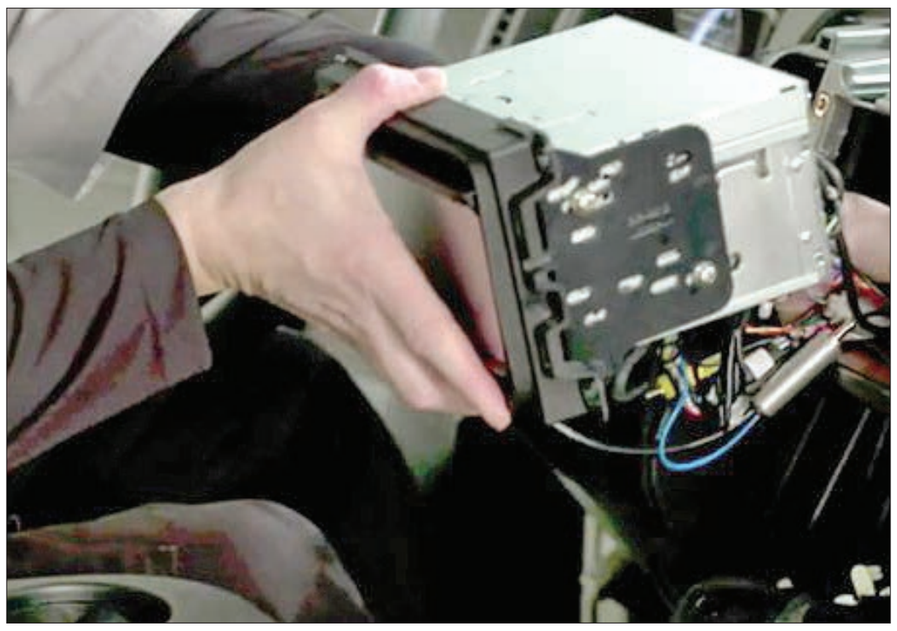
خراسان روزنامه صبح ایران
یک‌شنبه ۱۵ بهمن ۱۳۹۶ . ۱۷ جمادی‌الاول ۱۴۳۹ . شماره ۱۹۷۵۰

کسب و کار

بهمن ماه امسال، صفحه کسب و کار خودرویی است. هفته قبل تعدادی از کسب و کارهای فنی خودرو (تعمیرات و...) را معرفی کردیم و درباره هزینه‌های لازم برای فراگیری مهارت‌های مربوط و همچنین فرایند شروع کار و البته چشم انداز این کسب و کار صحبت کردیم. این هفته سراغ دومین رسته کسب و کارهای خودرویی، یعنی خدمات جانبی می‌رویم.



مروری بر ایده‌ها، آموزش‌ها و سرمایه‌های مورد نیاز کارآفرینی در حوزه "خدمات جانبی" خودرو

خدمات جانبی خودرو تمیز و پردرآمد

غیاثی
h.habibi@khorasannews.com

هفته قبل اگر یادتان باشد، کسب و کارهای حوزه خودرو را به ۴ دسته تقسیم کردیم: خدمات فنی، خدمات جانبی، تولید و نوآورانه‌ها. همچنین در توضیح خدمات فنی، بر نقش اساسی آموزش و مهارت آموزی تاکید کردیم و البته گفتیم که درآمد حرفه‌ای‌های این حوزه هم مناسب است. افراد برای فراگیری و عرضه این خدمات باید اهل دقت و فکر مهندسی باشند و البته از رفتن زیر خودرو، بوی دود و بنزین و روغنی شدن نترسند. اما خدمات جانبی خودرو که این هفته سراغشان رفته‌ایم، نسبت به فنی‌ها ساده‌تر است؛ هم آموزش‌ها راحت‌تر است و هم درگیری با روغن و دود و بنزین کمتر! در عین حال با توجه به رشد قابل توجه خرید و استفاده از خودرو توسط اقشار مختلف جامعه، حرفه‌ای‌های این حوزه درآمد خوبی هم می‌توانند داشته باشند؛ البته حرفه‌ای بودن در این حوزه بیشتر از آن که به مهارت آموزی وابسته باشد (که البته این موضوع هم مهم است) به دقت در تبلیغات، جایابی، تنوع محصولات، قیمت‌گذاری مناسب خدمات و حسن برخورد با مشتری بستگی دارد. در این شماره کسب و کار، ضمن معرفی کلی خدمات جانبی و هزینه مهارت آموزی در برخی رسته‌ها، دو حرفه خاص یعنی نصب لوازم صوت و تصویر و همچنین راه‌اندازی کاروان را با جزئیات بیشتر تشریح می‌کند.

خدمات جانبی هم آموزش می‌خواهد؛ حرفه‌ای شوید

منظور از خدمات جانبی، آن هایی است که به عملکرد اساسی خودرو بستگی ندارد، بلکه برای افزایش زیبایی، امنیت یا رفاه سرنشین ها ارائه می شود. قبل از هر چیز باید توجه کنید که ارائه خدمات جانبی خودرو، اگر چه مثل خدمات فنی، تخصصی و مهارت محور نیست نسبت به بسیاری از خدمات دیگر، تخصصی است و به آشنایی دقیق با خودرو و سیستم های مختلف (مخصوصا سیستم برق) آن نیاز دارد. جدول شماره (۱) ضمن ارائه فهرستی از خدمات جانبی، مظنه ای از هزینه های لازم برای فراگیری مهارت ها با شرکت در دوره های فنی و حرفه ای را ارائه می کند.

خدمات جانبی؛ از صوت و تصویر تا ایمنی و پارک

بخشی از خدمات جانبی پررونق در بازار خودرو، عرضه و نصب تجهیزات صوت، تصویر، تهویه و البته امنیتی خودرو است. البته برخی، این تجهیزات (مخصوصا صوت و تصویر یا حتی دزدگیر) را جزو آپشن های لوکس به حساب می آورند و برخی هم جزو خدمات جانبی. در هر حال آن چه از نظر یک کارآفرین اهمیت دارد این است که این خدمات در بازار متقاضی دارد و با رشد جمعیت مالک خودرو، این تقاضا افزایش خواهد یافت.

۱- خدمات نصب دزدگیر؛ یک بازار رو به گسترش

رشد استفاده از خودرو در کنار کاهش شدید فضای پارک امن، نیاز به دزدگیر را روزافزون کرده است. برای نصب دزدگیر باید با سیم کشی انواع خودرو (یا انواعی که شما خدمات می دهید) آشنا باشید. همچنین باید سیستم مرکزی را در محل مناسب و دور از دید نصب کنید تا پیدا کردن و از کار انداختن آن برای سارق وقت ببرد. از نظر سرمایه هم بعد از گذران دوره آموزشی (با کمتر از یک میلیون تومان) و دریافت مجوز (با حدود یک میلیون تومان هزینه برای استعلامات و حق عضویت و..) به حدود پنج میلیون تومان سرمایه برای تجهیز مغازه خود نیاز دارید. البته این رقم بسته به تنوع محصول ارائه شده از سوی شما و قیمت آن، کمتر یا بیشتر خواهد بود.

۲- خدمات صوت و تصویر؛ برای کسب سود خوب این کار برنامه‌ریزی کنید

درباره خدمات صوت و تصویر نیز آشنایی با سیستم برق و باتری ضروری است. هر چه این تسلط خودروهای داخلی و خارجی متنوع‌تری را پوشش دهد بازار شما بهتر است. محل عرضه خدمات و تبلیغات هم مهم است. به طور کلی هر چه خدماتی لوکس‌تر باشد تبلیغات، تنوع محصول، جایابی محل عرضه و... مهم‌تر خواهد بود. به همین خاطر برای شروع به سرمایه اولیه بیشتری نیاز دارید. درباره درآمد هم یک نصاب سیستم صوتی می گوید که سود کار زیاد است اما برای کسب آن باید دقت و برنامه ریزی داشته باشید.

۳- خدمات پارک: به نوآوری بیندیشید

نصب انواع دوربین برای کمک به پارک که اصطلاحا دوربین دنده عقب نامیده می شود هم این روزها رو به گسترش است. معمولا برای این کار باید سه فعالیت انجام شود؛ نصب دوربین روی سپر عقب، سیم کشی دوربین و اتصال به مانیتور داخل خودرو که آن هم به آشنایی مناسب با سیستم ها و تجهیزات خودرو نیاز خواهد داشت. البته این خدمات نسبت به دو نوع قبلی لوکس‌تر است و فراگیر شدن آن زمان خواهد برد اما در عین حال تعداد عرضه کنندگان هم زیاد نیستند. برخی دیگر نیز برای ایجاد مزیت سراغ نوآوری رفته اند. مثلا تلاش هایی شده است که بدون استفاده از صفحه نمایش این خدمات ارائه شود. در این روش بعد از نصب دوربین، اتصال آن به گوشی همراه راننده انجام و در هزینه ها صرفه جویی می شود.

کاروان؛ پرهزینه و پردرآمد

راه اندازی کاروان هم از دیگر خدمات جانبی است که ممکن است آشنایی با تجهیزات و سرمایه اولیه مورد نیاز آن برای شما جالب باشد. جدول شماره (۲) خلاصه ای از اطلاعات درباره سرمایه و تجهیزات لازم برای راه اندازی یک کاروان را همراه با برخی توضیحات ضروری ارائه کرده است:

درآمد کار چقدر است؟

درباره درآمد این کار هم تعرفه ارائه خدمات (وابسته به نوع خودرو، میزان شست وشو (روشویی، نظافت داخل، شستن موتور) و...) بین هفت هزار تا حدود ۳۰ هزار تومان است. اگر به طور متوسط دریافتی از هر خودرو را ۱۵ هزار تومان در نظر بگیریم و در روز بتوانید ۵۰ مشتری جذب کنید درآمد روزانه ۷۵۰ هزار تومان و درآمد ماهانه حدود ۲۲ میلیون تومان خواهد بود که تقریبا ۸۰ درصد آن مربوط به انواع هزینه هاست و ماهانه می تواند ۴/۵ میلیون تومان درآمد خالص برای شما بسازد. البته باید ظرفیت جذب ۵۰ مشتری در روز را با توجه به واقعیات موجود، از جایابی محل تا میزان تبلیغات و... ارزیابی کنید.

عنوان دوره	طول دوره- ساعت	نوع و محل موسسه	هزینه- تومان
نصاب دزدگیر خودرو	نظری ۱۰- عملی ۲۰	آزاد- تهران	۷۸۵۰۰۰
برق و تزیینات پراید	نظری ۳۶- عملی ۹	آزاد- منطقه ۲ مشهد	۱۴۱۰۰۰
برق و تزیینات پراید	نظری ۳۶- عملی ۹	آزاد- تهران	۴۱۲۰۰۰
تهویه مطبوع پراید و زانتیا	نظری ۲۷- عملی ۱۸	آزاد- تهران	۴۱۲۰۰۰
برق و تزیینات ریو/زانتیا	نظری ۲۵- عملی ۲۰	آزاد- منطقه یک مشهد	۱۶۱۰۰۰
تهویه مطبوع پراید و زانتیا	نظری ۲۷- عملی ۱۸	آزاد- منطقه ۲ مشهد	۱۴۴۰۰۰
کنترل فیزیکی رنگ خودرو	نظری ۳۸- عملی ۶۸	آزاد- منطقه ۲ مشهد	۲۷۴۰۰۰
نقاش خودرو درجه یک	نظری ۶۴- عملی ۲۲۷	آزاد- منطقه یک مشهد	۸۸۶۴۰۰

*جدول ۱: هزینه برخی دوره‌ها برای آموزش مهارت در برخی رسته‌های شغلی مرتبط با خدمات جانبی خودرو
*دوره‌ها و نرخ‌ها از ابلاغیه‌های رسمی فنی حرفه‌ای در تهران و مشهد استخراج شده است.

الزامات و تجهیزات	حدود قیمت و هزینه*	توضیح
تجهیزات ضروری: پمپ کاروان (واترجت)، کف ساز، جاروبرقی صنعتی، پمپ باد	از حدود ۱۰ میلیون تومان برای کاروان دستی دو ایستگاهه تا ۵۰۰ میلیون تومان باری ایستگاه اتوماتیک.	واترجت، اولین و ضروری‌ترین وسیله لازم در کاروان است. کف ساز، برای ایجاد کف در فرایند شست وشوی خودرو لازم است. جاروبرقی و پمپ عمدتا برای تمیز کردن داخل خودرو.
مکان	وابسته به شهر و محل	از نظر متراژ باید حدود ۳۰۰ متر فضا در یک جای مناسب شهر همراه با مکان ورودی و خروجی مناسب خودرو تدارک ببینید.
نیروی انسانی	حقوق ماهیانه حداقل ۳ نفر معادل حدود ۵ میلیون تومان	برای هر ایستگاه حداقل به یک نفر نیاز دارید.
هزینه آب، برق و دیگر تاسیسات، مواد شوینده و...	حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد درآمد ناخالص	طبیعتا این قلم هزینه وابسته به تعداد مشتری است اما طبق گفته برخی فعالان این حرفه حدود ۴۰ درصد درآمد روزانه را شامل می شود.

*جدول ۲: هزینه‌های اولیه لازم برای راه‌اندازی یک کاروان و هزینه‌های جاری
*طبیعتا هزینه‌ها وابسته به ظرفیت کاری، مدل و کیفیت تجهیزات متفاوت است به همین دلیل بازه قیمتی برای هر کدام ذکر شده است.

چند نکته در خصوص راه‌اندازی کاروان

کاروان ها انواعی دارند؛ از کاروان کوچک و معمولی (شست وشوی دستی) تا انواع اتوماتیک. همچنین شست وشو بعضا با آب و کف و گاه با بخار انجام می شود. همه این موضوعات بر هزینه های اولیه و البته درآمد شما تاثیر می گذارد.

جایابی کاروان بسیار مهم است. باید جایی باشید که مردم بتوانند در مسیر رفت و آمد و در اوقات مرده خود، به راحتی سراغ شما بیایند و از خدمات شما استفاده کنند. بنابراین ممکن است مجبور شوید در جای خوب شهر، حدود ۳۰۰ متر زمین بخرید یا اجاره کنید که سرمایه قابل توجهی می طلبد.

کاروان شما باید حداقل ۲ یا ۳ ایستگاه شست وشو داشته باشد تا بتوانید همزمان به چند مشتری خدمات بدهید، در غیر این صورت ممکن است در ساعات اوج مراجعه، مشتریانتان را فراری دهید.

به کاروان سیار هم بیندیشید

شست وشوی سیار خودرو (برای عرضه خدمات در منزل و...) قبلا نیز رواج داشته است اما این روزها به خاطر مشغله افراد این نیاز بیشتر احساس می شود. مخصوصا آن که ظهور تجهیزات مناسب‌تر مثل کاروان بخار، نیاز به حمل تانکرهای بزرگ آب و واترجت به منظور شست وشو را از بین برده و آلودگی های محیطی آن را کاهش داده است. مزیت اصلی کاروان سیار برای شما صرفه جویی در هزینه‌های اجاره یا خرید یک مکان بزرگ در محل مناسب شهر است. البته به جای آن به چند دستگاه وانت برای جابه‌جایی تجهیزات نیاز دارید و تعداد عرضه خدمات شما در واحد زمان (مثلا یک ساعت) هم به مراتب بیشتر است. این موارد را بررسی و ارزیابی کنید.