

## دراسة جدوى مشروع محل خضار وفواكه pdf

### موقع مشروع محل خضار وفواكه

اختيار المكان الحيوي من أبرز العوامل التي يُعول عليها في نجاح المشروع من عدمه، فعلى محل الخضار والفواكه أن يتواجد في مكان مأهول بالسكان، لتتردد عليه الحركة المُستمرة.

- ربما يكون اختيار موقعه على طريق رئيسي أفضل.
- مع مراعاة أن يكون بمنأى عن أسواق بيع الخضراوات والفواكه العامة، والتي تُعرف بجذب المُستهلكين بصورة أكبر من المحال الأخرى، بالنظر إلى أن أسعارها أرخص.
- كما يُراعى أن يكون في المناطق الراقية أكثر من الشعبية، لأنَّ السكان في الأولى يُفضلون الشراء من المحلات المستقلة، على النقيض من المناطق الريفية أو الشعبية التي يُفضل سكانها الذهاب إلى الأسواق.

### متطلبات مشروع محل خضار وفواكه

وفقًا لطبيعة نشاط أي من المشاريع التجارية هناك بعض التجهيزات التي على صاحب المشروع وضعها في عين اعتباره حتى لا يُفاجأ بالتكلفة الكليّة.

- يجب ألا تقل مساحة المحل عن 75 متر ليستوعب أكبر قدر من السلع.
- يُمكن تخصيص مكتب لإدارة العمل، للحسابات وما شابه.
- مع ضرورة توافر عداد كهربائي، لأنه من شروط استخراج الترخيص الأساسية.
- توثيق عقد المحل في الشهر العقاري لترخيصه لضمان حقوق صاحب المشروع.
- يحتاج المشروع أيضًا إلى أعمال للترميم وبعض الأبواب ورسم الواجهة.
- هناك من يُفضلون تركيب التكييف للتهوية، رغم أنه اختيار لا يُشترط تنفيذه.
- يتطلب المحل أيضًا وضع لافتة مضيئة على واجهته بها الاسم.

### المعدات المطلوب توفيرها في محل الخضار والفواكه

عند إعداد دراسة جدوى مشروع محل خضار وفواكه pdf غنى عن البيان أنها تتضمن تلك الأدوات الرئيسية التي لا يعمل المحل دون توافرها.

سيارة نقل	لنقل البضائع من السوق إلى المحل.
طابعة	لطباعة الوزن والسعر والاسم على السلع.
مكتب	يكون مُخصصًا لمدير المشروع.
كراسي	عند انتظار الزبائن.
ثلاجة تبريد	لحفظ المنتجات من التلف.

ماكينة دفع إلكترونية	لمن لا يدفعون نقدًا.
رفوف خشبية	لعرض السلع بشكل منتظم مرتب.
ماكينة تغليف	لتغليف السلع.
ماكينة فواتير	لإصدار فاتورة دفع.
ميزان	لوزن السلع بدقة.
إطفاء الحريق	لحالات الطوارئ.

### تكلفة محل خضار وفواكه

من الجدير بالذكر أنّ محل الخضراوات والفاكهة لا يحتاج إلى رأس مال كبير في البداية، وبعد ذلك يُمكن توسعة المشروع بمبالغ كبيرة، لضمان تحقيق أكبر نسبة من الأرباح.

إيجار المكان (بمساحة 75 متر على الأقل)	من 350 إلى 450 دولار شهريًا.
العمالة	تُحدد وفقًا لأعدادهم والاتفاق معهم، وطبيعة المهام.
البضائع	تُحدد تكلفتها وفقًا لسوق الجملة والأصناف المرغوب شرائها.
الأدوات	سيارة النقل تبلغ تكلفتها 4500 دولار. الطابعة تبدأ من 210 دولار. ماكينة الدفع والفواتير من 360 دولار. المكتب والكراسي من تكلفة 250 دولار. الأدوات الأخرى يُخصص لها تكلفة على الأقل 1250 دولار.

### العمالة المطلوبة في محل الخضار والفاكهة

لا يُشترط أن يتضمن المحل عدد كبير من العمالة إلا إن كان كبيرًا، حيث يكفي 3 من العمال في البداية، وما إن كانت حركة الشراء أعلى يُمكن الاستعانة بعمال آخرين.. كما يعتمد البعض على تقسيم المهام.

- يقوم بعض العمال ببيع الخضار والفواكه.
- آخر يقوم بالتنظيف والتنظيم للسلع.
- كما يُمكن أن يقوم آخر بمساعدة الزبائن على شراء ما يحتاجونه.
- ناهيك عن من يهتم بالميزان لحساب الزبائن.
- آخر يقوم بإيصال البضائع إلى سيارتهم الخاصة وهكذا.

## إرشادات فتح محل خضار وفواكه

حتى يكون محل الخضار والفاكهة أفضل مشروع يُحقق الكثير من الربح على صاحبه أن يتبع بعض الإرشادات المأخوذة من تجارب السابقين.

- إضافة بعض الخدمات على غرار التوصيل إلى المنازل بصورة مجانية من الأمور التي تزيد من الأرباح في ظل تفضيل كثير من المستهلكين الراحة في المنزل عوضاً عن الشراء بأنفسهم.
- الابتعاد عن البيع بالأجل؛ ضماناً لعدم خسارة الأموال.
- الحرص على بيع المنتجات الطازجة، بمراعاة الجودة كسبب أول في جذب المستهلكين.
- ناهيك عن ضرورة عدم المغالاة في الأسعار، فيكون كل منتج بسعر مناسب.
- توفير المنتجات الأكثر طلباً واحتياجاً من قبل المستهلكين، الأمر الذي يحتاج من صاحب المشروع دراية كبيرة بأسعار السوق ومتطلباته.
- التخلص من المنتجات التي تعرضت إلى التلف أولاً بأول، وعدم بيعها وسط المنتجات الأخرى.
- تجنب الغش في البيع والميزان؛ حرصاً على كسب ثقة المستهلكين.
- التعامل مع أفضل المزارع والتجار في شراء المنتجات منهم بالجملة.

## التسويق لمشروع محل الخضار والفواكه

من المعلوم أنّ التسويق لأي مشروع تجاري هو العامل الأهم في تحقيقه الأرباح المتوقعة، وعلى الرغم من أنه من أساسيات دراسة جدوى مشروع محل خضار وفواكه pdf إلا أنه في مثل ذلك المشروع لا يحتاج إلى مجهود كبير، فقط يعتمد على أنواع التسويق البسيطة.

- اختيار الموقع المناسب يُحقق نصف الأهداف التسويقية.
- البيع بأسعار مناسبة جاذبة للمستهلكين يُحقق جزء من أهداف التسويق.
- وضع عدد من اللافتات الإعلانية في المناطق القريبة من المحل بها اسم المشروع وأسهل وسيلة تواصل.
- طباعة كروت إعلانية للمحل وتوزيعها لكل عميل يأتي للشراء.
- كما يُمكن إنشاء صفحة باسم المشروع على مواقع التواصل الاجتماعي لجذب المزيد من المستهلكين.
- الاهتمام بالمظهر الخارجي للمحل يُعتبر من عوامل جذب المزيد من المستهلكين.

- التعامل الجيد مع الزبائن وتحقيق رغباتهم في الشراء بأريحية ولباقة له دور في عملية التسويق للمحل.
- استقبال الزبائن بابتسامة، وتنظيف المكان، وترتيب السلع.. كلها عوامل فعالة في إنجاح الخطة التسويقية.

### هل محل الخضار يحتاج إلى سجل تجاري؟

يتطلب أي مشروع تجاري تسجيل تجاري بصورة قانونية؛ لعدم ظهور أية مُشكلات في العمل، وهو ما يتطلب بعض الخطوات.

- الذهاب إلى مقر البلدية.
- معرفة شروط فتح الرخصة لإتمامها.
- الحصول على تصريح عمل.
- استخراج بطاقة ضريبية.

### عوامل نجاح مشروع محل الخضار والفواكه

بطبيعة الحال يكون اتباع دراسة جدوى مشروع محل خضار وفواكه pdf محكمة هي السبب وراء نجاح المشروع من عدمه، ناهيك عن بعض العوامل الأخرى.

- توفير وسيلة تواصل هاتفية مع إدارة المحل.
- اختيار اسم للمحل يكون أكثر صلة بنشاطه، ليكون سهل الحفظ ويستذكره العملاء بسهولة.
- التعامل الجيد مع الزبائن.
- اختيار المنطقة بعناية.
- الاستجابة لكافة المتطلبات المحتملة من الزبائن.
- العمل في وقت يستوعب أكبر عدد من الزبائن.
- العمل في العطلات وأوقات الأعياد.
- التركيز على الفواكه والخضراوات المحلية.
- التركيز على التنوع الشامل لكافة السلع والبضائع.
- التركيز على المنتجات الأكثر طلبًا.
- الإعلان عن المشروع بصورة مكثفة.
- تساوي الأسعار مع الأسواق أو تقل عنها قليلاً؛ لتحقيق مزايا تنافسية.
- الابتعاد عن الغش أو عدم الإلتقان في العمل.

## مزايا مشروع محل خضار وفواكه

لعلّ محلّ الخضار والفواكه يُعتبر من الخيارات المُثلى أمام من يرغبون في البدء بمشروع مُربح لأنه يُقدم الكثير من المزايا عوضًا عن المشاريع الأخرى.

- لا يحتاج المحل إلى الكثير من الموظفين والعمال؛ مما يُخفض من تكاليفه.
- يُعتبر من المشروعات السهلة التي يُمكن أن تحقق أرباحًا دون الحاجة إلى خبرات كبيرة في المجال، فقط تعلم فن التعامل مع الزبائن.
- لا يحتاج المشروع إلى مستوى تعليمي كبير.
- يُقدم منتجات ضرورية تُعتبر الأكثر استهلاكًا، فلا يُمكن الاستغناء عنها بأي شكل، وهو ما لا يجعله من المشاريع الموسمية التي تشهد رواجًا في أوقات معينة دون غيرها.
- لا يقتصر على فئات وشرائح معينة من العملاء، حيث يستهدف الجميع.