هل هو مجدي اقتصاديا ؟ ولماذا؟ لا تحتاجين إلى محل أو موظفين يمكنك الانطلاق من مطبخك الخاص مع فرن وميزان مما يقلل من المخاطر المالية. ـ هامش ربح مجزٍ: يتميز المشروع برأس المال منخفض جداً لا تحتاجي تكلفة إنتاج منخفضة للحلويات مقارنة بأسعار بيعها مما يتيح إمكان تحقيق أرباح جيدة بعد خصم تكاليف المكونات والتغليف والتسويق والتوصيل. يتم تصنيفهم إلى ثلاث فئات محددة: ـ العملاء الأفراد: يستهدف المشروع الطلاب الجامعيين والعاملين والأمهات وكل من ينوي شراء حلويات منزلية طازجة ولذيذة لتقديمها في الزيارات العائلية والمناسبات. ـ عملاء المناسبات: مثل العرائس والخريجات والأمهات في احتفالات استقبال المواليد ـ العملاء التجاريون: مثل الكافيهات ومحلات الزهور ومراكز التجميل والشركات حيث يمكن الاتفاق معهم على تزويدهم بالحلويات بشكل أسبوعي أو شهري، المكونات: شراء المواد اللازمة لإعداد الحلويات مثل الدقيق والسكر والزبدة والشوكولاتة. التغليف: توفير صناديق وأكياس وملصقات مناسبة لتقديم الحلويات بصورة مرتبة. الإعلانات: الترويج للمشروع عبر منصات التواصل الاجتماعي لجذب الزبائن. التوصيل: دفع رسوم إيصال الطلبات للعملاء. شراء المعدات والأدوات اللازمة للإعداد مثل الفرن والعجانة والميزان والقوالب. الطلب ممتاز ويشهد نمواً مستمراً. السر هو أن الناس أصبحت تبحث عن الجودة والنكهة المنزلية الأصيلة بدلاً من المنتجات المصنعة ومع سهولة الطلب عبر انستقرام وتيك توك أصبح ممكنًا الحصول على حلوى طازجة بضغطه زر واحدة. هذا الطلب يتزايد بشكل ملحوظ في شهر رمضان والعطلات والمناسبات الخاصة.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي