. امکانات مدیریت محموله مانند قابلیت رهگیری، پوشش های بیمه ای متنوع، گزارش های حمل و ... هم به صورت آنلاین در ترا برنت فراهم شده است. علاوه بر این رانندگان می توانند با ثبت نام در برنامه ترا برنت به صورت آنلاین و بدون محدودیت زمانی و بی واسطه اقدام به مشاهده، انتخاب و حمل بار متناسب با وسیله خود کنند و همزمان بتوانند بار برگشت خود را نیز انتخاب کنند.

سایت: www.taraabar.net

اوبار

اوبار در سال ۱۳۹۵ با هدف ایجاد سامانه ای هوشمند برای ایجاد ارتباط میان صاحبان بار با راننده های کامیون شروع به فعالیت کرده است. این سامانه صاحبان بار و راننده های کامیون را به یکدیگر معرفی می کند و صاحبان بار در سراسر کشور می توانند بار خود را از طریق اپلیکیشن اوبار یا وب سایت آن ثبت کنند و بعد از تعیین قیمت آن را به مناسب ترین راننده در نزدیکی خود برسانند. راننده های انواع خودروهای سنگین هم می توانند از طریق برنامه اوبار از اعلام بارهای روزانه خود مطلع شوند و بار مناسب خود را انتخاب کنند. اوبار دارای الگوریتم هوشمندی در تعیین قیمت باربری است و کاربران می توانند با استفاده از این برنامه یا سایت به مناسب ترین کرایه و قیمت راننده دست پیدا کنند.

سایت: www.ubaar.ir

آسان بار

آسان بار در سال ۱۳۹۶ شروع به کار کرده و در واقع یک بازارگاه اینترنتی حمل و نقل بار است که رانندگان را به شرکت های حمل و نقل باری متصل می کند. در این سامانه شرکت های باربری در خواست جابه جایی بار خود را به راحتی ثبت می کنند و این درخواست به صورت هوشمند به رانندگان واجد شرایط حاضر در این سامانه ارسال می شود. در نهایت با توافق هر دو طرف این دو نوع کاربر به هم متصل می شوند و شرکت های حمل و نقل هم می توانند در تمام طول مدت وضعیت بار خود را تا رسیدن به مقصد پیگیری کنند. البته خدمات آسان بار محدود به این موارد نمی شود و امکانات کاربردی بسیاری در اختیار کاربران و رانندگان قرار می گیرد.

سایت: www.asanbar.ir