

آب میوه گیری محله مقدم از تر و تازه بودن این شغل می گوید

ویتامین؛ از تولید به مصرف

منطقه



عکس: سناز صفائی/شهرآرا

او با اشاره به اینکه حساسیت در مشاغل مواد غذایی نسبت به دیگر شغل ها بیشتر است، می گوید: مواد اولیه شامل میوه و لبنیات می شود. به همین دلیل روزانه و تازه خرید می کنیم. از طرفی چون با لبنیات سروکار داریم، از نظر بهداشتی نیاز به دقت زیاد است. پس باید همه نکات بهداشتی و استانداردهای لازم را بدانیم و رعایت کنیم؛ چه از نظر خرید محصولات و چه از نظر دستگاه ها، یخچال، فریزر و... که در مغازه وجود دارد. خرید میوه های تازه و شست و شوی مداوم مغازه در کنار کاری که باید در لحظه انجام شود، جزو سختی های این شغل به شمار می رود که شاید به چشم نیاید. کرمانی نژاد در این باره می گوید: شغل ما متفاوت از رستوران ها و ساندویچی هاست. چون آن ها بر اساس منو غذایی در بازه زمانی مشخصی کارشان را شروع و غذا را برای ظهر یا شب آماده می کنند. اما در آب میوه فروشی مشتری در لحظه سفارش می دهد و هم زمان انتخاب های متفاوتی وجود دارد که باید در همان موقع آماده و در کمترین زمان تحویل داده شود.

نجمه موسوی زاده تا همین نیم قرن پیش خبری از مغازه های آب میوه گیری و بستنی فروشی به شکل امروزی نبود. مرد بستنی فروش بشکه بزرگی از جنس فلز و چوب را روی گاری می گذاشت و اول بازار چه یا خیابان می ایستاد. وسط بشکه منبعی داشت که بستنی را داخل آن می ریختند. دور تا دور منبع هم یخ و نمک بود و با یک چوب بلند یخ ها را در بشکه هم می زدند. سپس بستنی را داخل صندوقی دستی مثل یخچال های امروزی می ریختند و زمانی که بستنی می بست، با کارکارد آن را جدا و وزن می کردند و به اصطلاح بستنی کاردی به دست مشتری می دادند. آب میوه هم بیشتر در خانه ها و به شکل بستنی مصرف می شد. اما کم کم با استقبال مردم مغازه های شکل گرفت که فقط آب میوه و بستنی می فروختند و حالا به عنوان یکی از مشاغل مواد غذایی به شمار می روند. شاید این حرفه در ظاهر شغل سختی به نظر نرسد، اما مانند دیگر مشاغل فراز و فرود های زیادی دارد و اگر مهارت و تجربه نباشد، بی گمان به جای سودآوری، ضرر و زیان جبران ناپذیری خواهد داشت.

● روز تعطیل معنا ندارد

کار ما ساعت مشخصی ندارد. باید از ۷ صبح تا زمانی که مشتری مراجعه می کند، یک سره در مغازه باشیم. ضمن اینکه روزهای تعطیل هم برای ما معنا ندارد؛ تا پیش از اینکه ساعت منع تردد شبانه برداشته شود، از ساعت ۷ تا ۲۱ پاسخگویی نیاز مشتری بودیم و یک ساعت دیگر به نظافت و شست و شوی مغازه می گذشت. اما با برداشتن ساعت منع تردد تا زمانی که مشتری باشد، مغازه نیز باز است.

او یکی از نقاط قوت شغلش را آماده سازی سفارش در حضور مشتری می داند و می افزاید: در این شغل، کار در لحظه و زنده است. مشتری از نزدیک می بیند

● رعایت استانداردهای کاری

در محله مقدم یک مغازه آب میوه و بستنی فروشی هست که قدمتش به ۳۰ سال می رسد. هادی کرمانی نژاد ۳۸ ساله و یکی از صاحبان مغازه در باره شکل گیری کارشان این گونه توضیح می دهد: سال ۱۳۶۷ مغازه به شکل سوپرمارکت و آب میوه بود، اما بعد از ۲ سال محل فروش آب میوه و بستنی شد. شروع کار با برادر بزرگ ترم و یکی از اقوام بود. البته من از همان سن کم در کنار آن ها مشغول به کار شدم و زمانی که تحصیلات کارشناسی ام به پایان رسید، تمام وقت در مغازه حضور داشتم.

آب میوه و کافی شاپ می شود. توضیح می دهد: به دلیل همین تنوع، به آموزش های تخصصی در حوزه مشتری مداری و کسب و کار نیاز است. فردی که می خواهد این شغل را انتخاب کند، می تواند با کار کردن در یک مغازه به طور تجربی یا با گذراندن دوره های آموزشی فنی و حرفه ای اصول کار را یاد بگیرد. به طور حتم داشتن دانش کافی برای هر کاری بسیار اهمیت دارد؛ اینکه شما بدانید کدام طعم ها در کنار یکدیگر بهتر می شود، کدام میوه ها مکمل هم هستند و می توانند مخلوط مقوی تری شوند. شاید بتوان گفت همان طور که یک آشپز، غذا ایس و مخصوص خودش را دارد، در حرفه ما نیز با دانش و خلاقیت می توان طعم های منحصر به فرد داشت و این طعم متفاوت مشتری را بیشتر جذب می کند.

که تمیزی و آب گیری به چه شکل است. برای همین با اطمینان بیشتری خرید می کند. از زمان شیوع بیماری کرونا همه دستگاه های آب میوه گیری مغازه اتومات است و بدون هیچ گونه دخالت دست، آب میوه ها گرفته می شود. این موضوع نیز تأثیر زیادی در اقبال مشتری ها داشته است. آن ها در ۲ نوبت صبح و بعد از ظهر فعالیت می کنند و می دانند به علت شیوع بیماری کرونا باید با ورود به مغازه، علاوه بر شست و شوی دستکش، پاپوش و ماسک جدید استفاده کنند. هر شب نیز علاوه بر شست و شوی مغازه، همه لباس های نیروها شسته می شود تا برای روز بعد آماده استفاده شود.

● اهمیت خرید مواد اولیه

او با اشاره به اینکه حرفه ما تنوع دارد و شامل بخش

مواد باقی مانده از بین می رود

برای یک آب میوه فروشی ساده شما به وسایلی مانند یخچال، فریزر، تعدادی دستگاه مخلوط کن، دستگاه آب میوه گیری، دستگاه بستنی ساز، تاپینگ بستنی میوه ای و سنتی نیاز دارید. شاید بتوانید این تجهیزات را به صورت دست دوم هم بخرید، اما خرید این تجهیزات و اجاره مغازه ای که تأیید بهداشت را داشته باشد، حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان هزینه دارد. البته این هزینه شامل دکور مغازه و میز و صندلی هم می شود. علاوه بر این هزینه، شما باید روزانه انواع میوه و شیر را خریداری کنید که این ها نیز جزو هزینه های شما محسوب می شود و اگر نتوانید آن ها را به موقع به دست مشتری برسانید، از بین می رود. نکته مهم در حرفه ما این است که شما باید از ظرف های یک بار مصرف استاندارد استفاده کنید که شامل انواع لیوان، نی، قاشق و چنگال می شود.

با کاهش مشتری روبه رو هستیم

فعالیت آن ها از زمان شیوع کووید ۱۹ به صورت بیرون بر شده است. کرمانی نژاد توضیح می دهد: ۲ ماه اول شیوع بیماری کرونا جزو مشاغل رده ۲ بودیم. بنابراین مغازه تعطیل شد و ضرر و زیان زیادی به ما وارد کرد، اما از نیروها حمایت کردیم. بعد از بازگشایی نیز زمان کمی اجازه فعالیت داشتیم، با محدودیت های خاص. به عنوان مثال نیمکت های مقابل مغازه جمع شد و فقط اجازه فعالیت بیرون بر به ما داده شد. ضمن اینکه باید همه ظرف ها از نی و قاشق تالیوان به صورت بسته بندی شده در اختیار مشتری قرار می گرفت که این موضوع باعث افزایش قیمت ها شد. از طرف دیگر برخی نیروها به بیماری دچار می شدند و باید به مرخصی می رفتند تا باعث انتقال بیماری نباشند. در این مدت نیز حقوق و مزایای آن ها داده می شد تا خیالی آسوده داشته باشند. ۱۰ ماه اول شیوع بیماری کرونا کاهش ۶۰ درصدی مراجعه کنندگان را داشتیم و الان نیز مشتری ها نسبت به قبل از شیوع این بیماری ۴۰ درصد کمترند.

همان طور که آشپز، غذای مخصوص خودش را دارد، در آب میوه فروشی هم می توان طعم های منحصر به فردی داشت

