

صفر تا صد راه اندازی خط تولید سس مایونز



چکیده:

در این مقاله سعی بر آن شده تا ابتدا گامهای کلی برای راه اندازی خط تولید سس را معرفی نموده و سپس درباره هر کدام توضیح مختصری ارائه شود. اینکه کسب و کار تولید سس یکی از زمینه‌های پرطرفدار در صنایع غذایی است و برای راه اندازی خط تولید برآورد هزینه‌ها و تأمین منابع مالی برای خرید تجهیزات، مواد اولیه، نیروی انسانی، هزینه‌های عملیاتی، تجهیزات و دستگاه‌های لازم برای تهیه و بسته‌بندی سس مایونز ارائه شده و راهنمای انتخاب مکان مناسب، نیروی کار و بازاریابی و فروش توضیح داده شده است.

مقدمه:

اولین بار نام سس مایونز در کتاب آشپزی کشور انگلستان در سال ۱۸۴۱ میلادی به ثبت رسید. می گویند که نام این سس را یک سرآشپز در سال ۱۷۵۶ میلادی ابداع نمود. این سرآشپز می خواست که پیروزی دوک را بر نیروهای انگلیسی که در ساحل ماهن، پایتخت ماینورکا با هم در جنگ بودند جشن بگیرد. احتمالاً نام این سس از نام این بندر گرفته شده است. البته این داستانی که در همه جا آن را نقل می کنند چندان هم کامل نیست.

در سال ۱۸۳۳ میلادی، "آنتونی کارم" بیان کرد که نام این سس از واژه فرانسوی مانیر، به معنای احساس کردن، تلاش کردن و همچنین بهم زدن و مخلوط کردن گرفته شده است. معنای آخر این واژه دقیقاً با روش تهیه ی سس مایونز، جور در می آید و بنابراین ریشه این لغت فرانسوی می باشد.

درواقع تولید سس موضوعی جالب و کاربردی است. اینجا یک سری گام‌های کلی برای راه‌اندازی خط تولید سس مایونز از صفر تا صد توضیح داده می شود.

۱. تحقیقات بازار: کسب و کار تولید سس یکی از زمینه‌های پرطرفدار در صنایع غذایی است که به دلیل محبوبیت آن در بین مردم و مصرف بالای آن در کنار غذاهای مختلف، می‌تواند سودآور باشد. کسب و کار تهیه انواع سس را می‌توان با تمرکز بر روی کیفیت و طعم محصول، توسعه داد.

همچنین، با توجه به رشد صنعت غذا در سراسر جهان، بازار فروش سس‌ها همچنان در حال گسترش است. به علاوه، با افزایش مصرف غذاهای آماده، نیاز به سس‌های جدید و متنوع‌تر نیز افزایش یافته است. بنابراین، با داشتن تحقیقات مناسب و بازاریابی قوی، می‌توان به رشد و پیشرفت در کسب و کار تولید سس دست یافت.

در بازه زمانی (دی و بهمن ۱۴۰۲)، از میان انواع سس‌ها بیشترین میزان فروش مربوط به سس مایونز و سس کچاپ بوده و میزان فروش حجمی سس مایونز نسبت به دوره قبل ثابت و سس کچاپ حدود ۱٪ کاهش داشته است. در ادامه جزییات بیشتری از بازار سس می‌خوانید.

در بازار سس ایران حدود ۶۵ برند و ۴۳۵ کالای فعال در بازه (دی و بهمن) ثبت شده‌اند. همچنین طی بررسی شش ماهه محصول سس، فروش این محصول همواره در حال افزایش بوده است. فروش محصول سس در آخرین بررسی (دی و بهمن) نسبت به دوره دوماهه گذشته (آبان - آذر) ۱٪ افزایش فروش حجمی و ۲٪ افزایش فروش ریالی داشته است.

در مجموع طبق نتایج، ۳ برند برتر این محصول در دوره دوماهه به ترتیب حدود ۲۴٪، ۳۳٪ و ۳۴٪ از فضای قفسه مغازه‌هایی که در آن حضور داشته‌اند، به خود اختصاص داده‌اند که طی دو ماه اخیر تغییری نداشته‌است.

۲. برنامه‌ریزی مالی: برآورد هزینه‌ها و تأمین منابع مالی برای خرید تجهیزات، مواد اولیه، نیروی انسانی و هزینه‌های عملیاتی.

تمام مقادیر تقریبی هستند و بر اساس تورم و ظرفیت تولید و میزان سرمایه متفاوت می باشند.

عنوان:	راه اندازی خط تولید سس مایونز
مساحت زمین:	۵۰۰ متر مربع
مساحت زیر بنا:	۴۲۰ متر مربع
هزینه ثابت طرح:	۲۰۲۳.۳۵۵ هزار
هزینه جاری طرح:	۲۳.۹۰۶.۴۳۵ هزار

سرمایه در گردش:	۲۰۷۹.۱۷۴ هزار
کل سرمایه گذاری طرح:	۴۴۵۹.۶۳۰ هزار
تولید در نقطه سر به سر:	۵۳.۹۹ درصد
نرخ بازده طرح:	۴۶.۹۷ درصد
بازگشت سرمایه به سال:	۳ سال

۴. **تهیه تجهیزات و مواد اولیه:** تجهیزات و دستگاه‌های لازم برای تهیه و بسته‌بندی سس مایونز را تهیه کنید و از تأمین کنندگان قابل اعتماد مواد اولیه تعیین کنید.

لیست دستگاه‌های خط تولید سس

دستگاه پاستوریزاتور

- دستگاه میکسر هموژنایزر تحت خلا
- دستگاه پرکن خطی ۴ یا ۸ نازل خط تولید سس...
- دستگاه لیبل زن گرد و یک طرفه برای خط تولید سس...
- دستگاه غلاف زن برای دور درب شیشه سس...
- دستگاه دربندی ۸ هد اتوماتیک در خط بسته بندی سس مایونز...
- دستگاه تاریخ زن در تولید سس...
- میز ترافیک گردان در خط بسته بندی سس...
- دستگاه شیرینگ پک کفی دار در خط تولید سس

مواد اولیه مورد نیاز برای خط تولید سس مایونز

روغن:



روغنی که در ترکیب سس مایونز استفاده می شود باید زمستانه شود تا زمانی که در دمای ۰ تا ۴ درجه سلسیوس قرار می گیرد منجمد نشود و همچنین در یخچال سفت نگردد. در این ترکیب، از روغن سویا، کانولا، روغن پنبه دانه و ذرت استفاده می شود.

شیرین کننده ها: از نشاسته، ساکارز و دیگر شیرین کننده ها، برای بهتر کردن طعم سس مایونز استفاده می کنند. نشاسته می تواند مواد غیر قابل اختلاط فرمول را باهم ترکیب کند. باید از نشانه های نیم پز در این ترکیب استفاده شود.

امولسیفایر: در فرمولاسیون سس، برای جدا نشدن دو فاز آب و روغن، از امولسیفایر استفاده می کنند. از این رو در ترکیب سس مایونز از تخم مرغ استفاده می شود. تخم مرغ از فسفولیپیدی به نام لسیتین برخوردار است که به علت داشتن سر چربی دوست و آبدست، می تواند دو فاز آب و چربی را در کنار هم نگه دارد.

مواد اسیدی: از مواد اسیدی برای پایدار کردن امولسیون استفاده می شود و تحت عنوان نگهدارنده، از رشد میکروارگانیسم ها جلوگیری می کنند.

مواد نگهدارنده: به دلیل اینکه در تولید سس، برای سالم سازی آن از دما استفاده نمی شود، پس از موادی همچون اسید بنزوئیک و نمک های آن به عنوان نگهدارنده استفاده می کنند.

صمغ: برای بیشتر کردن پایداری سس، از گزانتان و CMC استفاده می کنند. CMC آب موجود در سس را مهار می کند و از دو تکه شدن آن پیشگیری میکند. برای اینکه کریستاله نشوند، از موادی همچون اسیدهای چرب، مشتقات مونو سدیم فسفات، استر اسیدهای چرب و ... استفاده می کنند.

گلوتامات سدیم: در تولید سس مایونز، از گلوتامات سدیم برای بیشتر شدن طعم و تحریک پرزهای چشایی سس استفاده می شود.



۳. **انتخاب مکان مناسب:** یک مکان مناسب را برای راه‌اندازی خط تولید انتخاب کنید که از نظر دسترسی، انبار، تجهیزات و محیط کار مناسب باشد.



برای پیدا کردن یک مکان مناسب برای راه‌اندازی خط تولید سس میونز، می‌توانید این مراحل را دنبال کنید:

- تعیین نیازهای خود: ابتدا باید نیازهای خود را برای مکان تولید مشخص کنید، از جمله اندازه، مکانیکی بودن، دسترسی به امکانات حمل و نقل و ...
- تحقیق در محله‌ها و مناطق مختلف: مطالعه بازار املاک و مستغلات در مناطق مختلف شهر یا شهرستانی که به دنبال آن می‌گردید، به شما کمک خواهد کرد تا محله‌هایی که به نیازهای شما انطباق دارد را پیدا کنید.
- مشاوره با کارشناسان: به مشاوران املاک و مستغلات محلی یا کارشناسان مشاوره حرفه‌ای مراجعه کنید تا راهنمایی‌های لازم را درباره پیدا کردن مکان مناسب دریافت کنید.
- مذاکرات و قرارداد: پس از پیدا کردن مکان مناسب، از طریق مذاکره و امضای قرارداد، مکان را به اجاره یا خرید بگیرید برای آغاز شرکت خود.

۵. **انتخاب و آموزش نیروی کار:** نیروهای ماهر و آموزش دیده را برای تولید، کنترل کیفیت و بسته‌بندی محصولات خود انتخاب کنید.



۶. بازاریابی و فروش: استراتژی بازاریابی مناسبی برای تبلیغات و فروش محصولات خود اعمال کنید تا محصول شما به خوبی بازاریابی شود.

مهمترین اصول و تکنیک‌های کاربردی در این حوزه

پیگیر و مصمم بودن: یک بازاریاب مواد غذایی حرفه‌ای به خوبی می‌داند که اکثر مشتریان ممکن است در برخورد اول به سختی به او اعتماد کنند. برای خرید اقدام نکرده و به زمان بیشتری برای تصمیم‌گیری برای این موضوع نیاز داشته باشند. از این جهت فرد باید در کمال احترام، پیگیری‌های لازم و ضروری را جهت جلب اعتماد مشتری انجام دهد. بنابراین موضوع، مصمم و پیگیر باشید و برای کسب اعتماد مشتریان تلاش کنید.

به دست آوردن اطمینان مشتری: جلب اعتماد مشتری از جمله مهمترین و تاثیرگذارترین روش‌هایی است که می‌تواند در فروش یک محصول تاثیرات قابل توجهی داشته باشد. بنابراین یکی از مهارت‌های لازم یک بازاریاب این است که به شیوه‌ای با مشتریان خود ارتباط برقرار کند. که در نهایت، با استناد و اعتماد به حرف‌های او، علاقه مند و مشتاق خرید محصول شوند.

ارائه امتیاز و جایزه به مشتریان: هر کارخانه یا صنایع غذایی توسعه یافته‌ای می‌داند که باید هر از چند گاهی، امتیازاتی مانند برگزاری قرعه‌کشی‌های ماهانه، تخفیف‌ها، ارائه محصولات تحت عنوان اشناتیون و غیره را برای مشتریان خود اعم از قدیم و جدید در نظر بگیرند. در واقع این شیوه، تکنیکی بسیار موثر در جذب مشتریان بیشتر می‌باشد

بهره‌گیری از روش‌های نوین ارتباطی: در سالهای گذشته تنها راه ارتباطی با مشتری‌های یک محصول، تهیه بروشور و کاتالوگ بود اما امروزه با رشد بیشتر و گسترش فضاهای مجازی، امکان پیشرفت و توسعه برای هر نوع

کسب و کاری به راحتی فراهم شده است. از این رو یک بازاریاب مواد غذایی می تواند به راحتی از طریق قرار دادن تبلیغات در فضای اینترنتی نظیر وب سایت، اینستاگرام و غیره محصولات خود را به راحتی تبلیغ و بازاریابی کند.

۷. کنترل کیفیت: سیستم مدیریت کیفیت را برای تضمین کیفیت محصولات و رضایت مشتریان پیاده سازی کنید.

ارتباط با ما

همواره آماده ایم تا به سؤالات شما پاسخ دهیم و در جریان یافتن بهترین راهکارهای ماشین آلات صنعتی برای نیازهای خاص شما، مشاوره رایگان ارائه دهیم. برای سفارش و مشاوره با ما تماس بگیرید:

تلفن تماس: ۰۹۱۲۵۸۲۰۵۹۶ (مهندس حمیدی، مدیرعامل) - ۰۲۸۳۳۴۵۳۲۷۸ (دفتر شرکت مهندس رفیعی)

مشتاقیم که در خدمت رسانی به شما، گامی بلند در جهت موفقیت مشترک برداریم.

نتیجه گیری:

با توجه به بازار رو به افزایش فروش این محصول میتوان با یک سرمایه گذاری مناسب، خرید دستگاه های با کیفیت، شناسایی تامین کنندگان مواد اولیه و جذب نیروی کار متخصص به طور تقریبی با سه سال فعالیت به نقطه سر به سر سرمایه گذاری رسید. با این چند گام اولیه برای راه اندازی خط تولید سس مایونز می تواند به شما کمک کند تا این کسب و کار را از صفر تا صد برسانید. امیدوارم که این اطلاعات برایتان مفید باشد.