

آشنایی با کسب و کاری که نوشیدنی محبوب مردم را فراهم می کند

# رازهای چای فروشی

میلاد قارونی  
روزنامه نگار

برای کسی که تازه کار خود را شروع کرده است. شناخت این دو تفاوت برای کسی که می خواهد تازه وارد این کار شود، خیلی مهم است. در ادامه چند توصیه مهم برای افرادی آورده ایم که قصد ورود به این حوزه را دارند.

که فروشگاه چای دارد، بیشتر بسته بندی های چای این تاجر را می فروشند یا از آن ها کیلویی خریداری می کند. هر چند خودش هم می تواند به صورت مستقیم خریداری کند؛ اما این مسئله برای همه امکان پذیر نیست. حداقل

تجارت چای با فروش آن در فروشگاه متفاوت است؛ کسی که تاجر چای است، با مزرعه داران چای در ارتباط بوده و بعد از گرفتن، آن ها را در کارخانه خود درست و بعد با نام برندش در کشور و خارج به فروش می رساند. فردی

## تحقیق در بازار

اولین قدم و قبل از خرید چای به صورت عمده، تحقیق در بازار است. اول از همه باید بازار فروش مشخص شود. باید بررسی کرد که در آن منطقه بیشتر مردم از چه نوع چای طرفداری می کنند. این برای آن هایی که قصد راه اندازی فروشگاههای تک در یک خیابان را دارند، مهم است. به عبارتی دیگر باید عوامل جغرافیایی، جمعیتی، رفتاری و روان شناختی بررسی شود. مسئله ای که متأسفانه برخی در آن کوتاهی می کنند، بدون تحقیق در این خصوص فکر کردن است. فرد تصور می کند که به دلیل زندگی ۳۰ ساله خود و اقوامش همه رفتار و سبک خرید مردم را می شناسد؛ اما باید گفت که همه مردمی که حتی در یک خیابان زندگی می کنند، شبیه به هم نیستند. البته حداقل اشتراکاتی بین آن ها وجود دارد. به هر حال آن ها در شرایط اقلیمی یکسانی زندگی می کنند؛ اما تفاوت هایی دارند. دسترسی به این تفاوت ها سخت است؛ اما

آن هایی که در شهرهای کوچک تری زندگی می کنند و قصد راه اندازی فروشگاه چای را دارند، باید بدانند که مردم آن شهر به دلیل سبک زندگی خودشان بیشتر به دنبال چه نوع چایی هستند

## بررسی برند و تهیه کننده و فروشندگان عمده

قدم بعدی پیدا کردن فروشندگان عمده است. فروشندگان عمده بیشتر در بازار هر شهر یا شهرهای بزرگ تر مانند بازار تهران هستند. باید به دنبال کسی بود که هم چای را با کیفیت و هم با قیمت مناسب تری عرضه می کند. مسئله بعدی این که چای هم نباید مخلوط باشد. متأسفانه برخی، چای با کیفیت را با نمونه های بی کیفیت ترکیب می کنند و به فروش می رسانند.



ترکیب کند تا بتواند چای های مخصوصش را به فروش برساند.

## تبلیغات فراموش نشود

تا تبلیغ نشود، کسی از وجود فروشگاه مطلع نخواهد شد. تبلیغ به صورت محلی و همچنین از طریق فضای مجازی بهترین راه برای افزایش شناخت و فروش است.

## سرمایه لازم

مسئله آخر سرمایه لازم برای فروش است. دو نوع سرمایه نیاز است. اجاره مغازه که بسته به هر موقعیتی متفاوت است. دوم خرید چای و سطل و ترازو است. متأسفانه چای فروشی کسب و کاری نیست که بتوان با هزینه کم شروع کرد، متوسط ۱۰۰ میلیون آن هم در این اوضاع اقتصادی فقط برای خرید وسایل لازم است.

برای همین باید فروشگاه معتبر یا فروشندگان منصف را پیدا کرد. بعد به سراغ قیمت رفت. دوم این که برند و طعم متناسب را پیدا کرد. در تحقیق بازار، ذائقه مردم پیدا شد. پس حالا باید به دنبال برند رفت که با این ذائقه در ارتباط است.

## ایجاد کردن برند برای خود

خیلی خوب است که اگر بتوان برای خود برندی را ایجاد کرد. البته در اوایل شاید زود باشد. به هر حال فروشنده تا جا بیفتد و بتواند تمامی ذائقه ها را بشناسد، کمی به زمان نیاز دارد. بعد از آن می تواند بعضی از چای های خاص را با برند فروشگاه خود عرضه کند. البته باید حواسش باشد که آن کیفیت چای در جای دیگری عرضه شود. اگر امکان خرید چای از مزرعه دار نیست، می تواند بعضی نمونه های ساده را با لیمو و غیره

## کشاورزی آنلاین

سامانه کشاورزی آنلاین در سال ۱۳۹۳ شروع به کار کرده است. این سامانه در جهت فروش آنلاین نهاده های کشاورزی و پذیرش آگهی کلیه محصولات و خدمات مربوط به آن راه اندازی شده است. زمینه فعالیت این مرجع کشاورزی، بازرگانی و کامپیوتر و گرافیک را نیز شامل می شود. کشاورزی آنلاین به بهترین شکل ممکن زمینه فروش محصولات با کیفیت را به صورت آنلاین فراهم کرده است. برای رضایت بیشتر کاربران در این سامانه بخش مشاوره رایگان نیز وجود دارد تا مشتریان با دقت بیشتری بتوانند محصولات خود را انتخاب کنند.

سایت: [www.keshavarzionline.com](http://www.keshavarzionline.com)

## نهاده کالا

نهاده کالا یک بازارچه خرید و فروش محصولات و تجهیزات کشاورزی است که کاربران آن از طریق اپلیکیشن می توانند محصولات، خدمات، شرکت و فروشگاه خود مانند محصولات کشاورزی، دام و طیور، آبیان، ادوات، تجهیزات آبیاری و غیره را به گروه و افراد دیگر معرفی کنند یا در معرض نمایش قرار دهند.

سایت: [www.nahadekala.com](http://www.nahadekala.com)

## کشت کالا

کشت کالا در سال ۱۳۹۳ با هدف خرید و فروش نقدی محصولات و تجهیزات کشاورزی شروع به کار کرده است. در این سامانه می توان از خرید و فروش مستقیم محصولات کشاورزی برای معرفی بیشتر خود استفاده کرد. کلیه خدمات این سایت رایگان بوده و در آن تولید کنندگان در ارتباط با ثبت و عرضه محصولات هزینه ای پرداخت نخواهند کرد.

سایت: [www.keshtkala.com](http://www.keshtkala.com)

## فارمکده

در سال ۱۳۹۵ فارمکده با ارائه خدمات مشاوره، آموزش و پیمانکاری در حوزه کشاورزی و صنایع بیوسیستم فعالیت خود را آغاز کرد. این شرکت به صورت فیزیکی و آنلاین هم اکنون مشغول فعالیت است. ایده این مرجع تخصصی بر اساس توزیع آنلاین و تحویل محصولات کشاورزی شکل گرفته بود. بعد از ارزیابی و بررسی تیم فنی فارمکده هدف گروه نظم بخشی به فعالیت های کشاورزی و پیشروی روش های آن ها همگام با متدهای روز دنیا مشخص شد. این متدها بر اساس نیازهای شخصی افراد نیز شکل دیگری به خود گرفت.

سایت: [www.farmekadeh.ir](http://www.farmekadeh.ir)

## استارت آپ های کشاورزی

**وحیده امینی -** استارت آپ های کشاورزی معمولاً در حوزه راهنمایی کشاورزان و علاقه مندان به این حوزه فعالیت می کنند. برای مثال برخی از آن ها به فروش خدمات و تجهیزات گلخانه، باغچه و باغ ها می پردازند. در این سامانه ها اغلب به دلیل آن که واسطه ها حذف شده اند، قیمت لوازم، مواد و تجهیزات بسیار مناسب است. همچنین راهنمایی های مورد نیاز نیز در ارتباط با کشاورزی و کشت انواع گیاهان و خوراکی ها در این سایت ها برای علاقه مندان و کشاورزان وجود دارد. در ادامه به معرفی برخی از این پلتفرم ها می پردازیم. پس با ما همراه باشید.

