

باکس اول: عنوان

صنایع بسته بندی خشکبار (برند نوژین)

باکس دوم: معرفی

بدن انسان برای دستیابی به سلامت جسمی و روانی و انجام فعالیت و اعمال حیاتی باید شرایط مناسب را برای خود فراهم کند؛ خشکبار یکی از این مواد غذایی است که می تواند به عنوان یک میان وعده انرژی بدن را به خوبی تأمین کرده و فرد را از خوردن تنقلات ناسالم که دارای مضرات زیادی است و سبب بیماری چاقی و عوارض دیگر آن می شود برحذر بدارد؛ با توجه به اهمیت این موضوع صنایع بسته بندی نوژین سعی دارد محصولات خشکبار بخصوص بسته را در بهترین بسته بندی و بدون واسطه به مشتریان خود در اقصی نقاط کشور عرضه نماید.

سوم: تیم ما

دکتر محمد یاری

دکتر مجید ملامحمدی راوری

نیازمندی های بازار:

خشکبار یکی از خوردنی های بسیار مقوی و خوشمزه می باشد. هر یک از مواد تشکیل دهنده آن از خواص بیشماری برخوردار می باشد. استفاده میزان مناسبی از آن به صورت روزانه می تواند بسیاری از مواد معدنی و پروتئینی بدن را تکمیل نماید. معمولاً از خشکبار در ایام خاصی از سال مانند عید نوروز، شب یلدا و ... استفاده می شود که این موضوع نشان از محبوبیت این خوراکی خوشمزه دارد. بنابراین نیاز به مصرف این ماده خوراکی در داخل و خارج از کشور کاملاً مشهود است.

راهکارهای ما:

حذف واسطه ها و دلالتان در زمینه بسته بندی و فروش انواع خشکبار

ارتباط مثبت و سازنده با انواع شرکت ها و ارگان ها در خصوص تامین نیازهای خشکباری آنها

حضور مستمر در شبکه های اجتماعی

فرآیند کسب و کار:

با توجه به اینکه خشکبار یک کالای واسطه ای است در نتیجه در مرحله اول تهیه محصول خشکبار با بهترین کیفیت و در مرحله بعد بسته بندی و سپس تبلیغات و بازاریابی و ثبت سفارش توسط مشتریان و در نهایت فروش و تحویل محصول خریداری شده توسط مشتری فرآیند این کسب و کار می باشد.

جریان درآمدی:

- ۱- بازاریابی و عرضه مستقیم محصولات کشاورزی به صورت فله
- ۲- بسته بندی انواع خشکبار در وزن و ابعاد مختلف با در نظر گرفتن نیاز مشتری در داخل و خارج از کشور
- ۳- حق العمل کاری در خصوص تهیه بسته و ارسال آن به مرکز پخش و عمده فروشان در سراسر کشور

تحلیل رقبا:

- ۱- با توجه به تنوع محصولات خشکباری رقبای زیادی در حوزه های تخصصی خشکبار به صورت جداگانه در حال فعالیت هستند، در نتیجه خشکبار نوژین تمرکزش را بر بازار هدف بسته گذاشته است.
- ۲- کیفیت عرضه محصولات خشکبار همچنین قیمت مناسب از سوی رقا با توجه به منطقه جغرافیایی تولسد خشکبار توانسته برای رقا مزیت رقابتی ایجاد کند و این مورد برای خشکبار نوژین که در منطقه وسیع تولید بسته در حال فعالیت است برای این شرکت مزیت رقابتی مناسبی را ایجاد کرده است.
- ۳- همچنین نفوذ در بازار توسط رقا از طریق تبلیغات و بسته بندی مناسب فضای رقابتی شدیدی را برای عرضه این محصولات به وجود آورده است.

اندازه بازار هدف:

خشکبار به خصوص بسته دارای بازار هدف داخل و خارج از کشور می باشد. با توجه به در پیش بودن جام جهانی قطعاً این بازار پتانسیل چند برابری برای حضور در عرصه جهانی را خواهد داشت. سالانه حدود ۴۰۰ هزار تن انواع خشکبار صادر و حدود ۸۰۰ هزار تن آن در کشور مصرف می شود که میزان سرانه مصرف خشکبار در ایران به ۱۰ کیلوگرم می رسد که حدود چهار برابر بیش از متوسط سرانه مصرف خشکبار در جهان است. سالانه ۳۶۰ هزار تن پسته، ۱۶۰ هزار تن بادام، ۲۳۰ هزار تن گردو، ۲۳۰ هزار تن کشمش، ۲۵ هزار تن فندق، ۲۲ هزار تن توت، ۴۴ هزار تن انجیر و ۱۸ هزار تن بادام زمینی به عنوان مهم ترین اقلام خشکباری در ایران تولید می شود، بازار این محصولات در شرایط مناسبی قرار دارد.

اطلاعات مالی کسب و کار:

با توجه به متغیر بودن قیمت محصولات کشاورزی همچنین سرمازده گی اوایل سال جدید محصول پسته و فروش محصولات کشاورزی توسط فوشارگان به صورت نقد؛ از سوی دیگر جهت صادرات این محصول نیاز به نقدینگی در حدود ۳۰ میلیارد ریال می باشد تا بتوان در فصل برداشت محصولات کشاورزی بخصوص پسته بتوان از نقدینگی لازم جهت خرید محصول برخوردار باشیم.

مدل همکاری با واحد دانشگاه:

طبق توافق با واحد ۲۰ درصد از سود این ایده به واحد اختصاص خواهد یافت.

مجوزهای کسب شده:

در مرحله نخست کسب مجوز کسب و کارهای خانگی از اداره جهاد کشاورزی و در مراحل بعد جهت صادرات این محصول نیاز به کسب مجوز سیب سلامت از وزارت بهداشت و درمان و آموزش پزشکی خواهیم داشت.

راه های ارتباطی:

طراحی اپلیکیشن

سایت اینترنتی

شبکه های اجتماعی بالاخص اینستاگرام، تلگرام، واتس آپ تجاری

تلفن همراه و ثابت