



۷ گام راه اندازی کارخانه تولیدی در ایران

علی رغم سختی‌هایی که در مسیر راه اندازی کارخانه تولیدی در ایران وجود دارد، اما همچنان کسانی هستند که با در نظر گرفتن فرصت‌های بازار و تجزیه و تحلیل‌های مناسب، دست به تولید می‌زنند و در این مسیر عملکرد موفق‌تری دارند.

این دسته از کسب و کارها با پیچیدگی‌های زیادی روبرو هستند که یکی از این مسائل، گام‌هایی است که در ابتدا و برای شروع کار خود می‌بایست طی کنند. لذا در این مطلب، به صفر تا صد راه اندازی کارگاه تولیدی اشاره می‌کنیم و در انتها خواهیم گفت کسب و کارها چگونه می‌توانند به بالاترین حد از سودآوری و رشد برسند.

کسب و کار تولیدی چیست؟

کسب و کار تولیدی به هر کسب و کاری گفته می‌شود که از مواد خام، قطعات و اجزاء مختلف برای مونتاژ کالاهای نهایی استفاده می‌کند. کسب و کارهای تولیدی اغلب از ماشین‌ها، ربات‌ها، رایانه‌ها و نیروهای انسانی برای تولید کالا استفاده می‌کنند و معمولاً از یک خط مونتاژ بهره می‌برند که این امکان را فراهم می‌کند تا اجزای محصول، در هر مرحله کنار یکدیگر قرار گرفته و از یک ایستگاه کاری به ایستگاه کاری دیگر منتقل شود.

بهترین کسب و کار تولیدی برای شروع چیست؟

برخی افراد ممکن است به شما بگویند، بهترین کار برای شروع، کاری است که بیشتری حاشیه سود را دارد اما حقیقت این است که به این سادگی‌ها هم نیست. بهترین کسب و کار تولیدی، کسب و کاری است که **تقاضای زیادی برای محصولات** آن وجود دارد، **هزینه‌های ورود به آن کم است و حاشیه سود در آن بالا است**.

همچنین بهترین کار تولیدی از نظر شما، می‌تواند کاری باشد که تجربه یا دانشی در مورد آن دارید تا بتوانید با سرعت مناسبی تولید کنید و از اشتباهات احتمالی و پرهزینه تا حد ممکن، جلوگیری کنید.

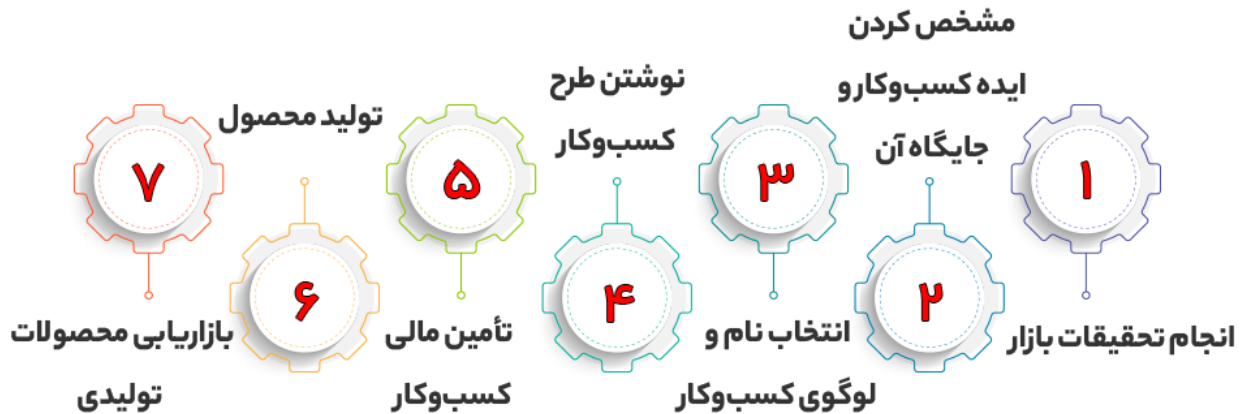
برای شروع کسب و کار خود، جوانب مثبت و منفی سرگرمی‌ها، علایق و مهارت‌های خود را با پرسیدن سوالات زیر بسنجید:

- آیا مشکلات حل نشده‌ای در صنعت مورد نظر شما وجود دارد که بتوانید راه حلی برای آن ارائه دهید؟
- در مورد چه چیزی، اطلاعات زیادی در اختیار دارید؟
- در چه کاری خوب هستید؟

پاسخ به این سوالات بهترین فرصت برای این است که بتوانید بگویید چطور کار تولیدی راه اندازی کنیم. برای مثال اگر به محیط‌زیست علاقه دارید و طرفدار استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر هستید، می‌توانید پنل‌های خورشیدی یا توربین‌های بادی تولید کنید تا از انرژی ذخیره شده آنها، برای تولید برق و سایر انرژی‌ها استفاده شود.

مراحل راه اندازی کارخانه تولیدی در ایران

راه اندازی کار تولیدی، به مقدمات و ایجاد بسترهای مناسب برای درآمدزایی و سودآوری نیاز دارد. بر این اساس، در زیر به ۷ مرحله‌ای اشاره می‌کنیم که در جهت راه اندازی کار تولیدی باید در نظر گرفت.



GAZELLECG.COM

۱. انجام تحقیقات بازار

دانستن اینکه چگونه یک کسب و کار تولیدی راه اندازی کنید، به این معناست که بدانید **بازار به چه چیزی نیاز دارد و شما چگونه می توانید محصولی ارائه دهید تا آن نیاز را برطرف کند**. هر شرکتی که قصد تولید محصولی دارد، باید در ابتدا با فاز تحقیقات بازار، کار خود را آغاز کند تا نیازهای واقعی مشتریان را شناسایی و در راستای آن، برای تولید برنامه ریزی کند.

به عنوان یک تولید کننده، در این مرحله باید به دنبال **شکاف های بازار** باشید. به این معنا که عده ای از افراد، نیازی دارند و شما با تولید آن محصول می توانید نیاز آنها را برطرف کنید. این موضوع گاهی اوقات به این معنی است که آنها حتی نمی دانند به چه چیزی نیاز دارند، اما وقتی محصول شما را می بینند، حس می کنند که به آن نیاز داشتند اما پیش از این، محصولی نبوده که این نیاز را در آنها برآورده کند.

یکی دیگر از مزیت های انجام تحقیقات بازار این است که در این مرحله، در مورد **نحوه عملکرد دیگر شرکت های تولیدی** و اینکه **کجا و چگونه کسب و کار خود را تبلیغ و بازاریابی می کنند**، یاد خواهید گرفت. تا بتوانید از آنها متناسب با کار خود، الگوبرداری کنید.

خروجی تحقیقات بازار به تولید کنندگان اطلاعات زیادی در مورد مشکلات یا ناکامی هایی که دیگر تولید کنندگان تا به امروز با آن مواجه شده اند (و احتمالاً چگونه می توانند از آنها اجتناب کنید)، خواهد داد؛ که از این طریق، قدرت پیش بینی و تحلیل روند در کسب و کار شما تا حدود زیادی افزایش می یابد.

۲. مشخص کردن ایده کسب و کار و جایگاه آن

در قدم اول باید مشخص کنید چه محصولی می‌خواهید بسازید. با توجه به اینکه در مرحله قبل تحقیقات بازار انجام دادید، لذا اطلاعات خوبی در دست دارید تا تعیین کنید محصول تولیدی شما در چه جایگاهی باید قرار گیرد. برای مثال اگر قصد تولید میزهای چوبی دارید، جایگاه کسب و کار شما در حوزه تولید ملزومات چوبی قرار می‌گیرد و ایده کسب و کار شما این است که میزهای چوبی بسازید و بفروشید.

در این مرحله باید به این سوالات پاسخ دهید:

- در کجا می‌خواهید محصول خود را بسازید و بفروشید؟
- چرا افراد باید محصول شما را خریداری کنند؟
- برای چه کسانی، محصول تولید می‌کنید؟
- شما چه چیزی می‌سازید؟

اگر محصولی که می‌سازید، پیش از این در بازار تولید شده باشد، باید به دنبال ایجاد یک **تمایز و مزیت رقابتی** در محصول خود نسبت به سایرین باشید. برای مثال، اگر مشتری بخواهد در مقایسه با دیگر تولید کنندگان، محصول شما را انتخاب کند، باید احتمالاً یک یا چند ویژگی زیر را داشته باشد:

- محصول شما ارزان‌تر است؛
- محصول شما ویژگی‌های بیشتری دارد؛
- کیفیت محصول شما به مراتب بالاتر است؛
- محصول تولیدی شما راه‌حل جدیدی برای یک محصول قدیمی ارائه می‌کند.

کدام کسب و کار تولیدی، سودآورتر است؟

سودآوری به دو عامل بستگی دارد: حاشیه‌ای بین آنچه که برای ساختن هزینه دارد و آنچه می‌توانید آن را بفروشید، و اینکه چند نفر به دنبال خرید کالای شما هستند.

۳. انتخاب نام و لوگوی کسب و کار

حال زمان آن است که تولیدات خود را قانونی کنید. وقتی نوبت به برندسازی می‌رسد، نام و لوگوی شما بخشی از آن چیزی است که شما را تعریف می‌کند. در دنیای کسب و کار، نام و لوگو، سرمایه‌گذاری شما را به یک "کسب و کار واقعی" تبدیل می‌کند و به نوعی به کار شما رسمیت می‌بخشد.

نام شما باید به راحتی تلفظ شود و به راحتی قابل خواندن باشد. لوگوی شما باید با سادگی و خلاقیت در هم آمیخته شود. لزومی ندارد که لوگو و نام شما مستقیماً با کسب و کار شما مرتبط باشد، اما ترجیحاً اگر اینطور باشد، در ذهن مشتریان، بهتر جای می‌گیرید.

۴. نوشتن طرح کسب و کار

اگر می‌خواهید به مرحله بعدی نحوه راه اندازی کارخانه تولیدی بروید، به یک طرح کسب و کار (Business Plan) نیاز دارید. طرح کسب و کار اساساً می‌گوید قرار است چه کاری و چگونه انجام دهید و در ۹ بخش کلی، اطلاعات خوبی از تولیدی شما را در بر می‌گیرد.

بیشتر بخوانید: [مدل کسب و کار و راهنمای عملی برای تکمیل آن](#)

۵. تأمین مالی کسب و کار

پس از آنکه در مورد کار تولیدی، به اطلاعات کاملی دست پیدا کردید، پیش از شروع به تولید باید منابع تأمین مالی خود را شناسایی کنید. در دنیای تولید، شما بدون بودجه و منابع مالی نمی‌توانید حتی کم‌هزینه‌ترین محصولات را تولید کنید.

از طریق طرح کسب و کار خود، تقریباً باید تعیین کرده باشید که چقدر پول برای راه اندازی شرکت (خرید تجهیزات، ماشین آلات، نیروی انسانی، هزینه‌های ثابت و متغیر) نیاز دارید. خوشبختانه، راه‌های زیادی برای دریافت بودجه برای یک کسب و کار وجود دارد، پس اندازه، خانواده یا دوستان، بانک یا حتی تأمین مالی جمعی.

برای اینکه بتوانید با تخمین نسبتاً خوبی بسنجید به چه مقدار از منابع مالی نیاز دارید، ابتدا باید هزینه‌های خود را محاسبه کنید.

هزینه راه اندازی یک شرکت تولیدی چقدر است؟

یکی از مهم‌ترین هزینه‌هایی که در راه اندازی یک شرکت تولیدی وجود دارد، هزینه کل تولید یا Total Manufacturing Cost است. این هزینه به مجموع هزینه‌های مرتبط با تمام منابعی گفته می‌شود که برای ساخت کالاهای نهایی، مصرف شده است.

اولین قدم برای مشخص شدن هزینه‌های کسب و کارهای تولیدی، توجه به ۳ نوع هزینه است:

- هزینه‌های مستقیم:

هزینه‌ای است که بصورت فیزیکی در فرآیند تولید نقش دارد و بخش عمده‌ای از آن را در برمی‌گیرد. برای مثال، این هزینه می‌تواند هزینه‌های مواد (مواد خام) و هزینه‌های زمانی (دستمزد کارکنان) باشد.

- هزینه‌های غیر مستقیم:

هزینه‌های غیر مستقیم، در فرآیند تولید از مواد خام یا نیروی کار که عمدتاً در ساخت استفاده می‌شوند، به دست نمی‌آیند. بلکه شامل هزینه‌های نگهداری، قبوض آب و برق و حقوق کارکنانی است که مستقیماً در کارهای غیر تولیدی دخالت دارند.

- هزینه‌های سربار ساخت:

این هزینه دلالت بر هزینه‌های ماشین‌آلات، نگهداری، مواد غیرمستقیم و نیروی کار در نقش ثانویه یا پشتیبانی دارد.

تفاوت بین هزینه کل تولید ساخت و بهای تمام شده کالای فروخته شده چیست؟

هزینه کل تولید (TCM) به هزینه‌های متحمل شده برای تولید یک محصول از جمله هزینه مواد، نیروی کار و سربار اشاره دارد. از سوی دیگر، بهای تمام شده کالای فروخته شده (COGS) تنها شامل هزینه‌های مستقیم مرتبط با تولید یک محصول، مانند هزینه مواد و کار می‌شود. از آنجایی که COGS هزینه‌های غیرمستقیم را در نظر نمی‌گیرد، اغلب به عنوان معیار دقیق‌تری برای سودآوری استفاده می‌شود.

با توجه به نکاتی که در مورد هزینه‌های تولیدی به آن اشاره شد، می‌توان گفت تامین بودجه برای راه اندازی کارخانه تولیدی به پارامترهای مختلفی همچون **بازار، محصول و مقدار و مقیاس تولید** بستگی دارد. اگر هنوز نمی‌توانید برآورد دقیقی نسبت به هزینه‌ها داشته باشید، پس باید تحقیقات بیشتری انجام دهید و طرح کسب و کار خود را اصلاح کنید.

۶. تولید محصول

با در اختیار داشتن اطلاعات ۵ مرحله قبل، نوبت به تولید محصولات در کارخانه می‌رسد. آنچه در این مرحله انجام می‌شود، از یک شرکت به شرکت دیگر بسیار متفاوت است، بنابراین نمی‌توان گفت که چگونه آن را انجام دهید. فقط برای اینکه تولید محصولات خود را آغاز کنید، باید درگیر اجرای فرآیندهای تولید شوید و در طول مسیر و در راستای بهبود مستمر، بازخورد دریافت کنید و از این بازخوردها، در جهت کاهش خطاها بهره ببرید.

۷. بازاریابی محصولات تولیدی

برای کمک به افزایش تقاضا و در نتیجه افزایش فروش، باید محصولات شرکت خود را بازاریابی کنید. یکی از بهترین راهکارهایی که بواسطه آن می‌توانید این کار را تسهیل کنید، اینترنت و فرصت‌هایی است که به تولیدکنندگان می‌دهد. برخی از مهم‌ترین کارهایی که در این حوزه می‌توانید انجام دهید، شامل موارد زیر است:

- بازاریابی محتوا و تولید محتواهای مرتبط با حوزه فعالیت خود (بلاگ، ویدئو، پادکست و...)
- ایجاد حساب‌های کاربری در شبکه‌های اجتماعی هدف
- سئوی محتوا و ارتقاء جایگاه کسب و کار در گوگل
- ایمیل مارکتینگ یا بازاریابی ایمیلی
- ساختن یک وبسایت حرفه‌ای

چگونه سودآوری کسب و کار خود را به بالاترین حد ممکن برسانید؟

آنچه در بالا به عنوان مراحل راه اندازی کارخانه تولیدی به آن اشاره کردیم، برنامه‌ای استاندارد برای همه کسب و کارهایی است که قصد شروع به تولید محصولی در بازار دارند. در این بین، برخی شرکت‌ها هستند که در همه بخش‌های کسب و کار خود، می‌خواهند پیشرو و به نوعی رهبر بازار باشند.

راهکار جامع تحول سازمانی SSM به کسب کارهای تولیدی که حتی در شرایط نامناسب اقتصادی در ایران فعالیت دارند، کمک می‌کند تا با طراحی استراتژی و تعیین اهداف واقع‌بینانه، سیستم سازی، انتخاب کارکنان کارآمد و ارزیابی عملکرد، مسیر خود را برای توسعه و افزایش سودآوری کسب و کار هموار کنند.

این مطالب را هم بخوانید:

چگونه سودآوری و عملکرد کسب و کارمان را افزایش دهیم؟

کلیک کنید

نویسنده: تیم تحقیق و توسعه غزال

منبع مقاله oberlo.com – katanamrp.com – constantcontact.com :

دانلود فایل PDF

