



چطور با کم‌ترین امکانات کسب درآمد کنیم؟

پخت و پول

بعضی از کسب و کارها به سرمایه زیادی نیاز ندارند و در عین کوچک بودن، سود زیادی نصیب کارآفرین می‌کنند. اگر می‌خواهید رئیس خودتان باشید، دست به کار شوید. همیشه شروع هر کار از سخت‌ترین قسمت‌های آن است. ولی نترسید. کمی سرمایه، مقداری خلاقیت، چندی ریسک‌پذیری، و بسیاری تلاش، شما را به هدفتان که همان درآمدزایی و موفقیت در کسب و کار است می‌رساند. یک کسب و کار عالی که هم فال است و هم تماشا، هم خوشمزه است، و هم خوشرنگ و هم پردرآمد، تهیه غذای خانگی است. در واقع، این کسب‌وکاری است که شما با آن می‌توانید سرگرمی مورد علاقه خود را سودآور کنید. راه‌اندازی این کار برای افرادی که در آشپزی مهارت دارند، خیلی آسان است؛ زیرا آن‌ها از قبل تجهیزات و حتی برخی از مواد لازم را دارند. مزیت دیگر این شغل، استفاده از توانایی تمام افراد خانواده در پیشبرد کار و رسیدن به هدف نهایی است.

← تجهیزات مورد نیاز

متناسب با گستردگی کار خود، تجهیزات گوناگون لازم دارید. ظرف‌های مناسب پخت‌وپز برای مقدار زیاد، انواع چاقوها، تخته آشپزی و همه امکانات دیگری که در آشپزخانه‌ها هست. اگر فر داشته باشید چه بهتر، اگر هم ندارید، ملالی نیست. در صورتی که منقل کباب‌پز و دستگاه مخصوص کباب‌زنی داشته باشید، دستتان بازتر است. اگر هم ندارید، غذاهای بدون کباب ارائه کنید. اگر سعادت زندگی در روستا را داشته باشید، راه‌اندازی یک اجاق در فضای باز دل مشتریان را خواهد برد. چنانچه روزی خواستید کسب و کار خود را گسترش دهید، می‌توانید تجهیزات صنعتی را هم به آشپزخانه خود اضافه کنید.

← مکان مورد نیاز

آشپزخانه منزل، کوچک یا بزرگش مهم نیست. روستایی یا شهری‌اش فرق نمی‌کند. مهم فرآورده‌ای است که از آن بیرون می‌آید. فقط باید این نکته را در نظر داشت که مکان مطابق با استانداردهای بهداشتی باشد.

← تجربه مورد نیاز:

همه افرادی که دستپخت خوب و همچنین مهارت و زبردستی در دستور پخت‌های انواع غذا دارند، می‌توانند به راه‌اندازی کسب و کار تهیه غذای خانگی اقدام کنند. البته اطلاع از موازین و استانداردهای بهداشتی از جمله استاندارد نگهداری انواع مواد اولیه غذایی و ... نیز ضروری است.

← پیشنهاد:

از زیرساخت‌های یک رژیم غذایی سالم استفاده کنید.
بسته‌بندی زیبا مهم است، اما بسته‌بندی بهداشتی مهم‌تر است.

← برای جذب مشتری و ماندگاری‌اش چه کاری انجام دهیم؟

← در تبلیغاتتان حتماً مجوز بهداشت خود را نشان دهید.

← برای معرفی کسب و کار خود، هم به صورت فیزیکی (بروشور و ...) و هم مجازی، در شبکه‌های اجتماعی تبلیغ کنید.

← شبکه اجتماعی راهی خوب برای عرضه و فروش غذاهای شماست.

← تهیه عکس‌های خوب از غذاها بسیار مهم است.

← تهیه فهرست (منو) غذایی ضروری است.

← محله شما بهترین مکان برای ارائه خدمات شماست. فرستادن غذای گرم به محل‌های دور از مکان زندگی شما، به خصوص در تابستان، چالش‌های خود را دارد.

← بهتر است مواد غذایی را به صورت عمده و بدون واسطه تهیه کنید تا در هزینه‌ها صرفه‌جویی شود.

← حتماً راه خود را مشخص کنید. غذای سنتی یا فرنگی، غذای سریع یا انواع آش. همه‌کاره بودن روی مشتری تأثیر منفی دارد.

← فردی که غذا را به مشتری تحویل می‌دهد، باید خوش‌رو، باحوصله و مرتب و تمیز باشد و غذا را گرم و به موقع به دست آن‌ها برساند.

← اگر می‌خواهید مشتریانی ثابت و همیشگی داشته باشید، به آن‌ها احترام بگذارید و از مواد اولیه تازه و با کیفیت استفاده کنید.

← بسته‌بندی جذاب و بهداشتی دوباره مشتری را به آشپزخانه شما می‌کشد.

← کیفیت غذا را فدای قیمت پایین نکنید.

← نام تجاری داشته باشید: مثل آش با جاش یا غذای کلبه‌ای.

← برای تمیز نگهداشتن آشپزخانه خود اقدام لازم را انجام دهید و همیشه آماده باشید بازرسان از آشپزخانه‌تان بازدید کنند.

← تقسیم وظایف بین اعضای خانواده را فراموش نکنید.

← نکته:

تهیه غذاهای محلی و سنتی محل زندگی‌تان می‌تواند مشتری‌های زیادی جذب کند.

مجوز: لازم است با مراجعه به یکی از مراکز بهداشت یا دفترهای پیشخوان دولت، کارت بهداشت دریافت کنید.

عوامل رونق این کسب و کار: طعم لذیذ و به‌یاد ماندنی، کیفیت داشتن مواد اولیه، سالم و بهداشتی بودن غذا، بسته‌بندی مناسب، بهداشت نحوه ارسال.

← سرمایه مورد نیاز:

این کسب و کار تقریباً هیچ هزینه شروع قابل توجهی ندارد. اگر فرض را بر این بگذاریم که همه تجهیزات مذکور را دارید، فقط هزینه خرید اقلام خوراکی مانند برنج، روغن، گوشت و انواع سبزی که بر اساس قیمت روز محاسبه می‌شوند و همچنین ظرف‌های بسته‌بندی، به گردن شماست. تأمین هزینه‌های اصلی مانند مواد اولیه، بسته‌بندی، برچسب‌گذاری و توزیع با حدود ۱۴ میلیون (سرمایه در گردش) ممکن است.

سرمایه در گردش: مجموع هزینه‌هایی است که شما در یک دوره کاری باید بپردازید تا درآمدی حاصل شود.

ریسک: پایین

میزان بازدهی: زیاد

نرخ سوددهی: ۴۰ درصد

نکته: به‌طور متوسط، برای رسیدن به سوددهی، باید روزانه حداقل ۵۰ پرس غذا تهیه کنید. قیمت‌گذاری را خیلی دقیق و بر اساس قیمت مواد اولیه، هزینه بسته‌بندی، آب، برق و گاز انجام دهید. بهتر است درآمد حاصل از این کار به صرفه باشد. در این صورت است که کسب موفق خواهد بود.

تعداد افراد مورد نیاز: به‌طور کلی، برای تهیه هر پنج غذا به یک آشپز نیاز است. اگر بیش از پنج گونه غذا در روز تهیه می‌کنید، آشپزها را زیاد کنید. یک دستیار و یک نفر برای رساندن غذا به دست مشتری حتماً لازم است.