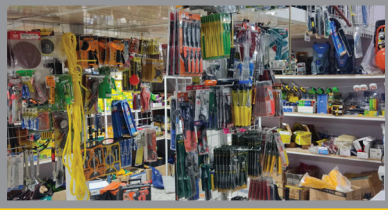


هزینه ایجاد یک مغازه ابزارفروشی چقدر است؟



اجناس مورد نیاز شود. علاوه بر این، هزینه‌های اولیه دیگری مانند تبلیغات برای معرفی کسب و کار، استخدام نیروی کار (در صورت نیاز) و خرید نرم‌افزارهای مدیریت انبار نیز باید در نظر گرفته شود. همچنین با توجه به نوسانات بازار و تنوع ابزار آلات، این مبلغ می‌تواند به‌طور قابل توجهی تغییر کند. برای یک برآورد دقیق‌تر، بهتر است با تأمین‌کنندگان مختلف ابزار آلات مشورت کنید و یک برنامه‌ریزی مالی دقیق انجام دهید.

ابزارفروشی جزو مشاغلی است که نمی‌توان هزینه راه‌اندازی ثابتی را برای آن در نظر گرفت اما در حداقلی‌ترین میزان ممکن، سرمایه لازم برای راه‌اندازی یک مغازه ابزارفروشی محلی، بدون احتساب هزینه اجاره مغازه، دست کم ۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد تومان است که بخش کمتری از آن می‌بایست صرف خرید میز و قفسه و کارتخوان و اخذ پروانه کسب و نصب تابلو شود، بقیه سرمایه اولیه هم باید صرف تأمین

نکته



چگونه ابزارفروش محلی شویم؟

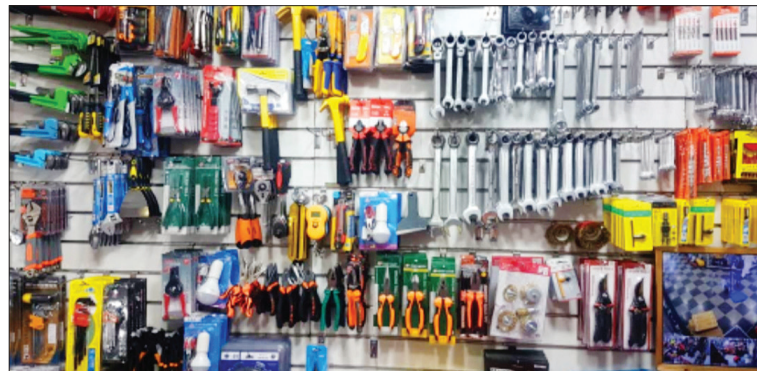
راه‌اندازی کسب و کار در صنف ابزارفروشان

جوری جنس در مغازه ابزارفروشی

ابزارفروشی از جمله مشاغلی است که تنوع اجناس در آن بسیار بالاست. بسیاری ابزارفروشی را به دلیل تنوع اجناس قابل عرضه در آن گاه با سوپرمارکت مقایسه می‌کنند. فهرست اجناس قابل تأمین در ابزارفروشی گاه از هزار مورد هم فراتر می‌رود اما فهرست اصلی‌ترین اجناس مورد نیاز در مغازه ابزارفروشی شامل موارد زیر است: پیچ و مهره و رول پلاک در سایزهای مختلف، میخ، رول بولت، شیرآلات و اتصالات مختلف (ساده، آهنی، گازی، پلاستیکی)، کفشور و شیلنگ، واشسر و مغزی شیرهای مختلف، انواع بست، لوله بخاری، آبگرمکن و اتصالات، دستکش کار، انبردست، سیم‌چین، دم‌باریک، انواع آچار مثل رینگ، فرانسه، انبرقفل، وسایل نقاشی مانند فرچه، رنگ، سنباده، بتونه، تینر، وسایل تاسیسات ساختمانی مانند انواع لوله سرد و گرم و اتصالات، وسایل برقی مانند سیم و چسب برقی، ابزار کشاورزی مانند بیل، ابزار ساختمانی مانند استانبولی، فرغون، تراز، متر، ابزار برقی مانند دریل، هویه، سشوار صنعتی، تراز لیزری، جاروی دسته‌دار و تی، لوله‌های فاضلاب و پولیکا، انواع قفل در، انواع پوشال و ایزوگام و...

علاوه بر موارد ذکر شده، در یک ابزارفروشی کامل، معمولاً اقلام دیگری مانند چسب‌های مختلف (چسب چوب، چسب حرارتی، چسب کاشی، چسب برق)، سمباده‌های برقی، دستگاه جوش کوچک، اره‌های دستی و برقی، چکش‌های مختلف، مته‌های متنوع، انواع پیچ گوشتی، ابزار اندازه‌گیری (خط‌کش، شاقول، پرگار)، ابزار باغبانی و لوازم آرمی مانند دستکش، عینک و ماسک نیز یافت می‌شود.

تنوع محصولات در یک ابزارفروشی به عوامل مختلفی از جمله موقعیت جغرافیایی مغازه، نیازهای مشتریان محلی و سیاست‌های فروشنده بستگی دارد. برخی از ابزارفروشی‌ها روی ابزارهای برقی و صنعتی تمرکز می‌کنند، در حالی که برخی دیگر بیشتر به ابزارهای دستی و لوازم مصرفی می‌پردازند. همچنین با توجه به پیشرفت تکنولوژی، ابزار آلات جدید و هوشمند به‌طور مداوم به بازار عرضه می‌شوند که می‌تواند بر تنوع محصولات یک ابزارفروشی تأثیر بگذارد.



ابزارفروشی از جمله کسب و کارهایی است که در هر محله‌ای نیاز به آن احساس می‌شود در نتیجه می‌توان به ابزارفروشی به‌عنوان یک شغل با درآمد نسبتاً منطقی فکر کرد. در گذشته بسیاری ترجیح می‌دادند برای خرید هر ابزاری به راسته‌های اصلی فروش ابزار نظیر حسن آباد مراجعه کنند اما با توجه به گسترش شهر و افزایش حجم ترافیک، تأسیس فروشگاه‌های ابزار و همچنین لوازم ساختمانی در هر محله‌ای توجه اقتصادی پیدا کرد.

چگونه ابزارفروشی را سودده کنیم؟

یک مغازه ابزارفروشی عموماً با صاحبان مشاغل متعددی مرتبط است. مثلاً لوله‌کش‌ها، برق‌کارها، تکنسین تاسیسات، رنگ‌کارها، نقاش‌ها و... با ابزارفروش‌ها ارتباط دارند. پس اگر می‌خواهید کسب و کار موفق داشته باشید با این نوع افراد ارتباط خوبی برقرار کنید. چون بسیاری از خریداران ابزار و برقی علاوه بر خرید آچار، میخ، پیچ، واشسر و... به خدمات مرتبط با این اجناس هم نیاز دارند در نتیجه اگر چند متخصص منصف در این حوزه‌ها را در دست‌وبال خود نداشته باشید، ممکن است به تدریج مشتریان تان کم شوند. ضمن اینکه در ارتباط خود با صاحبان این مشاغل آنها نیز به تدریج خریداران اجناس را به سمت شما سوق خواهند داد، در نتیجه اگر با چند برق‌کار و تکنسین تاسیسات، لوله‌کش و جوشکار منصف و متبحر ارتباط داشته باشید احتمالاً وقت سر خاندان هم نخواهید داشت.

گام‌های اول در باز کردن مغازه ابزارفروشی

برای موفقیت در راه‌اندازی یک مغازه فروش ابزار آلات و برقی محلی باید به موضوع تبلیغات و بازاریابی در محله و فضای مجازی، نصب دکوراسیون مناسب و همچنین خرید درست اجناس و جوری جنس توجه ویژه‌ای داشته باشید. اما شاید مهم‌ترین موضوع در این زمینه انتخاب مکان مناسب برای مغازه ابزارفروشی است. برای راه‌اندازی مغازه ابزارفروشی محلی باید میزان جمعیت و شلوغی محل، تعداد ابزارفروشان فعال در محل، میزان اجاره‌بهای مغازه، اندازه و مساحت مغازه و فاصله مغازه تا محل زندگی خودتان را مدنظر قرار دهید. با توجه به این ۴ مولفه می‌توانید مغازه‌ای مناسب را انتخاب کنید که هم پاخور خوبی داشته باشد و هم ابزارفروشان زیادی در آنجا مستقر نباشند که فضای رقابتی شدیدی را برای شما به وجود آورد.

ضرورت خرید اجناس با قیمت مناسب از عمده‌فروشان

برای تأمین اجناس مغازه ابزارفروشی خود باید عمده‌فروشان منصف و نمایندگی‌های فعال در این عرصه را شناسایی کنید. به دلیل تنوع اجناس موجود در هر ابزارفروشی برای شناسایی سود بیشتر باید اجناس متنوع مغازه خود را از بازارهای عمده‌فروشی

برای تأمین اجناس مغازه ابزارفروشی خود باید عمده‌فروشان منصف و نمایندگی‌های فعال در این عرصه را شناسایی کنید. به دلیل تنوع اجناس موجود در هر ابزارفروشی برای شناسایی سود بیشتر باید اجناس متنوع مغازه خود را از بازارهای عمده‌فروشی

مغازه ابزارفروشی چقدر سود دارد؟

طبیعتاً هر فروشگاه ابزار آلات و لوازم ساختمانی با توجه به تنوع اجناس و همچنین محله‌ای که در آن مستقر است، سوددهی متفاوتی خواهد داشت. ضمن اینکه سود ابزار آلات مختلف با یکدیگر متفاوت است. مثلاً فروش لوازم سنگین و برقی مثل دریل که قیمت بالایی دارند، حدود ۱۰ درصد سود دارد اما ابزار کوچک و سبک مثل پیچ و مهره شاید تا ۱۰ درصد سود داشته باشد یا فروش دستکش کار حدود ۳۰ درصد سود دارد. اما به‌طور کلی سود شما از ایجاد یک کسب و کار در حوزه فروش ابزار آلات عموماً به جوری جنس و محل استقرار مغازه مرتبط است.

پروانه کسب برای راه‌اندازی ابزارفروشی

برای راه‌اندازی ابزارفروشی باید پروانه کسب دریافت کنید. برای این کار می‌توانید به درگاه ملی مجوزهای کسب و کار به نشانی اینترنتی <https://mojavez.ir> مراجعه کنید. ضمن اینکه اتحادیه ابزارفروشان تهران در خیابان امام خمینی روبه‌روی مسجد مقدس مجد واقع شده است.

نقش دکوراسیون در جلب مشتری

ابزار و برقی آلات از جمله وسایلی هستند که خرید آنها برای بسیاری، حتی آنهایی که خیلی هم دست به آچار نیستند، جذاب است، حتماً در میان اطرافیان تان به این قبیل افراد برخورد کرده‌اید. در نتیجه اگر برای دکوراسیون ابزارفروشی وقت بگذارید و ابزار آلات را به شکلی جذاب بچینید، حتماً اثر آن را در فروش خود مشاهده خواهید کرد. البته منظور این نیست که برای نصب دکور خود را به خرج بیندازید بلکه کافی است کمی خلاق باشید.

چگونه قفسه‌ها را پر کنیم؟

در ابتدای کار تأسیس مغازه فروش ابزار آلات و برقی آلات ترجیحاً فقط اجناس ضروری را برای پر کردن قفسه‌ها بچینان تأمین کنید؛ مثلاً لوازمی مثل دریل، فرز و... کمتری بخرید و در عوض روی مواد مصرفی ضروری که فروش بالاتر و قیمت کمتری دارند، متمرکز شوید. بعدها اگر کارتان گرفت و تقاضای زیاد بود می‌توانید طیف ابزارهای موجود در مغازه را متنوع‌تر کنید.

مزایا و معایب ابزارفروشی در یک نگاه



- مزایای ابزارفروشی
 - نیاز بالای مردم
 - بدون تاریخ بودن اغلب اجناس و فسادناپذیر بودن اغلب آنها
 - کم بودن رقبا در بعضی محله‌ها
 - حاشیه سود به نسبت مناسب به‌ویژه در فروش اجناس مصرفی کوچک

معایب ابزارفروشی

- معایب ابزارفروشی
 - نیاز به تأمین یک مغازه با مساحت نسبتاً بزرگ
 - لزوم تأمین محصولات متنوع
 - نیاز به تأمین سرمایه اولیه نسبتاً بالا
 - لزوم کار بدون وقفه در طول هر روز هفته