

## أصحاب العربات المتنقلة يكشفون أسرار نجاح مشاريعهم



### العين: منى البدوي

اجتذبت مشاريع عربات الطعام المتنقلة عدداً من الشباب والشابات في مدينة العين، حيث تزايدت أعدادها مؤخراً بعد سلسلة التسهيلات التي لحقت بإجراءات إصدار الرخصة المتعلقة بها، وتوجه الشباب نحو المشاريع الخاصة لإيجاد مصدر دخل إضافي.

أسرار نجاح هذه النوعية من المشاريع التي تحظى بإقبال لافت على شراء الوجبات الخفيفة والمشروبات الباردة والساخنة، والتي تتزايد أعدادها بشكل ملحوظ، وما يجب وضعه في عين الاعتبار لتفادي الفشل وبالتالي الإغلاق، وغيرها من خفايا هذه النوعية من المشاريع، استعرضها عدد من أصحاب العربات المتنقلة الذين بدأ بعضهم بمركبة واحدة وواصلوا طريقهم بنجاح وثبات حتى بات بعضهم يمتلك عدداً من العربات.

قال أحمد الخزرجي، موظف وصاحب عربات متنقلة في عدد من إمارات الدولة، إن هذه النوعية من المشاريع فرصة للشباب الباحثين عن عمل وتشكل مورداً إضافياً للراغبين في زيادة دخلهم الشهري، مشيراً إلى أنه على الرغم من تزايد

أعداد العربات المتنقلة فإن الميدان التجاري مفتوح أمام الجميع والنجاح يبقى حليفاً للفرد الذي يفكر خارج الصندوق. ويبتعد عن استنساخ المشاريع الموجودة، وأيضاً التجديد المستمر لكسر ملل المستهلك من الوجبات التي يتم تقديمها.

وأضاف: «يستسهل البعض فكرة استثمار أمواله في مشروع عربات متنقلة، ويقوم بدون تفكير أو دراسة بالبدء في المشروع، معتقداً أن الأمر لا يتطلب سوى عربة وعمالة ونوعية طعام أو شراب يقبل الجمهور على شرائها، ليفاجأ بتراجع حجم مبيعاته وبالتالي الخسارة». وقال: «من أهم أسرار نجاح هذه المشاريع اختيار موقع مناسب، وتحديد الجمهور المستهدف وكذلك نوعيات طعام أو مشروبات يقبل على شرائها، وأيضاً تحديد أسعار للمنتج تتناسب مع مستوى دخله، حيث إن الطلاب الجامعيين أو الأصغر منهم لا يمتلكون إمكانيات الموظف المادية، كما أن نوعيات الأطعمة المفضلة لفئة الشباب تختلف عن غيرهم

وأشار إلى التفرد وعدم تكرار المشاريع الناجحة الموجودة في الميدان والبحث عن طرق تقديم مختلفة ومتنوعة تجتذب الجمهور، إلى جانب أن جودة المواد المقدمة تعتبر من أسباب نجاح المشاريع وتبعث على استمرار إقبال الأفراد على الشراء من العربات، إلى جانب الديكورات والإضاءة وغيرها من اللمسات الجمالية، موضحاً أن الجمهور يهتم بالشكل وطريقة التقديم المختلفة والجذابة

## الإبداع والتسويق

وذكر خميس بن عبود، موظف وصاحب عدد من العربات المتنقلة، أن الإقبال الواسع على مشاريع العربات المتنقلة من قبل الشباب تعود أسبابه إلى سهولة الإجراءات ووجود جهات داعمة. وقال إن وجود الفكرة والمال لا يكفيان وحدهما لنجاح المشروع، خاصة أن العربات المتنقلة توجد في مواقع محددة يتنافس أصحاب العربات عليها، لتحقيق النجاح ورفع معدلات الإقبال على الشراء، وهو ما يتطلب من صاحب المشروع أن يعي جملة من العوامل تتمثل في اختيار موقع مناسب يتوفر فيه عدد من الخدمات التي تجتذب الأهالي للوصول إليها، وتحديد الفئات المستهدفة، وهو ما يساهم في اختيار منتج مناسب يقبل عليه الجمهور، إضافة إلى التطوير المستمر للمنتج وطريقة تقديمه، إلى جانب الصبر والابتكار والإبداع بعيداً عن التكرار

وأشار إلى بعض الخطط التي يعتمد عليها في تطوير المنتج وطرق التسويق له، حيث يعتمد على طريقة عدم تقديم جميع الأفكار والطرق والأساليب الإبداعية مرة واحدة، واللجوء إلى التدرج في التطوير، لضمان عدم ملل المستهلك من المنتجات ودفعه باستمرار إلى العربة لتجربة المنتج الجديد، موضحاً أنه يقوم بتطوير قائمة الأطعمة التي يقدمها للجمهور كل 4 أشهر، بطريقة مدروسة، حيث يتم حصر المنتجات الأكثر مبيعاً للبقاء عليها، أما التي تحظى بإقبال ضعيف فيقوم بتغييرها أو تطويرها

وعن التسويق قال إنه يقوم بالإعلان عن المنتج الجديد الذي سيطره قبل نحو شهر، من خلال تقديمه للزبائن بكميات قليلة تتيح لهم تذوقه، وأيضاً التعرف إلى آرائهم قبل طرحه وأخذ مقترحاتهم بعين الاعتبار

وأكد أنه من أهم الأسباب التي تؤدي إلى النجاح متابعة العمل في العربة بشكل مباشر، وهو ما سهلتها التطبيقات التي أتاحها التكنولوجيا والتي تتيح لصاحب المشروع متابعة العمل عن بعد، سواء بالكاميرات أو غيرها، مشيراً إلى أن ذلك لا يغني عن الوجود في الموقع

## إقبال المستهلكين

وقال محمد مصطفى مدير مطعم وعربة طعام متنقلة، إن الإقبال الواسع من قبل الشباب على الشراء من عربات الطعام المتنقلة دفعني لخوض التجربة، إضافة إلى أنه لا بد من مواكبة السوق ومتطلبات واحتياجات الجمهور، حيث إن جزءاً من الزبائن الذين ينتمون لفئة الشباب باتوا يفضلون الشراء من العربات المتنقلة

وذكر أنه مما يجب أخذه بعين الاعتبار، اختيار موقع مناسب للعربة تتوفر فيه الخدمات الترفيهية التي تجتذب ليس فقط فئة الشباب، وإنما أيضاً العائلات، وهو ما يضمن زيادة عدد الزبائن، كما يجب الالتفات إلى أن الزبون الذي يتوجه للشراء من العربة المتنقلة، يختلف عن الزائر للمطعم، حيث إن الأول موجود ويبحث عن وجبات خفيفة يمكن تناولها في مركبته، مشيراً إلى أنه في ظل التنافس الكبير بين العربات لا بد من المحافظة على جودة الأكل وتحديث طرق التقديم باستمرار لضمان استمرارية تدفق الزبائن

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024