

فصل اول

*** چرا شغل قنادی و شیرینی فروشی را برای کسب و کار خود انتخاب میکنیم؟**

*** آشنایی اولیه و همچنین کارها و اقداماتی ضروری و بسیار کاربردی که باید توسط , سرمایه گذار محترم در مراحل ابتدایی و آغازین کار , که برای موفقیت و همچنین ورود به این حرفه باید انجام بگیرد .**

از آنجایی که شیرینی و قنادی یکی از احتیاجات و ضروریات مردم می باشد و اکثرا نیز در مراسمات مختلف (از جمله مراسمات مذهبی , اعیاد و جشن های رسمی و ملی و مجالس خصوصی از جمله مراسمات عقد و عروسی و دیگر موارد) مورد استفاده عموم قرار میگیرد . از این منظر این محصولات اهمیت بسزایی در سبد خرید مردم به خود اختصاص داده است.

این صنعت یکی از پر رونق ترین کسب وکارها در ایران و سایر کشورهای جهان شناخته شده است و از لحاظ اشتغال زایی نیز از اهمیت فراوانی برخوردار است . به این منظور اگر کار آفرین محترم نسبت به مواردی که در مطالب آتی به آن موارد اشاره خواهد شد , توجه لازم را مبذول نماید , بنده اطمینان خاطر میدهم در مدت زمانی کوتاه هم از لحاظ موفقیت در کسب وکار قنادی و هم از لحاظ مالی به نتایج پر بار و بالایی دست خواهد یافت و از نتایج مفید آن بهره مند خواهد شد .

از جمله موارد دیگری که کار آفرین محترم با رعایت آن شاخص ها به موفقیت های بهتری میتواند در حوزه ی کاری خود کسب نماید _

لذا ذکر موضوعات و موارد زیر برای آگاهی افراد علاقمند که قصد سرمایه گذاری در این حرفه را دارند لازم و ضروریست .

در درجه اول ، تولید و معرفی محصولات جدید و متنوع و سالم که در کنار آن توجه به نکات کاربردی از جمله تولید محصولات با کیفیت و سالم که در ارتباط با سلامت آحاد جامعه می باشد ، باید در دستور کار تولید کنندگان این حرفه قرار بگیرد ، زیرا تغییر سبک زندگی و آگاهی های آحاد مردم و بروز انواع بیماری ها در دنیای امروز و همچنین شرایط کنونی باعث تغییراتی اساسی در بازار قنادی و شیرینی فروشی در جهان و تغییر ذایقه عمومی مردم شده است .

و این موضوع و تغییرات در کشورهای اروپایی و پیشرفته به عینه ، سالهاست که مشاهده و کاملاً رعایت میشود . زیرا با شیوع انواع بیماریهای رایج که رابطه تنگاتنگی با این کسب و کار دارد از جمله (بیماری قند ، چربی خون ، و اضافه وزن و ...) تولید کنندگان را بر این امر واداشته است که با تولید محصولات سالم و متنوع و کم کالری و مرتبط با شرایط جدید ، مشتری های بازار خود را مثل سابق راضی نگهداشته و رونق بازارشان را حفظ نمایند .

و اما در بحث مالی مربوط به این صنعت ،

طبق بررسیهای صورت گرفته از سوی محققان اقتصادی ، پیش بینی میشود که ارزش بازار شیرینی و قنادی در جهان طی سالهای آتی به رشد خود به صورت گسترده ادامه خواهد داد و طی بررسیهای دقیق از منابع معتبر مختلف به مرز 226/8 میلیارد دلار خواهد رسید .

در این میان همانگونه که پیشتر نیز ذکر شد ، سهم عمده ای از آن محصولات به تولیدات کم کالری تر اختصاص خواهد یافت ، که اگر سرمایه گذار و کارآفرین مورد نظر با درک شرایط جدید به این سمت ، بخش عمده ای از تولیدات و محصولات خود را سوق دهد و با تبلیغات حرفه ای و کارشناسانه خود ، مردم را با محصولات (کم شیرین و کم چرب و کم کالری) خود آشنا نماید ، قطعاً موفقیت چشمگیری در انتظارش خواهد بود

پس کار شما سرمایه گذار و آفرین محترم قنادی ، با در نظر گرفتن این شرایط و نیازهای جدید که مشتریان و بازار آنرا نسبت به شرایط و موقعیت زمانی خود تعیین میکنند ، باید گامهای اساسی برداشته تا از قافله عقب نمانید .

و با سرمایه گذاری و تحقیقات کاربردی در این زمینه ها ، محصولات جدید و سالم نسبت به شرایط جامعه تولید نمایید تا به رشد و موفقیت روز افزون همراه با علم مشتری مداری دست یابید . (با در نظر گرفتن سلامت کامل افراد جامعه)

مراحل ورود کار آفرین محترم در آغاز راه

در ابتدای راه ، که یک کار آفرین قصد ورود به یک زمینه ی شغلی را دارد ، خصوصا که بحث ما در اینجا قنادی میباشد ، برای اینکه در زمان راه اندازی و ادامه فعالیت قنادی ، وکسب وکار ، کارآفرین ما با حداقل موانع و مشکلات احتمالی روبرو شود و بتواند کار را بصورت حرفه ای در آینده مدیریت نماید ،

برای رسیدن به این هدف و منظور اگر در زمینه ی قنادی از قبیل فعالیتی نداشته باشد ، باید و حتما یک دوره (دو الی شش ماهه) بصورت فشرده برای کسب اطلاعات در موارد گوناگون که در زیر به عرض میرسد حتما باید طی نموده و تجربه عملی را آموزش ببیند /

* آموزشها و آشنایی اولیه و کاربردی در زمینه قنادی

* آشنایی با محیط وکسب و کار قنادی

* آشنایی با فرایند تولید شیرینی ها گوناگون و فروش آن

* آشنایی با مواد اولیه و ابزار آلات و ماشین آلات قنادی و دیگر موارد که طی دوره ی آموزشی یاد شده یاد خواهید گرفت و همچنین در فصلهای بعدی این مجموعه آموزشی به طور مفصل مشاهده خواهید نمود

* آشنایی با روند کاری کارگران و کارکنان قنادی از قبیل ، انتخاب و استخدام افراد ، نحوه تولید – ساعات کاری کارگران و سایر کارکنان - نحوه پرداخت حقوق و مزایا به افراد رده ها و سمت های شغلی کارکنان " (در پست های مختلف از قبیل سرپرست و سرکارگری – ترکاری – کیک سازی- خشک کاری – فرداری – پادو – وردست – مسول نظافت – مسوول انبار – فروشنده ها – صندوقدار – حسابدار – ویا سایر افراد بطور دقیق آشنا شده و از نزدیک با نحوه فعالیت آنها ، اطلاعات لازم را بدست آورد

و همچنین با مدیریت و مسول فروشگاه‌های که در آن محل ، دوره اش را میگذراند آشنا شده و از نزدیک با وظایف و نقاط قوت و یا احيانا نقاط ضعف های کارفرما و سیستم تحت کنترل وی آشنا خواهد شد و موارد را لمس خواهد نمود .

و در آخر فرد مورد نظر و کار آفرین آینده باید حتما تمام این موارد را روزانه در دفتری مخصوص ثبت نماید یعنی هم نقاط قوت و هم نقاط ضعف ها را یادداشت نموده ، برای نقاط ضعف ها یا خود راهکار پیدا نماید و یا از افراد متخصص در این زمینه مشاوره بگیرد تا در محل کسب و کار خود به این مشکلات و تکرار آنها روبرو نشود و برخورد نکند

(مطالبی که در این فصل و مخصوصا به صورت تخصصی تر در فصلهای بعدی به عرض شما بزرگواران خواهد رسید کمک شایانی در این امر به شما خواهد شد)
سرمایه گذار محترم ، همچنین باید در طی دوره یاد شده ، دفتری مخصوص برای ثبت فرمولهای قنادی و طرز تهیه ی محصولات تهیه نماید

– و دفتری دیگر مخصوص آشنایی انواع مواد اولیه ی مصرفی برای تهیه ی انواع شیرینیجات تهیه نماید ،

و همچنین در مورد دستگاه آلات و ابزار آلات لازم و مورد نیاز در قنادی نیز که در طی زمان یاد گرفته شده ، که هم در فروشگاه و هم کارگاه قنادی از آنها استفاده میشود در دفتری مخصوص ، آن تجربیات یاد شده را دقیقا ثبت نماید ، با ذکر شرکت سازنده و مارک دستگاه مذکور - قیمت آنها با کسب اطلاع از مدیریت – نحوه کارکرد و کیفیت آنها ، در آن دفتر مخصوص ثبت کرده و در هنگام شروع کسب و کار خود و هنگام سفارش دستگاه آلات از آن موارد نوشته شده استفاده شود تا انتخابی بهتر را انجام دهد .

آخرین دفتر ، دفتر مدیریتی نام دارد که در آن کلیات کاری کارکنان و کارگران قنادی و سمت و نوع مسوولیتی که به آن اشتغال دارند ، به همراه نقاط ضعف و قوت آنها ، مجموعه ی فوق چه در زمینه تولید و چه در زمینه فروش و چه در زمینه ی مدیریتی نوشته و نگهداری شود (این دفتر کاربردی تر و مهم تر از دفاتر دیگر است) .

پس کار آفرین ما باید چند دفتر مخصوص تهیه نموده و و از روز اول شروع به کار خود , تجربیات خود را بصورت مکتوب در آورد . و این یکی از رموز موفقیت و اساس اولیه در شروع هر کسب و کاری میباشد.

دفاتر فوق را حتی بعد از راه اندازی فروشگاه و کارگاه قنادی نزد خود , نگهداری نموده و مراحل کار و تجربیات جدید خود را هر روز در آن درج نمایید و اضافه کنید .

خاطر نشان میشود ظرف مدت کوتاهی این دفاتر را بعنوان سند ارزشمند تلقی خواهید نمود و آنرا جزو با ارزش ترین دارایی های خود تلقی خواهید نمود. و به پشتوانه آن تجربیات گذشته , موفقیت های مالی و اعتباری زیادی را کسب خواهید نمود .

البته خاطر نشان میکنیم که در فصلهای گوناگون این مجموعه آموزشی تقریباً تمام موارد که باید یک کار آفرین و یا سرمایه گذار و یا علاقمند به قنادی حتماً باید بداند و بعد دست به اقدامات عملی بزند را آموزش داده ایم ولی طی دوره آموزشی حداقل **2 الی 6 ماهه** / به صورت حضوری , سرمایه گذار به طور عملی برخی موارد کاری را از نزدیک ببیند و این کار بسیار کاربردی و ضروری میباشد, و به شما سرمایه گذار محترم حتماً توصیه مینماییم .

بنده بدون اغراق به دوره آموزشی عملی که در بالا برای کار آفرین محترم توصیه نمودیم **(2 الی 6 ماه)** از یک تا صد **نمره 30** را میدهم

(که مکملی خوب برای این بسته های آموزشی بنده خواهد شد) ولی برای بسته های آموزشی فوق , که حاصل سالها تجربه و تحقیق و مطالعه و تجربیات بسیار ارزشمند و طلایی بنده و سایر همکاران توانمند اینجانب در حرفه قنادی که در این بسته های آموزشی آن موارد و تجربیات به دقت قرار داده و جمع آوری شده ,

و در اختیارتان قرار گرفته **را نمره 70** میدهم / که در صورت رعایت هر دو مورد **(تئوری و عملی)** موفقیت شما بزرگواران را صد در صد تضمین نموده و قطعی میدانیم بسته های آموزشی فوق حاصل سالها تجربه و تحقیق شبانه روزی بنده و سایر افراد موفق و یا متأسفانه زیان دیده میباشد!!!؟؟

تا آن موارد چراغ راهی تضمین شده برای موفقیت شما عزیزان سرمایه گذار در زمینه قنادی و صنوف مربوطه باشد، و ما در این بسته آموزشی با ارایه راهکارهای بسیار کاربردی و آسان به شما عرضه نمودیم تا موفقیت شما را قطعی و حتمی نماییم،

و همچنین

در آخر این بخش از مطالب، تکرار میکنیم هر دو مورد (**تجربه عملی و بسته های آموزشی فوق**) **هر دو باهم** و در کنار هم باشند بسیار مفید تر و نتیجه بخش تر و کامل تر خواهد بود و موفقیت شما را صد در صد تضمین خواهند نمود، این را به شما نوید داده و اطمینان کامل میدهیم.

و اما مطلب مهم بعدی که برایتان در نظر گرفته ایم و برای اطلاع و آگاهی شما دوستان عزیز در اینجا به عرضتان میرسانیم این نکته کلیدی است که / (**شغل قنادی به واقع چهار راه ارتباطی و آشنایی ما بین شما و افراد مهم و سرشناس / در آینده نزدیک و نه چندان دور تبدیل خواهد شد**)

کسب و کار قنادی به واقع و در صورت ورود شما به این حرفه **پل ارتباطی قوی و مستحکم** مابین شما کارآفرین عزیز و سایر افراد مخصوصا اشخاص پر نفوذ و معتبر در جامعه تبدیل خواهد شد.

دوستان بزرگوار، حرفه قنادی یکی از شغل هایی است که با عموم و آحاد مختلف مردم بصورت مستقیم و مستمر سر و کار دارد، منظور از گفتن این مطلب اینست که اگر برفرض مثال مقایسه این حرفه را با بیزینس های دیگر در نظر بگیریم

مثلا کسب و کارهایی مانند (**فروش مبلمان منزل - فروش لوازم خانگی - فرش فروشی و یا موارد مشابه دیگر ...**)

که افراد یعنی مشتری ها / بسته به اینکه در مواقع زمانی خاص نسبت به نیازهای خود، برای خرید آن موارد و لوازم به آن فروشگاهها به صورتی اکثرا تصادفی مراجعه

میکنند و یعنی اینپکه هر بار برای خرید این موارد , یک فروشگاه خاص را برای خرید خود به دلایل مختلف به صورت اتفاقی انتخاب مینمایند!!! .

ولی در مورد کسب و کار و حرفه قنادی رویه به شکل بالا نمیباشد , یعنی به خاطر اینکه شیرینی فروشی جزو موارد و ضروریات مصرفی جامعه و مردم میباشد و اکثراً آحاد مختلف جامعه , در شادیها و اعیاد رسمی و مراسمات ویژه و خاص مردم و ارگانهای (خصوصی و یا دولتی) برای خرید و احتیاجات خودشان به طور مستقیم از قنادی مورد نظر خودشان اقدام به خرید میکنند ,

و به این منظور این امر بهانه و واسطه ای خوب برای آشنایی کار آفرین محترم با آن افراد خواهد شد .

و اگر شما کار آفرین عزیز از این فرصت پیش آمده استفاده نمایید ,

یعنی اینکه اگر کمی باهوش تر بوده و از ارتباطات رفتاری خوبی برخوردار باشید , میتوانید در فواصل زمانی گوناگون / با آن افراد موفق و بلند مرتبه و سرشناس در جامعه آشنا شده و در ادامه آشنایی های بیشتر فی مابین / از تاثیرات و تبعات مثبت این امر به عنوان گوناگون و به صورت صحیح آن بهره جسته و استفاده نمایید. (

و در واقع اینکه / این اشخاص جاده صاف کن هایی خوب و تاثیر گذار , برای هموار نمودن اهداف (مالی و کاری و سایر زمینه های اجتماعی شما خواهند شد و برای موفقیتتان در آینده تاثیر ژرف خواهند گذاشت).

حتما بعد از راه اندازی فروشگاه قنادی خود به این موضوع بصورت کلیدی توجه خاص داشته باشید و به آن حتما اهمیت دهید , چون خود بنده افراد زیادی را در شهرهای مختلف میشناسم که در اوایل راه حرفه قنادی , توفیق و موفقیت چندانی نداشتند / ولی به مرور زمان به واسطه آشنایی و برقراری ارتباط خوب با افراد (**بانفوذ و سرشناس و مهم در اجتماع و منطقه خود**) به موقعیت و موفقیت های خوب (**شغلی و اجتماعی**) و امتیازاتی خاص در طی زمان دست یافته اند.

و تا جایی این رویه پیش رفته که دیگر به در آمد سرشار قنادی هم احتیاجی نداشته و فروشگاه قنادی خود را بیشتر بعنوان محلی برای بررسی امورات مهم تر و همچنین برقراری ارتباط با آن افراد خاص تبدیل کرده اند .

ولی این نکته مهم و اساسی را هم باید یاد آور شویم که فقط به شرطی با افراد سرشناس و مهم و به قول معروف با **جاده صاف کن ها** و یا اشخاص کلیدی دیگر برای خودتان میتوانید ارتباط برقرار کنید که سطح کیفی و مدیریتی قنادی شما در حد خوب رضایت بخش و قابل قبول بوده باشد (و نه در حد ضعیف!!)

دوستان بزرگوار - مطمئن باشید ما در این بسته های آموزشی آنقدر به وضوح و حرفه ای و کامل ، شما سرمایه گذار محترم را دقیقاً و (**جزء به جزء و قدم به قدم**) راهنمایی نموده ایم که با مطالعه و اجرای آن برنامه ها ، حتماً به موفقیت واقعی در این حرفه (قنادی) که بخشی از این موفقیتها را در بالا توضیح دادیم ، به طور یقین دست خواهید یافت ،

و این امر میسر نخواهد شد ! مگر با مطالعه دقیق و اجرایی کردن همه مطالب واقع در (**بسته های آموزشی مجموعه آموزشی فوق- که برای شما بزرگواران تهیه نموده ایم**) و قطعاً در زمانی نه چندان دور شاهد آن خواهید شد که به اهداف بلند خود در زمینه های گوناگون به همت خود و یاری حق تعالی دست خواهید یافت . انشالله

و اما موضوع بعدی که باید خدمت شما بزرگواران عرض نمایم ذکر این موضوع است که /

حدوداً 20 الی 30 درصد از منابع در آمدی خودتان را همیشه صرف هزینه های آموزشی (برای خود و پرسنل تحت امرتان جهت یادگیری آموزشهای مدیریتی و کاری برای بهتر شدن روند فعالیت خود قرار دهید و این رویه را برای همیشه ادامه داده و بدون توقف و تعطیلی انجام دهید)

حتماً در کارگاهها و سمینارهای / آموزشی و مدیریتی و سایر موارد دیگر، مرتبط با حوزه فعالیتی خودتان و یا مشترک با آن به صورت مرتب شرکت نمایید و آن آموزشها را به هیچ وجه از دست ندهید ،

و اینکه حتماً توصیه میکنیم / این برنامه های آموزشی را برای کارگران و پرسنل تحت امر خود نیز ترتیب داده و آنها را نیز تشویق به شرکت در کلاسهای مرتبط با سمت کاری خودشان نمایید / مثلاً - کیک سازی و ترکاری ، خشک کاری ، فرداری و قیف زنی ، فروشنده گی و سایر موارد، و قسمتهای حاضر در قنادی که در

(فصلهای آینده و در بخش قسمت های شغلی در قنادی به صورت مفصل و کامل به آنها پرداخته خواهد شد) .

این کار شما باعث ارتقای سطح معلومات شما و پرسنلتان از لحاظ مدیریتی خواهد شد و همچنین بالا رفتن سطح کمیبت و کیفیتی و دانش کاری شما و مخصوصا زیر مجموعه تان خواهد شد ،

و در نهایت با ادامه و دنبال نمودن این رویه پیشرفت کاریتان سریعتر خواهد شد و به اهداف بلند خودتان در زمینه های مختلف آسانتر دست پیدا خواهید نمود ، و در نهایت از نتایج بدست آمده در ادامه راه شگفت زده خواهید شد .

کلاسهای و کارگاههای مورد نظر اکثرا در مراکز استانها و یا شهرهای بزرگ برگزار میشوند ، و شما بزرگواران میتوانید (از طریق جستجو در اینترنت و یا سایر منابع اطلاع رسانی دیگر ...) از آگاهی لازم مربوطه به شرکت در این کلاسهای مورد نظر اطلاع حاصل کرده و در آن کلاس های تخصصی و آموزشی حتما شرکت نمایید ،

دوستان بزرگوارم / کلاسها و کارگاههای آموزشی فوق که خدمتتان عرض میکنیم اکثرا (در زمینه ارتقاء و بالابردن سطح دانش و آگاهی و اطلاعات مورد نیاز شما و تکمیل تر نمودن آنها در حوزه کسب و کار خودتان و یا موارد مدیریتی و انگیزشی که به بهتر شدن روند کاری شما مربوط هستند برگزار میشوند و به این دلایل یاد شده ، حتما به شما توصیه و اسرار میشود که از آن آموزشها استفاده نمایید .

در پایان عرایض بنده در این بخش و تکمیل آن موارد / به این جمله باز تکرار میورزیم که همیشه و تحت هر شرایط بودجه ای خاص و پیوسته به مواردی که در بالا عرض شد، اختصاص دهید ؛

یعنی در (کلاسها و کارگاههای آموزشی و انگیزشی مفید) تا پایان عمرتان شرکت نمایید ، تا با یادگیری روش های مفید و فوق العاده موثر در این کلاسها و سمینارها ، و اجرایی کردن آن مواردی که یاد گرفته اید در کسب و کارتان ،

مطمین باشید در این شرایط / در حله اول اعتماد به نفستان به طور بی نظیری بالا خواهد رفت و اینکه انجام امورات کاری و اجتماعی روزمره و مسایل مختلف برای

شما سهل و آسان تر شده و از زندگی و کسب و کارتتان بیشتر لذت برده و به اهدافتان نیز سریعتر دست خواهید یافت . انشاءالله

(خود بنده تا امروز این کار و رویه را بطور مرتب انجام میدهم .)

*

در به نتیجه منجر شدن سریع کسب و کارتتان (آنها در ماههای اولیه و کوتاه مدت !!) هیچگاه عجله نکنید و گام به گام و مرحله به مرحله پیش بروید , تا نتیجه کار در طی زمان و پروسه طبیعی خود , به صورت مستحکم تر شکل گرفته و حاصل گردد .

(به صورت همیشگی ودایمی و زیر بنایی / و نه حبابی و مثل یک بادکنک توخالی)

1 - توصیه اول , / این نکته کلیدی را همیشه بخاطر داشته باشید که هر بیزینس و کسب و کاری بعد از 2 الی 4 سال به سر منزل واقعی و مقصد و هدف خود خواهد رسید و موفقیت های دایمی و پیوسته را به عینه بعد از طی آن زمان مشاهده مینماید ,

یعنی یک کسب و کار نوپا , برای رسیده به (نقطه موفقیت دایمی خودش) زمان لازم گفته شده را نیاز دارد که بارور شده و به موفقیت پایدار دست یابد ,

و این خوسته نیز در شرایطی محقق میشود که (روند کارهای مربوط به قنادی , را بصورت درست و حرفه ای و کامل آن طی کرده باشید , و این کار نیز عملی نخواهد شد مگر اینکه ,

دانش و تخصص های لازم در زمینه کاری خود را بصورت (درست و اصولی آن) از طریق منابع معتبر آن استخراج کرده و به آن اطلاعات دست پیدا نموده و آنها را به صورت کامل انجام دهید .

طبق تحقیقات بعمل آمده از جانب بزرگان حوزه اقتصادی و بیزینس در ایران و همچنین تحقیقاتی و تجربیاتی که خود بنده در زمینه های کسب و کارهای مختلف اخذ

نموده ام و به نکات ارزنده و با اهمیت در این زمینه دست پیدا کرده ایم (این نکته اساسی بوده است) که روند و سیر تکامل و تکمیل موفقیت در یک کسب و کار نوپا ولی فعال و پیرانرژی معمولا 2 الی 4 سال به طول می انجامد . و این را شما باید حتما بدانید .

پس این نکته ارزشمند را دانسته و قبل از طی کامل مدت زمان یاد شده ، به هیچ عنوان تسلیم نشده و از کار کنار نکشید و این جمله بزرگ را بخاطر داشته باشید که ,, (اندازه موفقیت شما بوسیله قدرت اشتیافتان , و اندازه رویاها و باورهایتان و اینکه چگونه در طول راه و ادامه مسیر و هدف خود , با ناامیدی ها به صورت صحیح رودررو شده و برخورد مینمایید , نتیجه کار را برایتان مشخص شده و درنهایت رقم خواهد خورد.)

2 – توصیه دوم , به جرات میتوانیم بگوییم که / بسته های آموزشی فوق بهترین منابع و شاید میشود گفت تنها منبع جامع و تخصصی در زمینه موفقیت در کسب و کار قنادی و صنوف مشترک در ایران میباشد که در اختیار شما بزرگواران و سرمایه گذاران عزیز قرار داده شده است , تا شما عزیزان را بصورت اصولی و مرحله به مرحله و آسان , در طی مسیر همراهی نموده تا به خواسته واقعی خود دست یابید .

و همچنین مطمئن باشید در این راه (پر فراز و نشیب ولی آموزنده و لذت بخش) شما را همچون دوستی وفادار تا نکته پایانی همراهی خواهیم نمود تا از مسیر پر پیچ و خم (راه اندازی کسب و کار قنادی) به سلامت و با سربلندی عبور نمایید و به نتیجه و خواسته واقعی که انتظارش را داشتید دست یابید .

پس به شما توصیه میکنم که اگر واقعا خواستار موفقیت واقعی هستید و همچنین قصد راه اندازی حرفه ای و تخصصی کسب و کار قنادی را دارید , حتما این بسته ها را تهیه نموده و تمام موارد و موضوعات مختلف و متنوع درج شده در آن را که بصورت دقیق , واضح و آسان برایتان تشریح شده است را مو به مو انجام دهید.

3 - نکته آخری که در تکمیل بحث های قبلی می‌خواهیم به آن مورد اشاره کنیم ذکر این نکته است که ،

این حرف و نکته را همیشه بخاطر داشته باشید که یک محصول ساده مصرفی ، واقع در محلی که آن را ببار آورده و به محصول نهایی تبدیل میشود ،

مثل (انواع باغ میوه جات - انواع زمین های کشاورزی - و یا موارد مشابه دیگر... که در طی زمان به محصول نهایی تبدیل میشوند .)

یعنی اینکه موارد یاد شده ، بعد از طی زمانی حدودا یکسال تلاش پر زحمت و شبانه روزی یک گروه بصورت مرتب و پیوسته آنها را با رعایت و انجام صحیح اصول و دانش کاری مرتبط با آن زمینه محقق شده و به نتیجه لازم خود خواهد رسید ،

پس این نکته را نیز در نظر داشته باشید که ، یک کسب و کار که در اینجا حرفه قنادی مد نظرمان میباشد ، باید از مثال ها و کسب و کارهای ذکر شده در بالا هم دیدی به مراتب ژرف تر و بلند مدت تر داشته باشیم ،

و در ادامه راه نیز (اطلاعات و دانش های لازم از آن حرفه را بصورت کامل از منابع درست آن) کسب نمایید - و با تلاش شبانه روزی و صادقانه خودتان و زیر مجموعه تحت نظر خود و تا حاصل شدن نتیجه نهایی کار خود ، تلاش خود را کماکان بصورت مداوم و مستمر و حرفه ای ادامه دهید و موانع و بحرانهای احتمالی در طول زمان و طی مسیر را با قاطعیت و مدیریت درست خود پس بزنید و از آنها با سربلندی عبور کرده و در نهایت منتظر نتایج شیرین و موفقیت‌های چشمگیر خود باشید.

مطمین باشید اگر با دید مثبت و انگیزه و همت و اعتماد بالای خودتان و همچنین با توکل بر استعداد های خدادادی خود ، و همچنین دانشی که از این بسته های آموزشی در اختیارتان قرار خواهد گرفت عمل کرده و کارها را دنبال کنید ،

به شما قول می‌دهیم که به همه موارد و خواسته ها و اهداف (شغلی و اجتماعی و سایر موارد خوب و خوشایند که در ذهن دارید ، در زندگی خودتان به آن موارد دست پیدا خواهید نمود)

مخصوصاً در زمینه مورد نظر یعنی موفقیت در زمینه قنادی که با شما با مطالب متنوع و کاربردی (در طی فصلهای آتی این مجموعه) در کنارتان خواهیم بود .

در پایان این جمله بزرگ را نیز بخاطر داشته باشید/ که موفقیت‌های بزرگ 99% به کوشش و تلاش شما مربوط میشود و تنها 1% آن به نبوغ مربوط هستند.

توماس ادیسون

***** واما کلیات سرفصل های بسته آموزشی فوق الذکر که در (هشت فصل)

توسط بنده و با همکاری صمیمانه و مستمر سایر دوستان و همکاران
ارجمند اینجانب در پی ماهها تلاش شبانه روزی و با دقت فراوان و با

(ویرایش چند باره – توسط کارشناس برجسته , که برای این موضوع
استخدام و در نظر گرفته شده بود/ برای استفاده کاملاً مفید و ارزشمند از
مطالب)

موارد به نگارش در آمده , حاصل سالها تجربه مفید و موثر در زمینه حرفه
قنادی و همچنین راه اندازی صحیح و اصولی در کسب و کار قنادی و زمینه
های مرتبط شغلی میباشد ,

که برای شما بزرگواران به صورت کاملاً حرفه ای و تضمین شده گرد
آوری و در نهایت به نگارش درآورده شد, و در نهایت در اختیار شما
بزرگواران قرار داده ایم .

امید است در قدم اول با توکل بر خداوند دانا و توانا و در مرحله دوم با
تصمیم قاطع و با گام نهادن در این مسیر و حرفه , و در قدم سوم با بهره

وری و استفاده از مطالب کلیدی و حساس و کاملا کاربردی که در طی فصلهای هشت گانه در اختیارتان قرار داده ایم و با انجام آن موارد به صورتی که شرح داده شده است ، گام های بلندی برای کسب موفقیت واقعی در حرفه قنادی نصیبتان گردد . انشالله

* عناوین فصلها و بسته های آموزشی (هشتگانه) به شرح ذیل به نگارش و در اختیارتان قرار داده شده است ، که توجه شما را به آن موارد جلب مینماییم .

فصل اول

* چرا شغل قنادی و شیرینی فروشی را برای کسب و کار خود انتخاب میکنیم؟ محاسن طلایی کسب کار مورد نظر چه مواردی هستند و چگونه میتوانیم به آن موفقیت ها دست پیدا کنیم /

* و همچنین / آشنایی های اولیه و کارها و اقداماتی ضروری و بسیار کاربردی درمورد شغل مورد نظر ، و در ادامه مطالب ارزشمند دیگر ، که یک سرمایه گذار محترم دراستارت اولیه بیزینس خود به صورت کلی باید به آن موارد و اصول آگاه بوده و طبق آن مبانی و چهار چوب ها و قواعد لازم ، در مراحل ابتدایی و آغازین کار خود و در ادامه و در طی مسیر ، به صورت درست عمل نماید ، و در نتیجه نیز موفقیت های ، واقعی ، بزرگ و ارزشمند ، نصیب وی قطعا حاصل شده و به عینه مشاهده خواهد شد .

فصل دوم

4 رکن اساسی و بسیار مهم و ضروری ، برای موفقیت در هر کسب و کار و بیزینسی ،

که یک کار آفرین محترم و سرمایه گذار عزیز برای راه اندازی و ورود به هر بیزینس و شروع هر کسب و کاری که مد نظر دارد و موفقیت در آن حوزه های اقتصادی و فعالیتی ، که در آن سرمایه گذاری نموده و ورود پیدا کرده است ،

باید با آن موارد مهم و (چهار رکن تخصصی و اساسی) آشنایی کافی و لازم را داشته باشد و (در درجه اول با دانستن آن موارد کلیدی) ، و در مرحله بعدی با رعایت آن اصلهای ضروری و بسیار کلیدی و مطالب مرتبط در این زمینه که در فصل مورد نظر به نگارش و سمع نظر شما رسیده است ، بیزینس خود را به طور صحیح مدیریت و راه اندازی و در ادامه کار ، هدایت نموده و به موفقیت قطعی و واقعی سرمایه گذار محترم دست خواهد یافت .

. انشالله

فصل سوم

مراحل اولیه انتخاب مکان و محل مورد نیاز برای کسب و کار (قنادی و کسب و کار های مشابه ، از لحاظ رعایت موارد قانونی و صنفی و مراحل آشنایی با اخذ پروانه کسب و توضیحات کاربردی و ضروری در این خصوص)

و اینکه چه فاکتورها و موارد ضروری ، برای یک انتخاب ، صحیح در مرحله اجرا باید در نظر گرفته و باید رعایت شوند و آن موارد کدام ها هستند ؟

و نکات بسیار ظریف و کاربردی در مورد میزان و مقدار سرمایه گذاری های لازم از طرف شما در شغل قنادی (نسبت به موقعیت مکانی , و فروشگاه‌هایی که در اختیار دارید)

و موارد ضروری و کاربردی و کلیدی دیگر در این زمینه

فصل چهارم

آشنایی با کارگران صنف قنادی و صنوف مشابه آن , آشنایی کاربردی با بخشهای مختلف کاری حرفه قنادی , و همچنین آشنایی با پرسنل و نفراتی که در این حوزه کاری فعالیت دارند و همچنین آگاهی های لازم و کامل با تخصص کاری آن افراد و وظایف و مسولیت‌هایشان و همچنین کسب اطلاعات لازم و کلیدی و تخصصی در این زمینه برای شما سرمایه گذار محترم در ابتدای کار , و همچنین در ادامه مسیر نحوه انتخاب و گزینش صحیح و درست آن افراد , و در کل اطلاعات و آگاهی های تکمیلی در این زمینه برای شما سرمایه گذار محترم که در این بخش می‌خواهید سرمایه گذاری نموده و وارد شوید .

فصل پنجم

آشناییهای لازم در جهت , موارد کاربردی از طرف کار آفرین و سرمایه گذار محترم , برای انتخاب صحیح و تاسیس محل کسب و کار مناسب قنادی , اعم از کارگاه و فروشگاه برای قنادی و همچنین نحوه صحیح اجاره نمودن محل کسب مورد نظر از مالک یا مالکین مورد نظر و موارد بسیار حساس و ضروری در این زمینه , و در ادامه / آشنایی با چگونگی دیزاین مناسب نمای ظاهری فروشگاه قنادی , و همچنین رعایت موارد قانونی و عرف کار و موارد کلیدی در این زمینه و همچنین

تقسیم بندی های اصولی و لازم , برای فضایی که به عنوان محل کار مورد نظر در اختیار دارید , اعم از کارگاه و فروشگاه و مکان های دیگر ... برای نتیجه گیری کاربردی تر شما و کارگران و پرسنل کار تحت امرتان .

فصل ششم

آشنایی کامل و لازم و ضروری , با لوازم و ابزار آلات مورد نیاز در قنادی اعم از دستگاه آلات عمده و اصلی در صنعت نان و قنادی مورد استفاده قرار گرفته میشوند , و همچنین ابزار آلات و لوازم کاربردی متنوع , که در این حرفه به عنوان ابزار آلات خرد و مورد استفاده اساتید و کارکنان قنادی قرار گرفته میشوند , و توضیحات و آشنایی با انواع مواد اولیه مصرفی در قنادی که مورد استفاده برای تهیه و تولید انواع شیرینیجات مختلف قرار گرفته میشوند .

و همچنین سایر موارد و ملزومات مورد نیاز جهت کسب و کار قنادی که باید در درجه اول با آن موارد خوب آشنا شده و در مرحله بعدی نسبت به تهیه و سفارش آنها اقدامات لازم و ضروری را انجام دهید ..

و موارد مطالب کاربردی و مهم و ضروری دیگر که با مطالعه آن موارد اطلاعات شما تکمیل تر شده و تصمیمات درستی را اتخاذ خواهید کرد .

فصل هفتم

چگونگی انتخاب و استخدام کارکنان و پرسنل مورد نیاز فروشگاه و کارگاه قنادی و صنوف مرتبط ..

و نحوه ی تنظیم قرارداد صحیح و درست با کارگران این بخش تا با نحوه صحیح استخدام پرسنل کاری و نگارش درست قرارداد با آنها ، مشکلی خاصی در این زمینه برای کارفرما در آینده بوجود نیاید .

و همچنین مطالب و نکات کاربردی و ارزشمند دیگر (در این موارد) که باید کارفرمای عزیز یا سرمایه گذا محترم آن موارد را قبل از استخدام پرسنل کاری خود حتما باید بدانند ...

فصل هشتم

کارها و موارد ضروری که برای آماده سازی محل کسب شما (کارگاه و فروشگاه قنادی بصورت مرحله به مرحله و قدم به قدم باید به صورت صحیح آن ، باید اول بدانید و در مرحله بعد آن موارد انجام دهید)

برای هر چه بهتر برگزار شدن مراسم افتتاح و راه اندازی قنادی شما و همچنین موفقیت درحرفه مورد نظر در روزهای بعد از افتتاح و راه اندازی قنادی ،

و ضروریات کاری و مهم که برای این منظور باید توسط کارفرما و سرمایه گذار محترم در مدت زمان معین و مشخص شده انجام گیرند ،

و نکات مهم و ارزشمند دیگر در این زمینه که در طول فواصل زمانی باید توسط کارفرما انجام گیرد .

در این بخش مفصلا به آن موارد اشاره شده است

با آرزوی روزهایی سرشار از موفقیت برای شما بزرگوار ، شما را به خداوند توانا و بی همتا میسپاریم روزگار به کامتان .

سیروس مهدوی ،

وب www.sm-business.com

وبلاگ www.sirousgannad.blogfa.com

کانال تلگراما @sirous55

اینستاگرام moshaver1355

همراه 09146525366 - 09354313425

