

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



مؤسسہ کار و مائتین اجتماعی

۳۶۴

تولید شربت، ترشجات

شوريجات

۱۳۹۰

تولید شربت، ترشیجات، شوربیجات / تدوین و تنظیم سازمان همیاری اشتغال
دانش آموختگان (جهاد دانشگاهی)

تهران: مؤسسه کار و تأمین اجتماعی، ۱۳۹۰

۶۴ ص. - مصور (بخشی رنگی)، جدول.

مؤسسه کار و تأمین اجتماعی؛ ۳۶۴

۱۵۰۰۰ ریال: ۳-۱۲-۲۴۲-۶۰۰-۹۷۸

فیفا

کسب و کار خانگی - آشپزی ایرانی - ترشی ها - شربت ها

سازمان همیاری اشتغال دانش آموختگان

مؤسسه کار و تأمین اجتماعی

HD ۶۲/۳۸/ت۸۷۶ ۱۳۹۰

۲۴۷۰۹۴۱

۶۵۸/۷۸۲



عنوان کتاب: تولید شربت، ترشیجات، شوربیجات

تدوین و تنظیم: سازمان همیاری اشتغال دانش آموختگان (جهاد دانشگاهی)

صاحب امتیاز: مؤسسه کار و تأمین اجتماعی

لیتوگرافی چاپ و صحافی: سازمان چاپ و انتشارات

شابک: ۳-۱۲-۲۴۲-۶۰۰-۹۷۸

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۵۰۰۰ ریال

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۰

www.Lssi.ir

سایت مؤسسه کار و تأمین اجتماعی:

هرگونه بهره‌برداری و نقل قول مطالب، منوط به اجازه کتبی از مؤسسه کار و تأمین اجتماعی می‌باشد.

مؤسسه کار و تأمین اجتماعی: تهران، خیابان پاسداران، ابتدای اختیاریه جنوبی، کوچه آزاده، پلاک ۵

دورنگار: ۲۲۵۸۹۸۹۱

تلفن: ۲۲۵۶۲۷۳۳

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۱
مقدمه.....	۵
فرآیند تولید و ارائه خدمات.....	۱۰
امکانات و تجهیزات مورد نیاز.....	۴۰
نیروی انسانی مورد نیاز.....	۴۲
سرمایه مورد نیاز.....	۴۳
تخصص و مهارت‌های مورد نیاز.....	۴۴
وضعیت بازار تولیدات.....	۴۵
شیوه بازاریابی و معرفی محصولات.....	۴۶
مخاطرات و آفت‌های این شغل و نحوه پیشگیری آنها.....	۵۷
توصیه‌هایی برای بهبود و توسعه شغلی.....	۵۹
سازمان‌ها و مراکزی که با این شغل مرتبط هستند.....	۶۳
معرفی مشاغل مرتبط و مکمل.....	۶۳
معرفی منابع آموزشی و تخصصی مورد نیاز.....	۶۴

پیشگفتار

در دنیای امروز که توسعه پایدار و کاهش فقر و محرومیت، دغدغهٔ کلیه دولت‌هاست نقش سیاست‌های اقتصادی در توسعه اشتغال پرنرنگتر می‌نماید. چرا که اشتغال و بیکاری به عنوان شاخصی مهم برای ارزیابی سیاست‌های کلان کشورها محسوب می‌شود. از این رو دولت‌ها می‌کوشند تا به طرق مختلف نرخ بیکاری را کاهش دهند. یکی از این راه‌ها توسعه مشاغل کوچک و متوسط به طور عام و توسعه مشاغل خانگی به طور خاص است که افزایش درآمد و ثروت جامعه را بدنبال دارد. زیرا هر قدر سطح اقتصاد خانوار در جریان اقتصادی کشور بهبود یابد، به همان میزان اقتصاد جامعه نیز رشد پیدا می‌کند، از سوی دیگر خویش‌فرمایی و یا کار در محیط خانه یکی از الگوهای اشتغال در هزاره سوم است که به مدد نرم‌افزارها و شبکه‌های ارتباطی و اطلاعاتی، شرایطی را فراهم آورده که می‌توان قرن حاضر را قرن توسعه و رونق مشاغل خانگی دانست.

کسب و کار خانگی هم اکنون با بهره‌برداری از امتیازاتی چون توسعه دانش و گسترش فناوری ارتباطات و اطلاعات، حیطة گسترده‌ای را در اکثر حوزه‌های اقتصادی به خود اختصاص داده و در زمره یکی از حیاتی‌ترین و ضروری‌ترین بخش‌های اقتصادی جوامع به شمار می‌رود. در کشور ما ایران نیز، کاهش نرخ بیکاری و ایجاد اشتغال از جمله اهداف و تکالیف تصریح شده در سند چشم‌انداز و قوانین پنج ساله توسعه کشور محسوب شده و به این منظور، رویکرد توسعه

مشاغل خانگی به دلیل برخورداری از پیامدهای مثبت و متعدد در حوزه‌های اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی مورد توجه مسئولین امر قرار گرفته است. مطابق قانون ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، منظور از مشاغل یا کسب و کار خانگی، آن دسته از فعالیت‌هایی است که با تصویب ستاد سازماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، توسط عضو یا اعضای خانواده در فضای مسکونی در قالب یک طرح کسب و کار بدون مزاحمت و ایجاد اختلال در آرامش واحدهای مسکونی شکل می‌گیرد و منجر به تولید خدمت و یا کالای قابل عرضه به بازار خارج از محیط مسکونی می‌گردد. اما علیرغم تجربه‌های مثبت و موفقیت‌های چشمگیر سایر کشورها چنین طرح‌هایی مستلزم زمینه‌ها و بسترهای لازم است تا منابع و سرمایه‌های کشور هدر نرود و بتواند برای افراد اشتغال و برای کشور آبادانی به همراه آورد. تحقق سیاست توسعه مشاغل خانگی در ایران در شکل صحیح آن، علاوه بر کارکردهای عمومی که همانند دیگر جوامع بر متغیرهای اقتصادی چون اشتغال و تولید داخلی و درآمد سرانه خواهد داشت در حوزه‌هایی همچون احیای فرهنگ کار در خانواده‌ها، جلب مشارکت مردم، تقویت ویژگی‌های کارآفرینی، ارتقاء شاخص‌های اقتصادی در سطوح خرد و کلان جامعه، اصلاح نظام تربیتی، بسترسازی حقوقی مناسب و تأثیر روانشناختی بر اعضای جامعه به ویژه زنان و کودکان نیز منشأ تأثیرات مثبت و قابل ملاحظه‌ای خواهد بود.

مشاغل خانگی، طیف وسیعی از مشاغل سنتی تا نوظهور را در بر می‌گیرد و راه‌اندازی یک کسب و کار خانگی علاوه بر مهارت خاص هر شغل، نیازمند برخورداری از مجموعه‌ای از مهارت‌های اساسی و پایه‌ای همچون مدیریت

منابع، مدیریت زمان، سازماندهی، مدیریت فردی و مهمتر از همه مهارت‌های بازاریابی می‌باشد و فراهم آوردن پیش شرط‌های اطلاعاتی، مهارتی و تجربه عملی، منجر به حصول بهره‌وری بیشتر و توسعه سرمایه‌های انسانی و اجتماعی خواهد بود. لذا توسعه فرصت‌های شغلی در این زمینه مستلزم همکاری بخش‌های مختلف می‌باشد.

در این راستا، مؤسسه کار و تأمین اجتماعی با همکاری صمیمانه سازمان همیاری اشتغال دانش‌آموختگان جهاد دانشگاهی اقدام به تهیه، تدوین و معرفی ۱۵۰ شغل خانگی نموده است.

هدف از این مهم، شناسایی و معرفی مشاغل خانگی به علاقمندان می‌باشد به گونه‌ای که مخاطبان با فرایند ارائه خدمات، نیروی انسانی، وضعیت بازار، مشاغل مرتبط و منابع آموزشی مورد نیاز بیش از پیش آشنا شوند. امید است تلاش‌های صورت گرفته، گامی مؤثر در جهت تشکیل بانک اطلاعاتی مشاغل خانگی محسوب شده و با الگوسازی مناسب، زمینه اشتغال جوانان میهن اسلامی را فراهم نماید.

دکتر محمدرضا سپهری

رئیس مؤسسه کار و تأمین اجتماعی

مقدمه

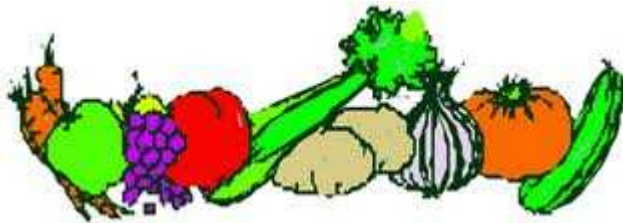
یکی از انواع کسب و کارهای خانگی که امروزه می‌تواند برای صاحبان این نوع کسب و کار سودآور باشد تهیه ترشیجات و انواع شربت‌های خانگی است.

مدارکی وجود دارد که نشان می‌دهد ۲۰۰۰ سال قبل از میلاد مسیح در هند، خیارشور و ترشی وجود داشته است. ارسطو در خصوص اثر شفابخشی ترشی رساله‌ای نوشته و ملکه کلئوپاترا از طرفداران ترشی و خیارشور بوده است. ژولیوس سزار معتقد بوده است که ترشی حس شجاعت به انسان می‌دهد. به همین خاطر به سربازانش دستور داده بود که ترشی مصرف کنند. ترشی توسط کریستف کلمب به آمریکا برده شد.

در هندوستان دانه‌های درستهٔ ادویه را در تابه روی آتش ملایم اندکی تفت می‌دهند و سپس به ترشی می‌افزایند. در افغانستان علاوه بر ترشی معمولی، نوعی ترشی با ادویهٔ تندتر نیز تهیه می‌شود که آن را چتنی می‌نامند. اعراب انواع ترشی را طرشی، کبیس، مُحَلَّل می‌گویند.

تهیهٔ ترشی در آشپزی ایرانی از دیر زمان رایج بوده است و تاریخچه آن به زمان مادها بر می‌گردد. در متون کهن بجای لفظ ترشی، کلمهٔ آچار به

معنای آمیزش و آمیخته از مصدر «آچاردن» به کار رفته است. در کتاب هدایة‌المتعلمین، خوردن آن، علاج بی‌اشتهایی دانسته شده است. در اشعار انوری و نظامی، واژه «ترشی» و در سروده‌های ناصرخسرو و امیرخسرو دهلوی، لغت «آچار» آمده است. در قرن ششم در ذخیره‌خوارزمشاهی و چهار مقاله نظامی عروضی در مقاله «طب و هدایت طبیب»، به ترشی اشاره شده و این نوع چاشنی رواج و ریجال نیز نامیده شده است که به گفته‌دهخدا (ذیل همین واژه) جمع روصار یا ريصار معرب ریچار یا ریچال فارسی است که به ترشی‌هایی با ادویه حاره اطلاق می‌شده است و همین ریچال یا لیچار بعدها در زبان فارسی به معنای سخن درهم و برهم و کلام نامربوط به کار رفته است.



در کتاب‌های تاریخی دوره صفویان نیز به انواع ترشی اشاره شده است (برای نمونه رجوع کنید به عالم‌آرای شاه طهماسب، ص ۴۰۹). سفرنامه‌های این دوره جزئیات بیشتری دارد. انگلبرت کمپفر، که در ۱۶۸۴/۱۰۹۵ از

اصفهان دیدن کرده، در سفرنامه خود ضمن وصف سفره دربار شاه سلیمان صفوی می‌گوید که بر سر سفره پیاله‌های چینی برای آچار، یعنی ترشی‌هایی از میوه و ریشه گیاهان، می‌آوردند؛ این پیاله‌ها را پیش از آوردن غذای اصلی، بر سفره می‌چیدند. این رسم هم اکنون نیز کم و بیش رایج است. کمپفر همچنین ضمن برشمردن مأموران پذیرایی، به «ترشی چی باشی»‌ها نیز اشاره دارد که با خدمتگزاران و زیردستان خود در مجلس حضور داشتند. شاردن نیز نوشته است که «ترشی چی باشی» مسئول انبار سبزی‌های زمستانی و انواع ترشی و نوشابه‌های ترش و شیرین است و «شربت چی باشی» مسئول نظارت بر کار اوست. اختصاص داشتن فصلی در انواع ترشی در سفره اطعمه حکایت از آن دارد که تهیه ترشی در دوره قاجار نیز متداول بوده است. در فارسی امروز، «ترشی انداختن» کنایه از چیزی را نگاه داشتن و گناندن است.

به هر حال، ترشی یکی از چاشنی‌ها و طعم‌دهنده‌ها به غذا بویژه در آشپزی خاورمیانه‌ای است. ترشی، نوعی پرورده تره‌بار، میوه و بعضی مواد دیگر در سرکه و بندرت آبغوره و آبلیمو. ترشی را به عنوان چاشنی یا برای تغییر ذائقه می‌خورند و به همین سبب اغلب به مقدار کم و در چند نوع بر سر سفره می‌آورند.

در واقع ترشی گذاشتن یکی از فرایندهای نگهداری طولانی مدت از غذاهاست که ماده غذایی مورد نظر را داخل محلول آب نمک و یا سرکه که هر دو pH پایین داشته و حالت اسیدی دارند قرار می‌دهند. با استفاده از این فرایند، می‌توان مواد غذایی فاسد شدنی را تا چند ماه سالم نگه داشت. اگر ماده غذایی خود دارای آب کافی باشد، تنها اضافه نمودن نمک برای تهیه ترشی کافی است. در برخی کشورها مثل کره، به انواع سبزیجات نمک اضافه می‌کنند و این نمک، آب اضافی موجود در سبزیجات را خارج می‌کند. سپس سبزیجاتی که آب اضافی‌شان گرفته شده است را می‌گذارند تا به طور طبیعی تخمیر شوند و محلول سرکه مانندی حاصل شود. بر خلاف فرایند کنسرو کردن، در ترشی گذاشتن احتیاجی به استریل نمودن کامل ماده غذایی نمی‌باشد.

ph ترشی که اسیدی است سبب می‌شود که هیچ باکتری یا قارچی نتواند براحتی در چنین محیطی رشد کند. از مواد غذایی ترشی شده در مسافرت‌های طولانی، به خصوص مسافرت‌های دریایی استفاده می‌شد. پیش از اختراع موتور بخار، گوشت گاو و خوک نمک سود شده، غذای ملوانان محسوب می‌شد. البته امروزه افراد، نه تنها به دلیل نگهداری از مواد غذایی، بلکه به دلیل لذت بردن از طعم انواع ترشی، اقدام به ترشی گذاشتن می‌کنند.

در مورد شربت‌ها می‌توان گفت: شربت‌ها از عصاره گل‌ها و میوه‌های مفید به همراه شکر درست می‌شوند و در فصل تابستان بیشتر استفاده می‌شود و خواص بسیاری برای بدن دارند. شربت گیاهان با تعادل در تعریق بدن از گرم‌زدگی جلوگیری می‌کند و می‌تواند برای مدت زیادی آب بدن را تامین کرده و فرد را از تشنگی مفرط مصون دارد. از همه مهمتر اینکه گاهی با این نوشیدنی‌ها می‌توان بعضی از امراض بدن را درمان کرد.

در تحقیقات صورت گرفته در جامعه شهرنشین مشخص شد ۷۰ درصد افراد جامعه خصوصاً در فصل تابستان از انواع شربت‌های میوه‌ای به عنوان نوشیدنی استفاده می‌کنند، ۲۴ درصد مردم ترجیح می‌دهند ۲ یا ۳ بار در هفته از انواع شربت‌ها استفاده کنند. از میان این مصرف‌کننده‌ها ۲۲ درصد ۲ یا ۳ بار در ماه، ۲۰ درصد یک بار در هفته و ۲۰ درصد نیز اظهار داشته‌اند دوست دارند یک بار در ماه شربت بنوشند.

از آنجایی که امروزه بیشتر این محصولات در مقیاس صنعتی تولید می‌شوند که طعم و مزه سابق را ندارند و با نارضایتی مشتریان مواجه شده‌اند. در صورتی که بشود این مواد را به صورت سنتی تهیه نمود بازار فروش بسیار مناسبی خواهند داشت.

فرایند تولید و ارائه خدمات

شما با راه‌اندازی یک سایت اینترنتی ضمن معرفی و تبلیغ محصولات خود، می‌توانید نسبت به اخذ سفارش تولید مبادرت نمایید.

فرایند تولید ترشی

اگر چه امروزه واژه ترشی تنها به انواع سبزیجات و صیفی‌جات ترشی شده اطلاق می‌شود، اما در قدیم از انواع غذاها ترشی تهیه می‌کردند (مخصوصاً مردم آسیایی).

ترشی‌ها برحسب مواد پرورده در سرکه بسیار متنوع‌اند امروزه از خیار، فلفل، پیاز، سیر، گل کلم، کرفس، هویج و انواع میوه‌ها مانند هلو و انگور و خرما ترشی تهیه می‌کنند.



ترشی‌ها عمدتاً به سه دسته تقسیم می‌شوند

✚ ترشی سبزیجات نظیر: پیاز، کلم یا گل کلم، زنجبیل، فلفل، قارچ، ریشه

گیاه سدر، سیر، چغندر

✚ ترشی میوه‌ها نظیر: انبه، آلو، لیمو، پوست هندوانه، گردو، کیوی، سیب،

بادنجان

✦ ترشی گوشت نظیر: گوشت گاو، شاه ماهی، تخم مرغ

فرایند ترشی گذاشتن به شرح ذیل است:

۱- تهیه مواد اولیه مورد نیاز از بازار

۲- شستشو و تمیز کردن اولیه: منظور از تمیز کردن پاک نمودن میوه و

سبزیجات از هرگونه آلودگی خارجی می باشد. بدین منظور می توان از

روش غوطه ورسازی سبزیجات در آب استفاده نمود.

۳- درجه بندی: این مرحله در تولید ترشی که به صورت خرد شده تهیه

می گردد اهمیت چندانی ندارد. درجه بندی را می توان بر اساس معیارهایی

که ارائه می شود انجام داد:

✦ شکل و اندازه

✦ رسیده و تازه بودن

✦ بافت

✦ مزه و عطر

✦ عیوب ظاهری

✦ رنگ

۴- جداسازی قسمت های زائد: این کار بلافاصله پس از شستشو انجام

می گیرد.

۵- پوست‌گیری: در تولید ترشیجات در مقیاس‌های کوچک، پوست‌گیری را اغلب به صورت دستی انجام می‌دهند اما در تولیدی‌های بزرگ از دستگاهی استفاده می‌شود که با ایجاد چرخش در محصول در داخل استوانه پوست آن را جدا می‌نماید. شایان ذکر است این روش برای تمامی مواد اولیه ممکن است قابل استفاده نباشد. به عنوان مثال سر سبز بادمجان و پوست سیر را باید به صورت دستی جدا نمود.

۶- خرد کردن: در تولید با مقیاس کوچک توسط دست صورت می‌گیرد اما در مقیاس زیاد توسط دستگاه خرد کن است. در این دستگاه که به صورت پیوسته کار می‌کند سبزیجات از قسمت بالای دستگاه وارد و در اثر چرخش چاقوهای تیز که حول محور نصب شده‌اند سبزیجات را خرد می‌کنند شایان ذکر است که دستگاهی نیز برای تیز کردن چاقوها می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

۷- آماده کردن محلول سرکه: سرکه را به همراه ۳-۲ درصد نمک مخلوط می‌کنند.

۸- قراردادن سبزیجات خرد در شیشه: پس از آماده کردن سبزیجات آنها را با دست در شیشه‌ها قرار می‌دهند.

۹- پاستوریزاسیون برای ماندگاری: برای این کار شیشه‌ها که از مواد پر شده‌اند به مدت ۱۰ دقیقه در ماکروویو قرار می‌دهند.

۱۰- چسباندن اتیکت چسبان: بعد از پایان کار اتیکت‌هایی را به شیشه‌های محتوی مواد ترشی چسبانده می‌شوند.

در انتها متذکر می‌شود بادمجان را باید به صورت جداگانه با سرکه جوشاند و در هنگام پرکردن شیش، بقیه مواد اضافه نمود.

مواد لازم و طرز تهیه چند نوع ترشی پر طرفدار

سیر ترشی

برای سیر ترشی می‌توان از سیر تازه یا سیر خشک استفاده کرد. اگر از سیر تازه استفاده می‌کنید باید انتهای بالای بته سیر را بگیرید و آن را تمیز کنید. سپس زرشک را شسته و خشک کنید. در وسط هر بته سیر چند زرشک می‌گذارید. برای ظرف سیر بهتر است از نوع دهن باز باشد تا بتوانید سیرها را در آن بچینید. سیرها را در ظرف می‌چینید. سرکه را کمی می‌جوشانید. سرکه را به روی سیرها ریخته و درب ظرف را محکم می‌بندید. ظرف سیر ترشی را در جای خنک و سایه نگه دارید. معمولاً این سیر ترشی را بعد از یکسال مصرف می‌کنند. اگر بیشتر بماند بهتر است.

ترشی بادمجان شکم‌پر

مواد لازم

۱. سیر کوبیده: یک فنجان
۲. سبزی ترشی: یک کیلو و نیم
۳. ادویه: یک قاشق سوپ‌خوری
۴. بادمجان قلمی کوچک: ۳ کیلو
۵. سرکه به اندازه لازم

طرز تهیه

سبزی ترشی شامل جعفری، نعناع، ترخون و در صورت امکان کمی از سبزی‌های معطر محلی است. سبزی را پس از پاک کردن و شستن، روی یک پارچه تمیز پهن کنید و بگذارید یک شبانه روز بماند تا آب آن کاملاً گرفته شود. سپس آن را خرد کنید.

یک برش ۳ سانتیمتری در وسط بادمجان‌ها ایجاد کنید و آنها را در سرکه بجوشانید. برای هر یک کیلو بادمجان یک کیلو سرکه کافی است. ظرف را روی حرارت ملایم قرار دهید تا بادمجان‌ها کمی بیزد ولی له نشود. بادمجان‌ها را بعد از آن که کمی نرم شد از روی اجاق برداشته بگذارید تا سرد شود.

سبزی خرد شده را با سیر، نمک و ادویه مخلوط کرده و داخل شکم بادمجان‌ها را با آن پر کنید و در ظرف مخصوص ترشی قرار دهید. در آخر روی بادمجان‌ها سرکه بریزید. درب ظرف را محکم ببندید و در جای خنک قرار دهید.



ترشی مخلوط

مواد لازم

۱. بادمجان قلمی: ۵۰۰ گرم
۲. خیار متوسط: ۵۰۰ گرم
۳. هویج: ۵۰۰ گرم
۴. گل کلم: ۵۰۰ گرم
۵. مغز کرفس: ۵۰۰ گرم

۶. پیاز ریز سفید: ۵۰۰ گرم
۷. سیب زمینی ترشی: ۵۰۰ گرم
۸. سیر: ۱ بوته
۹. فلفل سبز قلمی: ۵۰ گرم
۱۰. موسیر خشک: ۲۵۰ گرم
۱۱. سبزی ترشی (مرزه، ترخان، ریحان، شوید، نعناع، جعفری): ۵۰۰ گرم
۱۲. ادویه ترشی: ۲ قاشق غذاخوری
۱۳. زردچوبه: ۲ قاشق مرباخوری
۱۴. نمک و فلفل: به میزان لازم
۱۵. سرکه: به میزان لازم

طرز تهیه

۱. ابتدا موسیر را با آب سرد بشویید سپس به مدت ۲۴ ساعت در آب سرد خیس کنید. هر چند ساعت یک بار آب را عوض کنید سپس در آبکش ریخته تا آب آن برود. آنگاه روی پارچه تمیزی پهن کنید تا کمی خشک شود.
۲. بادمجان‌ها را بشویید و با پوست به اندازه دلخواه خرد کنید؛ با کمی سرکه و نمک بگذارید چند جوش بزند ولی له نشود؛ سپس در آبکش ریخته و صبر کنید تا سرکه اضافی و تلخی آن برود.

۳. بقیه مواد را بشوید، پیاز و هویج را پوست بگیرید و مواد را به دلخواه خرد کنید.

۴. تمام مواد را با هم مخلوط نموده و در ظرف مناسب ریخته و لابلای مواد، ادویه و سبزیجات و نمک و زردچوبه را بریزید تا ظرف پر شود.

۵. مقداری سرکه روی مواد ریخته تا جایی که روی مواد را کاملاً بگردد سپس درب آن را محکم ببندید و در جای خنک قرار دهید تا ترشی جا بیفتد (حداقل یک ماه).

ترشی چغاله بادام

مواد لازم

۱. چغاله بادام: نیم کیلو
۲. سیر: ۴-۳ حبه
۳. موسیر: نصف فنجان
۴. نعنای خشک: ۱ قاشق غذاخوری
۵. سرکه: به میزان لازم

طرز تهیه

در ابتدا باید پرزهای چغاله بادام را جدا کنید (البته اگر از چغاله بادام‌های آماده در بازار استفاده کنید، نیازی به این کار نیست). روش جدا کردن پرزهای چغاله بادام‌ها به این صورت است که:

۱- چغاله‌ها را درون آب کش ریخته و آبکش را درون یک لگن آب قرار می‌دهید. چغاله‌های انباشته شده درون آبکش را با فشار دست به ته آبکش می‌سایید. در حین این عمل چغاله‌ها به هم سائیده شده و پرزهای آنها جدا می‌شوند. لازم است چندین بار آب درون لگن را که زیر آبکش قرار دارد، عوض کنید.

۲- برای این که چغاله‌ها سبز بمانند و تغییر رنگ ندهند، به اندازه نوک قاشق چایخوری (به اندازه یک عدس) کات کبود، به همراه ۵ قاشق نمک در یک لیتر آب حل کرده و سپس چغاله‌ها را درون آب می‌ریزید، به طوری که محلول آماده شده، روی چغاله‌ها را فرا بگیرد. پس از آن می‌گذاریم تا ۲۴ ساعت بماند. آنگاه چغاله‌ها را از محلول موردنظر خارج کرده و در صافی می‌ریزید تا آب آنها به طور کامل خارج شود.

۳- اگر بخواهیم چغاله‌ها ترد و شکننده شوند، یک قاشق غذاخوری آهک را در یک لیتر آب ریخته و به هم می‌زنید. بعد می‌گذارید تا به طور کامل ته نشین شود. آب زلال روی آن را صاف می‌کنید تا آهک‌های اضافی آن

گرفته شود. سپس چغاله‌ها را درون آب صاف شده ریخته و به مدت یک روز می‌گذارید بمانند. بعد آب آن را هر ۳-۲ ساعت یک بار عوض می‌کنید تا آهک درون چغاله‌ها خارج شود. این کار را سه مرتبه تکرار می‌کنید. پس از آن چغاله‌ها را روی پارچه‌ای پهن می‌کنید تا آب آنها به طور کامل گرفته شود. بعد آنها را درون شیشه می‌ریزید و از چغاله‌ها می‌چشید. اگر نمک آن کم بود، کمی نمک اضافه می‌کنید زیرا اگر نمک چغاله کم باشد، پس از مدتی شل می‌شود. بعد چند حبه سیر و موسیر را لابلای چغاله‌ها قرار می‌دهید. وقتی شیشه به طور کامل پر شد، درون آن به اندازه‌ای سرکه می‌ریزید که به طور کامل روی چغاله‌ها را بگیرد. کمی نعناع خشک نیز به آن اضافه کرده، درب آن را به طور کامل می‌بندید و درون یخچال قرار می‌دهید. بعد از دو هفته ترشی آماده است.

ترشی کلم برگ قرمز

مواد لازم

۱. کلم برگ قرمز: یک عدد بزرگ
۲. سرکه: به اندازه کافی
۳. نمک: به اندازه کافی

طرز تهیه

کلم قرمز را خرد کرده و تمیز می‌شوئیم.

کلم را در صافی می‌ریزیم، مقداری نمک روی آن می‌پاشیم و به مدت

۲۴ ساعت می‌گذاریم بماند.

کلم‌های نمک زده را در یک شیشه بزرگ می‌ریزیم و روی آن را از

سرکه پر می‌کنیم. این ترشی خیلی زود آماده مصرف می‌شود.



ترشی آلبالو

مواد لازم

۱. آلبالو: یک کیلوگرم

۲. نمک و سرکه: به اندازه کافی

طرز تهیه

آلبالوها را تمیز کنید، شپش آنها را در صافی ریخته و مقداری نمک به

آن بزنید، چند ساعت بگذارید بماند. آنگاه آلبالو را در ظرف دهانه گشادی

بریزید و ظرف را از سرکه پر کنید. باید درب ظرف را محکم ببندید و در جای خنک نگهداری کنید.

ترشی گل کلم

مواد لازم

۱. گل کلم کوچک: یک عدد
۲. نمک: به میزان لازم
۳. سرکه: یک شیشه کوچک

طرز تهیه

گل کلم‌ها را گل گل کرده و با برس تمیز کنید، سپس آنها را با کمی آب نمک پخته و بعد از مدتی آن را از آب خارج کرده و بگذارید آب آن بکلی برود و خشک شود سپس آنها را درون شیشه دهن گشادی بریزید، سرکه را به آن بیفزایید درب شیشه را محکم ببندید.

زیتون پرورده

مواد لازم

۱. زیتون: ۱ کیلو
۲. سیر: ۱ بوته
۳. مغز گردوی چرخ شده: ۱ پیمانه
۴. اب انار: ۱ پیمانه
۵. سبزی معطر (در گویش مازندرانی زلنگ(در گویش گیلانی چوچاق): ۲ بوته
۶. رب انار: ۱ قاشق
۷. دانه انار ترش در صورت تمایل: نصف پیمانه سایده شده
۸. گلپر: ۲ قاشق چای خوری

طرز تهیه

اول هسته زیتون‌ها را جدا کرده و آب زیتون را خالی کرده، سپس سبزی معطر را شسته و خوب چرخ کنید معمولاً باید سبزی و دانه انار را با هم بسایید.

گردوی چرخ شده و سبزی و رب انار، گلپر و سیر کوبیده را با هم مخلوط می‌کنید بعد مقداری از اب انار را اضافه می‌کنید، دوباره آنها را مخلوط می‌کنید اگر مزه و ترشی آن خوب بود بقیه آب انار را نمی‌ریزید در صورت

تمایل می‌توان ترشی و سیر آن را بیشتر کرد. در پایان این مواد را به ظرف محتوی زیتون اضافه کنید.

ترشی ناز خاتون

مواد لازم

۱. بادمجان کبابی شده: ۱ کیلو
۲. گوجه: ۳ عدد
۳. سیر: ۱ بوته
۴. آب غوره: یک و نیم لیوان
۵. ریحان ناز خاتونی یا (ریحان قرمز) چرخ شده: ۱ فنجان
۶. نعناع خشک: ۲ قاشق

طرز تهیه

بادمجان کبابی شده و گوجه‌ها را خرد می‌کنید، سپس سیر را می‌کوبید و در پایان همه این مواد را با هم مخلوط کرده، این ترشی را همان زمان می‌شود استفاده کرد.

ترشی پوست لیمو ترش

مواد لازم

۱. پوست لیمو: ۱ کیلوگرم

۲. سرکه: ۳ کیلوگرم

طرز تهیه

برای تهیه این ترشی می‌توانیم از پوست‌های لیموترش که آب آنرا گرفته‌ایم استفاده کرد. داخل پوست‌های لیمو را کاملاً خالی و تمیز می‌کنیم و برای هر یک کیلو پوست لیمو سه کیلو سرکه در نظر می‌گیریم. پوست‌های لیمو را دو بار در آب می‌جوشانیم و یکی دو روز در آب سرد قرار می‌دهیم و چند بار آب آنرا عوض می‌کنیم تا تلخی آن کاملاً گرفته شود. بعد لیموها را در صافی می‌ریزیم و روی پارچه پهن می‌کنیم و دو سه روز می‌گذاریم بماند تا رطوبت آن کاملاً گرفته شود ممکن است کمی نمک روی پوست لیمو بپاشیم که رطوبت آن بهتر گرفته شود و احياناً پوست لیموترش خراب نشود، بعد پوست لیمو را در شیشه می‌ریزیم و سرکه را چند جوش می‌دهیم و داخل شیشه را از سرکه مزبور پر می‌کنیم.

ترشی خرما

این ترشی بدون سرکه تهیه می‌شود و بسیار مطلوب می‌باشد و برای اشخاصی که نسبت به سرکه حساسیت دارند بیشتر قابل استفاده می‌باشد.

مواد لازم

۱. خرما: یک کیلو
۲. سماق کوبیده: نیم کیلو
۳. تمبر هندی: نیم کیلو
۴. آبلیمو: یک لیوان
۵. سیر در صورت تمایل: یک بوته
۶. ادویه کوبیده (دارچین، نمک، فلفل، جوز هندی): در حدود یک تا دو قاشق سوپخوری

طرز تهیه

سماق را در دو سه لیوان آب خیس می‌کنیم و می‌گذاریم رسوب کند و آب آن ترش شود. تمبر هندی را نیز در یکی دو لیوان آب خیس می‌کنیم (در حدود ۲۴ ساعت باید بماند) تا آب تمبر هندی نیز ترش شود، آب سماق و آب تمبر را صاف می‌کنیم و با آبلیمو مخلوط می‌سازیم و چند جوش می‌دهیم. بعد خرما را از چرخ رد می‌کنیم و با آب سماق و تمبر و آبلیموی جوشیده

مخلوط می‌سازیم و برای اینکه خرما کاملاً حل شود ممکن است این مخلوط را یکی دو جوش بدهیم بعد با ادویه مخلوط می‌سازیم و در صورتی که بخواهیم سیر مصرف کنیم سیر را با کمی آبلیمو چند جوش می‌دهیم، بعد نرم می‌کوبیم و با ترشی مخلوط می‌نمائیم.

ترشی پیاز

مواد لازم

۱. پیاز پوست کنده: ۲ کیلو

۲. نعناع: یک کیلو

۳. سیر: نیم کیلو

(می‌توان از دو تا سه قاشق سوپخوری نعناع خشک و نرم استفاده کرد)

طرز تهیه

نعناع را بدقت تمیز می‌کنیم و می‌شوئیم و خشک می‌کنیم، بعد سیر را پوست می‌کنیم و با نعناع از چرخ رد می‌کنیم، سپس شیشه مناسبی را انتخاب می‌نماییم و یکی دو ردیف پیاز و مقداری سیر و نعناع چرخ کرده و کمی نمک روی آن می‌ریزیم و باز مقداری پیاز و بعد نعناع و سیر و کمی نمک می‌ریزیم و به همین ترتیب شیشه را پر می‌کنیم و بعد روی مواد مزبور را با

سرکه می‌پوشانیم به طوری که روی پیازها را سرکه بگیرد و شیشه از سرکه پر شود.

نکات لازم در تهیه ترشی

۱- موادی را که برای ترشی استفاده می‌کنیم باید مرغوب و خشک باشد یعنی رطوبت نداشته باشد. چون رطوبت و مرغوب نبودن باعث می‌شود ترشی کپک بزند.

۲- ادویه ترشی که برای کلیه ترشی‌ها قابل استفاده می‌باشند عبارتند از:

گلپر، سیاهدانه، فلفل قرمز، پودر موسیر یا گران‌دیس موسیر، میخک

۳- اگر ترشی به جوش نیاز دارد هیچ وقت ترشی را قبل از خنک شدن داخل ظرف نریزید.

۴- حتی‌الامکان ترشی را در ظروف شیشه‌ای درست کنید.

۵- هیچ‌گاه قاشق خیس را داخل ظرف ترشی فرو نکنید.

چطور از کپک زدن ترشی جلوگیری کنیم؟

کافی است کمی روغن زیتون یا روغن مایع روی ظرف ترشی ریخته

شود این روغن هیچ اثر بدی روی ترشی ندارد. برای دستیابی به نتیجه بهتر

کمی ادویه ترشی را تفت بدهید و بعد روغن را با آن مخلوط کرده و روی

ترشی بریزید.

تهیه شور

مواد لازم

گل کلم: ۱ کیلو

هویج: ۱ کیلو

خیار قلمی ترد تازه سبز: ۲ کیلو

ساقه کرفس با برگ: نیم کیلو

شوید: ۳۰۰ گرم

فلفل سبز تند: ۵۰ گرم

سیر: ۱ بوته

سرکه یا آبغوره: ۱ لیوان

نمک: به میزان دلخواه

طرز تهیه

همه مواد را شسته و خوب بگذارید تا خشک شود.

گل کلم، هویج پوست کنده، ساقه‌های کرفس را به اندازه دلخواه خرد

کنید (نه خیلی ریز کمی درشت). سیرها را حبه کنید و کنار بگذارید.

برگ‌های کرفس بعد از اینکه خوب خشک شد و آب آن گرفته شد به صورت

درشت خرد کنید.

سبزی شوید را بعد از شستن بگذارید مثل بقیه مواد خشک شود و درشت خرد کنید. سبزی شوید بهتر است در صورت امکان گل کرده و به تخم نشسته باشد و تخم‌های آن هم رسیده و قهوه‌ای رنگ باشد.

به ازای هر یک لیوان آب جوشیده ولرم یک قاشق نمک آشپزخانه (بهتر است ید دار نباشد) اضافه نمائید. ظرفی را که می‌خواهید در آن شور درست کنید خوب بشوید و خشک کنید بعد مقداری از مواد شور را داخل ظرف بریزید و لابه‌لای آنها برگ‌های کرفس خرد شده و سبزی شوید خرد شده بریزید، این کار را ادامه دهید تا مواد تمام شود. بعد آب و نمک و سرکه یا آبغوره آماده شده را روی مواد شور بریزید تا روی سطح مواد را بگیرید، بعد درب ظرف را محکم ببندید و در فضای گرم آشپزخانه به مدت ۵-۶ روز نگهداری کنید تا شور کمی برسد، بعد ظرف شور را در یخچال یا در جای خنک به مدت حدوداً ۲۰ روز نگهداری کنید.

خیار شور فوری

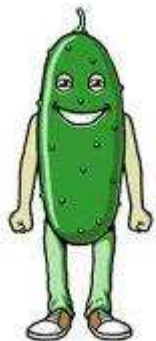
مواد لازم

۱. خیار ریز و قلمی: ۲۰ عدد
۲. آب: ۲ لیتر
۳. نمک: ۳/۴ لیوان
۴. جعفری، ریحان، ترخون: ۲۰۰ گرم
۵. سیر: ۱۵ تا ۲۰ حبه
۶. فلفل قرمز تند: تعدادی
۷. تخم گشنیز نکوبیده: ۱ قاشق مرباخوری

طرز تهیه

ابتدا خیارها را با آب سرد شسته و خشک کنید. در یک قابلمه آب و نمک را جوش بیاورید. وقتی جوش آمد از روی حرارت بردارید و بگذارید خنک شود و به دمای محیط برسد. در یک شیشه تمیز خیارها، جعفری، ریحان، ترخون، فلفل و حبه‌های سیر (با پوست و قدری له شده) به همراه تخم گشنیز نکوبیده را بریزید و از محلول آب و نمک، روی خیارها را پر کنید تا کاملاً سطح خیارها را بپوشاند. سپس کاملاً شیشه را محکم ببندید و در دمای محیط خانه قرار دهید. بعد از ۴ تا ۷ روز خیارشورها آماده است. بعد از

آماده شدن شیشه را درون یخچال نگهداری کنید. خیارشور اگر در هنگام عمل‌آوری در سایه نگهداری شود رنگ آن سبز می‌ماند ولی اگر ظرف خیارشور را در مجاورت نور خورشید قرار بدهیم رنگ آن روشن می‌شود.



شربت

امروزه نوشیدنی‌ها بخش مهمی از مواد غذایی و نیاز روزانه مردم را تشکیل می‌دهند. شربت ایرانی از مخلوط کردن آب، شکر و طعم‌دهنده ساخته می‌شود. طعم‌دهنده‌ها طیف گوناگونی از میوه‌ها و آب میوه‌ها را تشکیل می‌دهند. علاوه بر میوه‌ها و آب میوه‌ها، گیاهان و گل‌ها را نیز با جوشاندن همراه با شیرین کننده به شربت تبدیل می‌کنند. گاهی نیز به شربت تخم گیاهان افزوده می‌شود (مانند شربت خاکشیر) و شربت تخم (شربتی که در مراسم مذهبی سرو می‌شود).

برخی از این شربت‌ها خواص دارویی نیز دارند و در کتب طب قدیم ذکری از آنها رفته است. مانند شربت بیدمشک، شربت بنفشه، شربت هفت

بادام، شربت عرق نعناع، شربت کوکنار، شربت نیلوفر، شربت لیموی سفرجلی، شربت گل مکرر، شربت گل گاو زبان، شربت خشخاش.

از آنجا که شربت میوه یکی از بهترین نوشیدنی‌ها است و مصرف طبیعی، تازه و خانگی آن در اولویت قرار دارد در ذیل فرآیند تولید آن شرح داده می‌شود.

شربت انواع میوه از جوشاندن میوه یا آب آن همراه با شیرین کننده‌ای مانند شکر و یا عسل و قوام آوردن مخلوط به دست می‌آید. فرایند تولید انواع شربت میوه به شرح ذیل است:

۱- تهیه مواد اولیه مورد نیاز از بازار

۲- شستشو و تمیز کردن اولیه: منظور از تمیز کردن پاک نمودن میوه و سبزیجات از هرگونه آلودگی خارجی می‌باشد. بدین منظور می‌توان روش غوطه‌ورسازی سبزیجات در آب استفاده نمود

۳- مخلوط کردن میوه با شکر

۴- جوشاندن مخلوط میوه و شکر

۵- صاف کردن: بعد از اینکه مخلوط تلغیظ شده میوه و شکر سرد شود آن را صاف می‌کنند این کار برای جدا کردن ذرات سفیده تخم‌مرغ که به منظور جرم‌گیری به مخلوط اضافه می‌شود صورت می‌گیرد.

۶- ریختن شربت در شیشه

۷- چسباندن اتيکت چسبان: بعد از پايان کار اتيکت‌های را به شیشه‌های محتوی شربت چسبانده می‌شوند.

مواد لازم و طرز تهیه چند نوع شربت پر طرفدار

شربت پرتقال

مواد لازم (برای نیم لیتر شربت پرتقال)

۱- آب پرتقال خالص: ۳ لیوان

۲- شکر: یک لیوان و نیم

۳- آب لیمو: ۲ قاشق غذاخوری

طرز تهیه

آب پرتقال و شکر را با هم داخل یک قابلمه می‌ریزید و می‌گذارید تا شربت بجوشد و بعد در آخر لیمو را اضافه کرده و بگذارید تا شربت قوام

بیاید.



نشانه قوام آمدن: مقداری از شربت را در قاشق بریزد و بعد از خنک شدن اگر براحتی از قاشق پایین نیامد، یعنی که شربت قوام آمده است. بعد از آماده شدن وقتی که خنک شد در شیشه مورد نظر نگهداری کنید و شیشه‌ای که داخلش شربت را می‌ریزید می‌بایست کاملاً خشک باشد، چون باعث خراب شدن شربت می‌شود.

شربت اَبالو

مواد لازم

۱. آب اَبالو: ۴ لیوان (در حدود یک لیتر)

۲. شکر: ۲ کیلو

۳. وانیل: یک قاشق چایخوری

طرز تهیه

شکر را با آب اَبالو مخلوط می‌کنید و می‌گذارید چند ساعت بماند تا شکر کمی حل شود، بعد آن را روی آتش تند و یکنواخت می‌گذارید تا جوش بیاید و شربت غلیظ شود (یک ربع تا ۲۰ دقیقه برای جوشیدن شربت کافی است). در آخر وانیل را به آن اضافه می‌کنید، چند جوش که زد از روی آتش بر دارید و شربت را از صافی رد کنید.

توجه: آب آلبالو باید کاملاً ته نشین شود و آب زلال آن گرفته و از آن استفاده شود.

تولید انواع شربت در شش ماهه اول سال انجام می‌گیرد زیرا بعلت گرمای هوا بیشتر تقاضای بازار در فصل بهار و تابستان است. بنابراین در این مدت شربت تولید و همان موقع به بازار عرضه می‌شود و مزیت آن این است که به مکانی برای نگهداری در طول یک سال است نیازی ندارد.

نکاتی چند در خصوص شربت

- کپک زدن و ترش شدن شربت

این حالت در صورتی در شربت به وجود می‌آید که شربت به حد کافی قوام نیامده باشد. اگر در یکی دو روز اول متوجه رقیق شدن شربت شدید، آن را مجدداً بجوشانید تا قوام بیاید.

- شکرک زدن شربت

این حالت زمانی به وجود می‌آید که شربت با حرارت تند جوشیده شود و آب آن سریع تبخیر شده باشد. در چنین حالتی کمی آب جوش اضافه کرده و شربت را مجدداً بجوشانید. (بهتر است برای شربت‌های شیرین از کمی آلبیمو تازه استفاده شود).

- شفاف شدن شربت‌ها

برای آنکه ناخالصی شکر در حین تولید شربت گرفته شده و در نتیجه شربت شفاف‌تر شود، به آن سفیده تخم مرغ اضافه می‌شود. در این حالت سفیده تخم‌مرغ با جذب ناخالصی‌های شکر شربت را شفاف نموده و خود به راحتی از شربت جدا می‌شود. برای جدا کردن ذرات سفیده تخم مرغ آن را از صافی عبور می‌دهند. برای خوشرنگ شدن شربت معمولاً در ظرف لعابی یا مسی پخته می‌شود.

آبغوره

غوره میوه نارس انگور است که دارای طعم ترشی می‌باشد. غوره دارای اسیدهای آلی مانند اسید مالیک، اسید فرمیک، اسید سوکسینیک، اسید اگزالیک، اسید گلوکولیک و قند می‌باشد.

غوره برای افراد مبتلا به چربی خون بسیار مفید بوده و ضد عفونی کننده

بدن نیز هست. همچنین اگر

با سالاد میل شود، برای لاغر

کردن سودمند است.



طرز تهیه آبغوره

غوره‌ها را پاک کرده، دم آنها را می‌گیریم و می‌شوئیم. سپس آنها را درون آبمیوه‌گیری می‌ریزیم و آب آنها را می‌گیریم. در روش دیگر می‌توان غوره‌ها را درون مخلوط کن ریخته و پس از آن غوره‌های له شده را که دارای پوست و هسته هستند، درون یک تنظیف و یا صافی ریخته و به طور کامل صاف کرد. برای تهیه آب غوره، نوع غوره مورد استفاده زیاد مهم نیست، ولی اگر از نوع عسگری استفاده شود، بهتر است. توجه به این نکته لازم است که بعضی از انواع غوره‌ها ترش‌تر از برخی دیگر هستند. در صورتی که میزان ترشی آب غوره به دست آمده به اندازه‌ی دلخواه نباشد، می‌توان آن را به مدت چند دقیقه جوشانید تا کمی غلیظ‌تر و ترش‌تر شود. در ضمن با این عمل مدت نگهداری آبغوره هم بیشتر خواهد شد.

آب غوره را در بطری مورد نظر می‌ریزیم و درب آن را به طور کامل می‌بندیم تا هوا به داخل آن نفوذ نکند. در صورتی که بخواهیم آن را برای مدت طولانی نگهداری کنیم، از ترکیب آب و آرد، خمیری تهیه کنید و دور درب را با خمیر می‌پوشانیم. همچنین می‌توانیم با نوار چسب‌های بسیار محکم درب بطری را به طور کامل پلمپ کنیم.

طرز تهیه آبلیمو

اوایل تابستان فصل مناسب آبلیموگیری است. برای لیموهای ترش آبدار در حوض آب یا ظرف بزرگی سرازیر کرده و بشویید. بعد از آن، لیموها را در آب ولرم به مدت یک روز خیس کرده تا برای آبگیری آماده شود. سپس لیموها را دو نصف کرده و بعد با دستگاه آبلیموگیری دستی و یا صنعتی آب لیموها را بگیرید. گرفتن آب لیمو با دستگاه آب پرتقال گیری دستی نیز مقدور است اما این روش بسیار دشوار و زمانبر بوده، اما آبلیمویی که با این روش به دست می‌آید بسیار خوشرنگ و خوشمزه است.



نوآوری طرح

با توجه به صنعتی شدن زندگی‌های امروزی و فاصله گرفتن جوامع از سفره‌های سنتی دیروز، دسرهای سنتی که قبلاً در سفره‌های ما ایرانیان جایگاه ویژه‌ای داشتند، در حال حاضر یا کاملاً به فراموشی سپرده شدند یا نقش کم‌رنگ‌تری در سفره‌ها دارند.

نوآوری این طرح در این است که همراه با فروش این محصولات جزوه‌هایی به صورت رایگان در اختیار مشتریان قرار گیرد که حاوی مطالب مفیدی درباره مزایای استفاده از تمام محصولات تولیدی در این طرح باشد تا هم در جهت سلامت مشتریان و هم در جهت بازاریابی تمام محصولاتی که تولید می‌شود گامی برداشته شود. بدین صورت که اگر مشتریان یکی از محصولات را انتخاب و خریداری می‌کنند با مطالعه خواص دیگر محصولات تولیدی و مزایای استفاده از این محصولات در وعده‌های غذایی برای خرید آنها انگیزه پیدا کنند و با توجه به این که تمام این تولیدات خانگی هستند و تمام استانداردهای تولید کاملاً رعایت شده و این مواد دارای کیفیت بسیار بالایی هستند، به سرعت بازار فروش مناسبی پیدا خواهند کرد.



امکانات و تجهیزات مورد نیاز

یکی از مزایای این طرح در دسترس بودن تمامی امکانات تولید است که در هر آشپزخانه‌ای موجود می‌باشد.

برای تهیه مواد اولیه این طرح بعضی از مواد مانند لیمو و غوره که از میوه‌های فصلی هستند فقط در همان فصل به صورت عمده خریداری می‌شوند و پس از تولید در انباری منزل نگهداری می‌شوند تا در تمام سال به بازار عرضه شوند. اما در مورد تولید شربت و مربا و ترشی و شوربجات، به دلیل آنکه در هر فصل می‌توان از میوه‌های همان فصل استفاده کرد سعی می‌شود به اندازه نیاز بازار در همان فصل خریداری شوند تا هم محصول تازه و با کیفیت خوب به دست مشتری برسد و هم مشکل انبار داری و هزینه‌های نگهداری تولیدات وجود نداشته باشد. در ضمن بدلیل خرید فصلی قیمت تمام شده محصولات مقرون به صرفه باشد.

برای راه‌اندازی این کسب و کار به یک انباری ۹ متری نیازمندید. برای راه‌اندازی این کسب و کار به حداقل امکانات و تجهیزات زیر نیاز دارید.

رديف	تجهيزات	مبلغ (ريال)
۱	كامپيوتر خانگي	۶۰۰۰۰۰
۲	دستگاه آبميوه گيري	۲۰۰۰۰۰
۳	دستگاه آبليمو گيري	۵۰۰۰۰۰
۴	اجاق گاز آشپزي	۱۵۰۰۰۰۰
۵	شيشه ترشي، آبليمو و...	۵۰۰۰۰۰۰
۶	خط تلفن	۵۰۰۰۰۰
۷	اينترنت پرسرعت (هزينه يکسال)	۴۰۰۰۰۰۰
۸	ميز تحرير و صندلي	۱۰۰۰۰۰۰
۹	ساير لوازم (کارد، سبد و...)	۲۰۰۰۰۰۰
	مجموع	۲۲,۵۰۰,۰۰۰

نیروی انسانی مورد نیاز

مهمترین مزیت این طرح در بخش عملیات این است که نیاز به نیروی انسانی زیادی ندارد و فقط با کمی تجربه و مهارت خانگی می‌توان حتی با یک نفر این طرح را اجرا کرد.

خرید تمام مواد بطور عمده صورت می‌گیرد و تهیه ترشی و شور هرکدام نهایتاً دو یا سه ساعت زمان می‌برد اما فرایند تبدیل آن نیاز به چند روز (بیشتر از چند روز) زمان دارد.

برای تهیه آلبیمو، آبغوره، شربت هم فقط نیاز به چند ساعت زمان است و چون فرآیند تبدیل ندارد بسرعت آماده می‌شود.

در مورد بازاریابی این محصول هم می‌توان با سوپر مارکت و مغازه‌های محله ارتباط برقرار کرد و حتی به افراد محله به صورت جزیی محصول را ارائه کرد. بنابراین همان شخصی که محصول را تولید کرده می‌تواند بازاریابی را هم انجام دهد.

سرمایه مورد نیاز

این کسب و کار به سرمایه بسیار کمی نیاز دارد. شما می‌توانید آن را با پس‌انداز شخصی یا وام بانکی تأمین کنید.

ریال	شرح سرمایه	نوع سرمایه
۲۲۵۰۰۰۰۰	هزینه تجهیزات	سرمایه ثابت
۲۰۰۰۰۰۰	راه‌اندازی سایت (میزبان و دامنه)	
۲۰۰۰۰۰۰	طراحی سایت	
۶۰۰۰۰۰۰	هزینه تبلیغات	سرمایه در گردش (شش ماه)
۳۰۰۰۰۰۰۰	هزینه نیروی انسانی	
۴۰۰۰۰۰۰۰	هزینه اداری (مکالمات تلفنی، کاغذ و قلم و...)	
۷۰۰۰۰۰۰۰	هزینه‌های پیش‌بینی نشده	
۸۵,۵۰۰,۰۰۰+	مجموع	

برآورد سرمایه مورد نیاز برای راه‌اندازی این کسب و کار خانگی مربوط به سال ۱۳۸۹ می‌باشد. برای اطلاع از سرمایه مورد نیاز به روز شده، به سایت موسسه کار و تأمین اجتماعی www.Issi.ir مراجعه فرمایید.

برای راه‌اندازی هر کسب و کاری به سرمایه ثابت برای خرید تجهیزات نیاز دارید که نوعی سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود و در واقع دارایی شما از

حالت نقدی به صورت غیرنقدی تبدیل می‌شود و امکان کسب درآمد را برای شما فراهم می‌کند. سرمایه در گردش شامل مجموع هزینه‌هایی است که شما در یک دوره کاری باید بپردازید تا درآمدی حاصل شود و بعد از آن درآمد حاصله بخشی به صورت سود کسب و کار و بخشی جایگزین هزینه‌های انجام شده می‌شود و این چرخه همواره ادامه دارد. به یاد داشته باشید این محاسبات به صورت کلی و عمومی انجام شده و شما می‌توانید با توجه به شرایط خاص خود تا حدودی آن را تعدیل و تغییر دهید. مثلاً اگر شخصاً سایت خود را طراحی کرده و یا از لوازم خانگی خود استفاده کنید، هزینه شما کاهش می‌یابد. همچنین هزینه نیروی انسانی در واقع هزینه‌ای که شما برای معیشت خود باید پرداخت کنید تا درآمد شما به حد مطلوبی برسد.

تخصص و مهارت‌های مورد نیاز

مهمترین مزیت این طرح، مهارت مورد نیاز در این طرح است که یک مهارت سنتی است و از نسل‌های قبل در اکثر خانواده‌های ایرانی وجود داشته است. مهارت درست کردن ترشی، شور، شربت، آبلیمو و آبغوره که اکثر خانم‌ها در این زمینه تخصص دارند و یا افرادی که اطلاع زیادی از تهیه این مواد ندارند، می‌توانند با صرف مدت زمان کمی آن را فرا بگیرند.

میزان تسلط بر مهارت			مهارت مورد نیاز	
پیشرفته	متوسط	مقدماتی		
		*	ICDL	مهارت‌های عمومی
*			آشنایی کلی در شناخت میوه‌های تازه، نارس، رسیده و...	مهارت‌های تخصصی
*			آشنایی کلی با تهیه ترشی، شورijجات، شربت، آبلیمو و آبغوره	
			بازاریابی و جذب مشتری	مهارت‌های ویژه
			سخت کوش، دارای خلاقیت و نوآوری	ویژگی‌های فردی
			برای راه اندازی این کسب و کار نیاز به تحصیلات خاصی نیست.	تحصیلات

وضعیت بازار تولیدات

شربت از جمله محصولاتی است که در شش ماهه اول سال دارای بازار فروش مناسبی است، اما محصولاتی مانند آبلیمو و آبغوره و ترشی و شور در تمامی فصول سال دارای مشتری بوده و اگر بتوان محصولات متنوع و با کیفیت بالا تولید کرد، می‌توان در تمام طول سال بازار فروش خوبی داشت.

شناسایی بازار و معرفی درست خود به مشتریان در وضعیت آینده شما در بازار تاثیر بسزایی دارد. اگر در حال حاضر کالاهایی با کیفیت و قیمت مناسب تهیه کنید بازار خوبی برای آینده خود رقم می‌زنید و مشتریان ثابتی را برای خود فراهم می‌کنید.

شرکت‌های زیادی در زمینه تولید ترشی و... وجود دارند اما با توجه به اینکه محصولات این شرکت‌ها به صورت صنعتی تهیه می‌شوند، غالباً محصولات مذکور از کیفیت لازم برخوردار نمی‌باشند. بنابراین با یک بازاریابی صحیح و اصولی می‌توان مشتریان زیادی را جذب نمود.

شیوه بازاریابی و معرفی محصولات

بازاریابی یا بازاریابی چرخه‌ای است از برنامه‌ریزی و اجرای قیمت‌گذاری، ترویج یک ایده، کالا و یا خدمت که با قصد جلب رضایت افراد یا رفع نیاز سازمانی صورت می‌پذیرد. در حقیقت بازاریابی، امر حساب شده و فکورانه‌ای است که نتیجه آن طرح‌ها و اقداماتی است که مردم را وادار کند تا محصول شما را به مقدار بیشتر و در دفعات بیشتری بخرند، به نحوی که منجر به کسب درآمد بیشتر شما گردد. برای موفقیت در فروش لازم است یک برنامه بازاریابی طراحی کنید.

فعالیت بازاریابی زمانی شروع می‌شود که کالا هنوز در حد یک ایده است و قصد دارید آن را به یک کالا یا یک خدمت تبدیل نمایید.

مفهوم بازاریابی به طور خلاصه در ۴ سوال زیر آمده است:

- ۱- چه تولیداتی را ارائه کنید (Product)
- ۲- به چه قیمتی و به چه نحوی دریافت کنید (Price)
- ۳- از چه فنونی برای افزایش فروش استفاده کنید. (Promotion)
- ۴- چگونه تولیدات خود را در دسترس مشتری قرار دهید (Place)

به طور کلی فرآیند تدوین برنامه بازاریابی شامل مراحل زیر است:

- ۱- شناخت بازار (بازارشناسی)
 - ۲- تقسیم‌بندی بازار و انتخاب بازار هدف
- در طی بازارشناسی در می‌یابیم که مخاطبان مختلفی در بازار وجود دارند که اگر چه نیاز آنها مشابه بوده، اما خواسته‌هایشان متفاوت است:
- ۱- برخی بدنبال تولیدات ارزانتر هستند. ۲- برخی تولیدات اختصاصی می‌خواهند. ۳- برخی بدنبال تولیدات متمایز هستند. ۴- برخی از مخاطبان شخصی و برخی شرکتی هستند؛ در نتیجه نحوه خرید آنها متفاوت است.

تقسیم‌بندی بازار عبارت است از فرایند جداسازی و تقسیم مشتریان بالقوه به گروه‌های معین که باید نوع بازاریابی مشخصی برای هر کدام از آنها اعمال شود.

این گروه‌ها، بخش‌های مختلف بازار را تشکیل می‌دهند که خواسته‌های مشابه ولی متفاوتی دارند. در نتیجه شما نمی‌توانید با همه آنها رفتار یکسانی داشته باشید و یک نوع تولید را ارائه کنید. بنابراین باید بازار را به بخش‌های مختلف تقسیم کنید و بخش‌هایی را که خواسته‌های آنها با تولیدات شما متناسب‌تر است را به عنوان بازار هدف انتخاب کنید. این مرحله از تدوین برنامه بازاریابی بسیار مهم است، چرا که تمامی گام‌های بعدی صرفاً برای برآوردن نیازهای بازار هدف می‌باشد و به خواسته‌های بخش‌های دیگر توجهی نمی‌شود، زیرا توانایی شما محدود بوده و رقابت شدید است و شما نمی‌توانید در تمام بخش‌های بازار هدف فعالیت کنید. به یاد داشته باشید مهمترین درس بازاریابی برای شرکت‌های کوچک این است که برای رسیدن به مشتری‌های هدف باید به تعدادی از مشتری‌های متفرقه نه بگویند وگرنه نمی‌توانند رضایت مشتریان خود را فراهم نمایند. در نتیجه مشتری‌های ناراضی مانند سمی خطرناک فضای بازار این شرکت‌های کوچک را آلوده کرده و بازار خود را از دست می‌دهند.

۳- جایگاه‌یابی در بازار هدف

منظور از جایگاه‌یابی در بازار هدف این است که مشخص کنید می‌خواهید چه سهمی از بازار هدف را به دست آورید: آیا بدنبال بیشترین سهم بازار هستید و می‌خواهید رهبر بازار باشید؟ یا بدنبال این هستید که رتبه دوم را داشته باشید و بدنبال رهبر بازار در حرکت باشید؟ و یا به سهم کوچک و جزئی بازار می‌خواهید برسید. همچنین می‌خواهید در ذهن مخاطب چه جایگاهی داشته باشید. این موارد مشخص می‌کند که شما چه استراتژی و برنامه‌ای را باید داشته باشید تا به اهداف خود برسید.

۴- انتخاب استراتژی بازاریابی

استراتژی بازاریابی یعنی روش رسیدن به جایگاه بازاریابی. در حقیقت به آن معنی است که پس از روشن کردن اهداف خود و تعیین جایگاه خود در بازار، چگونه به این اهداف باید برسید. شما می‌توانید یکی از این استراتژی‌ها را با توجه به اهداف بازاریابی خود انتخاب کنید:

الف) قیمت

در این استراتژی می‌توانید برای تولیدات خود کمترین قیمت را در بازار تعیین کنید. در واقع قیمت شما از قیمت تمام رقبای شما به شکل کاملاً محسوس و فاحشی پایین‌تر باشد. البته وقتی می‌توانید این استراتژی را

اجرا کنید که بتوانید هزینه‌های تمام شده خود را به نحوی کاهش دهید که بدون اینکه از کیفیت آن کم شود، از قیمت تمام شده رقبا کمتر باشد. یا حاشیه سود خود را کمتر در نظر بگیرید.

ب) استراتژی متمایزسازی

در این استراتژی می‌بایست به تولیدات خود ابعاد دیگری اضافه کنید تا از محصولات مشابه متمایز گردد و باعث شود تا محصول شما منحصر به فرد شود. معمولاً در این استراتژی قیمت محصول بیشتر از متمایز بودن کمک کند.

ج) استراتژی تمرکز

این استراتژی در مورد تمرکز بر بازاری مشخص و محدود است.

۱- تدوین آمیخته بازاریابی

آخرین مرحله از تدوین برنامه بازاریابی، تعیین آمیخته یا ترکیب بازاریابی یا Marketing Mix (4P) است. در این مرحله با توجه به بازار هدف و استراتژی بازاریابی هر یک از اجزا آمیخته بازاریابی تعیین می‌شود. اجزا آمیخته بازاریابی عبارتند:

✓ محصول یا خدمات (Product)

✓ قیمت (Price)

✓ پیشبرد فروش (Promotion)

✓ توزیع (Place)

با توجه به اهمیت آمیخته بازاریابی هر یک اجزا آن را به تفصیل بررسی می‌کنیم:

محصول و خدمات (Product)

با توجه به توانمندیهای خود و نیاز بازار مشخص کنید چه محصولاتی را تولید و چه خدماتی را می‌توانید و می‌خواهید ارائه کنید. توجه داشته باشید مهمترین رکن برنامه بازاریابی محصول می‌باشد. چنانچه تولیدات شما از نظر نوع خدمات و یا کیفیت تولید متناسب با خواست مشتریان نباشد، برنامه بازاریابی شکست خواهد خورد. پس در ابتدا تحقیقات خود را به نحو کاملی انجام دهید و دقیقاً خواست مشتریان خود را تعیین نمایید.



قیمت (Price)

قیمت یکی از مهمترین ارکان برنامه بازاریابی است که تأثیر مستقیم روی فروش می‌گذارد. برای تعیین قیمت تولیدات خود ابتدا باید در نظر داشته باشید که قیمت باید تا حدی پایین باشد که مشتری را جذب کند و از طرف دیگر به اندازه‌ای بالا باشد که سود مناسبی برای شما ایجاد کند. به عبارتی مشتری بدنبال قیمت هر چه پایین‌تر و تولید کننده به دنبال قیمت هر چه بالاتر است. تعادل این دو خواست توسط عامل رقابت تضمین می‌شود. بنابراین برای تضمین قیمت خدمات خود دو عامل را در نظر بگیرید.

۱- قیمت تمام شده هر واحد

۲- قیمت رقبا

۱- قیمت تمام شده هر واحد: قیمت تمام شده با محاسبه مجموع هزینه‌ها (متغیر و ثابت) و تقسیم آن بر واحد تولیدات و خدمات عرضه شده بدست می‌آید. این قیمت کف محصولات شما خواهد بود.

۲- قیمت رقبا: تعیین قیمت براساس رقبا یکی از روش‌های دیگر است. چون شما برای عرضه محصولات، شرایط متفاوت با شرایط معمول دارید، سعی کنید تا این تمایز را در قیمت نیز نشان دهید. به هر حال قیمت فاکتور مهمی است که در تصمیم‌گیری مشتریان نقش به‌سزایی دارد. تعیین قیمت پایین‌تر موجب می‌شود، تعداد مشتریان بیشتری جذب

نمایید. بخاطر داشته باشید همیشه کاهش قیمت به نفع شما نیست. چون ممکن است رقیب دیگری هم پیدا شود و قیمت پایین‌تری ارائه کند و مشتریان شما را جذب کند. بنابراین باید همواره مراقب اوضاع باشید و از جنگ قیمتی پرهیز کنید. جنگ قیمتی همواره به ضرر کارآفرین است، چرا که شما مجبورید قیمت‌های خود را بشکنید و از سود خود کم کنید.

ترویج (promotion)

منظور از ترویج، نحوه ارائه اطلاعات به مشتری، ترغیب وی به خرید و یا تشویق خرید مجدد از محصول شما می‌باشد. این فعالیت‌ها فقط برای آن نیست تا شما محصولات خود را بفروشید، بلکه در صورتی که قصد توسعه و تنوع محصولات خود را داشته باشید، می‌توانید از طریق ترویج، احساس نیاز و علاقمندی را در مشتریان خود ایجاد نمایید. ترویج به صورت‌های زیر انجام می‌شود:

۱. تبلیغات

۲. پیشبرد فروش

۳. روابط عمومی

۴. بازاریابی مستقیم

تبلیغات

تبلیغات شامل فعالیتهایی می‌شود که موجب خوش نامی یا حسن شهرت شما می‌شود. برای ایجاد شهرت شما باید تبلیغ کنید. وسایلی که می‌تواند به شما در تبلیغ محصول یا خدمت شما کمک کند، شامل مواردی همچون مجلات، روزنامه‌ها، پست مستقیم، رادیو، تلویزیون، تبلیغات محیطی و شبکه‌های اطلاع‌رسانی الکترونیک می‌باشد. هر کدام از این رسانه‌ها دارای مزیت‌ها و معایبی هستند که انتخاب آنها با کالا یا خدمتی که قصد تبلیغ آن را دارید ارتباط مستقیم دارد. به عنوان مثال، آگهی‌های محلی و شبکه‌های اطلاع‌رسانی الکترونیک، وسیله تبلیغاتی مناسب برای معرفی و فروش محصول شما می‌باشد. تبلیغات از طریق تلویزیون بسیار گران است و برای کسب و کارهای کوچک مقدور نیست. تبلیغات در روزنامه‌ها و رادیو نیز نسبتاً گران است و تنها در صورتی که از اثر بخشی آن اطمینان داشته باشید باید اقدام کنید، اما تبلیغات از طریق اینترنت بسیار مناسب است.

پیشبرد فروش

فعالیهایی است که به طور کوتاه مدت، افراد را به خرید محصولات شما تشویق می‌کند.

برگزاری مسابقات سرگرمی، قرعه‌کشی، جوایز و هدایا، نمونه رایگان، ارائه کوپن‌های تخفیف، ارائه یک کالا همراه با یک کالای دیگر به عنوان هدیه، سررسید و تقویم و دیگر موارد تبلیغاتی.

انتخاب این موارد نیز به محصول شما بستگی دارد. شما می‌توانید از روش جوایز، نمونه رایگان و... استفاده کنید.

بازاریابی مستقیم

شما می‌توانید نامه یا تراکت مناسبی را تهیه کنید و برای آدرس‌هایی که تمایل به دریافت این نوع تبلیغات هستند ارسال کنید (یا ایمیل کنید) و یا در محل تردد مخاطبان خود آنها را پخش کنید.

بازاریابی از طریق روابط عمومی

تبلیغات از طریق روابط عمومی شامل روش‌ها و تکنیک‌هایی می‌شود که بطور غیرمستقیم باعث شهرت و اعتبار شما می‌شود و هزینه آن هم بسیار پایین‌تر است. این نوع بازاریابی برای تاثیرگذاری به زمان بیشتری لازم دارد و میزان فروش به کندی افزایش می‌یابد، ولی تاثیرگذاری آن پایدارتر است.

تکنیک‌های زیر از جمله روش‌های بازاریابی از طریق روابط عمومی است.

برگزاری میهمانی: در این روش با برگزاری مراسم آشنایی، محصولات خود را معرفی و به فروش برسانید.

توزیع یا دسترسی (place)

منظور از توزیع، رساندن کالا و محصول به دست مشتریان می‌باشد، در بعضی بازارها، توزیع به صورت مستقیم صورت می‌گیرد، یعنی واسطه‌ای وجود ندارد و تولید کننده، کالای خود را به مشتری نهایی می‌فروشد. هنگام تصمیم‌گیری درباره روش‌های توزیع محصول، می‌بایست به موارد زیر توجه داشت:

اندازه بازار در نحوه توزیع موثر است، اگر بازار هدف، در ناحیه جغرافیایی مشخصی باشد، کانال‌ها و روش‌های توزیع نیز کوتاه است و بین توزیع کننده و مصرف کننده، تعداد اندکی واسطه وجود دارد یا اصلاً وجود ندارد. ویژگی‌های محصول در انتخاب شیوه‌های توزیع نیز موثر است، به عنوان مثال عواملی مثل فاسد شدن، فصلی بودن و غیره نیز بر گستره توزیع تأثیرگذار است.

فعالیت‌های رقابتی نیز در نحوه توزیع اثرگذار است، برخی از تولیدکنندگان مایلند کالاهای خود را دقیقاً در همان مکان‌هایی عرضه شود که رقبا محصولات خود را عرضه می‌کنند. موقعیت و اندازه کسب و کار نیز نقش زیادی در انتخاب کانال‌های توزیع دارند، به عنوان مثال کسب و کاری که در اندازه‌های کوچک به تولید محصول می‌پردازد، نمی‌تواند محصولات خود را در بازارهای بین‌المللی به فروش برساند.



مخاطرات و آفت‌های این شغل و نحوه پیشگیری آنها

❖ یکی از آفت‌های مهم تولیدات غذایی در این است که باید این مواد همیشه تازه و با طعم‌های متنوع باشند تا با سلیقه تمام مشتریان سازگار باشند و از آن مهمتر اینکه همیشه باید کیفیت مطلوب خود را حفظ کنند تا جایگاه خود را در بازار فروش از دست ندهند. معمولاً مشتریان حاضر هستند برای خرید مواد غذایی که از کیفیت مطلوبی برخوردارند، هزینه بالاتری را پرداخت کنند. از طرفی چون مواد غذایی دارای تاریخ انقضاء هستند، باید با توجه به نیاز بازار تولید و در مدت زمان کوتاه به بازار عرضه شوند تا این محصولات فاسد نشوند و تولید کننده دچار ضرر نگردد. بنابراین در چند ماه اول کار با محاسبه نیاز مشتری و با توجه به

تقاضای بازار باید سعی شود محصولات به اندازه کافی و نه بیش از آن تولید شوند و کسب و کار با خسارت روبرو نشود.

✦ رقابت با تولیدکنندگان محصولات مذکور

یکی از مخاطرات این شغل، تولیدکنندگان حرفه‌ای این محصولات است که توانسته‌اند سهم خوبی از بازار را برای خود ایجاد کنند و طیف گسترده‌ای از مشتریان این محصولات را پوشش دهند. لذا شما با ارائه محصولات با کیفیت می‌توانید سهم کوچکی از بازار را برای خود ایجاد کنید.

✦ یکی از مشکلاتی که در بازار امروز وجود دارد این است که تولیدکننده کالا به محض پیدا کردن مشتری و بازار فروش مناسب برای بیشتر کردن فروش سعی می‌کند از کیفیت محصول کم کند و به کمیت آن اضافه نماید و پس از مدتی با بهانه‌هایی همچون افزایش تورم قیمت کالا را افزایش دهد! راهکار پیشنهادی برای بهبود و توسعه این طرح در توجه به این نکته است که مرغوبیت کالا مهمتر از سود بالاست زیرا با کیفیت مناسب و نگهداری این کیفیت اولاً تعداد مشتریان و تقاضای بازار افزایش می‌یابد و دوم اینکه با افزایش تورم می‌توان قیمت محصول را اندکی افزایش داد تا عرضه آن به بازار مقرون به صرفه باشد و در ضمن از کیفیت محصول هم کاسته نشود، زیرا مشتری ترجیح می‌دهد

همان کالای قبلی و با کیفیت مناسب را با قیمت بالاتر خریداری کند به جای آنکه کالای مورد نظر دارای کیفیت پایین‌تر شود که در این صورت اعتماد مشتری نسبت به بازار فروش کاسته می‌شود.

توصیه‌هایی برای بهبود و توسعه شغلی

در ابتدای کار برای معرفی محصول از بازارهای محلی شهرداری مکانی را اجاره کرده و محصولات را به مشتریان ارائه می‌کنید. برای تمامی محصولات آدرس و شماره تلفن منزل خود را قرار داده تا مشتریان در مراحل بعد با سفارش تلفنی و یا حضوری کالای مورد نظر را تهیه کنند. علاوه بر آن با چند سوپرمارکت در محله نیز صحبت کرده تا از طریق آنها اقدام به فروش این محصولات نمایید.

برای معرفی کامل محصول و رعایت فاکتورهای مهم در سلامت تغذیه افراد، یک جزوه همراه با محصول را به صورت رایگان در اختیار مشتریان قرار دهید تا با مطالعه آن در جهت فرهنگ تغذیه سالم گامی برداشته و از طرف دیگر، با پخش این جزوات تعداد متقاضیان محصولات افزایش یابد.

یکی از مزایای تولیدات خانگی، بالا بودن انعطاف‌پذیری آن است یعنی به محض آنکه تقاضای بازار تغییر کرد یا مشتری از کالای مورد نظر رضایت

چندانی نداشت با ایجاد تغییرات کوچک و کم هزینه می‌توان در جهت بهبود کالا و رضایت مشتری گام برداشت.

در مورد مسائل فروش محصول باید نکات زیر را مدنظر قرار داد:

۱- برقراری ارتباط صمیمانه با مشتری: مردم به گفته‌ها و نظرات یکدیگر بیشتر از محصولات اعتماد می‌کنند. بنابراین شما به عنوان فروشنده یا مدیر فروش باید ابتدا خود را به مردم بقبولانید. به عبارت دیگر مردم باید باورتان کنند. آنها فقط ظرف ۵ ثانیه درباره همه چیز شما قضاوت می‌کنند. سر و وضع لباستان هم در میزان موفقیت‌تان مؤثر است. اگر مردم با شما راحت نباشند از شما خرید نخواهند کرد. آنها از کسی خرید می‌کنند که او را بیسندند. آسانترین راه برای ارتباط با مردم یافتن زمینه‌های مشترک با آنهاست؛ پیدا کردن چیزی که مورد علاقه طرفین باشد و بتوان درباره‌اش صحبت کرد. یکی از مهمترین عواملی که اغلب از آن غفلت می‌شود، خواندن فکر مشتری است. خودتان را جای او بگذارید. با این کار، شما به جای رویارویی با مشتری در کنارش قرار می‌گیرید و می‌توانید با هم مشکل را حل کنید. بگذارید مردم بفهمند که شما به آنها توجه دارید. آنها وقتی احساس کنند مورد توجه شما هستید، اهمیتی نمی‌دهند که چقدر درباره آنها می‌دانید. شما در موقعیتی قرار

دارید که می‌توانید آنها را در نیل به یک زندگی بهتر یاری کنید. اگر نتوانید خودتان را در دل مردم جا کنید هرگز فروشنده موفق نخواهید بود.

۲- *حقیقت‌یابی*: حقیقت این است قبل از اقدام به حل مساله باید اول آن را خوب فهمید، لذا برای فروختن یک دستگاه، سؤال کردن از واجبات است. با سؤال کردن شما می‌توانید بفهمید مشتری دقیقاً چه می‌خواهد. یکی از مهمترین راه‌های پی بردن به خواست مشتری استفاده از چک لیست است و بدین ترتیب بالاخره به یک سؤال کلیدی می‌رسید که مشتری را تحت تأثیر دقت نظر شما قرار می‌دهد. وقتی سؤال درستی را مطرح کردید، مشتری احساس می‌کند به کارتان واردید. هر چه مشتری می‌گوید گوش فرا دهید. سرعت تفکر، چهار مرتبه بیشتر از تکلم است. پس راحت‌تر است که هنگام گوش کردن به حرف‌های مشتری فکرتان را به کار ببندازید. اگر به هر آنچه او می‌گوید، گوش نکنید ممکن است برخی اطلاعات لازم را از دست بدهید. حقیقت‌یابی شامل کشف مسائلی است که ممکن است خود مشتری هم از آنها آگاه نباشد. این امر، مثلاً در مورد تأسیسات، مستلزم نگاه موشکافانه به سیستم و تعیین راه‌های بهبود عملکرد آن است. اگر می‌خواهید شرکت‌های رقیب را شکست

بدهید، باید با آنها فرقی داشته باشید. پاشنه‌ها را ور کشیده و آماده شوید که کیلومترها به دنبال مشتری بدوید.

۳- ارزش‌سازی: مردم فقط وقتی چیزی را می‌خرند که احساس کنند ارزشش بیش از قیمت آن است، یعنی بیش از آنچه برایش می‌پردازند می‌ارزد. ارزش هر چیز از روی منفعتی که به مردم می‌رساند تعیین می‌شود. حال اگر مزایای آنچه عرضه می‌کنید فراتر از خواسته مشتری باشد، ارزش بیشتری ایجاد کرده‌اید.

۴- آگاهی‌دادن به مشتری: آگاهی دادن به مشتری مثل پر کردن یک سطل نیست، به بر افروختن آتش می‌ماند. بیشتر مردم از دستگاه‌ها و سیستم‌های تأسیساتی سر در نمی‌آورند و از این رو بدون کمک شما قادر به اتخاذ تصمیم صحیح برای خرید دستگاه مورد نظر نیستند. آماده باشید تا به مشتری اطلاعات کافی بدهید و چگونگی کارکرد دستگاهی که می‌خواهید بفروشید را برای او تشریح کنید. یک شیوه موفق برای توصیف یک دستگاه جدید، استفاده از روش قیاسی است. یعنی مقایسه بین دو چیز مختلف و نامتشابه، اما دارای وجوه مشترک، مثلاً می‌توان یک سیستم تأسیسات قدیمی را با رنگ‌کاری و نقاشی خانه مقایسه کرد. وقتی رنگ در و دیوار شروع به پوسته شدن می‌کند، ابتدا مساله را با لکه‌گیری و رنگ‌کاری موضعی حل می‌کنند. اما بالاخره روزی فرا

می‌رسد که باید کل خانه را رنگ تازه زد، یعنی عقل این طور حکم می‌کند. مردم دوست دارند بدانند درباره مساله‌ای که درگیر آن هستند، دیگران چه تجربه‌ای دارند. از این رو برای القای نقطه نظرات خود به آنها، داستان‌هایی از تجربیات خود و دیگران پیرامون مسئله نقل کنید. از عکس، نمودار و منحنی هم برای توضیح بهتر آنچه می‌گویید استفاده کنید. این سبب می‌شود که مشتریان دو برابر سریعتر مطلب را دریابند. برای اطمینان از این که مشتری حتماً آنچه را می‌گویید فهمیده است، درباره مطلبی که گفته‌اید از او سؤال کنید. بعد بپرسید آیا مایل است اطلاعات بیشتری داشته باشد یا نه.

سازمان‌ها و مراکزی که با این شغل مرتبط هستند

🚩 وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی

🚩 شهرداری‌ها

🚩 اتحادیه تولیدکنندگان محصولات غذایی

🚩 بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری

معرفی مشاغل مرتبط و مکمل

🚩 تهیه و توزیع کنندگان محصولات کشاورزی

✦ فروشندگان محصولات غذایی

✦ خدمات سبزی خردکنی

✦ تولید مربا، سالاد و...

معرفی منابع آموزشی و تخصصی مورد نیاز

- طرز تهیه انواع ترش‌های خانگی: مربا، کمپوت، بستنی، دسر و سالاد، نویسنده: رقیه صفری، ناشر: زر قلم
- تهیه انواع ترشی، مترجم: اکرم ذاکری، ناشر: بین‌المللی حافظ
- کلیه کتاب‌های طب‌های طب‌های آشپزی