

دراسة جدوى مشروع محل بيع خضار وفواكه

دراسة السوق وتحليل المنافسين:

- لا يمكن إنشاء مشروع دون مراعاة السوق وأحواله والمنافسين وحجم المنافسة في المنطقة محل إقامة المشروع.
- يعتبر هذا المشروع ذو سوق مفتوح، إذا المشروع يستهدف جميع الفئات العمرية، ويمكن انشاؤه في اي منطقة وبالتأكيد سينجح.
- وبالنسبة للمنافسين، فهم محلات الخضار والفواكه في نفس المنطقة، وأيضاً محلات السوبر ماركت الكبيرة التي تتوفر بها مختلف أنواع الخضار والفواكه.
- ينبغي أن تحدد كل هؤلاء المنافسين حتى تعرف المنتجات الأكثر طلباً ومبيعاً وانسب الاسعار وطرق العرض والتعبئة وغير ذلك حتى تتفوق عليهم.

موقع ومساحة مشروع محل خضار وفواكه:

- افضل المواقع لانشاء هذا المشروع هي المناطق السكنية والحيوية والشوارع الرئيسية، خاصة المناطق السكنية الراقية التي يعيش بها الطبقة فوق المتوسطة والغنية.
- يفضل انشاء المشروع في منطقة لا تكثر بها محلات الخضار والفواكه حتى تكون فرص نجاح المشروع الكبيرة.
- فضل عدم انشاء المشروع بالقرب من سوق يباع بها نفس منتجات المشروع.
- بالنسبة لمساحة المحل ينبغي ان تكون ١٥ متر مربع او اكثر مع توفير مساحة امامية.

متطلبات وتجهيزات فتح مشروع محل خضار وفواكه:

- طاوولات خشبية وصناديق خشبية او بلاستيكية.
- مكتب صغير وكرسی لادارة المحل.
- ميزان الكترونى.
- هاتف لتلقى طلبات اهل المنطقة.
- اكياس بلاستيك باحجام متوسطة وكبيرة.

- فضل توفر تلاجة بحجم كبير للحفاظ من التلف.
- تركيب مروحة سقف للتهوية.
- تركيب سيراميك للحوائط والارضيات بالنسبة للديكور.
- تركيب حوض وصنبور ماء داخل المحل.
- دفتر ورقي كبير.
- تاجير سيارة لنقل البضائع من الموردين.

كيفية الحصول على الخضار والفواكه (تحديد الموردين):

بضائع الخضروات والفواكه يتم الحصول عليها يوماً بيوم ولا تم تخزينها حتى لا تتلف.

فيتم الحصول على البضائع اليومية كل صباح باكر او بعد الفجر بقليل، ثم رص البضائع فى الصناديق وعلى الطاومات.

ويتم الحصول على البضائع من خلال اسواق الجملة او من اصحاب المحاصيل الزراعية، ويكون الاتفاق معهم على تجهيز انواع البضائع التى تحتاجها بالكميات التى تناسبك.

العمالة المطلوبة لمشروع بيع الخضار والفواكه:

يمكن الاعتماد في العمل بشكل كامل على صاحب المشروع فقط في حالة إذا كان المشروع صغيراً، ويتلخص عمله في:

- استقبال البضائع من تجار الجملة و رصها وترتيبها في المحل وفي منطقة العرض أمام المحل.
- تنظيف البضائع وتجريدها من التالف والفاسد حتى ال يظهر أمام الزبائن إلى المنتجات الصالحة فقط.
- تنظيف المحل وواجهته أكثر من مرة على مدار اليوم البيع للزبائن ومساعدتهم.
- استقبال طلبات العملاء هاتفياً وتوصيلها لمنازلهم .
- (تسجيل المصروفات والمبيعات في دفتر المحل) عمل محاسبي

تكلفة فتح مشروع محل خضار وفواكه:

- تكلفة إيجار المحل لمدة ال تقل عن ٦ أشهر، أو تكلفة شرائه في حالة القدرة على ذلك.
- (تكاليف البضائع) لمدة ال تقل عن ٦ أشهر
- تكاليف شراء المكتب والكرسي والطاومات والصناديق والثالجة والمراوح والميزان والدفتر والة الحاسبة والهاتف.
- (تكاليف تركيب السيراميك للمحل) اختياري.
- تكاليف ترخيص المشروع .
- تكاليف نقل البضائع من الموردين إلى المحل لمدة ال تقل عن ٦ أشهر.
- فواتير مياه وكهرباء وأجور عاملين لمدة ال تقل عن ٦ أشهر.

- بناء على حجم مناسب.
- مبلغ احتياطي للطوارئ يكون هذا المبلغ تقديرياً المشروع.

هذه التكاليف عبارة عن رأس مال المشروع، وأي مشروع حتى ينجح يجب نقدياً مستمراً أن يتوفر له.

يعني باختصار يجب أن يغطي رأس المال كافة المصروفات الدورية لمدة الـ ٦ أشهر ويفضل أن تكون لمدة عام كامل، ومن هذه المصروفات الدورية: الأجر والفواتير وتكاليف البضائع.

ترخيص مشروع محل خضار وفواكه وشروط فتحه

لترخيص المشروع تحتاج أن تتوفر لديك بعض المستندات

أصل وصورة البطاقة الشخصية.

عقد تمليك أو إيجار لمحل المشروع، ويكون مسجلاً في الشهر العقاري.

إيصال كهرباء أو مياه أو غاز للمحل.

ثم بعد ذلك تقوم باستخراج سجل تجاري وبطاقة ضريبية للمشروع، كما يجب أن تسأل في البلدية أو الجهات المختصة أو أصحاب المحلات في المنطقة عن كيفية ترخيص المحل الخاص بك

التسويق لمشروع محل فواكه وخضروات:

مشروع محل بيع الخضار والفواكه من المشروعات التي تحتاج إلى خطط تسويقية أو تخصيص موظف للتسويق

فإليك ٣ أمور رئيسية في الجانب التسويقي للمشروع

اختيار موقع المشروع .

معاملة الزبائن بشكل النقي واحترامهم ومساعدتهم .

السماحة في البيع .

هذه الامور وحدها كفيلة بجعل مشروعك يتفوق على أي منافس في نفس المنطقة، والى تظن أن أصحاب المحلات المنافسة يستطيعون تنفيذ هذه الأمور الثلاثة فالامر الثالث وحده يندر أن يطبقه أصحاب المحلات التجارية

وهذا بالطبع مع مراعاة جودة المنتجات، ويمكن طباعة أوراق دعائية وتوزيعها في المنطقة على المارة وفي المناطق المجاورة.