

گاهی رونق برخی کسب و کارها در گرو تغییر ذائقه مردم است اما گاهی این ایده‌ها و کسب و کارها هستند که ذائقه مردم را عوض می‌کنند؛ این که مردم غذای سنتی را ترجیح بدهند یا غذاهای خارجی جدید را، این که لبنیات بسته‌بندی بیشتر بخرد یا قله، این که تفریح در طبیعت را ترجیح بدهند یا شهر بازی‌های بزرگ با وسیله‌ها و امکانات خاص.

آشنایی با کسب و کار خدماتی فروشگاه لبنیات

# ماست‌بندی، نان دارد؟



گروه اقتصاد  
h.habibi@khorasannews.com

برخی کسب و کارهای خدماتی در سال‌های اخیر با سرعت بسیار زیادی رشد کردند، رشدی که به راحتی در سطح شهر قابل مشاهده بود. مثلاً در دهه ۸۰ همزمان با رشد شدید نقدینگی، رشد قارچ و ار شعب بانک‌ها به وضوح قابل مشاهده بود. بعداً دیدیم که نانوايي‌های آزادپز با سرعتی عجیب رشد کردند. میوه‌فروشی‌ها هم همین گونه‌اند؛ ممکن است در یک خیابان چندین میوه‌فروشی را با فاصله کم ببینید. در دوره‌ای هم ایجاد سوپرمارکت روی بورس بود که با توجه به گسترش هایپرها و تغییر ذائقه مردم افول کرد. لبنیاتی‌ها هم به شکلی مشابه در حال رشدند؛ مراکزی که عمدتاً فرآورده‌های لبنی را به صورت قله به فروش می‌رسانند معمولاً طعم و نحوه تولید محصولات آن‌ها متفاوت با محصولاتی است که به صورت بسته‌بندی توسط کارخانجات بزرگ تولید می‌شوند. ادامه رشد این واحدها نشانه آن است که در تغییر ذائقه مردم، برای خرید محصولات سنتی موفق عمل کرده‌اند. همچنین توانسته‌اند بر نگرانی در باره این که محصولات فله از نظر بهداشتی نسبت به محصولات بسته‌بندی ضعیف ترند، غلبه و اعتماد مردم را جلب کنند. اگر به راه‌اندازی چنین کسب و کاری فکر می‌کنید یا این که علاقه مند به آشنایی به چم و خم کسب و کارها و دخل و خرج آن‌ها هستید، صفحه امروز کسب و کار در باره لبنیاتی‌ها، پیش‌روی شماست و می‌تواند برای شما مفید باشد.

**لبنیاتی در کدام مرحله قرار دارد؛ رشد، اوج یا نزول؟**  
در خصوص کسب و کارهایی که به نوعی با تغییر ذائقه مصرف‌کننده یا تغییر ساختار اقتصادی ایجاد می‌شوند، باید با احتیاط و دقت بیشتری برخورد کرد. معمولاً توجه به این کسب و کارها، ابتدا توسط افراد خبره‌ای که آشنایی خوبی با بازار و همچنین علایق مردم دارند شروع می‌شود. در این مرحله کسب و کار جدید متولد می‌شود. این افراد طبعاً سودمناسی به جیب می‌زنند. لبنیاتی‌های سنتی که امروزه در سطح شهر زیادند چندین سال قبل در این مرحله (تولد) بودند. در مرحله بعد افراد دیگری به سرعت متوجه کسب و کار شده‌اند و کسب و کار را گسترش می‌دهند. اگر شما بتوانید در مرحله

از بازار خارج می‌شوند. تصمیم شما برای ورود به کسب و کار لبنیاتی هم وابسته به این است که فروشگاه لبنیاتی سنتی در کدام مرحله قرار دارد. قطعاً از دوره تولید گذشته است اما نمی‌دانیم در حال رشد است یا به اوج خود رسیده است؟ اگر هنوز مصرف‌کننده بیشتری برای تغییر سبک خرید و مصرف وجود داشته باشد یعنی کسب و کار هنوز در مرحله رشد است. شما برای تحلیل این موضوع و رسیدن به جواب، منطقه و محله مد نظر خود را بررسی کنید و ببینید که می‌توانید در این مرحله مشتریانی جذب کنید. حضور فروشگاه‌های رقیب در منطقه و تعداد آن‌ها و همچنین سبک زندگی مردم در این باره تعیین‌کننده است.

## مروری بر تجهیزات و سرمایه‌اولیه لازم

اگر نتایج تحقیقاتان در مرحله اول مثبت بود و بر اساس آن شما می‌توانید با یک مکان‌یابی خوب، محله‌ای را بیابید که به اندازه کافی مشتری برای لبنیاتی شما ایجاد کند، حالا می‌توانید وارد جزئیات شوید و ببینید که توانایی تامین سرمایه اولیه و تجهیزات لازم را دارید یا خیر. برای یک فروشگاه لبنیاتی مهم ترین نیاز شما انواع یخچال و سردخانه است. چند دستگاه یخچال فریزر در ابعاد مختلف و همچنین شیر سردکن مهم ترین نیازهای شما برای فروشگاه است. اگر بخواهید کار تولید (تمام یا بخشی از محصولات مثل ماست و...) را هم خودتان انجام دهید، علاوه بر فضای کارگاهی مناسب نیاز به تجهیزات مثل دستگاه پرکن، جداکننده (سپراتور، دیگ بخار و...) هم دارید. در بخش فروشگاه ایجاد دکور، قفسه‌بندی و ترازی دیجیتال را هم باید به‌فهرست تجهیزات اولیه بیفزایید. در مجموع برای بخش فروشگاه‌های بسته به بزرگی فروشگاه خود نیاز به ۳۰ تا ۵۰ میلیون تومان هزینه دارید. هزینه‌های تولید هم به طور متوسط و بسته به ابعاد و تعداد محصولات تولیدی دارد. اما برای این بخش هم، اگر حتماً بخواهید وارد تولید شوید، حداقل باید ۲۰ میلیون تومان سرمایه تهیه کنید. طبیعتاً می‌توانید با خرید برخی تجهیزات دست دوم مقداری در سرمایه لازم صرفه جویی کنید. میزان دقیق هزینه‌ها علاوه بر نوع و برند تجهیزات به ابعاد کار شما هم بستگی دارد که لازم است در طرح تجاری خودتان به‌طور دقیق موردبرآورد قرار گیرند. همچنین سرمایه در گردش اولیه، برای خرید محصولات را هم در نظر بگیرید.

## هزینه‌های جاری چقدر است؟

در باره هزینه‌های جاری، مهم ترین مورد هزینه‌های برق و نیروی انسانی است. اگر قرار باشد فروشگاه شما از ۸ صبح تا ۱۱ شب کار کند نیاز به دو شیفت نیرو دارید. بسته به تعداد مشتریان یک تا چهار فروشنده نیاز دارید. در این جابرای سادگی محاسبه دخل و خرج کار، میزان فروش و هزینه را به ازای هر فروشنده در نظر می‌گیریم. اگر فقط یک فروشنده در فروشگاه داشته باشید باید حداقل با دو نفر قرارداد ببندید (برای دو شیفت کاری) که هر نفر در ماه حداقل ۱/۲ میلیون تومان حقوق خواهد گرفت. (اگر هم خودتان یک‌یا دو شیفت کاری مغازه را بچرخانید باید هزینه فرصت و وقت خود را در نظر بگیرید لذا اتفاقی نخواهد داشت). حدود شش میلیون تومان در ماه هم هزینه برق و تاسیسات و اجاره محل خواهد بود (با توجه به محل خود عدد را ارزیابی کنید). بنابراین هزینه‌های جاری در مجموع حدود ۵/۵ میلیون تومان در ماه خواهد بود؛ یعنی روزانه ۲۸۰ هزار تومان.

از این به بعد محاسبات ساده است. اگر به ازای هر فروشنده بتوانید در روز ۱/۵ میلیون تومان فروش داشته باشید، با فرض این که ۲۰ درصد از فروش سود است، شما می‌توانید هزینه‌ها را پوشش دهید و به نقطه سر به سر برسید. اگر هم مشتریان شما زیاد است و دو فروشنده دارید باید روزانه حدود سه میلیون تومان فروش داشته باشید تا هزینه‌ها را پوشش داده شود. اکنون می‌توانید به نقطه اولیه برگردید و برآورد کنید که آیا در محل مدنظر می‌توانید روزانه این مقدار فروش داشته باشید؟ البته مقدار ۱/۵ میلیون تومان رقم زیادی نیست و اگر ۱۰۰ مشتری به‌طور متوسط ۱۵ هزار تومان خرید کنند به این رقم خواهید رسید. اما ممکن است یک مکان‌یابی به شما را با معضل فروش مواجه کند.

## بازگشت سرمایه چقدر طول می‌کشد؟

اما قطعاً هدف یک کسب و کار رسیدن به نقطه سر به سر نیست بلکه سودآوری خالص و بازگشت سرمایه است. با توجه به سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون تومانی (سرمایه ثابت و در گردش اولیه)، برای بازگشت دو ساله سرمایه باید سالانه حدود ۲۵ میلیون تومان سود کسب کنید یعنی ماهانه حدود دو میلیون تومان و روزانه حدود ۷۰ هزار تومان. میزان فروش معادل با سود ۲۰

درصدی فروش، حدود ۳۵۰ هزار تومان در روز است. یعنی برای بازگشت سرمایه اولیه خود در دو سال باید فروش حدود دو میلیون تومانی در روز (به ازای هر فروشنده) را تضمین کنید.

## برنامه‌ریزی برای فروش مناسب

برای تضمین فروش مناسب، علاوه بر مکان‌یابی مناسب حتماً تبلیغات کافی، به خصوص در زمان شروع را در نظر بگیرید. بعد از آن فروش با قیمت مناسب و برخورد مناسب هم کمک خواهد کرد تا مشتریان را جذب و حفظ کنید. علاوه بر آن برای فروش عمده در مجالس، رستوران‌ها و... هم برنامه‌ریزی کنید و برنامه‌های تبلیغاتی در این باره را در دستور کار قرار دهید. برای این منظور لازم است شناسایی و مذاکره با واحدهای استفاده‌کننده را به‌طور جدی دنبال کنید.



در نظر داشته‌باشید که نان داشتن لبنیاتی برای شما مستقیماً وابسته به مکان‌یابی، میزان جذب مشتری و در نهایت میزان فروش روزانه است.

اگر بتوانید فروش روزانه ۵ میلیون تومان (به ازای هر فروشنده) را تضمین کنید هزینه‌ها

پوشش داده خواهد شد و بازگشت سرمایه معقولی خواهید داشت در غیر این صورت، شرایط مساعد نخواهد بود

تجربه ماست بند معروف کرد، حمدی اولوکیا، مهاجر اهل ترکیه را که با تولید ماست‌های محلی ترکیه در آمریکا، اکنون میلیاردر شده است به دقت مطالعه کنید. او در آمریکا به این فکر می‌کرد که ماست‌های شیرین تولیدی عمدتاً میوه‌ای با آغشته به شکر هستند. او با تولید ماستی که به عدم سوء پیشینه، سلامت جسمی و بحث‌های مالیاتی و... بر می‌گردد که شما باید با مراجعه به ادارات مربوط این استعلامات را کسب کنید و تحویل این حین، ناظران و مسئولان بهداشتی کمتر از ۲۰۰ هزار تومان خواهد بود. در این اتحادیه بدهید. مجموع هزینه این بخش کمتر از ۲۰۰ هزار تومان خواهد بود. در این حین، ناظران و مسئولان بهداشتی از محل فروشگاه شما بازدید و انطباق آن را با استانداردها و معیارهای بهداشتی بررسی می‌کنند. در نهایت با پرداخت کمیسیون ورودی، شما دارای پروانه کسب می‌شوید و پرونده دریافت مجوز بسته می‌شود.

## سناریوهای توسعه کسب و کار

هر کاری را که شروع کردید از همان ابتدا در ذهن خود مسیرهای توسعه آن را پیگیری کنید. در این حوزه نیز، اگرچه یک کار خدماتی ساده را شروع می‌کنید اما به یاد داشته باشید که راه برای توسعه باز است. می‌توانید به حوزه تولید ورود و محصولات را خودتان تولید کنید و به عنوان جمع‌بندی، در نظر داشته باشید که نان داشتن لبنیاتی برای شما مستقیماً وابسته به مکان‌یابی، میزان جذب مشتری و در نهایت میزان فروش روزانه است. اگر بتوانید فروش روزانه دو میلیون تومان (به ازای هر فروشنده) را تضمین کنید، هزینه‌ها پوشش داده خواهد شد و بازگشت سرمایه معقولی خواهید داشت در غیر این صورت، شرایط مساعد نخواهد بود.



## تحقق یک سفر رویایی

در تعطیلات تابستان، یا ترخ‌های فوق‌العاده ما و با داشتن حق انتخاب از بین ۱۵۰ نقطه دنیا، سفری فراموش‌نشده برای کودکان دلپذیرتان بسازید.

تا ۴۰٪ تخفیف

بلیط خود را تا تاریخ ۸ مرداد خریداری و تا تاریخ ۱۹ آذر ۹۷ سفر کنید.

خرید آنلاین با کارت شتاب در [qatarairways.com/ir](http://qatarairways.com/ir)

[aparar.com/qatarairways](http://aparar.com/qatarairways)

تماس با دفتر هواپیمایی قطر در مشهد: ۰۵۱-۳۷۶۶۱۰۱۰-۶

برای اطلاعات بیشتر با آژانس‌های مسافرتی تماس بگیرید.

\* تعداد سرنشینان محدود است و بستگی به ظرفیت آنها در کابین مربوطه دارد. خواهشمند است هنگام تشکیل رزرو، شرایط و قوانین ترخی و زمانی را مرور فرمایید.

