

# آجیل خوری با ماسک



همان‌طور که قبلاً اشاره شد بیماری کرونا علاوه بر تأثیری که بر سلامت افراد گذاشت، روی کسب و کارها هم اثر زیادی داشت و موجب آسیب دیدن تعداد زیادی از مشاغل و افراد شاغل شد. دوران همه‌گیری کرونا باعث بروز خلاقیت در بسیاری از کسب و کارها شد. کرونا صاحبان کسب و کارها را وادار کرد به جای دین و رشکستگی خود، از شرایط فرصت بسازند. بسیاری از آنها توانستند با معرفی کسب و کار خود در فضای مجازی، خود را به جامعه بزرگتری مانند کل ایران معرفی کنند و سود بیشتری کسب کنند. در این مقاله می‌خواهیم در مورد د شغل قنادی و فروش آجیل و خشکبار صحبت کنیم.

گفت: همه‌گیری کرونا بازار شب عید شیرینی و آجیل فروشان اهوازی را خراب کرده است و باید گفت که فروش نداریم. او با اشاره به شرایط بازار و فروش آجیل و شیرینی گفت: وضعیت بازار پس از شیوع کرونا، بسیار بد شده و می‌توان گفت که فروش نداریم. رئیس اتحادیه آجیل، خشکبار و شیرینی اهواز در خصوص فروش شیرینی گفت: با توجه به شرایطی که در بازار در زمینه تقاضای مردم و همچنین توصیه‌های کرونایی وجود دارد و اینکه ممکن است هر لحظه اعلام شود که باید بازارها بسته شوند، تولیدکنندگان شیرینی تقریباً شیرینی تولید نمی‌کنند و در این زمینه ریسک نمی‌کنند.

این شغل از آن دسته از مشاغلی است که با بالا رفتن آمار مبتلایان و مرگ و میرها و اعمال محدودیت‌ها از طرف دولت تعطیل می‌شود. از طرفی به دلیل عدم برگزاری مراسم‌هایی مانند جشن‌ها و مراسم مناسبتی این شغل خیلی بیشتر دچار مشکلات اقتصادی شد، بنابراین جزو لیست مشاغل و کسب و کارهای به شدت آسیب دیده قرار گرفت. در ابتدا گزارشی را از رئیس اتحادیه آجیل، خشکبار و شیرینی اهواز که در تاریخ ۲۸ اسفند ۱۳۹۸ منتشر شده است را بررسی می‌کنیم. سیامک جعفری رئیس اتحادیه آجیل، خشکبار و شیرینی اهواز



او با بیان اینکه دلیل اصلی وضعیت نامناسب بازار شیرینی و آجیل، ویروس کرونا است، ادامه داد: در حال حاضر که فقط دوروز به پایان سال باقی مانده است، حتی به اندازه روزهای عادی نیز مشتری به مغازه‌های شیرینی فروشی و آجیل فروشی مراجعه نمی‌کند. باتوجه به این گزارش می‌توان دریافت که مردم به دلیل وجود کرونا تمایل به خرید شیرینی و آجیل ندارند و در نتیجه تولید کنندگان هم نمی‌توانند

مثل قبل تولید داشته باشند. حالا باید دنبال راه حل بود که چگونه می‌توان این بحران را پشت سر گذاشت و کاری کرد که صاحبان این نوع شغل ورشکست نشوند. در ادامه راه حل‌هایی که تعدادی از افراد برای رونق کسب و کار خود در پیش گرفته‌اند را بررسی می‌کنیم.

**۱- راه‌های جدید فروش محصول:** همیشه گفته می‌شود محدودیت باعث خلاقیت می‌شود. در عصر حاضر که عصر تکنولوژی و زندگی دیجیتالی است، ویروس کرونا باعث شده کسب و کارها همسوبا تکنولوژی شوند و روش فروش خود و همچنین نحوه ارتباط با مشتری را تغییر دهند. بسیاری از قنادی‌ها پس از ضرر و زیانی که در شب عید و اسفند سال ۱۳۹۸ دیدند، کسب و کار خود را آنلاین کردند. یکی از راه‌هایی که باعث شد خیلی زود به فروش سابق برسند، ایجاد سایت فروشگاهی بود. در این فروشگاه یک و پترین کامل از محصولات خود مانند انواع شیرینی‌ها، کیک‌ها، دسرها و... به مشتریان نشان دهند و مشتریان نیز می‌توانند مقایسه محصول انجام دهند. یکی دیگر از راه‌های فروش محصول بصورت تلفنی است. این روش بیشتر برای فروش آجیل کاربرد دارد و کسانی که نزد مشتریان خود دارای اعتبار هستند می‌توانند از این روش استفاده کنند. یکی از راه‌های دیگری که می‌توان به آن اشاره کرد ساخت اپلیکیشن برای فروش است. بسیاری از فعالین این صنف در کنار راه‌اندازی سایت، برای راحتی مشتریان اپلیکیشن موبایل هم طراحی کرده‌اند. راهکار دیگر استفاده از اپلیکیشن‌های مخصوص مانند اسنپ فود می‌باشد.

**۲- بسته‌بندی محصول:** همانطور که بیان شد یکی از دغدغه‌های مردم برای خرید شیرینی و آجیل وجود ویروس کرونا است. متأسفانه در کشور ما به بسته بندی خشکبار آن‌طور که باید اهمیت داده نمی‌شود و این مواد اغلب به صورت باز و فله‌ای به عرضه می‌شوند.

اگر توجه کرده باشید در بسیاری از فروشگاه‌ها می‌بینید که انواع خشکبار در ظروف در باز نگهداری می‌شوند. در چنین حالتی احتمال نشستن انواع آلودگی‌ها محیطی نظیر دود ماشین‌ها، گرد و غبار و هوای آلوده به میکروب‌ها و ویروس‌ها روی سطح این مواد غذایی افزایش می‌یابد و موجب آلودگی این محصولات می‌شود. لازم به ذکر است که تابش مستقیم نور خورشید نیز می‌تواند موجب فساد

زود هنگام خشکبار گردد. این درحالی است که اگر خشکبار در بسته بندی‌های مناسب عرضه شوند نه تنها از انواع آلودگی در امان خواهند ماند بلکه طعم و کیفیت خود را نیز حفظ کرده و هوانمی‌کشند. همچنین به دلیل گران قیمت بودن خشکبار، بسته بندی می‌تواند به میزان زیادی مانع هدر رفتن این مواد غذایی گردد. صاحبان این مشاغل با بسته‌بندی محصولات خود باعث شدند دغدغه مردم در این زمینه از بین برود و مشتریان با خیالی آسوده خرید خود را انجام دهند. وجود بسته‌بندی می‌تواند باعث زیباتر شدن و در نتیجه فروش بیشتر بشود.

**۳- خلق ارزش‌های جدید برای رقابت (ارزش آفرینی، پیدا کردن زمینه‌های مشترک میان صنعت و بازار است):** ارزش مفهومی است که باعث می‌شود مشتری، محصول، خدمت یا فروشگاه‌ای را به سایر رقبای آن ترجیح دهد. در روزهایی که کرونا تمام اقتصاد را تحت تاثیر خود قرار داده است، این ارزش است که باعث می‌شود کسب و کارها سرپا بمانند. از زمان شروع همه‌گیری کرونا، برخی از فعالان این صنف با خلق ارزش توانستند مشتریان خود را حفظ کنند یا بر تعداد آنها بیافزایند. در ادامه می‌خواهیم تعدادی از این ارزش‌ها را باهم بررسی نماییم:

**الف) سفارش کیک‌های خاص:** برخی از قنادی‌ها کیک‌های خاص را به سلیقه مشتری آماده می‌کنند. مثلاً مشتری با ارسال عکس موردنظر خود، کیک با آن مدل را تحویل می‌گیرد. مثال دیگر اینکه یکی از سایت‌ها امکانی را با عنوان "کیکتو بساز" به وجود آورده است که مشتری می‌تواند از شکل و فرم، سایز، رنگ تا تزئینات کیک را به سلیقه خود انتخاب کند.

**ب) آجیل با بسته‌بندی‌های خاص:** همانطور که اشاره کردیم بسته‌بندی محصول اهمیت بسیار زیادی دارد. بعضی از فعالان این صنف با بسته‌بندی‌های خاص خود باعث ایجاد ارزش جدید شده‌اند، به طوری که باعث جذب مشتریان شده است. بعضی دیگر نیز پا را فراتر گذاشته‌اند و با بسته‌بندی خاص در کنار استفاده از محصولات مرغوب به کار صادرات محصولات آجیل و خشکبار وارد شده‌اند.

**ج) فروش محصولات محلی:** بعضی از فعالان این صنف در کنار فروش محصولات اصلی خود، به فروش محصولات (شیرینی و خشکبار) محلی روی آورده‌اند. مثلاً یکی از قنادی‌های تهران از شهر آستانه‌اشرفیه بادام زمینی که محصول محلی آنجا است را بطور مستقیم می‌آورد و زیر قیمت بازار به مشتریان می‌فروشد.

**د) تحویل رایگان و ۲۴ ساعته:** بعضی از فعالان این صنف محصولات خود را در تمام شبانه‌روز برای مشتریان ارسال می‌کنند. همچنین برخی از آنها تحویل رایگان محصول را برای مشتریان به ارمان می‌آورند. با اینکار مشتریان نگران عبور و مرور و بودن در معرض کرونا نیستند.