

دراسة جدوى مشروع
تعبئة وتغليف المواد
الغذائية



NOUÛ



NOUHA

يعتبر مشروع تعبئة وتغليف المواد الغذائية من أكثر المشروعات التجارية، التي حققت نجاح كبير في معظم البلدان، حيث أن المنتجات الغذائية منتجات ضرورية وليست تكميلية ولا يمكن الاستغناء عنها.

ويتميز هذا المشروع بالبساطة وسهولة التنفيذ، حيث أنه يقوم على أساس شراء المواد الغذائية من شركات الإنتاج أو المصانع الإنتاجية أو عن طريق تجار الجملة. وبعد ذلك يتم تعبئتها وتغليفها لإعادة توزيعها على المحلات، ومراكز البيع، والمتاجر، بأسعار نصف الجملة، والتي تكون بكل تأكيد أعلى من السعر الذي تم الشراء به. ويتميز هذا المشروع أيضاً بأنه لا يحتاج إلى تكاليف كبيرة للبدء به، كما أنه لا يحتاج إلى العديد من العمالة، ومن الممكن أن يتم تنفيذه في أي مكان صغير.



المتطلبات اللازمة للمشروع :

من الممكن أن يتم استخدام ماكينة أوتوماتيكية لتعبئة وتغليف المواد الغذائية كما أنه من الممكن أيضاً تعبئتها وتغليفها يدوياً، وفي هذه الحالة فإنه لا بد من توافر بعض المتطلبات والاحتياجات التي تمكن الفرد من ذلك، وتتمثل هذه المتطلبات في الآتي: ضرورة إحضار ماكينة تغليف البلاستيك. ضرورة إحضار ميزان إلكتروني. صناديق كرتونية حتى يتم استخدامها في وضع الأكياس بداخلها. إحضار جاروف وزن إستانليس. ماكينات ترقيم وهي التي تستخدم لتدوين تاريخ التعبئة على الأكياس. ضرورة توفير وسيلة نقل يتم استخدامها في عملية التوزيع ومن الممكن أن تكون تروسكل أو سيارة صغيرة.

كيفية اختيار نوع المواد الغذائية التي سوف يتم الإتجار بها :

يوجد أنواع كثيرة من المواد الغذائية التي يمكن الإتجار بها حيث أنه لا يمكن الاستغناء عن الكثير منها. ولكن لا بد أن تكون هذه المواد ذات استهلاك عالي، بهدف سهولة توزيعها، ومن أهم هذه المواد تلك المواد الجافة مثل الفول والعدس والأرز والمكرونة والشوفان والذرة والسكر والزيت والسمنة والدقيق. حيث أن هذه المواد تتميز بالطلب المتزايد عليها. ويتم الاتفاق مع بعض المصانع من أجل الحصول على هذه المواد، مثل مصانع المكرونة والأرز والدقيق. بالإضافة إلى أنه من الممكن أن يتم التواصل مع المزارعين مباشرة، والحصول على المواد الغذائية التي يقوموا بزراعتها، مثل الفول والعدس، وفي هذه الحالة يقوم المستثمر بتعبئة هذه المواد.



العمالة المطلوبة:

العمالة المطلوبة يتميز هذا المشروع، بأنه لا يتطلب الكثير من الأشخاص فمن الممكن أن يتم البدء بشخصين فقط، عامل يقوم بحمل البضائع وعامل آخر يقوم بتوزيع المواد على المتاجر والمحلات.



كيفية التسويق للمشروع: يتم التسويق للمواد الغذائية بعدة طرق تتمثل في الآتي:

- أولاً: التسويق المباشر للعملاء هذا التسويق يتم من خلال إرسال بعض من المندوبين لأصحاب المحلات التي تقوم ببيع المواد الغذائية، ويقوموا بعرض المنتجات عليهم ويتم الاتفاق بينهم على التعامل المستمر بينهما.

- ثانياً: التسويق عبر المواقع الإلكترونية تعد هذه الطريقة من أفضل الطرق التي تستخدم للتسويق حالياً، وذلك بسبب زيادة أعداد مستخدمي وسائل التواصل الاجتماعي والسوشيال ميديا بشكل كبير



مميزات مشروع تجارة المواد الغذائية:

هذا المشروع يتميز بأنه لا يحتاج إلى رأس مال كبير، فمن الممكن أن يتم البدء في المشروع برأس مال صغير كبداية للمشروع. هذا المشروع يتميز بأن نسبة الخسائر فيه 0%، حيث أن السلع الغذائية مطلوبة دائماً وباستمرار، فكل ما يتم شراؤه سوف يباع، ويستطيع صاحب المشروع أن يجمع منه أرباح كثيرة في وقت قليل. ويتميز هذا المشروع أيضاً بقلّة العمالة اللازمة له، فمن الممكن أن يقوم صاحب المشروع بإدارة المشروع وحده دون الاستعانة بأي عمالة خارجية. ويتميز أيضاً بسهولة توفير مكان لبدء المشروع، فمن الممكن أن يتم تنفيذ المشروع داخل المنزل في أي غرفة غير مستعملة.



عوامل نجاح المشروع:

لابد من القيام بعمل دراسة جيدة للسوق، واختيار أحسن السلع التي سوف يتم التعامل بها. يجب الاستعانة بموظفين ذوي خبرة ومحترفين في العمل. ضرورة التسويق الجيد للمنتجات لما له من دور كبير في جذب العملاء مما يؤدي إلى زيادة المبيعات. الإدارة السليمة للمشروع مما يمكنه من النجاح ويقيه من الفشل. لابد من اختيار أفضل الموردين الموثوق بهم للحصول على منتجات تتميز بالجودة والسعر. ضرورة متابعة المنافسين وأسعارهم وتحركاتهم، والتركيز على تقديم أفضل أداء يميزه عن منافسيه بهدف التميز والتفوق عليهم. ضرورة الحرص على جودة المنتجات المعبئة وتغليفها بعناية فائقة من أجل الحفاظ عليها من أي تلف محتمل. ضرورة العمل على كسب ثقة العملاء، وهذه الثقة تأتي من الالتزام التام بمواعيد التسليم المتفق عليها بين الطرفين.