## دراسة جدوي محل ايس كريم

إنّ مشروع الآيس كريم هو من المشاريع الهامة التي دائمًا ما يكون لها سوق حاضن وشعبية عالية، لهذا فإنّه لا بدّ من الاهتمام بدراسة كاملة متكاملة عن مشروع آيس كريم، وما هي أهم الخطوات التي يجب على الشخص القيام بها لمثل هذا المشروع حتى يضمن نجاحه، وما هي التكلفة المطلوبة لنجاح مثل هذا المشروع وما أهم الأسباب التي تؤدي لفشل مثل هذه المحال وما إلى ذلك.

## معدات محل ايس كريم

إنّ من أهم معدات محل الآيس كريم التي يتطلبها محل ثابت وليس مشروع متحرك هي:

* آلة من أجل إعداد الآيس كريم تكون متوسطة الحجم أو كبيرة الحجم حسب الطلب على المحل.
* مجموعة من أكواب السفاري التي يجب أن يستعملها المحل للزبائن التي لا ترغب في الجلوس على موائد الحلوى.
* من أهم المعدات المطلوبة في محل الآيس كريم حليب أطفال وسكر وشوكولا وأدوات زينة وغيرها من المعدات الهامة للتحضير.
* بواري بسكويت تُوضع المثلجات فيها وتؤكل بعد أن يتم تناول الآيس كريم من البواري.

## العمالة المطلوبة لمحل ايس كريم

إنّ العمالة المطلوبة لمحل آيس كريم تتلخص بما يلي:

* عامل من أجل تجديد خلطات الآيس كريم ومحاولة ابتكار مجموعة من الخلطات الجديدة والعمل على تحسين طعم خلطات الموجودة في السوق.
* عامل يقف على آلة الكبس يقوم بتعبئة البواري للزبائن الذين يرغبون بالآيس كريم الخاصة بالآلات.
* عامل يقوم على خدمة الزبائن والطاولات ويقوم بتنظيف المحل وتجهيزه من أجل استقبال الزبائن وتلبية طلباتهم.

## تكلفة إنشاء مصنع آيس كريم

إن تكلفة إنشاء مصنع آيس كريم تكون قرابة الخمسة آلاف دولار على وجه التقريب وذلك يشمل الكراسي والطاولات وبعض الديكورات الخاصة بالآيس كريم، ولكن لا يشمل أجرة المحل لو أراد الشخص أن يستأجر محلًا من أجل هذا المشروع، كما يُمكن للمستثمر أن يقوم بشراء المحل وذلك لأن أسعار العقارات في تزايد مستمر.

## ديكور محل ايس كريم

إنّ محل الآيس كريم يحتاج إلى ديكور خاص به وذلك حتى يجذب الزبائن إليه، ومن الهام في مسألة الديكور أن يتمّ اختيار الألوان بعناية حيث إنّ الآيس كريم يرتبط بألوان الصيف المتمثلة بالأحمر والزهري والبرتقالي والنجوم واللمعات الخفيفة، ويُمكن إضفاء بعض الديكورات اللطيفة على المحل من خلال مجموعة من عبارات الترحيب والبوالين الملونة ونحو ذلك من الأمور.

## أرباح محل ايس كريم

إنّ أرباح محل الآيس كريم تكون بناء على رأس المال الموضوع في المحل، بمعنى آخر إنّ نسبة الأرباح من رأس المال الموضوع تكون قرابة العشرين بالمائة، ويتوقف ذلك على موقع المحل أي موقع مشروع الآيس كريم لذلك يجب أن يتم اختياره في موقع حيوي حتى يتمكن الناس من شراء الآيس كريم في أثناء سيره، أي يُمكن اختيار المحل في الأسواق أو نحوها من الأماكن التي يرتادها الناس عادة.

## أسباب نجاح محل ايس كريم

إنّ من أهم أسباب نجاح مشروع الآيس كريم هي:

* اختيار موقع جيد وحيوي لمشروع الآيس كريم هو من أهم أسباب النجاح التي يُمكن أن يفعلها الشخص عند إقباله على مثل هذا المشروع.
* توفير أنواع جديدة من الآيس كريم والخلطات الحديثة التي يُمكن أن تُشكل ضربة صاخبة في السوق وتكون مغايرة لطعم الخلطات الموجود.
* عدم الاعتماد على الخلطات التي تُكلف مبلغًا ماليًا عاليًا وذلك لأنّ الشخص لن يقدر دائمًا على شراء الآيس كريم غالي الثمن.
* التركيز على المناطق التي لا يوجد فيها محلات آيس كريم ومحاولة افتتاح المشروع فيها شريطة أن تكون منطقة حيوية وليست منطقة نائية.
* التركيز على نظافة المحل الذي يحتضن المشروع ومحاولة تعطيره بشكل مستمر لأنّ الشخص يرغب دائمًا للمحال اللطيفة التي تحوي على روائح مميزة.

## أسباب فشل محل ايس كريم

إنّ من أهم أسباب فشل محل الآيس كريم هي:

* رفع الأسعار بحيث تكون أعلى من أسعار المحلات المنافسة وبخاصة لو كان المشروع في بدايته.
* عدم الاعتناء بنظافة المحل التجاري وذلك لأنّ العين تأكل قبل اللسان، والمحل الذي يعج بالذباب أو الحشرات لن يكون مستهدفًا أبدًا من قبل الزبائن.
* صنع كميات كبيرة من الآيس كريم والاحتفاظ فيها لحين بيعها ومن ثم تغير طعم الآيس كريم المُحتفظ فيه.
* عدم الاستجابة السريعة للزبائن وترك الزبون ينتظر طويلًا أو عدم تلبية طلبات الناس بشكل لائق.
* عدم قدرة العمال على التعامل مع الزبائن بشكل لائق وهذا يؤدي إلى فشل المشروع بشكل مباشر.

## طريقة تسويق محل ايس كريم

إنّ طريقة تسويق محل الآيس كريم تكون على الشكل الآتي:

* عرض كافة الخلطات والمنتجات على التجار في سوق الجملة وذلك من أجل تسويقها وبيعها، ويُمكن كذلك عرضها على مختلف أنواع المولات وذلك لأن المول يستهدف مختلف أنواع الأعمار.
* الحرص على تصوير مختلف أنواع المنتجات بشكل جيد وعرض هذه الصور على مختلف وسائل التواصل الاجتماعي لأنّ هذا يُعد جاذبًا كبيرًا لهم.
* محاولة افتتاح المحل الجديد وعمل ضجة كبيرة له لأنّ ذلك من شأنه أن يُساعد في زيادة الأرباح.