

کسب و کار روستایی چیست؟

با ورق زدن برگه های تاریخ می بینیم در اوایل شکل گیری تمدن ها، روستاها به وجود آمدند و با جمع شدن افراد دور هم ، نیازهای آن ها نیز تا بسیار متفاوت تر از قبل شد. رفته رفته مردم دوران کهن مجبور بودند راه حل هایی را برای مشکلات خود پیدا کنند . در این بین برخی باهوش تر بودند و به این نتیجه رسیدند که می توانند از این راه کسب درآمد کنند، به همین خاطر صنعت های ابتدایی شکل گرفت که در نهایت این موضوع باعث شد کسب و کار روستایی به وجود آید.

برخی از این کسب و کارها در طول قرون مختلف تغییر نکردند و هنوز هم به روش سنتی یا صنعتی انجام می شوند. به عنوان مثال باغداری، دامداری و کشاورزی جز همین کسب و کارها هستند که گاهی با کوچکی خود سود قابل توجهی را نصیب افراد می کنند. این در حالی است که محصولات گیاهی و ارگانیک طرفداران زیادی پیدا کرده است زیرا افراد بیش از قبل به سلامتی خود اهمیت می دهند و همین موضوع فرصت بسیار خوبی برای افراد به وجود آورده است تا به فکر راه انداز کسب و کار روستایی بیفتند.

حتی این بخش وارد حوزه صادرات شده است و بسیاری از محصولات باغی و کشاورزی را به کشورهای مختلف ، مخصوصاً عراق، عمان، روسیه، هند صادر می کند. این در حالی است که پتانسیل محصولات روستایی بسیار بالاتر از شهرهاست و همین موضوع باعث شده است در حوزه گردشگری نیز شرایط ویژه ای برای آن ها به وجود آید.

با این حال برخی از کسب و کارها در روستا پتانسیل درآمدی بسیار بالایی تری نسبت به بقیه محصولات دارند و اگر سرمایه گذاری درستی روی آن ها شود، می تواند سودآوری بالایی برای صاحب آن داشته باشد.

مقاله مرتبط: [چه شغلی راه اندازی کنیم؟](#)

کسب و کار روستایی چیست و نحوه بازار ایابی و فروش محصولات آن

تحقیقات بازار رفتار مصرف کننده و روندهای اقتصادی را برای تایید و بهبود ایده کسب و کار شما ترکیب می کند.

بسیار مهم است که از همان ابتدا پایگاه مصرف کننده خود را پیدا کنید تا با خیال راحت کسب و کار مد نظر خود را راه اندازی کنید. برای این کار شما می توانید اطلاعاتی در مورد جمعیت و نیازهای آن ها را جمع آوری کنید تا فرصت ها و محدودیت های جذب مشتری را بهتر درک کنید. این موضوع می تواند شامل داده های جمعیت در مورد سن، ثروت، خانواده، علایق یا هر چیز دیگری باشد که به کسب و کار شما مرتبط است.

سپس به سوالات زیر پاسخ دهید تا درک خوبی از بازار خود داشته باشید:

- تقاضا: محصول شما می تواند نیاز چند نفر را برطرف کند؟
 - اندازه بازار: در روستای شما چند نفر تمایل دارند تا از محصولاتتان استفاده کنند؟
 - مکان: مشتریان شما کجا زندگی می کنند و کسب و کار شما به کجا می تواند برسد و چه مقدار جای رشد دارد؟
 - اشباع بازار: چند گزینه مشابه در حال حاضر در دسترس مصرف کنندگان است؟
 - قیمت گذاری: مشتریان بالقوه برای این جایگزین ها چه چیزی می پردازند؟
- پاسخ به سوالات فوق می تواند درک روشنی در برابر سوال کسب و کار روستایی و نحوه راه اندازی آن باشد. شما می توانید تحقیقات بازار را با استفاده از منابع موجود انجام دهید، یا می توانید مستقیماً به سراغ مصرف کنندگان بروید.

منابع موجود می توانند باعث صرفه جوی در زمان و انرژی شما شوند، اما اطلاعات ممکن است آن گونه که می خواهید درد شما نخورد. بنابراین شما باید از آن برای پاسخ به سؤالاتی که هم کلی و هم قابل سنجش هستند، مانند روندهای صنعتی که قصد فعالیت در آن دارید، جمعیت شناسی و درآمد خانوار، استفاده کنید. در اینجا چند روش وجود دارد که می توانید برای انجام تحقیقات مستقیم از آنها استفاده کنید:

نظرسنجی	ها
پرسشنامه	ها
گروه	های
مصاحبه های عمیق	متمرکز

چطور برای کسب و کار روستایی بیزینس پلن بنویسیم؟

نوشتن بیزینس پلن به شما این امکان را می دهد که بسیار راحت تر کسب و کارتان را آغار کنید و ساده تر آن را ادامه دهید. در غیر این صورت بیزینس پلن کاربردی ندارد. با داشتن یک بیزینس پلن، می تواند پایه بسیاری از تصمیم گیری های شما باشد. شما از طرح کسب و کار خود به عنوان یک نقشه راه برای نحوه ساختار، اجرا و رشد کسب و کار جدیدتان استفاده خواهید کرد. این راهی برای فکر کردن از طریق عناصر کلیدی **کسب و کار** شما است.

طرح های تجاری می توانند به شما کمک کنند تا بودجه لازم را به دست آورید یا شرکای تجاری جدید برای خود پیدا کنید. این در صورتی است که سرمایه گذاران به این اطمینان دست پیدا کنند که کسب و کار شما بازده خوبی برای آن ها خواهد داشت. طرح کسب و کار شما ابزاری است که می توانید از آن برای متقاعد کردن افراد استفاده کنید تا نشان دهد کار با شما یا سرمایه گذاری در کسب و کار شما انتخاب هوشمندانه ای است. برای مثال تصور کنید که شما دانش کشاورزی دارید، اما زمینی ندارید که بتوانید محصولاتتان را در آن بکارید. در این صورت اگر یک بیزینس پلن داشته باشید، می توانید یکی از اهالی روستا که زمین دارد ولی از آن استفاده نمی کند را متقاعد کنید تا زمین خود را در اختیار شما قرار دهد.

صادرات محصولات روستایی

همان طور که می دانید ایران یک کشور چهار فصل است. به همین خاطر تنوع محصولات کشاورزی و باغی زیادی دارد که امکان صادرات را دارا می باشند. این در حالی است که اگر به درستی روی آن سرمایه گذاری شود و با علوم و فنون جدید ترکیب و در نهایت با کیفیتی بسیار بالا عرضه شود می تواند ارزآوری بالایی را به وجود آورد.

با همه این اوصاف ما صادرات بسیار بالایی در بخش کشاورزی داریم که هنوز جای کار دارد و می تواند خیلی بیشتر از این ها در این بخش صادرات انجام شود. این در حالی است که میزان صادرات محصولات کشاورزی در سه ماهه اول سال ۱۴۰۰ به یک میلیارد و دویست و بیست و چهار میلیارد دلار رسید که خود گویای این ماجراست.

راه اندازی کسب و کار در روستا

همان طور که می دانید شرایط کنونی کشور بسیار متفاوت تر از گذشته شده است و با وجود تورم بسیار زیاد، راه اندازی کسب و کار روستایی به صرفه تر شده است زیرا شرایط ارزانتری نسبت به شهر دارد. به همین خاطر خیلی از افراد برای اینکه از این فرصت استفاده کنند و با شرایط آسان تری برای کسب و کار روبرو شوند به سمت راه اندازی مشاغل خود در روستا روی آورده اند.

جذب سرمایه برای راه اندازی کسب و کار در روستا

از آنجایی که برای راه اندازی کسب و کار در روستا سخت گیری چندانی مانند شهر وجود ندارد و حتی خود دولت هم آن را حمایت کند، جذب سرمایه از طریق بانک هایی مانند کشاورزی راحت تر اتفاق می افتد. این موضوع به دلیل این است که از مهاجرت جلوگیری می شود و کارآفرینی و ایجاد شغل برای روستاییان اتفاق می افتد.

این در حالی است که شاید شما هم بخواهید مانند خیلی از افراد به یک کارآفرین روستایی تبدیل شوید که دولت هم از شما حمایت ویژه ای می کند و دستتان برای این کار باز تر از فردی است که می خواهد در شهر کارآفرینی کنند.

ایده های پولساز روستایی

خیلی از کسب و کارها وجود دارند که پتانسیل درآمدی بالایی دارند. به عنوان مثال پرورش شترمرغ و بوقلمون نمونه ای از این مشاغل روستایی هستند. از آنجایی که قیمت گوشت این دو گونه جانوری نسبت به طیور دیگر بیشتر است سودآوری بسیار بالاتری دارد و در نهایت بازگشت سرمایه سریع تر و بیشتری را در پی دارد.

یکی دیگر از ایده های پر بازده روستایی که در چند سال اخیر هم رونق پیدا کرده است، خانه های بومگردی است که هنوز اشباع نشده است. به همین دلیل اگر بتوانید کمی متفاوت تر از بقیه این کار را انجام دهید قطعاً نتیجه ای که از راه اندازی این کسب و کار روستایی به دست می آورید بسیار هیجان انگیز خواهد شد.

دامداری

دامپروری یکی از سنتی ترین مشاغل در کسب و کار روستایی است. هزینه راه اندازی دامداری به نوع دامی که می خواهید تهیه کنید (گاو یا گوسفند)، تعداد دام و تغذیه و خوراکی که می خواهید به آنها بدهید بستگی دارد. از طرفی توجه به سلامت دامها در این کسب و کار از اهمیت ویژه ای برخوردار است.

انبار



انبار

■ www.mahanteymouri.com ■

ساخت انبار یکی از ایده هایی است که اگر در موقعیت درستی راه اندازی شود می تواند سود بسیار زیادی برای شما به همراه داشته باشد. در صورتی که در روستای شما کشاورزان زیادی مشغول به کار باشند یا اینکه حداقل نزدیکی روستای شما روستاهای زیادی وجود داشته باشد، راه اندازی انباری که مجهز به سردخانه است می تواند برای شما سود ده باشد. چون کشاورزان و دامداران می توانند محصولاتشان را برای مدتی در آن ذخیره و نگهداری کنند و هنگام نیاز از آن استفاده کنند. برای راه اندازی انبار باید به نیاز سنجی که کمی پیش برایتان توضیح دادیم توجه کنید و از طریق آن کسب و کارتان را راه اندازی کنید.

بوتیک لباس

از آنجایی که بوتیک لباس در تعداد کم در روستاها وجود دارد، در نتیجه تنوع پایینی از محصولات در روستاها وجود دارد. در نتیجه اگر در روستای شما بوتیک وجود دارد، شما بدون نگرانی می توانید بوتیک خودتان را راه اندازی کنید. زیرا تنوع طلبی یکی از ویژگی های طبیعی بشریت است. به شما پیشنهاد می کنیم که اگر تمایل به راه اندازی بوتیک دارید، یک بوتیکی راه اندازی کنید که بتوانید در آن علاوه بر لباس، کفش هم به فروش برسانید. در این صورت است که شما می توانید از طریق ست کردن کفش با البسه یک نوآوری را در روستا ایجاد کنید.

پست بانک و کافی نت



پست بانک و کافی نت

■ www.mahanteymouri.com ■

با گسترش جمعیت خدمات پست بانک از جمله نیازهای هر شهروند در هر نقطه از زمین است. از این رو شما می توانید با راه اندازی پست بانک در روستاها، زمان و انرژی تعداد زیادی از اهالی را بخرید. زیرا در این صورت اهالی می توانند بدون نیاز به رفتن به شهر کارهایشان را به راحتی انجام دهند. خدمات پست بانک به یک سری مدارک از جمله کپی شناسنامه، کپی کارت ملی و... نیاز دارد. از این رو شما می توانید در کنار پست بانک، یک کافی نت نیز راه اندازی کنید و در کنار انجام خدمات پست بانک، خدمات کافی نت از جمله کپی و... را نیز به اهالی ارائه کنید. شما از طریق کافی نت علاوه بر خدمات ذکر شده، می توانید سایر نیازهای اینترنتی روستاییان را نیز برطرف کنید.

راه اندازی سوپر مارکت:

تمایل به راحتی یکی از مهمترین خواسته های بشر است. به خاطر همین تمایل است که اکثر اختراعات و اکتشافات از جمله هواپیما، خودرو، آسانسور... شکل گرفته است. شما می توانید از همین خواسته بشر استفاده کنید و با راه اندازی یک سوپر مارکتی که اکثر اجناس را در خود داراست، درآمدزایی کنید. شما با راه اندازی سوپر مارکت به اهالی محصولات مورد نیازشان را می رسانید، بی آنکه بخواهند تا شهر بروند.

درآمدزایی از طریق میوه

اگر باغ دارید می توانید از راه های زیادی درآمد زایی کنید. شما می توانید قسمتی از محصولاتتان را به صورت مستقیم به شهر ارسال کنید و از آن طریق درآمدزایی کنید. همچنین می توانید قسمتی از محصولاتتان را به میوه خشک تبدیل کنید و از طریق فروش میوه خشک درآمدزایی کنید. یکی دیگر از راه های درآمدزایی از طریق میوه، تولید مربا است. شما می توانید با تولید مربای با کیفیت و طراحی یک بسته بندی زیبا برای آن، درآمد زیادی را به دست بیاورید. راه اندازی این کسب و کار برای کسانی که زمین کشاورزی در ابعاد وسیع در روستا دارند یک راه درآمدزایی برای کسب و کار روستایی به حساب میاید.

خلاء رستوران در بسیاری از روستاهای کشور احساس می شود. از این رو یکی دیگر موارد مربوط به کسب و کار روستایی می تواند همین موضوع باشد. شما می توانید با راه اندازی یک کافه رستوران شیک در روستایتان درآمد زیادی را از این طریق به دست بیاورید. نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که باید در مرکز روستا کافه رستوران را راه اندازی کنید و دکور آن را طوری طراحی کنید که افراد احساس راحتی به آن داشته باشند.

ساخت و ساز:

ساخت و ساز نه تنها یکی از ایده های پولساز در سطح شهر است، اما با این حال می تواند یک کسب و کار روستایی پولساز نیز باشد. به عنوان مثال دیوار کشی اطراف زمین های کشاورزی، ساختن زمین های مسکونی که از بین رفته اند، بازسازی خانه های قدیمی و فروش مصالح ساختمانی از جمله کارهایی است که می تواند درآمد زیادی را برای شما به همراه داشته باشد.

کلام آخر

در این مقاله سعی کردیم که به سوال کسب و کار روستایی چیست پاسخ دهیم. شما با راهکارهایی که گفتیم می توانید کسب و کارتان را شروع کنید. اگر هم ایده برای راه اندازی ندارید می توانید یکی از ایده های ذکر شده در مقاله را انتخاب کنید و به وسیله آنها کسب و کارتان را آغاز کنید و حتی محصولات حاصله را به کشورهای دیگر صادر کنید.

با این اوصاف شما چه ایده های دیگری برای راه اندازی کسب و کار روستایی سراغ دارید؟
لطفاً نظر ارزشمند خود را با ما یعنی تیم هلدینگ ماهان تیموری در میان بگذارید.

سوالات متداول

برای راه اندازی کسب و کار روستایی به چه میزان سرمایه نیاز است؟

به طور دقیق نمی توان گفت کسب و کارهای روستایی به چه میزان سرمایه نیاز دارد با این حال شما با ۲۰ میلیون تومان می توانید کسب و کارهای روستایی را شروع کنید اما باید بدانید برای هر کسب و کاری میزان بودجه راه اندازی بسیار متفاوت است بنابراین شما با تحقیق و جست و جو می توانید میزان حدودی آن را به دست آورید.