خراسان روزنامه صبح ایران
یک شنبه ۲۳ آبان ۱۳۹۵ . ۱۳ صفر ۱۴۳۸ . شماره ۱۹۴۰۰

کسب و کار

کسب و کار محلی است برای معرفی ایده‌ها و اشتراک تجربیات و اطلاعات حول یک ایده یا حوزه کسب و کار. این ایده‌ها و اطلاعات می‌تواند بر مسیری که برای رسیدن به شغلی جدید برمی گزینیم تاثیر گذار بوده و ما را به موفقیت نزدیک کند. در دومین مطلب مربوط به ایده‌های صنایع لاستیک و پلاستیک و بعد از معرفی فرآیند تولید در حوزه تزریق پلاستیک، سراغ قسمت سخت ترِ کار یعنی انتخاب محصول، بازاریابی و فروش می‌رویم.

تصویری کلان برای ورود به کسب و کارهای پلاستیک (۲)

تکنیک‌ها و سختی‌های ورود به «بازار» پلاستیک

جواد غیاثی j.ghiasi@khorasannews.com

در شماره قبل (مورخ ۹۵/۷/۶) فرآیند تولید بسیاری از محصولات را از طریق تزریق پلاستیک که یکی از روش‌های رایج تولید محصولات پلاستیکی است، توضیح دادیم اما همان جا گفتیم که آشنایی با فرآیند تولید با همه ریزه کاری‌ها و پیچیدگی‌هایش تنها نهایتا ۲۰ درصد کار است. متاسفانه در اثر تبلیغات بسیار زیاد در فضای اینترنت و شبکه‌های مجازی و مخصوصا درآمدزایی برخی سایت‌ها از فروش طرح‌های توجیهی مربوط به این کسب و کارها، برخی فکر می‌کنند که با تهیه وام و خرید دستگاه تزریق و راه اندازی کارگاه، کار تمام است اما با تجربه ترها می‌دانند که امروزه گلوگاه ایجاد کسب و کار جدید جای دیگری است؛ اینجاست که باید «آب از آهن جدا» و دُر از سنگ خاره (سخت) برون آورید. قرار شد در شماره بعدی نکاتی کاربردی راجع به نحوه انتخاب محصول اصلی برای تولید ارائه کنیم. امروز همچنین درباره فضای صنعت و حاضرین در بازار توضیحاتی ارائه می‌کنیم.

چی تولید کنم؟

جواب سوال را اصل اساسی اقتصاد یعنی عرضه و تقاضا می‌دهد. برای پاسخ به این سوال که «از شیر مرغ تا جان آدمیزاد»ی که می‌شود با تزریق پلاستیک تولید کرد چه محصولی انتخاب کنم، باید سراغ بازیگران بازار رفت. منظور از بازیگران همه افرادی است که محصولاتی را تولید، بازاریابی، عرضه و در نهایت خرید و مصرف می‌کنند. جدول زیر تصویری از تعداد فعالان صنعت پلاستیک در استان خراسان نشان می‌دهد. اگر قبلا تصمیم به تولید محصول خاصی گرفته‌اید و فکر می‌کردید که اولین و آخرین کسی هستید که سراغ این محصول رفته‌اید، جدول زیر می‌تواند فضای ذهنی شما را به واقعیت تبدیل کند.

بازیگران بازار را بشناسید

البته این جدول بر اساس سامانه وزارت صنعت (sme.ir) تهیه شده است که دو ایراد عمده دارد: اولا همه تولید کنندگان در آن ثبت نام نکرده‌اند. یعنی تعداد زیادی تولید کننده غیر رسمی و زیرزمینی هم فعالند که در این سامانه اسمی از آن‌ها نیست و ثانیا اطلاعات افرادی هم که ثبت نام کرده‌اند کامل نیست؛ مثلا بسیاری از تولید کنندگان ذکر نکرده‌اند چه محصولی تولید می‌کنند یا برخی در بخش محصولات به طور کلی نوشته‌اند قطعات تزریقی! لذا اگر برای شناخت بازار و فعالان صنعت سراغ این سامانه رفتید یک درصد خطای درست و حسابی برای اطلاعات حاصل در نظر بگیرید.

اطلاعات دقیق‌تر را از کجا پیدا کنم؟ شاگردی کنید!

برای یافتن اطلاعات دقیق از کف بازار باید شاگردی کنید. با تولید کنندگان فعلی ارتباط بگیرید و چم و خم کار و بازار را دریابید. ما هم سراغ رئیس اتحادیه تولید کنندگان پلاستیک رفتیم تا اطلاعات دقیق‌تری در این رابطه ارائه کنیم. اسلامی می‌گوید که حدود ۲۰۰ واحد تزریق پلاستیک در مشهد عضو اتحادیه تولید کنندگان پلاستیک هستند. او برآورد می‌کند که ۳۰۰ واحد غیر رسمی و زیرزمینی هم در این حوزه فعال باشند. اسلامی تاکید می‌کند افرادی که امروز پس از سال‌ها توانسته‌اند در بازار این محصولات و در برابر مشکلات مختلف اعم از واردات و قاچاق و بارهای مالی مقاومت کنند، سال‌ها شاگردی کرده و فوت و فن کار را آموخته‌اند. مزیت شاگردی کردن این است که شما به صورت حضوری و طی تعاملات خود اطلاعات دقیقی از وضعیت بازار، رقبا و نحوه بازاریابی و فروش به دست می‌آورید.

> **اگر هم شاگردی کنید و هم کار کردن با آمار کلان و پایگاه‌های اطلاعاتی را یاد بگیرید بهترین تصمیم‌ها را خواهید گرفت. معمولا افراد یکی از این دو مشخصه را دارند. می‌توانید به فکر راه انداختن تیمی باشید که مجموعه اعضای آن، هم با کف بازار، جزئیات فنی، مراودات و ارتباطات و هم با وضعیت کلان صنعت، روش‌های بازاریابی و فروش، آخرین روش‌های فنی و بازاررسانی آشنا باشند.**

محصولات را چگونه بفروشم؟

اگر با طی فرآیند فوق و شناخت دقیق وضعیت بازار و رقبا، توانستید کالای مناسبی برای تولید بیابید حالا باید به بازاریابی و فروش آن بیندیشید. اگر بتوانید روش‌های مناسب و بهینه ای برای بازاریابی و فروش هم بیابید طرح شما کامل است و آن وقت می‌توانید گام در میدان بگذارید. معمولا تازه‌واردها برای حضور و تثبیت خود در بازار مشکلات زیادی دارند. در اینجا برای تقریب به ذهن برخی روش‌های رایج در بازار را شرح می‌دهیم.

۱- فروش امانی؛ شما می‌توانید محصولات خود را به بنکداران یا مراکز توزیع عمده شهر واگذار کرده و از آن‌ها بخواهید محصولات را برای شما بفروشند و بعد از فروش پول شما را بدهند. البته واضح است که باید سراغ افراد جاافتاده و مورد اطمینان بازار بروید و تضمین‌های کافی بگیرید تا مشکلی ایجاد نشود. البته به گفته فعالان صنعت این روش در حوزه پلاستیک اکنون رایج نیست و افراد معمولا محصولات را به صورت مدت دار و با اخذ چک به بنکداران می‌فروشند.

۲- تولید اجرتی؛ در این روش شما می‌توانید محصول را برای فرد مشخص سفارش گرفته و تولید کنید. حتی هزینه قالب و تامین مواد اولیه را هم بر عهده او بگذارید. لذا هزینه قالب و تامین مواد اولیه صرفه جویی می‌شود و البته قطعا سود و ابتکار عمل شما حداقل خواهد شد. همچنین اگر محصولتان متقاضی خاصی دارد (یا این متقاضی قابل یافتن است)، تولید اجرتی کم خطرترین روش برای ورود به بازار است. برای برخی محصولات پلاستیکی این کار راحت‌تر است. مثلا سراغ تعدادی باغدار عمده می‌روید و سبد مورد نیاز آن‌ها برای تابستان آینده را از الان -احتمالا با ارائه تخفیف قیمتی- برایشان طبق سفارش تولید می‌کنید. همچنین است جعبه‌ها و پالت‌های مورد نیاز در مرغداری‌ها و سایر مراکز تولیدی. در این روش فروش خلاقیت و قدرت مانور قیمتی شما کم است اما همزمان ریسک تولید و خطر فروش نرفتن محصول هم به حداقل می‌رسد.

۳- فروش اینترنتی؛ با گسترش فضاهای ارتباطی اینترنتی و شبکه‌های اجتماعی، شما می‌توانید از این بستر هم برای بازاریابی و فروش محصولات استفاده کنید و در نقاط دورتر بازاریابی کنید.

۴- فروش خوشه‌ای؛ یکی از بهترین روش‌ها برای برندسازی و فروش عمده محصولات در بازارهای دورتر و مخصوصا بازارهای صادراتی، ایجاد یک گروه، خوشه یا کنسرسیوم تولیدی است که در کنار هم مجموعه‌ای از محصولات (مثلا سرویس پلاستیکی آشپزخانه یا حمام) را تولید و تحت یک برند به فروش می‌رسانند. اگر موفق به انجام این کار سخت شوید هزینه‌های بازاریابی و فروش بین اعضا سرشکن شده و از مزایای بازارهای گسترده استفاده می‌کنید.

نوع کالای پلاستیکی	ملاحظات بازار و آمار تولید کنندگان بر اساس سامانه وزارت صنعت و توضیحات
انواع سبد میوه	با توجه به بازار مصرف گسترده این محصولات، مخصوصا در شهرستان‌های تولید کننده میوه، حداقل ده‌ها تولید کننده در این حوزه فعالند. برای تصمیم به تولید انواع سبد، تحقیق محلی در مورد تولید کنندگان فعال ضروری است. طبق آمار وزارت صنعت حداقل ۱۰ تولید کننده رسمی و عمده در این حوزه در مشهد وجود دارد که نام خود را در سامانه وزارت صنعت ثبت کرده‌اند.
لوازم خانگی	طیف وسیعی از این محصولات با تزریق پلاستیک قابل تولید است که شرکت‌های کوچک و بزرگ زیادی هم در آن فعال هستند. به عنوان مثال در تولید خاک انداز، در استان دو واحد تولید این محصول را گزارش کرده‌اند. فارغ از تولید کنندگان غیر رسمی و یا آن‌ها که تولید محصول را اظهار نکرده‌اند، باید به شرکت‌های عمده تولید کننده در سایر استان‌ها و همچنین واردات توجه داشت. لوازم خانگی، بر خلاف سبد میوه، به مقدار زیادی بین استان‌ها و کشورها جابه جا می‌شود. به عنوان مثال دیگر در مورد تولید جاپیازی، حداقل ۱۲ نفر تولید این محصول را به وزارت صنعت اظهار کرده‌اند. لوازم خانگی به مقادیر زیادی توسط شرکت‌های بزرگ با طرح‌های متنوع تولید و در نقاط مختلف عرضه می‌شود.
لوازم پلاستیکی ساختمان	وسایل تزریقی این دسته هم زیادند. برای مثال در حوزه تولید کفشور، حداقل ۶ تولید کننده این محصول در استان فعالند که باید واردات از استان‌ها و کشورهای دیگر را به آن افزود و در محاسبات اقتصادی طرح اطلاعی دقیق یا تخمینی از آن را وارد کرد.
قطعات پلاستیکی خودرو	این حوزه بسیار متنوع است و قطعات به انواع روش‌های تزریقی و غیر تزریقی تولید می‌شوند. آن‌ها که تولید قطعات پلاستیکی را اظهار کرده‌اند، حداقل ۲۰ واحدند.

*نمایی از تولید کنندگان برخی از انواع قطعات پلاستیکی تزریقی در استان خراسان رضوی؛ این جدول فقط مثال‌هایی است از این حوزه گسترده، صرفا برای رساندن این پیام که برای ورود به هر بازاری باید بازیگران آن را شناخت.

تجربه شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید

۲۰۰۰۹۹۹ | ۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰

سختی‌های تزریق پلاستیک از نگاه موی سپیدان صنعت

رئیس این اتحادیه اشارات جالبی به سختی‌های پنهان تزریق پلاستیک دارد. انگشتان قطع شده کارگران در مواجهه با دستگاه خشن تزریق یکی از این اشارات است. او بر لزوم سال‌ها شاگردی برای راه افتادن در این مسیر هم تاکید می‌کند. گاهی در حین کار به یک باره رقم‌های عجیب قبض برق و گاز نفس تولید کننده را می‌برد و کمرش را خم می‌کند. فشار مالیات و بیمه هم که همیشه هست. تکنولوژی مورد استفاده در کشور هم عمدتا آنقدر نوین نیست که توان رقابت با محصولات وارداتی را داشته باشد. لذا قاچاق هر روز عرصه را برای تولید کنندگان جزء داخلی تنگ‌تر می‌کند. تولید کنندگان بزرگ، با قدرت طراحی و بازاریابی بالا، به یک باره حجم قابل توجهی از محصولات جدید را روانه کرده که کار را بر واحدهای کوچک سخت می‌کند و آن‌ها را مجبور به فروش امانی یا کار اجرتی، آن هم فقط در فصولی از سال می‌کند. دزدی طراحی هم در صنعت رایج است و ممکن است طرحی که شما برای طراحی و قالب سازی آن‌ها هزینه کرده‌اید توسط دیگری کپی و پنبه‌های شما را رشته کند.

مهم‌ترین چالش کسب و کار جدید، سرمایه نیست، «ایده» و «بازار» است

یک جوان اهل خراسان در تماس با ما خواهان راهنمایی در خصوص نحوه تامین مالی یک کسب و کار جدید و معرفی وام‌های مناسب کارآفرینی شد. از قضا کسب و کار مدنظر او هم تزریق پلاستیک بود! جالب این که در مرحله تامین سرمایه بود اما هنوز کالا یا قطعه‌ای را که می‌خواهد تولید کند، انتخاب نکرده بود! بعد از توضیحات کافی درباره حاضرین در این صنعت و بازار اشباع محصولات ساده و همچنین لزوم تهیه برنامه‌های بازاریابی و فروش قانع شد که رمز موفقیت در هر کسب و کاری و مخصوصا تزریق پلاستیک تامین سرمایه نیست بلکه یافتن یک ایده خوب، شناسایی دقیق وضعیت بازار و برنامه فروش منطقی است نه سرمایه.

عشق آباد
Www.fazeli-tour.ir
تور ویژه زائرین
حرکت ۹۵/۱۰/۱۳ از مشهد تا مشهد
۳ شب و ۴ روز
وقت فوری سفارت آمریکا
جاودان سیر : ۳۸۷۹۵۰۱۱ - ۰۹۱۵ ۱۸۳ ۱۲۴۰ فاضلی

تور ۲ روزه گناباد ۲۷ آبان
زعفرگردشگری بازدید از قنات جهانی قصبه اران
صبحانه، نهار، شام، عصرانه
اقامت روستای تاریخی ریاب
پذیرایی باغذای محلی
بازدید از روستای مند، شهر
بیدخت، موزه‌های گناباد
نمایندگان فروش
کافه سفر ۳۸۸۴۴۸۴۴
اوج سیر ۳۷۱۳۰۳۶۰
صابری سیر ۳۶۱۴۶۷۰۰

تورهای پائیزه اروپائی
فرانسه یونان ایتالیا اسپانیا کیش قشم
وقت سفارت، پیکاپ ویزا محمدزاده
۳۸۴۷۴۶۲۰
بهترین ها را از ما بخواهید

کیش قشم دبی تایلند
صالح سیر
۳۸۵۱۱۹۷۵

دبی. تایلند. کیش
دوباره سلام
جیسا ۳۶۰۸۶۰۱۱

تخفیفات گردشگری
کیش
دبی. مالزی اقساط دلخواه
پازسیر ۳۱۸۰۱

دبی. تایلند
قشم. کیش نرخ استثنائی
یاسین گشت ۰۹۳۵۷۷۰۲۹۱۲ | ۳۸۶۵۲۶۶۶

نقد - اقساط
تایلند. مالزی. دبی. استانبول
شرایط ویژه
آسا پرواز
۳۸۴۰۱۴۴۴

مستقیم از مشهد
۳شب دهلی، ۲شب آگرا، ۲شب جیپور
تور بزرگ هندوستان
چارتر هفتگی
مثلث طلایی
DONYA SEIR دنیاسیر
@donyaseir | www.donyaseir.com | 051-38548600

سپهر طلایی
تایلند
کیش ۰۵۱-۳۸۳۳۱۳۲۳
تور گروهی از مشهد
هند
تاریخ حرکت ۱۱ آذر
اقساط

دبی
تایلند
هانیا ۳۸۸۳۶۰۱۲

رزرو هتل با نازلترین قیمت
دبی
نقد و اقساط
گرجستان ترکیه تایلند کیش
پیشگامان سفری دیگر
۳۷۱۳۷۰۳۱-۶
۰۹۱۵۰۶۸۶۸۶۲

تور گروهی
هند، ویتنام
۲۶ آذر ۲۱ آذر
سفر با آهنگ سفر
۰۵۱-۳۸۴۵۸۳۳۳
https://telegram.me/ahangsafar

BITA
آژانس مسافرتی بیتا
اخذ ویزا شنگن
بدون سند مالکیت
بدون ضمانت
بدون ترجمه
۳۸۷۰۴۰۷۰
www.bitaseir.com

تلفن : ۳۸۴۴۳۰۴۴
میدان احمد آباد، ابتدای ملاصدرا
معیار اوشرق
گروهی ویژه نوروز
ایتالیا اسپانیا فرانسه
رزرو هتل و پرواز در اروپا

کیش
اقساط
تایلند
هندوستان دبی مالزی
فلامینگو ۳۶۰۹۹۹۳۴

دبی
ویژه نمایشگاه ساختمان
کیش
ویژه نمایشگاه هوانوردی
چابهار، کویر مصر قشم نرخ مناسب
نقد اقساط همراهان سفر نوین ۳۷۶۳۷۱۷۰

تور ۲۶ آبان ماه
سریلانکا
هواپیمایی ایرعربیا
تور گروهی ۱۰ روزه - سواحل اقیانوس هند
بهترین هتل های ۵ ستاره UALL
۸ آذرماه
ویتنام
هواپیمایی امارات
تورگروهی ۹ روزه
هرروز گشت ویژه با نهار
تور های گروهی لوکس مستقیم از مشهد
@HERMESTRAVEL
۳۸۳۳۱۰۷۰
هرمس

کیش دبی هند
تمام اقساط بدون پیش پرداخت
اروپا. تایلند. مالزی
شروع اولین قسط یک ماه پس از سفر
۳۷۱۳۹۱۸۵-۸۶ سپهر سیر Sepehr.in

www.safaseir.com
sepehr.safaseir.com
۰۵۱۳۸۹۳۹۹۸۹
SAFA SEIR صفا سیر
تورهای ویژه تعطیلات آذر
مالزی | هند (گوآ) | استانبول
QATAR AIRWAYS | العربیة للطیران airarabia.com | TURKISH AIRLINES

پریواز نوس
۳۶۰۷۹۰۹۹
www.pareparvaz.net
تایلند سریلانکا
نقد و اقساط
@CRM95
دبی نرخ ویژه آذر
ویتنام
قشم با قطار
کیش

مالزی دبی سریلانکا هند چین تایلند
۳۸۴۲۰۴۲۰
WWW.PARMIS724.IR
نماینده انحصاری هتل ۵ ستاره پارمیس کیش
پارمیس سیر

تورهای لوکس
Luxury Tours
مراکش استانبول
کازابلانکا
آفریقای جنوبی جنوب شرق آسیا
هندوستان تورهای اروپایی
ایلیا گشت
۰۲۱-۸۸۶۰۴۴۲۰

ATI آتی
Tour & Travel Agency
www.atitravel.com
سفر آتی با آتی
وقت VIP سفارت آمریکا و انگلیس، ویزا کانادا
عمان بلیت و ویزا
OMAN AIR
تلفن ها : ۳۸۶۸۹۲۴۶ ۳۸۴۳۱۹۱۹ ۳۸۸۰۸

تور گروهی
سریلانکا
پرواز روزانه از مشهد
دبی
کیش قشم تایلند مالزی
استانبول
پرواز روزانه از مشهد
چین سنگاپور
BINALOOD بینالود
۳۷۶۵۹۳۰۰
@binaloodagency

QATAR
تور گروهی
ویتنام
اسپادانا ۳۸۸۲۹۹۱۰
هندوستان
espadanaseir
www.espadanaseir.com