

دراسة جدوى مبدئية لمشروع محل عطارة

يُمكن أن يُكتب لمشروع محل العطارة النجاح بفضل بعض المزايا التي يُحقِّقها في جذب المزيد من العملاء وهو ما يضمن زيادة المبيعات والربحية، لاسيما في ظل وجود الكثير من الطرق المستحدثة في صناعة أنواع جديدة ومبتكرة من العطارة والتوابل، فالعطارة كانت ولا زالت من المشروعات الأكثر نجاحًا في مختلف البلدان.

هل مشروع محل عطارة مربح؟

يعتبر مشروع محل العطارة من أبرز المشروعات الرابحة لاسيما في سوق العمل السعودي، لأنه يمتاز بما يلي:

- تزايد الطلب على التوابل والبهارات، وهو ما يجعل هناك حركة استهلاك ملحوظة تزيد من المبيعات.
- عدم وجود محلات عطارة متخصصة في مختلف التوابل والخلطات، وهو ما يجعل هناك قلة في التنافسية في السوق السعودي، بخلاف السوق المصري الذي تكثُر فيه المنافسة.

خطوات إنشاء محل عطارة

1. إعداد دراسة جدوى للمشروع.
2. استخراج الرخصة.
3. اختيار المكان المناسب.
4. تجهيز المحل.
5. شراء البضائع.
6. التسويق للمحل.

اختيار موقع مشروع محل عطارة

- الموقع المناسب للمشروع يُسهم في نجاحه، ما إن كان حيويًا قادرًا على جذب مزيد من الزوار.
- يجب الاهتمام بالأماكن التي يكثر فيها المارة، بالقرب من الأسواق وفي محيط المحلات التجارية والمطاعم.
- اختيار مساحة مناسبة لتشمل مختلف أنواع المنتجات المباعة وتكون على قدر من التنظيم والترتيب، ولا يفضل أن تقل عن 30 متر مربع.

تكلفة مشروع محل عطارة

- حسب حجم المحل ونوع المنتجات المباعة تختلف التكلفة.
- التكلفة التقديرية تتراوح من 100 إلى 200 ألف ريال سعودي ك رأس مال مبدئي.

متطلبات فتح مشروع محل عطارة

- اختيار 2 من العمالة في البداية، على أن يكونا من ذوي الخبرة في المجال.
- توفير إضاءة قوية في المحل.
- شراء أكياس كبيرة الحجم.
- إحضار آلة التعبئة والتغليف.
- إحضار أكثر من ميزان للوزن، بالإضافة إلى مكابيل.

- توفير جرادل خشبية لعرض المنتجات السائبة.
- إرفاق لوحة محل كبيرة للواجهة.
- إحضار أكياس ورقية مطبوع عليها اسم ورقم التواصل مع المحل.
- توفير هاتف للتواصل.
- مكتب صغير وكروسي لمدير المحل.
- شراء جهاز كاشير للحسابات.
- توفير أدوات تعبئة يدوية.
- توفير ميزان حساس لوزن الكميات الصغيرة بدقة.
- ينبغي توفير عدة أرفف خشبية متنوعة، ليكون كل رف أو درج به نوع من المنتجات.
- استخراج مستندات ترخيص المحل من بينها السجل التجاري والبطاقة الضريبية.

منتجات محل العطارة

- التوابل المجففة والبذور.
- المكسرات بأنواعها.
- العسل بأنواعه.
- الزيوت الطبيعية.
- الحبوب (الأرز، العدس، الفول..).
- الأعشاب الطبية (النعناع، البابونج..).
- الخامات المستخدمة في المشروبات مثل مسحوق البرتقال.
- كل أنواع البقوليات.
- أنواع من الشوكولاتة والمكسرات المستوردة.
- أنواع من حبوب البن.
- البهارات والتوابل بمختلف أنواعها، والتي تُستخدم بكثرة في المطابخ العربية.
- الخلطات المستخدمة في التجميل مثل جل الصبار والكريمات ودم الغزال والحناء والدلكة.
- توفير قسم للعطور (البخور، العود، الفل والياسمين).
- المنتجات الجاهزة مثل خلطات الكفتة والحواشي وغيرها.
- علب السمن بأنواعها.
- الدقيق والبقوليات المغلفة.
- الطحينة.
- الأعلاف الحيوانية.

كيفية الحصول على منتجات العطارة

- يمكن التعامل مع متاجر العطارة الكبيرة التي تبيع بسعر الجملة وتقوم بالتوريد للمحلات الناشئة.
- يتحقق الربح من خلال بيع المنتجات بسعر التجزئة للعملاء، فيكون هناك فارق سعري ملحوظ بين سعر الجملة والتجزئة.

آليات التسويق لمشروع محل عطارة

- الحرص على إطلاق عروض ترويجية للمحل بين الفينة والأخرى.
- اتباع طرق الإعلان عن المنتجات بشكل مباشر أو عبر وسائل التسويق الرقمي، من خلال منصات التواصل الاجتماعي والإعلانات المبوبة.
- التسويق من خلال طباعة كروت خاصة بالمحل وتوزيعها على المارة والعملاء.
- تصميم لافتة لواجهة المحل على قدر من التميز، تستطيع من خلالها التعبير عن هوية النشاط التجاري.
- الاهتمام بإطلاق عروض خاصة في مختلف المناسبات خاصة في شهر رمضان؛ والذي تكثر فيه الطلب على أنواع التوابل والبهارات.

نصائح نجاح مشروع محل عطارة

- إعداد دراسة جدوى متقنة قبل تنفيذ المشروع؛ للتحقق من عوامل نجاحه والتغلب على مسببات الخسارة.
- اختيار التوابل والبهارات بعناية لضمان جودتها، وكسب ثقة العملاء والحفاظ على ديمومتهم.
- تنوع المنتجات قدر الاستطاعة تلبية لاحتياجات مختلف العملاء.
- تسعير المنتجات بشكل مرضي للعملاء دون مغالاة؛ لخلق ميزة تنافسية.
- توفير خدمة عملاء متجاوبة ومتعاونة.
- تجديد المحل بصورة مستمرة وتطويره لتقديم أفضل منتجات جديدة للزوار.
- الحرص على توفير المنتجات الأكثر مبيعاً، والتي تحظى بطلب كبير من العملاء، وهو ما يتطلب تحليل ودراسة السوق جيداً.
- يُفضل البدء برأس مال صغير، ثم التوسع مع الوقت بناءً على حجم المبيعات ومدى الطلب من العملاء.
- الاهتمام بطريقة عرض المنتجات، من خلال اتباع طرق الترتيب والتنظيم وجذب العملاء بمجرد النظر إلى المحل.
- عدم تخزين التوابل والبهارات وغيرها من منتجات العطارة بصورة غير جيدة، حتى لا تكون عرضة للتلف.
- الحرص على اختيار عمالة على قدر من الخبرة في مجال العطارة، لاسيما في إعداد الوصفات والخلطات التي يطلبها الزوار؛ مع احترافية التواصل مع العميل لضمان استمراريته.
- الرد على إجابات الزوار حول كل نوع جديد من منتجات العطارة وفوائده؛ ليدرك العميل أن المحل على دراية وخبرة، فيثق في مشورته.
- الاهتمام بالتعبئة والتغليف، فهي أكثر الأمور الهامة التي يلتفت إليها مشتركو التوابل.
- التعامل مع تجار التجزئة والمحلات الصغيرة، من خلال بيع كميات مختلفة من المنتجات لهم بأسعار مميزة.
- إتاحة خدمة التوصيل حتى باب المنزل، لجذب المزيد من العملاء من أماكن بعيدة.
- كما يجب الحرص على التعامل مع المطاعم والفنادق لتزويدهم بمنتجات العطارة بأسعار تنافسية، والتعامل مع مراكز التجميل التي تعتمد على إعداد خلطات طبيعية.

عيوب مشروع محل العطاراة

- سهولة تلف المنتجات، ويُمكن التغلب على تلك المشكلة من خلال اتباع تعليمات تخزين كل نوع على حدى لعدم تلفه بسهولة.
- تنوع أصناف المنتجات، حيث تكمن المشكلة في حصر كمية التوابل والبهارات التي يُمكن بيعها، وهو ما يتطلب البحث والتقصي ومعرفة معلومات عن كل نوع.