گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۶۲۲۹
پنج شنبه ۷ آبان ۱۴۰۵ ۲۰:۰۷

# کاسبی با عطر ادویه؛ برای شروع چقدر پول لازم است؟

فروش ادویه تازه و فله‌ای می‌تواند یکی از کسب و کارهای جذاب برای افرادی باشد که به دنبال راه‌اندازی یک کار کوچک یا مستقل هستند. ادویه‌ها در آشپزی روزمره کاربرد زیادی دارند و بسیاری از مشتریان ترجیح می‌دهند ادویه موردنیازشان را از عطاری‌ها و فروشگاه‌هایی تهیه کنند که امکان انتخاب مقدار دلخواه و خرید ادویه تازه آسیاب‌شده را فراهم می‌کنند. از طرفی، این شغل را می‌توان در مقیاس‌های مختلف، از یک فروشگاه کوچک تا یک کارگاه آسیاب و بسته‌بندی ادویه، راه‌اندازی کرد.

به گزارش خبرگزاری گزارش خبر، فروش ادویه تازه و فله‌ای می‌تواند یکی از کسب و کارهای جذاب برای افرادی باشد که به دنبال راه‌اندازی یک کار کوچک یا مستقل هستند. ادویه‌ها در آشپزی روزمره کاربرد زیادی دارند و بسیاری از مشتریان ترجیح می‌دهند ادویه موردنیازشان را از عطاری‌ها و فروشگاه‌هایی تهیه کنند که امکان انتخاب مقدار دلخواه و خرید ادویه تازه آسیاب‌شده را فراهم می‌کنند. از طرفی، این شغل را می‌توان در مقیاس‌های مختلف، از یک فروشگاه کوچک تا یک کارگاه آسیاب و بسته‌بندی ادویه، راه‌اندازی کرد.

اما برای ورود به این بازار، سؤال مهمی وجود دارد: راه‌اندازی کسب و کار فروش ادویه چقدر هزینه دارد و چه مقدار سرمایه برای شروع لازم است؟ پاسخ به این سؤال به اندازه فعالیت، شیوه تأمین محصولات و تجهیزاتی که نیاز دارید بستگی دارد. در ادامه، هزینه‌های اصلی این فعالیت را بررسی می‌کنیم تا بتوانید برآورد واقع‌بینانه‌تری از سرمایه موردنیاز داشته باشید و متناسب با بودجه خود برنامه‌ریزی کنید.

هزینه‌های اصلی راه‌اندازی کسب و کار فروش ادویه

برای شروع فروش ادویه، باید هزینه‌ها را متناسب با حجم کار و شیوه فعالیتتان برآورد کنید. برای مثال، کسی که ادویه را به صورت آماده از عمده‌فروش می‌خرد و در مغازه عرضه می‌کند، به سرمایه و تجهیزات متفاوتی نسبت به فردی نیاز دارد که می‌خواهد ادویه‌ها را خودش آسیاب و بسته‌بندی کند. بنابراین، بهتر است هزینه‌های اولیه را جداگانه بررسی کنید تا مشخص شود چه مقدار سرمایه برای خرید مواد، تهیه تجهیزات و شروع فروش لازم دارید.

۱. هزینه تهیه مواد اولیه

اولین بخش از سرمایه شما صرف خرید ادویه‌هایی می‌شود که قصد فروششان را دارید. فلفل سیاه، زردچوبه، دارچین، زیره و انواع ادویه‌های ترکیبی از محصولاتی هستند که می‌توانید با توجه به تقاضای مشتریان در فهرست اولیه خود قرار دهید. البته لازم نیست از همان ابتدا تعداد زیادی ادویه با حجم بالا تهیه کنید. انتخاب چند محصول پرتقاضا و خرید مقدار محدود، به شما فرصت می‌دهد سلیقه مشتریان را بشناسید و موجودی فروشگاه را به تدریج افزایش دهید.

قیمت خرید ادویه به عواملی مانند نوع محصول، کیفیت، کشور یا منطقه تولید، حجم سفارش و شرایط بازار بستگی دارد. همچنین خرید ادویه کامل، مانند دانه فلفل یا چوب دارچین، با خرید نمونه آسیاب‌شده آن از نظر قیمت و مراحل آماده‌سازی تفاوت دارد. بهتر است پیش از خرید عمده، از چند تأمین‌کننده قیمت بگیرید و کیفیت نمونه‌ها را مقایسه کنید. به این ترتیب، می‌توانید هزینه مواد اولیه را دقیق‌تر حساب کنید و بخش کمتری از سرمایه‌تان را در محصولاتی نگه دارید که فروش کندتری دارند.

۲. هزینه خرید دستگاه آسیاب و تجهیزات بسته‌بندی

اگر قصد دارید ادویه‌ها را به صورت کامل تهیه کنید و خودتان آن‌ها را آسیاب کنید، خرید دستگاه آسیاب یکی از هزینه‌های اصلی شروع کار خواهد بود. دستگاه‌های کوچک مخزنی برای آسیاب‌کردن مقدار محدود ادویه مناسب هستند، اما در حجم‌های بالاتر ممکن است به آسیاب‌های صنعتی با ظرفیت بیشتر نیاز داشته باشید. انتخاب دستگاه به نوع ادویه، مقدار تولید روزانه و مدت‌زمان استفاده از آن بستگی دارد.

اختلاف قیمت مدل‌های مختلف هم می‌تواند قابل توجه باشد. برای همین، بهتر است پیش از اختصاص بودجه، قیمت دستگاه آسیاب صنعتی ادویه جات را در مدل‌ها و ظرفیت‌های مختلف بررسی کنید. هنگام مقایسه، علاوه بر قیمت خرید، به امکان تنظیم میزان نرمی پودر، سهولت نظافت، دسترسی به قطعات و خدمات پس از فروش هم توجه داشته باشید. ممکن است یک دستگاه ارزان‌تر برای حجم کار شما کافی باشد و نیازی به خرید مدل بزرگ‌تر نداشته باشید.

در کنار آسیاب، بسته به روش فروش به ترازو، ظروف نگهداری مواد و تجهیزات بسته‌بندی هم نیاز خواهید داشت. برای شروع در مقیاس محدود، ممکن است یک دستگاه دوخت ساده برای پاکت‌ها کافی باشد، درحالی که تولیدکنندگان بزرگ‌تر از دستگاه‌های توزین و بسته‌بندی نیمه‌اتوماتیک یا اتوماتیک استفاده می‌کنند. خرید این تجهیزات باید با حجم فروش مورد انتظارتان تناسب داشته باشد تا بخش زیادی از سرمایه اولیه صرف دستگاه‌هایی نشود که هنوز استفاده چندانی از آن‌ها ندارید.

۳. هزینه محل کار و مجوزها

محل فعالیت یکی دیگر از عوامل مهم در تعیین سرمایه اولیه است. اگر قصد دارید یک عطاری یا فروشگاه ادویه راه‌اندازی کنید، هزینه رهن یا اجاره، موقعیت مغازه و میزان رفت‌وآمد مشتریان اهمیت زیادی دارد. در مقابل، برای فعالیتی که بیشتر بر آسیاب‌کردن و بسته‌بندی ادویه تمرکز دارد، مناسب‌بودن فضای تولید، امکان نظافت، تهویه و شرایط نگهداری مواد غذایی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

هزینه محل کار در شهرهای مختلف و حتی محله‌های یک شهر تفاوت زیادی دارد. علاوه بر مبلغ رهن و اجاره، باید هزینه آماده‌سازی فضا، قفسه‌بندی، برق و سایر امکانات موردنیاز را هم در نظر بگیرید. برای مثال، اگر دستگاه انتخابی شما به برق سه فاز نیاز داشته باشد، باید پیش از خرید مطمئن شوید محل فعالیت امکان تأمین آن را دارد.

موضوع مجوزها نیز به نوع فعالیت شما بستگی دارد. فروش ادویه در مغازه، بسته‌بندی محصولات غذایی و تولید ادویه آسیاب‌شده ممکن است شرایط صنفی و بهداشتی متفاوتی داشته باشند. بهتر است قبل از اجاره محل یا خرید تجهیزات، مجوزهای موردنیاز را از مراجع مربوط استعلام کنید تا بعداً مجبور به تغییر محل یا صرف هزینه اضافی نشوید.

۴. هزینه بسته‌بندی، تبلیغات و فروش

شکل بسته‌بندی می‌تواند بر هزینه تمام‌شده و برداشت مشتری از محصول تأثیر بگذارد. اگر قرار است ادویه را به صورت فله‌ای بفروشید، معمولاً به ظروف نگهداری مناسب و بسته‌بندی متناسب با مقدار خرید مشتری نیاز دارید. اما برای عرضه ادویه در بسته‌های آماده، هزینه پاکت یا قوطی، برچسب، طراحی بسته‌بندی و چاپ هم به مخارج شما اضافه می‌شود.

برای شروع، بهتر است چند نوع بسته‌بندی کاربردی و متناسب با بودجه انتخاب کنید. استفاده از بسته‌های متنوع و گران‌قیمت در همان ابتدای فعالیت ممکن است سرمایه زیادی مصرف کند، درحالی که هنوز مشخص نیست مشتریان بیشتر چه حجم و نوع بسته‌بندی را ترجیح می‌دهند. در انتخاب بسته‌بندی باید به حفظ کیفیت محصول، بهداشت و درج اطلاعات الزامی نیز توجه داشته باشید.

در کنار این موارد، باید بودجه‌ای هم برای معرفی محصولات و جذب مشتری در نظر بگیرید. هزینه تبلیغات محلی، عکاسی محصول، تولید محتوا، فعالیت در شبکه‌های اجتماعی یا راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی بسته به روش فروش متفاوت است.

قبل از شروع چطور سرمایه موردنیاز را حساب کنیم؟

حالا که با هزینه‌های اصلی فروش ادویه آشنا شدید، می‌توانید یک برآورد اولیه از سرمایه موردنیازتان تهیه کنید. برای این کار، بهتر است هزینه‌ها را به دو گروه تقسیم کنید: هزینه‌های راه‌اندازی که معمولاً در ابتدای کار پرداخت می‌شوند و هزینه‌های جاری که برای ادامه فعالیت باید به‌صورت مرتب تأمین شوند.

هزینه‌های راه‌اندازی شامل خرید تجهیزات، آماده‌سازی محل، تهیه موجودی اولیه و سایر مخارج شروع کار است. در مقابل، اجاره ماهانه، خرید مجدد ادویه، بسته‌بندی، قبوض و هزینه‌های فروش از جمله مخارجی هستند که در طول فعالیت تکرار می‌شوند. با جداکردن این دو گروه، بهتر متوجه می‌شوید چه مقدار پول برای شروع لازم دارید و بعد از افتتاح فروشگاه یا کارگاه، ماهانه چقدر باید هزینه کنید.

برای مثال، فرض کنید قصد دارید یک مغازه ۱۰ تا ۱۲ متری برای فروش ادویه در یکی از محله‌های معمولی تهران راه‌اندازی کنید. اگر حدود ۳۰۰ میلیون تومان برای ودیعه مغازه در نظر بگیرید، باید هزینه خرید یکی دو دستگاه آسیاب، قفسه‌بندی و دکور، ظروف نگهداری، ترازو، تجهیزات بسته‌بندی، موجودی اولیه ادویه (حدود ۲۰ نوع ادویه برای شروع کار) و آماده‌سازی محل را هم به آن اضافه کنید. با درنظرگرفتن این موارد، سرمایه اولیه در این مثال به حدود ۸۵۰ میلیون تومان می‌رسد. اگر اجاره مغازه، آب و برق و سایر مخارج ثابت سه ماه نخست را هم حساب کنید، بهتر است دست کم ۹۰۰ میلیون تومان سرمایه اولیه در اختیار داشته باشید. البته این رقم یک برآورد تقریبی است و با توجه به موقعیت مغازه، نوع تجهیزات و حجم خرید اولیه تغییر می‌کند.

بهتر است مبلغی را هم برای هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده کنار بگذارید؛ چون ممکن است فروش در ماه‌های ابتدایی کمتر از انتظار باشد یا قیمت مواد اولیه تغییر کند. همچنین، در محاسبات خود هزینه خرید مجدد موجودی را از قلم نیندازید. ممکن است بخشی از درآمد فروش صرف تأمین ادویه‌های جدید شود و نتوانید تمام آن را به‌عنوان سود برداشت کنید.

در نهایت، برآورد سرمایه را بر اساس شرایط خودتان تنظیم کنید. کسی که از قبل مغازه و تجهیزات دارد، هزینه‌های متفاوتی نسبت به فردی خواهد داشت که باید همه امکانات را از ابتدا فراهم کند. هدف این محاسبه آن است که پیش از شروع، تصویر روشن‌تری از نیاز مالی خود داشته باشید و برای ماه‌های اول فعالیت آماده‌تر باشید.

چطور با سرمایه کمتر فروش ادویه را شروع کنیم؟

برای شروع فروش ادویه لازم نیست از همان ابتدا یک مغازه بزرگ با تجهیزات گران‌قیمت و موجودی متنوع داشته باشید. می‌توانید کار را در مقیاس کوچک‌تری آغاز کنید و با افزایش فروش، محصولات و امکانات خود را گسترش دهید. مهم این است که سرمایه محدودتان را صرف مواردی کنید که برای شروع فعالیت ضروری هستند.

یکی از راه‌های کاهش هزینه، شروع با تعداد محدودی از ادویه‌های پرتقاضاست. برای مثال، می‌توانید ابتدا محصولاتی مانند زردچوبه، فلفل سیاه، دارچین و زیره را در مقدار متناسب با فروش احتمالی تهیه کنید. به مرور که با سلیقه مشتریان آشنا شدید، تنوع محصولات را افزایش دهید. این روش کمک می‌کند پول کمتری در موجودی کم‌فروش باقی بماند و سرمایه بیشتری برای تأمین دوباره محصولات پرفروش در اختیار داشته باشید.

خرید تجهیزات متناسب با حجم کار هم اهمیت زیادی دارد. اگر در ابتدای فعالیت سفارش‌های محدودی دارید، ممکن است یک آسیاب کوچک یا نیمه‌صنعتی پاسخ‌گوی نیازتان باشد. حتی می‌توانید بخشی از ادویه‌ها را در ابتدا به صورت آسیاب‌شده از تأمین‌کننده معتبر تهیه کنید و خرید دستگاه‌های بزرگ‌تر را به زمانی موکول کنید که حجم فروش، این هزینه را توجیه کند. البته در انتخاب دستگاه باید نوع ادویه و توانایی واقعی آن در آسیاب کردن مواد موردنظر را هم در نظر بگیرید.

در بخش فروش نیز می‌توانید از روش‌های کم‌هزینه‌تر استفاده کنید. فروش اینترنتی ادویه هم می‌تواند راه مناسبی برای شروع فعالیت با سرمایه کمتر باشد. از طریق شبکه‌های اجتماعی و فروشگاه‌های آنلاین می‌توانید محصولاتتان را به مشتریان بیشتری معرفی کنید و وابستگی کمتری به فروش حضوری داشته باشید. با گسترش سفارش‌ها، راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی اختصاصی هم ارزش بررسی دارد؛ چون امکان نمایش منظم محصولات، ثبت سفارش و مدیریت فروش را فراهم می‌کند. در این مرحله بهتر است هزینه طراحی سایت را نیز در برنامه مالی خود در نظر بگیرید و امکانات موردنیاز فروشگاه را متناسب با بودجه و حجم سفارش‌ها انتخاب کنید.

اگر شرایط قانونی و بهداشتی فعالیتتان اجازه دهد، شروع بدون اجاره یک مغازه مستقل هم می‌تواند بخش قابل توجهی از سرمایه موردنیاز را کاهش دهد. در نهایت، بهتر است بخشی از پولتان را برای خرید مجدد مواد اولیه و هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده نگه دارید. شروع کوچک زمانی موفق‌تر خواهد بود که بتوانید سفارش‌های مشتریان را به موقع تأمین کنید و متناسب با تقاضای واقعی بازار، فعالیتتان را توسعه دهید.

جمع‌بندی

راه‌اندازی کسب و کار فروش ادویه می‌تواند فرصت مناسبی برای شروع یک فعالیت مستقل باشد، اما میزان سرمایه موردنیاز به محل کار، حجم فروش، تنوع محصولات و تجهیزات انتخابی بستگی دارد. با برآورد دقیق هزینه‌های اولیه و جاری، خرید هوشمندانه مواد و تجهیزات و شروع فعالیت در مقیاسی متناسب با بودجه، می‌توانید ریسک‌های مالی را کاهش دهید. بهتر است از ابتدا برای تأمین موجودی، جذب مشتری و توسعه تدریجی فروش هم برنامه داشته باشید تا بتوانید با شناخت بهتر بازار، فعالیت خود را گسترش دهید.