

مشروع تجارة وبيع خردوات

يُعد مشروع تجارة وبيع الخردوات من المشروعات الربحية الرائجة، حيث يُمكن تنفيذه في المدن والمناطق الريفية، ولا يحتاج إلى رأس مال كبير للبدء في تنفيذه، الأمر الذي يجعله خيارًا مثاليًا لكثير من الشباب الراغبين في العمل الحر والبدء في مشروع استثماري مربح.

دراسة جدوى مشروع تجارة الخردوات

إنَّ دراسة الجدوى هي خطة العمل التي تُوضح آلية عمل المشروع والوقوف على مختلف جوانبه، لتجعل المشروع أقرب إلى النجاح والربح، وتأتي عناصرها على النحو التالي:

أولاً: موقع مشروع تجارة الخردوات

- من الضروري أن يتم اختيار مكان المشروع في منطقة حيوية، سواء كان في الريف أو المدينة أو أي من الأماكن الشعبية، فقط ينبغي أن تكون منطقة مأهولة بالسكان.
- يُفضل اختيار منطقة ليس بها محلات خردوات منافسة.
- كما يكون من الأفضل اختيار موقع تجاري يذخر بوجود عدد من الأسواق التجارية والمحلات المتنوعة.
- مساحة المشروع لا يُفترض أن تقل عن 40 متر مربع على أقل تقدير.
- من الهام توفير مخزن إضافي للمشروع بمساحة 50 متر مربع.

ثانياً: عمالة مشروع الخردوات

- حجم العمالة يتناسب تناسباً طردي مع حجم المشروع.
- يُمكن أن يبدأ مشروع الخردوات ببيع واحد خبير في البيع والشراء.
- مع زيادة المبيعات وعدد العملاء يُمكن إضافة عامل آخر.
- في حالة وجود مخزن ينبغي توفير وظيفة أمين المخزن.
- بالإضافة إلى ضرورة وجود موظف الحسابات، الذي يُمكن أن يكون مدير المشروع نفسه.
- من الأخرى أن يكون العمالة على علم بالمهارات التسويقية لجذب العملاء، ناهيك عن ضرورة الوعي الكافي حول استخدام المنتجات.

ثالثاً: تراخيص مشروع الخردوات

- أي مشروع تجاري ينبغي أن يكون مرخصاً حتى يكون عمله في إطار قانوني دون التعرض إلى أي من الغرامات أو المخالفات.
- يحتاج مشروع الخردوات إلى ترخيص للمحل وفقاً للدولة محل الإنشاء وهي رخصة النشاط التجاري، إلى جانب البطاقة الضريبية.

رابعاً: السلع المباعة في محل الخردوات

- ولاعات.
- وسائل وأغطية أثاث.
- الورق.

- . النظارات الواقية.
- . المنظفات والمماسح.
- . مناشير .
- . مناشف صغيرة.
- . ملقطات صغيرة.
- . ملاعق وشوك وسكاكين.
- . الملابس البالية.
- . مقصات متنوعة.
- . مقالي صغيرة.
- . المقابس وأجهزة الإضاءة.
- . المفكات.
- . المعطرات المنزلية.
- . معطرات السيارة.
- . مطارق.
- . المضخات.
- . مصابيح زخرفية.
- . مصابيح LED.
- . مستلزمات النظافة الشخصية.
- . المراحيض، والأحواض.
- . محافظ جلدية.
- . قطع سجاد صغير.
- . قطع الأثاث القديمة.
- . فتاحات زجاجات وعلب.
- . صناديق تخزين صغيرة.
- . الصنابير.
- . شموع الزينة.
- . شرائط الساتان.
- . الشبك، والقواعد.
- . السيليكون.
- . سجاد حمام.
- . الستائر وأدوات التثبيت.

- . ساعات يد.
- . ساعات حائط صغيرة.
- . الزيوت والفلاتر.
- . زخارف حائط.
- . الدهانات.
- . الخردوات المعدنية.
- . حقائب تخزين.
- . حاويات تنظيم.
- . التابلوهات.
- . البلاستيك.
- . بكر الخيط.
- . البطاريات.
- . بطاريات للأجهزة المنزلية.
- . أواني تخزين الطعام.
- . أنواع من المسامير.
- . الأنابيب المرنة.
- . الأنابيب (السياكة).
- . الألواح الخشبية.
- . إكسسوارات متنوعة.
- . أقنعة الغبار.
- . أطباق وأكواب.
- . إطارات صور.
- . الأشياء القابلة لإعادة التدوير.
- . الأسمنت، الحديد، الخرسانة.
- . الأسمدة.
- . الأساتك.
- . الأزرار.
- . أدوات قياس.
- . أدوات قطع.
- . الأدوات المنزلية القديمة.
- . الأدوات اللازمة للترميم.

- الأدوات الزراعية.
- الأجهزة الكهربائية المستعملة.
- الأجهزة الإلكترونية المستعملة.
- الإبر.

خامساً: تجهيزات محل الخردوات

- يجب توفير مكتب وكُرسي لمدير المكان.
- بالإضافة إلى توفير مكيف هواء إن لم يوجد منفذ كافي للتهوية.
- لمزيد من الأمان، ينبغي توفير كاميرات مراقبة داخل وخارج المكان.
- حتى يسهل تنظيف الأرضية، من الأفضل أن تكون من السيراميك.
- إتاحة إضاءة قوية في المحل.
- يُفضل دهن الحوائط بألوان حيادية غير مزعجة.
- يتطلب المحل توفير أرفف معدنية وخشبية وأدراج متعددة لتنظيم السلع في أماكن محددة، وهو ما يجعل المحل أكثر تنظيماً.
- توفير عدد من الصناديق الصغيرة لتنظيم المنتجات.
- إتاحة عربات صغيرة للعملاء لحمل المنتجات إن لزم الأمر.
- استخدام لوحات صغيرة لتوضيح أسعار المنتجات.
- وجود أجهزة إنذار للحماية.
- توفير ميزان للسعر وآخر للوزن لمزيد من الدقة.

سادساً: تكلفة مشروع تجارة الخردوات

- تكون التكلفة تقريبية اعتباراً ببعض العوامل منها الموقع ومدى تنوع المنتجات وغيرها.
- رأس مال المشروع إن كان بمواصفات جيدة لا يقل عن 60 ألف ريال سعودي.
- التكلفة الشهرية "النفقات" في المشروع يُمكن أن تصل إلى 6 آلاف ريال سعودي.
- تشمل التكلفة (إيجار المحل، تجهيز المحل، شراء المنتجات، ميزانية الحملة التسويقية، تكلفة التراخيص والضرائب، إلى جانب أجور العمالة وفواتير المياه والكهرباء).
- من الجدير بالذكر أنه يتم احتساب الأرباح من خلال طرح الإيرادات من التكاليف، ليظهر الربح الصافي الشهري بعد خصم المصروفات العامة.

آلية التسويق لمحل الخردوات

- يُمكن الاعتماد على التسويق الرقمي من خلال إنشاء صفحة للمشروع على الفيس بوك للترويج لمنتجاته عبر نشر صورها.
- كما يُمكن عند التوسع إنشاء موقع إلكتروني للمشروع لمزيد من الثقة مع العملاء.
- من أبرز آليات التسويق لأي من المشروعات الحديثة إطلاق عروض وتخفيضات مغرية لا تتواجد في مكان آخر لدى المنافسين.

- يُمكن جذب العملاء عبر تقديم المكافآت، وهو ما يُعرف باسم برنامج الولاء؛ لضمان تكوين قاعدة من العملاء الدائمين.
- كما يُمكن الاعتماد في التسويق على توزيع الإعلانات المكتوبة للترويج للمشروع عند المارة وفي الأماكن المحيطة.
- من الضروري أيضًا تصميم كارت للمحل، به اسم المحل وأرقام التواصل، وتوزيعه على العملاء.
- توجد ميزة الإعلانات الممولة، والتي يتم إطلاقها على منصات التواصل الاجتماعي لجذب أكبر عدد من العملاء من خلالها.
- ينبغي التسويق عبر البريد الإلكتروني، من خلال معرفة آراء العملاء الجريبيين عن المنتجات ومستوى المحل بشكل عام، حيث يُساعد تقييمهم في تحسين الخدمة.
- من بين طرق التسويق التي لا يجب التغافل عنها، اختيار اسم تجاري بكلمات جذابة تُعبر عن هوية المحل وتجذب العملاء للتجربة.
- توفير خدمة توصيل تابعة للمحل يُعتبر من الطرق التسويقية له، حيث يتناسب مع العملاء غير الراغبين في بذل الوقت والجهد، ناهيك عن توسع نطاق المحل ليصل إلى عملاء في أماكن بعيدة.
- يُمكن توفير ميزة البيع بالتجزئة إلى جانب البيع بالجملة؛ سعياً لإرضاء أكبر قدر من العملاء.

عوامل نجاح مشروع تجارة الخردوات

- إعداد دراسة جدوى متقنة ودقيقة يُعتبر من أبرز عوامل نجاح أي من المشروعات، بل وتحقيق مزايا تنافسية عن المنافسين المباشرين في المجال.
- ينبغي البحث عن عدة طرق مبتكرة في التعامل مع العملاء والخدمات المُقدمة لهم؛ لمزيد من التميز.
- ضرورة توفير عامل التنوع في المنتجات، فتكون شاملة لمختلف الاحتياجات.
- إدارة التكاليف الخاصة بالمشروع بصورة جيدة؛ لتحقيق موازنة مناسبة في الأرباح.
- عدم المغالاة في تسعير المنتجات، وهو ما يضمن الربح وفي ذات الوقت يُكوّن قاعدة كبيرة من العملاء.
- الاهتمام بالجمع بين التسويق المباشر والتسويق الرقمي للمحل، لجذب مزيد من العملاء الجدد.
- ضمان جودة المنتج قبل طرحه للعميل، والتحقق من مطابقته للمواصفات، وهو ما يُعزز من ثقة العملاء في المحل.
- القيام بدراسة السوق والمنافسين قبل البدء في تنفيذ المشروع هو خطوة عامة لتعزيز نجاحه في العمل.
- ناهيك عن ضرورة البحث عن أكثر السلع طلبًا في مجال الخردوات، لتوفيرها على الدوام.
- عادةً يكون التدرج في المبيعات من عوامل نجاح المحل، حيث يُمكن تجربة البيع للورش الصغيرة بدلاً من أن يقتصر عمل المحل على البيع المباشر للعملاء.

مميزات فتح محل خردوات

- يُعتبر من الفرص الاستثمارية الراجعة لصغار المستثمرين.
- لا يحتاج إلى رأس مال كبير عند البدء.
- يُلبّي احتياجات مجموعة كبيرة من العملاء سواء محدودي أو متوسطي الدخل.
- توجد تنافسية سعرية لمختلف الخردوات المباعة.
- يستهدف المحل مجموعة واسعة من العملاء على منتجاته.
- أغلب المنتجات ليس لها تاريخ صلاحية محدد، فيتخلص المشروع من خطورة تلف المنتجات.

