

صفحه نخست / کارآفرینی / ۳ ایده کار در منزل پولساز با سرمایه کم

کارآفرینی

## ۳ ایده کار در منزل پولساز با سرمایه کم

ایمان قاصدیان ۲۹۹

ایده کار در منزل با سرمایه کم می‌خواهید؟ این ایده های کار در منزل و پولساز را از دست ندهید!

۳ ایده کار در منزل پولساز با سرمایه کم. از همین امروز با کار در منزل، کارآفرینی با سرمایه کم را شروع کرد. من در این مقاله ۳ ایده کسب و کار با سرمایه کم برای شما تهیه کردم به همراه جزییات اجرای هر کدام از این ایده ها.

نکته مهم. این مطلب در سال ۱۳۹۴ نوشته شده است. در صورت تمایل می‌توانید به ایده های کار در منزل جدیدتری هم دسترسی پیدا کنید.

۷۰ ایده کسب و کار با سرمایه کم

چگونه با روزی ۵ ساعت کار در منزل به یک درآمد میلیونی در ماه برسیم؟



ایده کار در منزل پولساز با سرمایه کم

در این مقاله ۳ ایده پولساز کار در منزل با سرمایه کم برای شما تهیه کردم به همراه جزییات اجرای هر کدام از این ایده ها.

یک اصل را هرگز فراموش نکنید، موفقیت فقط داشتن ایده های پولساز نیست بلکه پیاده سازی و اجرا کردن ایده هاست.

تایوانی‌ها یک شعار اقتصادی جالب دارند: «هر خانه یک کارخانه و هر کارخانه یک‌خانه!» این شعار اولین بار باهدف توسعه کسب‌وکارهای کوچک خانگی طراحی شد. آن‌ها گام اول کسب‌وکارهای کوچکشان را با فرآوری ساده محصولات برداشتند.

تجهیزات لازم برای اجرای این سه ایده کار در منزل را با کمتر از ۱۰ میلیون تومان می‌توانید، تهیه کنید. با در نظر گرفتن هزینه تهیه مواد اولیه حداکثر به ۱۵ میلیون تومان سرمایه برای یک کارآفرینی خانگی پولساز نیاز خواهید داشت.

دانلود نسخه pdf سه ایده کسب‌وکار خانگی پولساز با سرمایه کم

behtarinideh.com



۳ ایده کسب‌وکار خانگی پولساز با سرمایه کم

کارهایی مثل تولید مربا یا تهیه غذاهای خانگی... این مدل ساده و کاربردی می‌تواند برای خیلی از ما به‌عنوان یک کسب‌وکار خانگی یا حتی شغل دوم درآمدزا باشد.

### ۳ ایده کار در منزل پولساز با سرمایه کم

در سال‌های ایده کار در منزل در تمام دنیا رو به رشد شده. چون با افزایش مشغله و گرفتاری خانواده‌ها، مشتریان محصولات خانگی را به محصولات صنعتی ترجیح می‌دهند. به‌عنوان مثال در حال حاضر کمتر خانواده‌ای تمایل دارد، قند مصرفی خود را به‌صورت کله‌قند خریداری کرده و در خانه خرد کند یا خرید سبزی خردشده یا خشک‌شده رواج زیادی پیدا کرده است. همین موضوع فرصت‌های شغلی مناسبی ایجاد می‌کند.

علاوه بر تولید قند یا سبزیجات خردشده، تولید چیپس میوه گزینه سوم این کسب‌وکارهای ارزان‌قیمت است. چیپس میوه به‌عنوان یکی از تنقلات نسبتاً جدید، ارزش‌افزوده قابل‌توجهی دارد و با توجه به پتانسیل بالای ایران در تولید خشکبار، می‌تواند چشم‌انداز صادرات را نیز برای آینده کسب‌وکار کوچکتان ایجاد کند.

تجهیزات این سه مدل شغلی ارزان‌قیمت را با کمتر از ۱۰ میلیون تومان می‌توانید تهیه کنید. با در نظر گرفتن هزینه تهیه مواد اولیه حداکثر به ۱۵ میلیون تومان سرمایه نیاز خواهید داشت. علاوه بر این، فضایی در حدود ۷ تا ۱۲ متر کارتان را راه می‌اندازد و اگر بتوانید بازاریابی خوبی برای محصولاتتان انجام دهید حداقل سود خالص ماهانه‌تان حدود ۲،۵ میلیون تومان خواهد بود.

### برای خرید تجهیزات چقدر سرمایه لازم است؟

برای راه‌اندازی این کسب‌وکارها نیاز به خریداری تعدادی ماشین‌آلات کوچک خانگی دارید که حداکثر ۱۲ متر فضا اشغال می‌کنند. در این بخش میزان کارایی هر دستگاه کوچک خانگی و میانگین قیمت آن را برایتان می‌آوریم: دستگاه‌های مختلفی برای خرد کردن قند وجود دارد که بر اساس توان تولیدشان قیمت‌گذاری می‌شوند. توان تولید دستگاه معمولاً با میزان تولید در ساعت سنجیده می‌شود. دستگاه‌های کوچک خانگی معمولاً ۲۰۰ کیلوگرم در ساعت قند خرد می‌کنند. اندازه دستگاه حدود ۲ در ۳ متر است و حداقل قیمت دستگاه‌های کوچک بین ۲ تا ۵ میلیون تومان است.

برای خرید یک دستگاه کوچک سبزی خردکن که ۱۰ تا ۱۵ کیلوگرم سبزی را در یک ساعت خرد می‌کند نیاز به ۱،۵ میلیون تومان سرمایه‌دارید، البته یادتان باشد موقع خرید حتماً به استاندارد بودن دستگاه توجه کنید.

در سال‌های اخیر تعداد زیادی دستگاه غیراستاندارد وارد بازار شدند که باعث ایجاد آسیب‌های جسمانی شده‌اند. علاوه بر سبزی خردکن شما به یک یخچال صندوقی برای نگهداری سبزیجات نیاز دارید. پیشنهاد می‌کنیم روی گزینه‌های دست‌دوم متمرکز شوید تا هزینه کمتری بدهید. خرید یخچال صندوقی حدود ۲ میلیون تومان هزینه دارد. برای قرار دادن این دستگاه‌ها حداقل به یک اتاق ۱۲ متری نیاز دارید.

تجهیزات خشک‌کردن میوه شامل دو دستگاه خشک‌کن و خردکن (اسلایسر) میوه است. اسلایسر، میوه را برش می‌زند و خشک‌کن آن را خشک می‌کند. یک دستگاه خشک‌کن خانگی با ظرفیت ۱۵۰ کیلوگرم بر ساعت حدود ۵،۵ میلیون تومان قیمت دارد. قیمت دستگاه اسلایسر با همین ظرفیت نیز تقریباً بین ۲ تا ۳ میلیون تومان است. برای خشک‌کردن میوه به یک یخچال صندوقی هم نیاز دارید. با این حساب مجموع تجهیزات این کار حداقل ۱۰ میلیون تومان است.

### مواد اولیه را مستقیماً از تولیدکننده بخرید

از دلالت‌ها برای تهیه مواد اولیه خرید نکنید. برای این‌که حداکثر سود لازم را ببرید، باید با تولیدکننده اصلی در ارتباط باشید. برای خرید قند باید به کارخانه‌های قند مراجعه کنید اما نکته اینجاست که برخی از کارخانه‌ها قند حجم زیر ۱۰۰ تن را نمی‌فروشند و این برای شما که در حال راه‌اندازی یک کسب‌وکار خانگی هستید زیاد است. با این‌حال دست نگه‌دارید و گزینه مراجعه به عمده‌فروش یا دلال را به‌عنوان آخرین راهکار در نظر بگیرید. کافی است کمی در اینترنت جست‌وجو کنید یا با چند کارخانه قند تماس بگیرید.

ممکن است بعضی از آن‌ها حاضر شوند به شما مقدار کمتری بفروشند. به‌عنوان مثال کارخانه قند مرودشت که شهرستانی در استان فارس است حداقل تناژ واگذاری خود را ۱۰ تن قرار داده اما این کارخانه حاضر است حجم کمتر از ۱۰ تن را نیز به متقاضیان بفروشد. برای خرید میوه یا سبزی نیز با کشاورزان مذاکره کنید. حتی اگر کمی بیشتر از دلال‌ها به آن‌ها پول بدهید باز هزینه تمام‌شده تولیدتان پایین‌تر از زمانی است که از دلال‌ها می‌خرید.

### ضایعات را هم بفروشید!

دستگاه‌های قند خردکن به‌طور میانگین از یک‌تن قند ۸۸۰ کیلوگرم قند خردشده به شما تحویل می‌دهند و بقیه این میزان به‌صورت خاک قند از دستگاه خارج می‌شود، البته خاک قند تولیدشده را به‌راحتی می‌توانید به قنادی‌ها بفروشید. در مورد میوه به‌طور میانگین هر ۱۰ کیلوگرم میوه، یک کیلوگرم چیپس میوه تولید می‌کند و سبزی پس از پاک شدن و گرفتن ساقه و گل‌ولای تقریباً به‌اندازه نصف حجم اولیه به شما محصول فرآوری شده می‌دهد، البته ضایعات میوه و سبزیجات نیز توسط دامداری‌ها و به‌عنوان خوراک دام خریداری می‌شوند. علاوه بر آن‌ها کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولید کود ارگانیک، مشتریان این ضایعات به شمار می‌آیند.

## محصولاتتان را اقتصادی بسته‌بندی کنید

برای بسته‌بندی محصولات تولیدشده باید به فروشندگان مواد پلاستیکی مراجعه کنید. با ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان می‌توانید نایلون مورد نیاز برای بسته‌بندی حدود ۱۰۰ تن را خریداری کنید. بسته‌های شما می‌توانند یک تا ۱۰ کیلوگرمی و حتی کمتر باشند. میزان حجم بسته‌بندی‌تان را باید به‌صورت اقتصادی برنامه‌ریزی کنید. برای شما دو مثال می‌آوریم.

در حال حاضر هر بسته ۴۰۰ گرمی قند خردشده در سوپرمارکت‌ها تقریباً ۳۸۰۰ تومان قیمت دارد. این قیمت برای بهترین کیفیت بسته‌بندی است اما اگر شما سود ۱۰۰ تومانی برای هر کیلوگرم قند برای خودتان در نظر بگیرید و تقریباً معادل این سود را به عامل توزیع یا سوپرمارکت‌ها بپردازید در نهایت قیمت یک بسته یک کیلوگرمی قند خردشده توسط شما حدود ۳۱۰۰ تا ۳۲۰۰ تومان می‌شود. با این حساب مشتریان زیادی ترجیح می‌دهند بیشتر از دو برابر بسته‌های ۴۰۰ گرمی قند بخردند اما برای بسته‌بندی شیک‌تر آن‌همه پول ندهند.

در مورد بسته‌بندی میوه‌های خشک، حجم بسته‌بندی کوچک‌تر اقتصادی‌تر به نظر می‌رسد؛ زیرا قیمت یک کیلوگرم میوه خشک به‌طور میانگین ۶۰۰-۵۰۰ هزار تومان است. این قیمت می‌تواند محصولات شما را از سبد بسیاری از مشتریان خارج کند. پس بسته‌های کوچک‌تر و ارزان‌تر می‌تواند تعداد مشتریان زیادتری برایتان دست‌وپا کند.

## سودتان را حساب کنید

در حال حاضر هر کیلوگرم قند در کارخانه بین ۲۱۰۰ تا ۲۵۰۰ تومان قیمت دارد. برای تهیه یک‌تن قند تقریباً به ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان سرمایه نیاز دارید. اگر میزان ضایعات یک‌تن را از این مبلغ کم کنیم هر کیلوگرم قند خردشده برای خودتان حدود ۲۸۵۰ تومان تمام می‌شود.

با توجه به فضای رقابتی موجود در بازار ۱۰۰ تومان سود برای هر کیلوگرم قند خردشده، سود مناسبی برایتان به حساب می‌آید. با این حساب اگر شما ۵ ساعت در روز وقت بگذارید و یک‌تن قند را خرد و بسته‌بندی کنید سود هرماهتان حدود ۲ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان خواهد بود. در مورد چیپس میوه، اگر حداقل قیمت یک کیلوگرم سیب را ۱۶۰۰ تومان در نظر بگیریم ۱۰ کیلوگرم آن معادل ۱۶ هزار تومان هزینه دارد. به‌عبارت‌دیگر یک کیلوگرم چیپس میوه ۱۶ هزار تومان برای شما هزینه‌بردار است (به‌جز هزینه انرژی و حمل‌ونقل) قیمت عرضه یک کیلوگرم چیپس سیب ۵۰ هزار تومان است. با این دسته از محاسبات میزان سود و حساب‌وکتاب‌هایتان را انجام دهید.

## چگونه محصولاتتان را بفروشیم؟

قبل از این‌که به فکر فروش بیفتید به یک نکته مهم توجه کنید: سعی کنید قبل از تولید، سفارش بگیرید. این نکته به‌ویژه برای تولیدکنندگان مواد فسادپذیرتر مثل سبزی خردشده یا چیپس میوه اهمیت بیشتری دارد و اما فروش... برای فروش چند راه‌حل دارید. مهم‌ترین گزینه، مذاکره با رستوران‌ها، فست‌فودها و سوپرمارکت‌های محله خودتان است.

گزینه بعدی فروش اینترنتی است. با ایجاد صفحات شخصی می‌توانید برای فروش محصولاتتان تبلیغ کنید یا می‌توانید با نصب چند آگهی در خیابان محل زندگی‌تان کالاهای تولیدی‌تان را به‌صورت مستقیم عرضه کنید. در آگهی‌تان قیمت عرضه به‌صورت مستقیم را محور تبلیغتان قرار دهید تا هم‌محله‌ای‌هایتان ترغیب شوند به‌جای خرید از واسطه‌ها به‌صورت مستقیم از شما خرید کنند.

گزینه بعدی مراجعه به مراکزی است که می‌دانید مصرف‌کننده عمده هستند مثلاً برای قند، کافی‌شاپ‌ها، سفره‌سراها یا پاتوق‌های تفریحی که در محله‌تان وجود دارد و برای سبزی خردشده، رستوران‌ها، غذای‌خوری‌ها، ساندویچی‌ها، مهدهای کودک و مدارس که به بچه‌ها یک وعده‌غذا ارائه می‌دهند.

باوجود تمام رقاباتی که در بازار وجود دارد اگر شما کیفیت محصول و خدمات خودتان را ارتقاء دهید قول می‌دهم هیچ رقیبی برایتان وجود نخواهد آمد.

۷۰ ایده کسب و کار در منزل

## نتیجه‌گیری:

در این مقاله تلاش کردم به شما نشان دهم که چگونه می‌توان با روزی ۵ ساعت کار در منزل به یک درآمد میلیونی در ماه برسیم. این ۳ ایده کسب و کار خانگی پولساز از آن ایده‌های پولساز هستند که می‌توانید با سرمایه کم و در منزل به راحتی آن‌ها را پیاده‌سازی و اجرا کنید. یادتون باشه تفاوت کارآفرینان موفق و افرادی که در رویای کارآفرینی هستند، در داشتن سرمایه نیست بلکه در تلاش و پشتکار آنهاست. پس همین حالا یکی از این ۳ ایده کار در منزل پولساز را انتخاب و پیاده‌سازی کنید.

★★★★★

امتیاز کاربران

★★★★★

امتیاز کل

★★★★☆

امتیاز کاربران: ۴.۲۶ (۴ رای)