

مشروع بقالة هو عبارة عن مكان يتم فيه بيع وتداول المنتجات الغذائية بأنوعها المختلفة بنظام التجزئة او القطاعي تماماً كالسوبر ماركت ولكنة اصغر من **السوبر ماركت** من حيث الحجم ورأس المال المستثمر كما ان ارباحه في الغالب اقل من ارباح السوبر ماركت. مشروع بقالة يصنف ضمن المشاريع التقليدية الشبة مضمون او ذات نسب المخاطرة الضئيلة وهو مناسب لكل من يمتلك رأس مال بسيط ويرغب في تنفيذ نشاط تجاري يعود عليه ببعض الارباح بشكل يومي بدلاً من ان يضطر الي العمل لدي شخص او شركة براتب بسيط، كما انه مناسب للسيدات الراغبات في العمل والاستثمار البسيط وكذلك الشباب والعاطلين عن العمل والاسر الراغبة في تحسين دخلها بالاضافة الي كل من لا يمتلك خبرة في تنفيذ وادارة المشروعات التجارية الصغيرة والمتناهية الصغر. وبكل تأكيد يمكنك المتابعة معنا في هذه المقالة اذا كنت من ضمن الفئات المذكورة حيث سنعرض اسماء المنتجات التي يمكن بيعها في مشروع بقالة بالاضافة الي الموقع والمساحة المناسبة والمعدات اللازمة والعمالة المطلوبة وكذلك التكاليف المتوقعة وصافي الربح الشهري وبالاضافة الي المعلومات السابقة فإننا سنعرض بعض النصائح الهامة لنجاح هذا النشاط.

موقع ومساحة مشروع بقالة:

اذا كان لديك منزل في احدي المدن او احدي القرى او في احد الاحياء الشعبية فيمكنك استغلال محل من المحلات المتواجدة بالاسفل او جزء من الجراج وان كان الطابق الارضي عبارة عن شقة فيمكن استغلال الغرفة الخارجية المطلة علي الشارع وتحويلها الي محل وبكل تأكيد لا يجب ان تقل مساحة المحل عن مساحة الغرفة العادية وكلما اتسعت المساحة كلما كان افضل وذلك لأن المساحة الكبيرة ستمحك العديد من المزايا الهامة مثل (القدرة علي تنظيم المحل، القدرة علي التوسع وادخال منتجات جديدة في المستقبل، سهولة التحرك ورس البضائع).

المواد الغذائية الواجب توافرها بالمحل:

علب سمنة 1 كيلو، علب سمنة 2 كيلو، أكياس سمنة، علب مربى مغلقة نص كيلو، حلاوة طحينية كيلو، حلاوة طحينية ربع كيلو، حلاوة طحينية نص كيلو، كرتونة عسل أسمر نص كيلو، علب جينة مثلثات عادية، كرتونة جينة فيتا ربع كيلو، كرتونة جينة فيتا نص كيلو، كرتونة زيت عادي، كرتونة زيت ذرة، صلصة برطمان، طحينية برطمان، طحينية ظرف، صلصة ظرف، أكياس مكرونة صغيرة، أكياس مكرونة اسباجتي، أكياس مكرونة قلم، أكياس برسيل 1 جنية، أكياس اربال 1 جنية، صفيحة رنجة، صفيحة ملوحة، صفيحة جينة، كيلو شاي كبير، كيلو شاي وسط، كيلو شاي صغير، عصائر بست، عصائر مُعلبات، كرتونة كنز مشكل، كرتونة زبادي، كرتونة جيلي، كرتونة كريم كراميل، كرتونة فيجتار، كرتونة خلطة بشاميل، كرتونة خل، كرتونة بكنج بودر وفانيليا، كرتونة تونة كبيرة، كرتونة تونة صغيرة، كرتونة سردين مغربي، أكياس كلور، أكياس بريل، صابون غسيل أبيض، صابون بريحة، صفيحة عسل أسمر نص كيلو، أكياس نسكافيه، تشكيلة متنوعة من حلوى الاطفال). الجدير بالذكر ان البضائع السابق ذكر تمثل حوالي 80% من البضائع الموجودة في اي مشروع بقالة ناجح.

الادوات والمعدات اللازمة:

يجب تركيب ارفف لرص **المواد الغذائية** المختلفة عليها، كذلك يجب شراء فاترينة كبيرة وثلاجة لحفظ المواد الغذائية التي تتلف بداعي الحرارة. ومن الافضل عدم شراء الثلاجة او الفاترينة في حالة جديدة وذلك لأن شرائهما في حالة مستعملة سيوفر عليك الكثير من الاموال. والاصح هو البحث عن فاتيرينات وثلاجات مستعملة ولكنها في حالة جيدة جداً ومن ثم تفاضل وتشتري افضل المتاح.

العمالة المطلوبة لمشروع بقالة:

يحتاج مشروع بقالة الي شخص واحد فقط للعمل، ويفضل ان يعمل صاحب المشروع بنفسه وان كان موظف او لديه بعض الاشغال التي تتطلب مئة مغادرة المحل لبضع ساعات بشكل يومي فمن الافضل تشغيل شخص

من الاسرة في المحل مثل زوجة او اخوة او ابنة في الاوقات التي يغيب فيها دون ان يعطية راتب بكل تأكيد.

التكاليف المتغيرة شهرياً:

علي افتراض انك ستقوم بشراء بضائع بقيمة 2000 جنية شهرياً وهذا رقم واقعي جداً، وعلي افتراض انك ستدفع 50 جنية كتكاليف كهرباء وقمامة، وعلي افتراض حدوث تلفيات شهرية بنسبة 20 بالمائة من اجمالي سعر البضائع اي 40 جنية شهرياً، وعلي افتراض انك لن تدفع رواتب عمالة او ايجار، فإن اجمالي التكاليف الشهرية سيكون 2090 جنية.

الارباح المتوقعة شهرياً:

سيتم علي الاقل تحقيق مبيعات شهرية بقيمة 3000 جنية ومن هذا الرقم نطرح اجمالي التكاليف الشهرية (-) 2090) وسينتج لنا صافي الربح المتوقع لكل شهر وهو حوالي 910 جنية. وبكل تأكيد هذا المبلغ ليس كبير ولكنه جيد بالنسبة لفئات كثيرة في المجتمع كما انه يمكن ان يزيد اذا نجح صاحب مشروع بقالة في بيع كميات اكثر من المواد الغذائية المتوفرة لدية.

نصائح هامة لنجاح مشروع بقالة:

- لا تقبل علي تنفيذ مشروع بقالة ان لم تكن من محبي هذا النوع من المشاريع.
- ان لم تكن متفرغ لعدد طويل من الساعات بشكل يومي فهذا النشاط غير مناسب لك.
- وفر البضائع التي تتناسب مع نوعية السكان والاهالي في المنطقة لتضمن بيعها.
- احرص علي الابتسامة في وجه الزبائن وتعامل معهم بطريقة حسنة لتضمن عودتهم.
- اياك والغش او البيع بأسعار اعلي من اسعار السوق والمحلات الاخري.
- ترجم خبرتك وفهمك للزبائن الي واقع مريح. فمع الوقت ستتعرف علي حاجاتهم ومتطلباتهم وستعرف البضائع التي لا يفضلونها ولا يقبلون علي شرائها وبكل تأكيد يمكنك شراء البضائع المطلوبة بكثرة بكميات اكثر وشراء البضائع الغير مطلوبة بكميات محدودة جداً.