

انبار خوراکی های یخ زده، چند؟

یکی از اتفاق هایی که در حوزه خوراک به وجود آمده است چهار فصله شدن خوراکی هاست. به این معنی که خوراک بادمجان خوشمزه فقط مخصوص چله تابستان نیست و حتی می توان بادمجان را در وسط زمستان نیز نوش جان کرد. این تحول خوشمزه به دو دلیل اتفاق افتاده که عبارت از متدوال شدن استفاده از فریزرهای خانگی و کشت گلخانه ای است. خرید محصولات گلخانه ای در زمستان مقرون به صرفه نیست و حتی ممکن است شما برای یک کیلو گوجه فرنگی ناقابل ۱۷ هزار تومان پول بدهید. پس روش اقتصادی تر استفاده از محصولات فریزری است که کدبانوها با دوراندیشی خود برای فصل

سرما اندوخته اند! اهمیت فریزر در نگهداری طولانی مدت خوراکی ها برکسی پوشیده نیست اما مکان کمی را نسبت به کاربردش در آشپزخانه به آن اختصاص داده اند. بیشتر فریزرهای موجود در بازار از نوع همخانه با یخچال هستند که در موارد غیر ساید بای سایدی شان تنها چهار کشو دارند. البته فریزرهای تک نیز در حالت زیر کابینتی یا قد بلند وجود دارد که بیشتر برای خانواده های پرجمعیت کاربرد دارد. در هنگام خرید فریزر به میزان مصرف انرژی، تعداد طبقه های آن، محیطی که می خواهید فریزر را در آن قرار دهید و همچنین به نیازهای خوراکی خانواده تان توجه کنید.

چگونگی شناخت نیازهای بازار کسب و کار

قبل از شروع هر کاری ابتدا باید دید نیازهای بازار هدف سالمندان چیست؟ درگیر چه نیازها و مشکلاتی هستند؟ و چه نوع خدمات و محصولاتِ بیشتر علاقه مندند؟

در نگاه اول ممکن است با خود فکر کنید مگر سالمندان چه نیازهایی دارند که می توانند به دست شما تامین شود؟! اما این را بدانید طبق یک تحقیق، ۹۰ درصد افراد بالای ۶۵ سال چه با همسر و چه به تنهایی در خانه خود زندگی می کنند، آن ها دوست دارند در خانه خودشان بمانند و مستقل زندگی کنند اما متأسفانه اغلب آن ها به بیماری ها و ناتوانی ها و محدودیت های خاصی در فعالیت هایشان دچارند که ناگزیر از کمک خواستن هستند. همان طور که می دانیم، مشکلات سلامتی و جسمانی امری شایع میان سالمندان است و علاوه بر آن به خصوص آن هایی که بدون همسر و فرزند و به تنهایی زندگی می کنند نیاز به مصاحبت و همراهی افراد دیگر دارند. حتی سالمندانی هم که از

یکی از روش های یافتن ایده های جدید برای شروع کسب و کار، توجه کردن به نیازهای اقشار مختلف

جامعه است. یکی از گروه های سنی که می توان بازار خوبی برای تامین نیازهای آن ها فراهم کرد، گروه سالمندان است. پیش بینی می شود، تعداد سالمندان سالانه به طور متوسط ۲ درصد رشد کند ، بنابراین بخش قابل توجهی از جمعیت را تشکیل می دهند. افزایش تعداد سالمندان و تامین نیازها و حل مشکلات آن ها بستر مناسبی برای فرصت های شغلی بسیاری فراهم می کند و از بهترین ایده های جدید کسب و کار است که ر کود و کسادی بازار هیچ وقت در آن به چشم نمی خورد. اگر به فعالیت در این زمینه علاقه مند هستید، می توانید به این ایده به چشم یک گزینه خلاق نگاه کنید.

بررسی محصولات یکی از تولید کنندگان معتبر تایر در کشور

کیفیت بارز یک تایر!

معصومه جمالی نویسنده

داخلی است. یکی از محصولات با کیفیت داخلی در زمینه تولید انواع تایر در کشور

تاریخچه گروه صنعتی بارز

گروه صنعتی بارز در سال ۱۳۶۳ به عنوان اولین کارخانه تایرسازی در ایران فعالیت خود را آغاز و اقدام به انتقال دانش فنی آن از خارج از کشور کرد. رفته رفته با جذب فناوری TRI روسیه و مارانگونی ایتالیا برای تولید تایرهای رادیال سواری ، دانش فنی خود را تقویت و با پیاده سازی فناوری های روز دنیا خود را به عنوان بهترین برند تایر تولید داخل در کشور مطرح کرد. در سال های اخیر نیز ، بارز در قالب قراردادی ۱۰ ساله اقدام به دریافت و پیاده سازی فناوری کنتیننتال آلمان به منظور تولید انواع تایرهای رادیال کرده است که پس از آن تمامی محصولات گروه صنعتی بارز با فناوری کنتیننتال آلمان طراحی ، تولید و روانه بازار می شوند.

ظرفیت تولید اولیه بارز سالانه ۲۵ هزار تن انواع تایر، تیوب و نوار وسایط نقلیه سبک و سنگین و تایرهای کشاورزی بود که طی دو سال اول فعالیت این ظرفیت محقق شد. هم اکنون گروه صنعتی بارز با تولید بیش از ۱۰۰ هزار حلقه انواع تایرهای کشاورزی حدود ۷۰درصد از سهم بازار تایر کشاورزی ایران را در اختیار دارد. همچنین در راستای فتح بازار تایرهای سواری نیز لاستیک بارز هم اکنون سهم



فمانت و خدمات پس از فروش

تایرهای تولیدی گروه صنعتی بارز در مراحل طراحی، ساخت آزمایشی و تولید نیمه نهایی در

نام محصول	قیمت (تومان)
فریزر ۶۵ لیتری الکترواستیل، سه کشویی	یک میلیون و ۷۸۵ هزار
فریزر سیلور ایستکول ۴ کشویی، مدل ۶۴۹	یک میلیون و ۹۵۵ هزار
فریزر ۲۰ فوت امرسان مدل دیاموند	۴ میلیون و ۶۴۹ هزار
فریزر ال جی مدل GR-F401ELNL	۷میلیون و ۷۵۰ هزار
فریزر سامسونگ مدل RR30	۸ میلیون و ۳۰۰ هزار
فریزر ال جی مدل LF250-FLW	۱۲ میلیون و ۲۵۰ هزار

نظر جسمانی مشکلات خاصی ندارند، بدون ارتباطات اجتماعی احساس پوچی و غمگینی می کنند. همچنین بسیاری از سالمندان جوان تر و سالم تر که اهل مسافرت هستند و زیاد به سفر می روند ممکن است زمانی که از خانه دور هستند، همین نیازها را داشته باشند. با در نظر گرفتن تمام این موارد مثل بیماری ها و شرایط خاص پزشکی ، انجام فعالیت های مختلف ، تنهایی و غیره..فرصت های شغلی بسیاری برای انجام این امور در خانه و بیرون از آن ایجاد می کند.

حالا که نیازهای بازار هدف را شناختید چه باید بکنید ؟ قدم اول فراهم کردن یک سرمایه اولیه است که بستگی به بودجه شما دارد. اگر بودجه کافی دارید می توانید به کسب و کاری بزرگ در این زمینه فکر کنید و اگر هم بودجه تان اندک است، مجبور به تامین همه زوایای این موضوع نیستید بلکه می توانید تنها به یک یا دو بخش از این ایده بپردازید.

قدم دوم هماهنگ کردن بودجه و درآمد با هزینه ای است که دریافت می کنید. ابتدای کار مبالغی که با عنوان هزینه از مشتری هایتان دریافت می کنید باید کاملاً منصفانه، معقول و در حد توان مالی مشتریان باشد تا تعداد بیشتری از افراد از شر کت یا موسسه شما استقبال کنند.



گروه صنعتی بارز با

تولید بیش از ۱۰۰

هزار حلقه انواع

تایرهای کشاورزی

۷۰درصد از سهم

بازار تایر کشاورزی

ایران را در اختیار

دارد و همزمان در

اندیشه افزایش

ظرفیت تولید

تایرهای رادیال

سواری به ۱۰ میلیون

حلقه در سال است.

هم اکنون تایرهای

بارز به کشورهای

ترکیه،عراق،

پاکستان،افغانستان،

قزاقستان،عربستان

سعودی،سودان ،

سوریه،ارمنستان

و آذربایجان صادر

می‌شود

دخل و خرج

شنبه ۳۰ آذر ۱۳۹۸ - شماره ۴۵

شماره ۲۰۲۷۲ *خراسان*

ساخت ایران

قدم سوم صبوری شما در این کسب و کار است. همیشه برای جا افتادن ایده های جدید باید صبر و پشتکار داشت تا به ثمر بنشینند و نتیجه دلخواه را دریافت کنید.

قدم بعدی تاسیس شرکت یا موسسه شاست. این که شرکت یا موسسه شما به طور فیزیکی فعالیت کند یا آنلاین، بستگی به انتخاب و سلیقه و بودجه شما دارد. اگر بخواهید فعالیت تان را به صورت آنلاین و مجازی به اجرا در بیاورید دست تان بسیار باز خواهد بود و می توانید در زمینه های زیادی فعالیت کنید. فعالیت به صورت آنلاین بر تعداد مشتریان شما می افزاید و سرعت رسیدگی را بیشتر می کند و دامنه فعالیت های تان را نیز گسترده تر.

در قدم بعدی روی کاغذ برنامه ریزی کنید. فهرستی از نیازها و خواسته های این گروه را تهیه و بعد برای خودتان تعیین کنید دقیقاً در کدام زمینه ها مایل به فعالیت هستید. حالا برنامه برنتان روشن تر شده است سپس می توانید از طرق مختلف افراد کاردان و متخصصی را که برای اجرای فعالیت ها نیاز دارید، استخدام کنید و به کار بگیرید. قدم آخر شروع کار است. در ادامه مطلب به معرفی برخی ایده ها و زمینه های مختلف کسب و کار در این بازار هدف می پردازیم.

راهنمای خرید

چرخی که ان شاء ... برای تان بچرخد!

لاستیک یا همان تایر خودرو آخرین عضو گردنده از سیستم انتقال قدرت است که در کنترل و امنیت خودرو نقش تاثیرگذاری دارد بنابراین انتخاب و خرید لاستیک مناسب موضوع مهمی است. با ما باشید تا نکات مهم برای خرید لاستیک خودرو را باهم بررسی کنیم.

لاستیک، یکی از لوازم مصرفی خودروست که هر چند وقت یک بار بسته به میزان استفاده و استهلاک حتماً باید تعویض شود؛ بعد از این که مطمئن شدید نیاز به خرید لاستیک دارید، به کاتالوگ خودرو مراجعه کنید، در کاتالوگ هر خودرو، مشخصات لاستیک استاندارد آن آمده است.اولین نکته‌ای که هنگام خرید لاستیک باید دقت کنید، سایز آن است. هر خودرو سایز رینگ مخصوص خودش را دارد. اندازه لاستیک‌ها در یک رسته اعداد سه‌تایی بیان می‌شود. به طور مثال لاستیک با اندازه ۱۹۵،۶۵،۱۵ یعنی این لاستیک سایز ۱۵ بوده و پهنای آن ۱۹۵ میلی متر است و به اندازه ۶۵ درصد قطر رینگ ضخامت دارد.

نکته بعدی که باید هنگام خرید لاستیک توجه کنید، طول عمر مفید آن است. کارکرد مفید لاستیک‌ها عموماً رقمی بین ۵۰ تا ۹۰ هزار کیلومتر است. با توجه به شرایط اقتصادی بهتر است لاستیک‌هایی با طول عمر بالا بخرید تا مدت بیشتری از خرید لاستیک جدید بی نیاز باشید اما برای صرفه جویی در هزینه هایتان هیچ گاه به سراغ لاستیک های دست دوم یا کهنه که مجدد شارژ شده اند نروید ، چون این جا فقط بحث پول در میان نیست و لاستیک‌های بی کیفیت می‌تواند حسایی کار مستان بدهد و امنیت شما و خانواده تان را به خطر بیندازد. سعی کنید همیشه لاستیک‌ها را به صورت جفتی عوض کنید چراکه اگر از یک لاستیک نور در کنار یک لاستیک کار کرده استفاده کنید تعادل آن سخت و باعث انحراف خودرو می شود. لاستیک خودرو نیز مانند محصولات دیگر دارای تاریخ مصرف هستند و توجه به آن در هنگام خرید بسیار مهم و ضروری است. تاریخ تولید لاستیک در کنار لاستیک به صورت یک عدد چهار رقمی درج شده که نشان دهنده سال و هفته تولید آن لاستیک به تاریخ میلادی است. معمولاً مدت انقضای این تاریخ چهار سال است یعنی لاستیک چهار سال پس از این تاریخ، دیگر قابل استفاده نیست حتی اگر نو باشد. پس خیلی مراقب باشید گول نو بودن لاستیک را نخورید.

دیگر نکات ریز و مهمی که باید به آن توجه کنید عبارتند از:

- تمام لاستیک های خودرو از یک نوع و مشخصات یکسانی داشته باشند.
- در صورت استفاده از لاستیک های تیوب دار، حتماً تیوب داخل لاستیک را هنگام تعویض لاستیک عوض کنید.
- به هیچ وجه از رینگ های معیوب، زنگ زده ،پوسیده ،تاب دار و جوشکاری شده استفاده نکنید.
- از لاستیک استاندارد استفاده کنید.
- هرگز روی یک خودرو به طور همزمان از لاستیک های رادیال و بایاس استفاده نکنید.
- در هر ۸۰۰۰ کیلومتر باید لاستیک های بایاس را به صورت ضربدری و لاستیک های رادیال را به صورت طولی جابه جا کنید.
- در صورت مجهز بودن خودرو به سیستم ضد قفل ABS یا سیستم ضد لغزش ASR هیچ وقت سایز رینگ و لاستیک را بدون اصلاح وضعیت سیستم مدیریت مرکزی تعویض نکنید زیرا سیستم های مذکور، کارایی خود را از دست می دهند.

قیمت یک جفت تایر با رینگ ۱۵ چند برند موجود در بازار		
برند	ارزان ترین مدل	گران ترین مدل
گلدستون	۴۳۰،۰۰۰ تومان	۵۰۳،۰۰۰ تومان
ایران تایر	۵۷۴،۰۰۰ تومان	۱،۰۱۵،۰۰۰ تومان
جی تی	۱،۴۰۰،۰۰۰	۴،۵۰۰،۰۰۰ تومان
بارز	۶۵۰،۰۰۰	۷۱۵،۰۰۰ تومان

