

دخلوخرج

شنبه ۵ بهمن ۱۳۹۸ - شماره ۵۰

خراسان شماره ۲۰۳۰۲

کسب و کار



صاحب امتیاز:

موسسه فرهنگی هنری خراسان

مدیرمسئول:

محمد سعید احدیان

سرمدبیز:

سیدعلی علوی

دفترمرکزی: مشهد، بلوارشهیدصادقی

صندوق پستی: ۵۱۱ - ۹۱۷۲۵

تلفن: ۳۷۶۲۴۰۰ - ۵۱۰

نمابرذیرخانه: ۰۵۱۳۷۶۲۴۳۹۵

پذیرش آگهی و اشتراک: ۳۷۰۱۰ - ۵۱۰

پیکلک: ۲۰۰۰۹۹۹

چاپ مشهد: شهرچاپ خراسان

روابط عمومی: ۲۷۰۰۹۱۱۱ - ۵۱۰

نمابر تحریریه: ۲۷۶۲۶۵۰۱ - ۵۱۰

کراهت سوگند در معامله

حتما برای شما هم پیش آمده است که در مغازه ای یا سوگندهای پی در پی فروشنده رو به رو می شوید. بیشتر افراد وقتی می بینند که فروشنده برای تصدیق و صحت حرف هایش دست به دامان سوگند به خدا و ائمه اطهار می شود، حرف او را باور می کنند و البته هستند کسانی هم که وقتی با این شرایط رو به رو می شوند عینک شکاکی شان را تمیزتر و کالاها را با دقت بیشتری بررسی می کنند. در هر حال قسم خوردن فروشنده در معامله مانند یک تیغ دو لبه عمل می کند که گاهی باعث

جلب اعتماد می شود و گاهی موجبات سلب اعتماد مشتری را فراهم می آورد. جالب است بدانید که دین مبین اسلام اصلا استفاده از حربه سوگند را قبول ندارد و آن را حتی در صورتی که بر مبنای حقیقت هم باشد مکروه می شمارد. قسم دروغ هم که جای خود را دارد و به کل حرام است. در ادامه رهنمون های ائمه اطهار درباره سوگندهای راست در معامله را می خوانید.

پیامبر اکرم(ص) می فرماید:«یا جماعه قُریش اِنَّ التَّبرَکَہ فی التجارَہ و لا یفقرا اِلا تاجرا

مهاجری که فراگیرترین پیام‌رسان را راه انداخت

همراه با کارآفرینان

سمیه محمدنیا حنائی
روزنامه نگار

این بار برای بیان شرح زندگی نامه یکی از افراد موفق پای مان را از مرزهای ایران فراتر گذاشته ایم تا

از این طریق به دوستاندار موفقیت بگوییم که رمز و راز موفقیت در گوشه گوشه جهان یکی است و هیچ ربطی به شانس ، ملیت و دولت ندارد! تنها راز موفقیت تلاش و اراده است. همین و بس!

در همین زمینه داستان زندگی جوانی را برای تان شرح می دهیم که به یک باره فرشته نجات خانواده اش شد. جان کوم مدیر مشهور شبکه اجتماعی واتس اپ از زندگی خود می گوید.

او در سال ۱۹۷۶ در یک خانواده تقریبا ضعیف اوکراینی به دنیا آمد. دوران کودکی و نوجوانی برای جان بسیار پر مشقت بود. این سختی ها به جایی رسید که پدر جان را به فکر مهاجرت به آمریکا انداخت. بنابراین پدر درصدد

میوه خشک شده مزرعه پرسودی خواهد داشت

آشنایی با کسب و کاری خوردنی

میلاد قارونی

روزنامه نگار

برای خرید آن باید هزینه زیادی را پرداخت کرد. گاهی پول نیم کیلو از آن‌ها برابری می‌کند با قیمت چند کیلو میوه سالم؛ اما مردم حداقل سالی یک بار هم شده، حداقل مقداری از آن را برای شب عید خود خریداری می‌کنند. در چند سال گذشته هم که تبلیغات گسترده‌ای برای جایگزین کردن آن با انواع چیپس و پفک و مواد ناسالم شده است، شاهد تغییر گرایش خانواده‌ها به سمت تهیه این نوع محصول خشک شده هستیم. همین مسئله باعث شده تا بسیاری به فکر رو آوردن به این کسب‌وکار بیفتند.

حالا تعدادی در مقیاس بزرگ کار کرده و بقیه هم از طریق خانه و در مقیاس کوچک‌تر فعالیت می‌کنند. مانند همیشه برای این که با این کسب‌وکار و شروع آن آشنا شویم، این بار به سراغ آقای مصطفی نوازی راد رفتیم. جوان از دل جوانان دهه ۶۰ که در کنار چندین کسب‌وکار خود، در زمینه تولید و فروش محصول میوه خشک شده هم فعالیت می‌کند. آقای نوازی حدود دو سالی است که در این زمینه فعالیت می‌کند. دو سال شاید زمان کمی باشد؛ اما ایشان توانسته با شر کت در دوره‌های آموزشی فروش و بازاریابی و داشتن نیت خیرخواهانه در جهت سلامتی مردم و همچنین عرضه محصول باکیفیت به خونی و به ویژه در شمال تهران فعالیت کنند. از ایشان در خصوص چگونگی شروع رسیدن به و موفقیت سؤالاتی کردیم که مانند بقیه هم به خوبی ما را راهنمایی کردند.

هنوز جا نیفتاده است

این کار هنوز به طور کامل بین مردم جا نیفتاده است؛ یعنی می‌توان گفت که بسیاری میوه خشک شده را یک وسیله برای پذیرایی لوکس می‌دانند، در صورتی که این محصولات می‌تواند به عنوان تنقلات مفیدی به جای چیپس و پفک استفاده شود. هرچند که این روزها شاهد این مسئله هستیم. البته دلیل دیگر آن بالا بودن هزینه خرید است. وقتی شما میوه را خشک می‌کنید، وزن آن بسیار کم می‌شود؛ به ویژه برای میوه‌های پرتقال که درصد زیادی از مواد تشکیل دهنده آن، آب است. در واقع برای تهیه ۱۰۰ گرم، شما باید ۴۰۰ گرم از آن میوه را تهیه کنید. برای همین بالا بودن هزینه آن کمی معقولانه است؛ اما راهکارهایی وجود دارد که بتوان این مشکل را برطرف کرد.

شروع بسیار آسان، زحمت زیاد

شروع این کار خیلی آسان است. در واقع می‌توان گفت که از کسب‌وکارهایی است که هزینه زیادی برای شروع ندارد. شما برای شروع فقط به دو دستگاه کاتر و هیتر نیاز دارید که سرجمع خرید این دو فقط به ۱۵ میلیون تومان نیاز دارد. قطعه کاتر میوه را بر اساس اندازه پیش تعریف شده برش می‌دهد و با استفاده از صافی زیر، آب میوه را می‌گیرد. این آب کاملاً طبیعی است و شما می‌توانید خودتان استفاده کنید یا با گرفتن جوازهای مربوط آن را به عنوان یک محصول جداگانه به فروش برسانید. دستگاه هیتر برق زیادی مصرف نمی‌کند و باعث خشک شدن میوه‌های شما می‌شود.

مسئله مثل هر کار دیگری شما اول از همه باید مجوز بهداشت را بگیرید. البته مجوزهای دیگری هم لازم است، اما در ادامه می‌توانید اقدام به اخذ آن‌ها کنید. ممکن است در اوایل به دلیل نو بودن این کسب‌وکار کمی شما را اذیت کنند. بعد باید به دنبال پروانه کسب از اتحادیه مربوط به خشک‌باران باشید. یکی از مواردی که برای آن‌ها اهمیت دارد، میزان فضای کارگاهی اختصاص داده شده است.

شروع این کار به ویژه برای تازه کاران مانند بقیه نیست. در بسیاری از کسب‌وکارها به ویژه فروشگاه‌ی، شما در ابتدا جنس را می‌خرید و سپس آن را به فروش می‌رسانید؛ اما در این جا باید در ابتدا سفارش بگیرید، بعد بر اساس میزان سفارش میوه مد نظر را از بازار بخرید و آن را خشک کنید و تحویل دهید. به هر حال شما هنوز به صورت دقیق نمی‌دانید که مشتریان یک ناحیه چه نوع میوه خشکی نیاز دارند. این نکته را بیشتر آن‌هایی باید دقت کنند که قصد شروع فعالیت را در خانه دارند.

مسئله دانش بازاریابی در این جا خیلی به شما کمک می‌کند. در واقع تمامی کسب‌وکارها باید چنین دانشی داشته باشند. می‌توان یک از دلایل موفقیت آقای نوازی را در همین دانست. ایشان قبل از شروع به کار در دوره مذاکره فروش شرکت کرد و همین باعث شد تا بداند که چگونه با

مشتریان خود صحبت کند، چگونه آن‌ها را پیدا کند و دیگر موارد مربوط. یکی از مهم‌ترین مکان‌هایی که شما می‌توانید به عنوان مشتری پیدا کنید، مدارس و خشک‌بارها هستند. البته که رقابت در این حوزه به شدت در حال تنگ‌تر شدن است؛ اما برای کسی که به خوبی فعالیت می‌کند و محصول با کیفیت بالایی تحویل می‌دهد، هیچ‌گاه سخت نخواهد بود. مورد بعدی بسته‌بندی است. بسته‌بندی باید بر اساس مکانی که قصد پخش دارید، متفاوت باشد. برای کودکان بهتر است که از بسته‌بندی‌های فانتزی استفاده کنید. بعد

حالا شروع به بازاریابی کنید. مورد بعدی تهیه میوه است. میوه‌ها را نباید یک کیلو یا دو کیلو خریداری کنید. برای این که اصلا این مقدار به جایی نمی‌رسد. حداقل مقدار میوه باید ۵۰ کیلو باشد. برای این که وقتی آن‌ها خشک شوند، وزنشان بسیار کم خواهد شد. اصلا لازم نیست که میوه درجه یک بخرید؛ اما میوه لکه دار یا ته بار هم تهیه نکنید. برای این که این‌ها اصلا مزه یا کیفیت درستی ندارد و روی فروش و رضایت مشتری نهایی تأثیر منفی خواهد گذاشت.

چه سودی دارد؟

این کار از دو جهت سود دارد. اول از همه این که برای سلامتی مردم مفید است. می‌تواند جایگزین مناسبی



شروع این کار خیلی

آسان است. شما

برای شروع فقط

به دو دستگاه کاتر

و هیتر نیاز دارید

که سرجمع خرید

این دو فقط به ۱۵

میلیون تومان نیاز

دارد

برای انواع چیپس باشد. شما می‌توانید از همین مسئله برای تبلیغات استفاده کنید. این که این میوه به صورت کاملاً بهداشتی تهیه شده و هیچ مواد افزودنی یا غیرمجازی ندارد. دوم این که اگر شما بتوانید محصولی را به یک مکان بفروشید و کیفیت خوبی داشته باشد، مطمئن باشید، اول

این که همیشه مشتری شما خواهد بود و دوم شما را به دوستان و فامیل خود معرفی خواهد کرد. سود نسبی هم وجود دارد که در خصوص آب‌های تهیه شده است. این آب‌ها کاملاً طبیعی بوده و شما می‌توانید آن‌ها را حداقل خودتان مصرف کنید؛ اما اگر جواز مربوط را دریافت کنید، خود این‌ها محصولی جداگانه خواهند بود. سود این آب‌های طبیعی به مراتب خیلی بیشتر از میوه‌های خشک شده خواهد بود.

حرف آخر

برای موفقیت در این کار باید زحمت بکشید، میوه نسبتاً خوبی تهیه کنید و بدانید که دستگاه هیتر را در چه دمایی قرار دهید. شاید در اوایل با مشکلات فراوانی روبه رو شوید؛ اما خوبی این کار خراب نشدن میوه‌های خشک شده است. این میوه‌ها به هیچ وجه فاسد نمی‌شوند، فقط باید در مکانی دور از دسترسی مورچه‌ها قرار دهید. این کار هزینه بسیار کمی برای راه اندازی نیاز دارد.

