

# خشک‌مزه

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 کاری 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 کارتان است، می‌رساند.

یکی از کسب و کارهای کم‌هزینه و موفق، خشک‌کردن میوه است. دلم می‌گیرد وقتی می‌بینم محصولات کشاورزی چقدر تلفات دارند! حتماً پای در دلد باغ‌دارانی که محصولاتشان روی دستشان مانده است، نشسته‌اید! از آن طرف، قیمت برگه میوه را در فروشگاه‌ها ببینید. آیا هیجان‌انگیز نیست بتوان علاوه بر کم‌کردن اثرات مخرب زیست‌محیطی حاصل از دورریخته‌شدن میوه‌های اضافی، از آن‌ها پول هم درآورد. در ایران و خیلی از کشورهایی که باغ‌های میوه در آن‌ها فراوان هستند، تهیه چپیس میوه قدمت بسیار دارد.



## دست به کار شوید

مکان مورد نیاز: از یکی از اتاق‌های خانه‌تان شروع کنید و پس از اینکه سرمایه کافی به دست آوردید، برای کار در کارگاه اقدام کنید.

## تجهیزات مورد نیاز

در خیلی از روستاها و شهرستان‌ها، محلی‌ها، بدون هیچ امکاناتی و فقط با استفاده از آفتاب تابان خداوندی، میوه‌ها را خشک می‌کنند. برگه‌کردن برخی از میوه‌ها و هسته‌گیری برخی دیگر از آن‌ها را هم با اتکا به دست‌ان خود انجام می‌دهند، چرا که اصلاً از کار نمی‌ترسند. اگر شما زندگی شهری دارید و خورشید به اندازه کافی با شما مهربان نیست، در شروع کار به این تجهیزات نیاز دارید:

۱. ورقه‌کننده میوه؛ ۲. میوه خشک‌کن؛ ۳. هسته‌گیر دستی؛ ۴. وان شستشو.

میوه‌خشک‌کن‌ها دو نوع هستند: ۱. صنعتی؛ ۲. خانگی. میوه خشک‌کن صنعتی سینی‌های بیشتری دارد و یکباره می‌توانید مقدار بیشتری میوه را در آن خشک کنید.

نکته ۱: حتی با دستگاه میوه خشک‌کن خانگی هم می‌توانید کار را شروع کنید.

نکته ۲: میوه‌خشک‌کن‌ها دو نوع برقی و گازی دارند.

از کدام یک از تجهیزات می‌توان صرف نظر کرد: ورقه‌کننده میوه. اگر به اندازه کافی حوصله دارید که میوه‌ها را با چاقو برگه‌برگه کنید، از این دستگاه چشم‌پوشید. شاید ورقه‌کردن دستی زمان بیشتری از شما بگیرد، ولی در مقابل، کار شما خیلی زود به سوددهی می‌رسد. با سودتان می‌توانید به تدریج تجهیزاتتان را بیشتر کنید. کمی بعد هم امکان اجاره مکانی مناسب را خواهید داشت.

سرمایه مورد نیاز: برای خریدن تجهیزات نام‌برده، با قیمت امروز باید حدود ۱۲ میلیون تومان هزینه کنید.

## بدون سرمایه هم امکان‌پذیر است؟

اگر در منطقه‌ای زندگی می‌کنید که از آفتاب تابان و هوای تمیز بهره‌مند است، فقط می‌توانید برای خرید میوه و وان شست‌وشو هزینه کنید.

## متوسط زمان آماده‌شدن

خشک کردن میوه با دستگاه میوه‌خشک‌کن حدود ۲۴ ساعت طول می‌کشد. اگر از آفتاب استفاده می‌کنید، این زمان بسیار طولانی‌تر و حدود ۱۰ روز خواهد بود. به‌طور متوسط، از هنگام خرید میوه، شستن، خشک‌کردن، بسته‌بندی و فروش و سوددهی، حدود سه ماه طول می‌کشد.

## میزان بازدهی

زیاد است. چپیس میوه مشتری زیادی دارد. از طرف دیگر، در کشور ما میوه به فراوانی در دسترس است و هیچ‌گاه نتیجه نامناسب و تباهی در آن راه نخواهد داشت.

## منطقه مناسب

در دسترس بودن میوه را بررسی کنید. شهرستان‌هایی که باغ‌های میوه دارند، برای این کار بسیار مناسب‌ترند، چرا که میوه بدون واسطه و با قیمت مناسب از باغ‌داران خریداری می‌شود. البته اگر در چنین مناطقی هم زندگی نمی‌کنید نگران نباشید! میدان‌های میوه و تره بار با قیمتی مناسب میوه را در اختیار شما خواهند گذاشت.

## میزان محصول

از هر ۱۰ کیلو میوه یک کیلو چپیس میوه تولید می‌شود.

## سود حاصل

این تجارت سوددهی خوبی دارد و بازده آن بین سی تا پنجاه درصد است.



### تجربه

این کار به حداقل تجربه نیاز دارد و بدون نیاز به گواهی نامه یا صلاحیت خاص می‌توانید شروع به کار کنید. فقط در شروع باید کمی روی خرید تجهیزات و میوه تحقیق کنید تا بتوانید با کمترین هزینه بیشترین سود را به دست آورید.

### مجوز

از جهاد کشاورزی شهرستانان مجوز کار بگیرید.

### نکاتی برای برنده شدن

رقابت در این بازار زیاد است. بنابراین برای برنده شدن توجه به این نکات ضروری است:

۱. شعاری انتخاب کنید که به خوبی معرف برند شما باشد؛ مثل: چیپس بخور سالم بمان. هرچقدر این شعار جذاب‌تر باشد، احتمال موفقیت شما بیشتر است.

۲. داشتن نام تجاری حرفه‌ای بودن شما را می‌رساند. سعی کنید برای انتخاب نام تجاری مناسب، ابتدا نام‌های تجاری دیگر (در همین تجارت) را بررسی کنید و در نهایت نام تجاری منحصر به فرد و به یادماندنی خودتان را ارائه کنید؛ نامی مثل خشک‌مزه.

۳. بسته‌بندی خوب و خلاق داشته باشید. در ابتدا لازم نیست برای بسته‌بندی زیاد خرج کنید. خلاقیت زیاد به پول وابسته نیست. می‌توانید نمونه‌های موفق را ببینید و از آن‌ها ایده بگیرید.

۴. برای بازاریابی می‌توانید به خشکبارفروشی‌ها مراجعه و محصولاتان را زیر قیمت بازار ارائه کنید. به مرور که مشتریان از کیفیت شما مطمئن شوند و برند شما را بشناسند، می‌توانید با قیمت بازار هم‌گام شوید.

۵. همیشه مقداری چیپس میوه را در قطعات کوچک‌تر در اختیار مشتری قرار دهید تا با امتحان کردن آن از کیفیت محصول مطمئن شوند.

۶. هیچ‌گاه برای کسب سود بیشتر از میوه‌های خراب و بی‌کیفیت استفاده نکنید. این سودها موقتی‌اند و مشتریان خیلی زود شما را رها خواهند کرد.

۷. یادتان باشد فروش برخط هم گزینه خوب و به‌صرفه‌ای است.

### حرف آخر:

روی آنچه شما را متفاوت می‌کند، تمرکز کنید.

