

هفته قبل یک ارزیابی اقتصادی مقدماتی درباره کاشت زعفران انجام دادیم. این هفته سراغ حلقه بعدی زنجیره ارزش زعفران یعنی بسته بندی می‌رویم. کار بسته بندی، برخلاف کاشت، در بیشتر نقاط کشور با توجه به نوع بازار هدف، نوع بسته بندی و حجم کار با سرمایه های مختلف قابل انجام است.

کسب و کار

ایده های آینده

سوالات و ایده های خود را برای ما ارسال کنید

۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱ ۲۰۰۹۹۹

بلند بیندیشید

اما اگر فرایند بازاریابی و فروش را با موفقیت انجام دهید و کسب و کار خود را به مرحله ثبات و بلوغ برسانید، می توانید به اهداف بزرگ بیندیشید. یافتن بازارهای جدید در داخل و خارج از کشور و تولید محصولات بسته بندی های خاص متناسب با آن، اولین گام توسعه ای شما خواهد بود. یک راه متعارف بازاریابی و فروش هم آن است که خودتان یک مرکز عرضه زبند که البته هزینه های خاص خودش را خواهد داشت. فروش اینترنتی و بازاریابی در فضای مجازی هم گزینه ای جدی پیش روی کسب و کارهای امروز است. البته درباره مواد خوراکی، مخصوصاً زعفران، باید خیال مشتری را از کیفیت و سلامت محصول راحت کنید. هفته بعد درباره جزئیات این موضوع بیشتر خواهیم گفت. در گام بعدی می توانید به صادرات هم فکر کنید. البته بازاریابی خارجی، در دسر ها و هزینه های خودش را دارد اما سود مخصوص به خودش را هم دارد. اگر ارتباطی در کشور های همسایه مثل عراق، امارات، ترکیه و آذربایجان پیدا کنید ممکن است بتوانید کار صادرات را پیش ببرید. هفته بعد درباره بازاریابی زعفران نکات بیشتری را مطرح خواهیم کرد؛ انواع مشتریان و نمایلات آن ها را شرح خواهیم داد و از تجربیات تیم بازاریابی در این حوزه خواهیم شنید. همچنین درباره الزامات قانونی (مجوز ها و شرایط لازم) صادرات هم خواهیم گفت.

هفته بعد آخرین شماره کسب و کارهای حوزه زعفران را معرفی خواهیم کرد طی آبان ماه سراغ کسب و کارهایی در دنیای دیجیتال خواهیم رفت؛ یعنی دنیای بازی و پویانمایی. برای انتقال نظرات، پیشنهادها و تجربیات خود درباره ایده امروز و ایده های آتی و همچنین برای عضویت در کانال مربوط به ایده های کسب و کار از شماره ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵ در تلگرام استفاده کنید.

خریداری کنید. مثلاً برای خریداران عمده مثل آشپزخانه ها از دوخت پلاستیک استفاده کنید و برای خرده فروشی در شهرهای توریستی و زیارتی از شیرینگ پک. اگر کار شما این گونه باشد هزینه های اولیه افزایش خواهد یافت.

میان پر؛ سراغ واحدهای غیر فعال بروید

توصیه برخی از فعالان این صنعت آن است که به جای این که وارد فرایند فرسایشی و هزینه بر تجهیز کارگاه و دریافت مجوز شوید، به دنبال استفاده از ظرفیت واحدهای غیر فعال باشید. این واحدها کارگاه را متناسب با الزامات بهداشتی و استاندارد مورد نیاز تجهیز کرده اند و پروانه بهره داری و کد بهداشتی لازم را دارند. کافی است با آن ها وارد مذاکره شوید و کارگاه را به صورت اجاره در اختیار بگیرید. فقط با توجه به پاسخ سوال فوق و اقتضائات بازار هدف تغییراتی جزئی در کارگاه ایجاد کنید. قطعاً صاحبان این کارگاه ها که سرمایه خود را خوابیده و نامولدمی بینند از پیشنهاد شما استقبال خواهند کرد. همچنین یادتان باشد که مزیت شما در انتخاب بازار هدف مناسب و بازاریابی فعال است و اگر نه تجهیز کارگاه و دریافت مجوز را بسیاری از افراد انجام داده اند. بنابراین به جای اتلاف وقت و هزینه برای تجهیز کارگاه و مجوز بر مزیت اصلی خود یعنی بازار تمرکز کنید.

هزینه های جاری و سوددهی کار

جدول زیر خلاصه ای از هزینه های جاری و میزان در آمد کار را نشان می دهد:

هزینه های جاری و سوددهی کار	توضیحات	هزینه به ازای هر کیلو گرم
خرید زعفران فله	قیمت فعلی زعفران پوشال در همین حدود است.	۴۲۰۰
مواد اولیه بسته بندی	واسته به بازار هدف و نوع بسته بندی متفاوت است. در اینجا هر بسته ۱۵۰۰ تومان قرض شده است.	۳۲۲
بازار بائی و فروش	معمولاً بازار با یا ۱۵۰۰ تا ۳ هزار تومان بابت هزینه بازاریابی و حاشیه سود می گیرند. همین مقدار هم برای خرده فروشی باید در نظر گرفت. در این جادر مجموع ۵ هزار تومان برای هر مثقال قرض شده است.	۱۰۷۵
هزینه های آب و برق و تاسیسات	مجموعاً ۲ میلیون تومان در ماه	۱۰۰
نیروی انسانی	۳ نفر در ماه با حقوق (حق بیمه و...) هر نفر ۱/۵ میلیون تومان	۲۲۵
آزمایشگاه و کنترل کیفیت	-	۲۸
مجموع هزینه ها	-	۵۹۵۰
قیمت فروش	با فرض فروش هر مثقال به قیمت ۳۰ هزار تومان در خرده فروشی	۶۴۵۰
سود خالص	-	۵۰۰

*** در جدول فوق همواره رقم به هزار تومان است**

*** برای محاسبه هزینه سرانه اقلام هزینه ای مانند آزمایشگاه، نیروی انسانی و تاسیسات، فرض شده است که کارگاه در ماه ۲۰ کیلو گرم زعفران بسته بندی می کند.**

*** فرض شده است که هر کیلو گرم به ۲۱ بسته یک مثقالی تبدیل و معادل دو مثقال هم نرمو غیر قابل بسته بندی می شود.**

زعفرانی شدن می صرفد؟

همان گونه که می بینید بسته بندی هر کیلو گرم زعفران حداقل ۵۰۰ هزار تومان برای شما سود خالص خواهد داشت. یعنی اگر در ماه ۲۰ کیلو گرم بسته بندی کنید و بفروشید سود شما به ۱۰ میلیون تومان در ماه خواهد رسید. البته همان گونه که در ابتدا ذکر شد، گلوگاه کار شما بازاریابی خواهد بود. اگر بتوانید ۲۰ کیلو گرم در ماه بفروشید، سرمایه اولیه شما در کمتر از سه ماه بازی می گردد و وارد یک کسب و کار پرسود شده اید. اما اگر در بازاریابی موفق نشوید ممکن است نه تنها سرمایه اولیه از دست برود و مجبور شوید تجهیزاتی را با ضرر بفروشید، بلکه ممکن است هزینه های جاری مثل نیروی انسانی، تاسیسات و... نیز از جیبتان برود. برای مطمئن شدن از یک فروش حداقلی، ابتدا دنبال بازارهای فروش بگردید و حداقل چند بازار تضمین شده بیابید. بعد با فعالان این حوزه مشورت کنید تا با فضای واقعی آشنا تر شوید.

انواع راه های ورود به دنیای طلای سرخ

با توجه به نوع بازار هدف (داخلی / خارجی، خرد / عمده، خانگی / آشپزخانه / شرکت تولیدی و نوع منطقه) شما باید تصمیم های اساسی درباره موضوع بگیرید:

۱- اول این که نوع بسته بندی چه باشد پلاستیکی، شیشه ای و...
۲- دوم این که حجم کار چقدر است؟ مثلاً ۲۰ کیلو در ماه بسته بندی می کنید یا ۱۰۰ کیلو؟
۳- و سوم این که چند نوع بسته بندی خواهید داشت؟ ۵/۵ گرمی، یک گرمی، یک مثقالی و ۱۰ گرمی؟ هر کدام چقدر در صد از کل ظرفیت کاری شما را به خود اختصاص خواهد داد؟
علت بیکار ماندن نیمی از ظرفیت بسته بندی کشوری توچهی به همین سوالات است. با توجه به پاسخ این سوالات، حلالی می توانید مسیر کسب و کار خود را طراحی و تجهیزات و هزینه های لازم را برآورد کنید. ممکن است به بسته بندی در یک کارگاه کوچک برسید یا این که یک واحد بزرگ و مجهز ایجاد کنید. در این جا برای سادگی فرض می کنیم که محصول در بسته های یک مثقالی (معادل ۴/۶۰۸ گرم)، بسته بندی می شود. شما می توانید این محاسبات را برای سبد محصول خود تکرار کنید. هدف در این جا صرفاً آن است که اقلام اساسی هزینه ای و محاسبات اقتصادی را برآوردی از قیمت اجزای یک بار مرور شود.

تجهیزات و سرمایه اولیه لازم

مهم ترین اقلام هزینه ای برای ایجاد یک واحد بسته بندی زعفران، مربوط به فضای مورد نیاز، دستگاه بسته بندی و تجهیز کارگاه به ابزار آلات متعارف، نظیر ترازو، میز کار و... است. درباره سه قلم هزینه ای اساسی فوق ملاحظات زیر را باید در نظر گرفت: ۱- فضای مورد نیاز باید بهداشتی و قابلیت پار تیشن بندی را طبق دستور العمل های اداره بهداشت داشته باشد. به طور معمول یک فضای ۵۰ متر مربعی می تواند برای شروع مناسب باشد. هزینه اجاره این فضا بسته به محل یا شهر کاملاً متفاوت است اما در این جا هزینه ۲۰ میلیون تومان برای خرید چنین فضایی در نظر گرفته شده است.

۲- تجهیز کارگاه هزینه زیادی ندارد. البته فرض بر این است که شما از یک آزمایشگاه در خارج از مجموعه خودتان برای کنترل کیفیت استفاده کنید. به همین خاطر هزینه تجهیز آزمایشگاه از اقلام اولیه حذف و در هزینه های جاری لحاظ شده است.

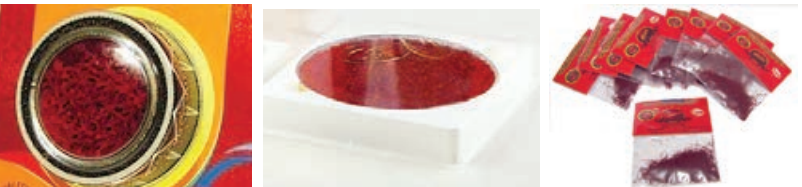
۳- اما درباره بسته بندی، انتخاب روش کار تعیین کننده است. اگر بسته بندی پلاستیکی را انتخاب کنید، یک دستگاه دوخت پلاستیک کار شمارا راه خواهد انداخت. هزینه های مربوط به طراحی و چاپ نیز در هزینه های جاری لحاظ می شود. اگر هم انواع دیگر بسته بندی مثل شیرینگ پک و اسکین پک انتخاب شود، قیمت تجهیزات لازم تا پنج برابر یعنی حدود پنج میلیون تومان افزایش می یابد.

اقلام هزینه ای	هزینه	توضیحات
تجهیزات کارگاهی نظیر ترازوی دقیق، تهویه، میز و صندلی و...	۲۰۰۰	با توجه به نوع تجهیزات ممکن است هزینه ها کمتر یا بیشتر شود.
تأمین و تجهیز فضای کاری	۲۰۰۰۰	بابت خرید یک فضای حداقل ۵۰ متری
دستگاه دوخت پلاستیک یا شیرینگ پک یا اسکین پک	۵۰۰۰-۱۰۰۰	نوع دستی ارزان و انواع بدلی و رومیزی دستگاه دوخت پلاستیک گران تر است
دریافت مجوز	۱۰۰۰	دریافت پروانه بهره برداری و همچنین کد بهداشتی و کد استاندارد در صورت تمایل و همچنین اعمال الزامات بهداشتی لازم در کارگاه
مجموع هزینه ها	۲۳۰۰۰-۲۷۰۰۰	

*** تمام هزینه ها به هزار تومان.**

البته با توجه به انواع بازار هدف، شما ممکن است نیاز داشته باشید که هر سه نوع تجهیزات بسته بندی را

تصاویر زیر برخی از انواع بسته بندی ذکر شده را نشان می دهد.



مروری بر فضای کلان، حساب و کتاب اقتصاد و مجوز های لازم برای راه اندازی واحد بسته بندی زعفران

چند و چون یک کسب و کار زعفرانی

غیابی
h.nabibi@khorasannews.com

طبق برخی آمارها بیش از ۱۰۰ واحد بسته بندی زعفران در کشور وجود دارد که ظرفیت بسته بندی آن ها دو برابر کل زعفران تولیدی در کشور است! اما آمار دقیقی درباره تعداد واحدهای فعال وجود ندارد.

تعداد زیادی از این واحدها به خاطر ناتوانی در بازاریابی با کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت خود کار می کنند یا این که به جای زعفران به بسته بندی خشکبار دیگر روی آورده اند. خلاصه این که برای ورود به حوزه بسته بندی زعفران و قبل از سرمایه گذاری برای ایجاد زیرساخت های لازم، به فکر بازاریابی باشید. هفته آینده درباره بازاریابی زعفران صحبت خواهیم کرد. هروقت خیالتان از بازار راحت شد، می توانید سراغ راه اندازی کارگاه بروید. در ادامه به سوالات اساسی درباره راه اندازی یک کارگاه بسته بندی زعفران پاسخ خواهیم داد.

کیکس
اقتصاد دلخواه
شمال
شیراز
ترکیه
مالزی
تایلند
دبی
اخذ ویزا عراق
۳۶۰۹۹۹ ۳۴

کیکس
ارزانترین قیمت
تخصیص ماست
۳۶۰۳۶۰۱۰

کیش. قشم
آبتین سیرتوس خط اختصاصی
۵۱۵۱۵۶
بازار سجاد اخیان بزرگمهر جنوبی این ۱۱۰۹ اسلاک ۱۷۵
آبتین سیرتوس
تلفن
ویژه
۵۱۵۱۵۶

نصف
بغداد
۲۷۳۴۵۲۵۹۱۰۹۱۵۷۰۹۴۳۸۰
هستی سیرتوس

نرخ ویژه
بیرواز
استانبول
۳۶۰۷۹۰۹۹
۵شنبه به ۳شنبه هر هفته
@crm95

19.11 456%
https://www.abtin24.com
ABTIN24.com
سامانه فروش آنلاین آبتین ۲۴
سایت خرید آنلاین...
پرواز داخلی سیستمی
پرواز داخلی چارتری

WORLD TRAVEL
www.abtin24.com
۳۷۲۲۸۴۰۷۰
۰۹۱۵۹۹۲۲۰۰۳
۶
۶

ویزای یک ماهه تضمینی
استرالیا
۱۰۰٪ تضمینی
آبتین سیرتوس
تلفن ویژه
۵۱۵۱۵۶
@abtintravel

گارانتی سالانه هتل جبل النور نجف
گارانتی سالانه هتل نبع الحیاة کربلا
آژانس هواپیمایی تمدن پارس
۵ شب اقامت کربلا
۲ شب اقامت نجف
اعزام هر هفته یکشنبه سه شنبه و پنج شنبه
با مدیر و مداح مجرب و کار آزموده
رفت و برگشت هوایی
— فروش پرواز های نجف و بغداد
— فروش کلیه پرواز های خارجی و داخلی
— اخذ ویزای گروهی و انفرادی عراق
تلفن: ۳۷۲۲۸۴۰۷۰
همراه: ۰۹۱۵۹۹۲۲۰۰۳
آدرس: فیابان کاشانی ۶