

## صنّف خرما و فرآورده‌های خرمایی

### کسب‌وکارهایی که در اسپانیا پُر رونق و موفق‌ترند

در وضعیت فعلی اسپانیا، برخی صنایع و مدل‌های کسب‌وکاری در مقایسه با دیگران شانس بیشتری برای موفقیت دارند. این فاکتورها ناشی از سیاست‌های دولتی، روند بازار اروپا، نیازهای محلی و رقابت قابل پیش‌بینی هستند:

- فناوری و نرم‌افزار / خدمات دیجیتال: شرکت‌های نرم‌افزاری، اپلیکیشن‌ها، پلتفرم‌های BYB و خدمات دیجیتال سازگار با کسب‌وکارها جزو حوزه‌هایی هستند که میزان رشد خوبی دارند.
- انرژی‌های تجدیدپذیر و بازده انرژی: اسپانیا یکی از کشورهای پیشرو در اروپا در زمینه انرژی خورشیدی و بادی است. مشاوره انرژی، نصب پنل‌ها، مدیریت مصرف و راهکارهای سبز مشتریان خوبی دارند. و هدف‌گذاری کرده تا تا ۲۰۳۰ حدود ۸۱٪ برق از منابع تجدیدپذیر باشد. این یعنی بازار بزرگ برای EPC، O&M
- توریسم و تجربه محلی (نُچرال، گردشگری بومی و تجربه‌های منحصر به فرد): با توجه به اینکه اسپانیا یکی از اصلی‌ترین مقاصد گردشگری اروپا است، مدل‌هایی مثل اقامتگاه‌های خاص، تورهای تجربی، اکوتوریسم یا سفرهای منطقه‌ای پتانسیل خوبی دارند.
- خدمات محلی شخصی / خدمات منزل / تعمیرات تخصصی: کسب‌وکارهایی مثل تعمیر لوازم خانگی، آرایشگاه تخصصی، خدمات زیبایی، خدمات نظافتی حرفه‌ای، یا خدماتی که به صورت محلی و نزدیک به مشتری هستند - می‌توانند سودآور باشند.
- آموزش آنلاین / آموزش زبان / دوره‌های تخصصی: به‌ویژه آموزش زبان اسپانیایی برای مهاجران یا دوره‌های فنی تخصصی (مثلاً آموزش دیجیتال مارکتینگ، کدنویسی، مهارت‌های نو)
- فروش آنلاین و تجارت الکترونیک: فروش کالاهای خاص یا نیچ مارکت‌ها (مثلاً صنایع دستی، محصولات محلی، غذاهای خاص) از طریق فروشگاه اینترنتی به مشتریان داخل و خارج اسپانیا
- بازار خدمات مالی و فین‌تک: با روند دیجیتال شدن خدمات مالی و نیاز به پرداخت و انتقال پول بین‌المللی، راهکارهای فین‌تک می‌تونن جذاب باشن. با رشد ای‌کامرس و مهاجران، سرویس‌های KYC/AML، پرداخت قسطی BYB و رمیتنس BYC تقاضا دارند (فرصت همکاری با PSPs محلی)

- کشاورزی با ارزش افزوده / محصولات ارگانیک: کشت محصولات با کیفیت بالا، ارگانیک، یا فرآوری شده که بازار صادراتی دارند. برندینگ مبدا، تولید پاک، و صادرات به اتحادیه اروپا مزیت دارد؛ اسپانیا هم خوشه‌های قوی توزیع دارد که می‌شود به آن‌ها وصل شد
- خدمات لجستیک و ترخیص کالا: چون اسپانیا مرکز تجارت اروپایی است، خدمات حمل‌ونقل، انبارداری، فرایند گمرک، لجستیک بین‌المللی می‌تونن بازار خوبی داشته باشن. با جایگاه اسپانیا به‌عنوان هاب جنوب غرب اروپا، راهکارهای PL۳، کراس‌داک برای تجارت اروپا-آفریقا، و نرم‌افزارهای مدیریت زنجیره ارزشمندند.

## ۱. تحلیل بازار اسپانیا

- اسپانیا جزو واردکنندگان سنتی خرما در اروپاست، ولی تولید داخلی بسیار محدود دارد (فقط نواحی آلمریا و مورسیا مقدار کمی تولید دارند).
- سالانه حدود ۴۰ تا ۵۰ هزار تُن خرما وارد می‌کند.
- مهم‌ترین صادرکنندگان به اسپانیا: الجزایر، تونس، ایران، عربستان، امارات و مراکش.
- روند مصرف رو به رشد است چون مردم اسپانیا خرما را به‌عنوان میان‌وعده سالم و گیاه‌پایه (Healthy snack) مصرف می‌کنند.
- تقاضای بالا در شهرهای: مادرید، بارسلونا، والنسیا، مالاگا و جزایر قناری.

## ۲. چه نوع خرمایی مناسب‌تر است؟

برای بازار اسپانیا ظاهر، طعم و بسته‌بندی اهمیت بسیار بیشتری از قیمت دارد

وضعیت بازار اسپانیا	ویژگی	نوع خرما
برای فروش در بازار عربی و ایرانیان مقیم مناسب است ولی	نرم، شیرین، محبوب بین ایرانی‌ها	مضافتی (بم)

باید در دمای پایین نگهداری شود.		
بیشترین پتانسیل صادراتی برای بازار اسپانیا دارد.	نیمه خشک، لوکس، مناسب سوپرمارکت‌های پریمیوم	پیارم (هرمزگان)
مناسب برای فروش عمده به شرکت‌های تولیدی یا صنایع غذایی (برای تولید شکلات، انرژی‌بار و...)	خشک، ارزان‌تر	زاهدی
برای فرآوری و بسته‌های کوچک ترکیبی مناسب است	نیمه خشک	کلوته یا ربی

### پیشنهاد اصلی :

برای صادرات به اسپانیا تمرکز روی خرما پیارم و خرما زاهدی فرآوری شده بهترین گزینه است. به‌ویژه اگر برند به شکل لوکس طراحی شود، مثلاً در جعبه‌های ۵۰۰ گرمی با عنوانی مثل "Persian Premium Dates – Naturally Sweet Energy".

### ۳. هزینه‌ها و برآورد اقتصادی (نمونه پایه)

عنوان	هزینه تقریبی
خرید خرما صادراتی (پیارم درجه ۱)	۴ تا ۵ دلار به ازای هر کیلوگرم
بسته‌بندی لوکس (کارتنی + چاپ رنگی + سلفون)	۰.۷ تا ۱ دلار
حمل از ایران تا بندر والنسیا (دریایی)	۰.۵ تا ۰.۸ دلار به ازای هر کیلو

ترخیص، مالیات، لجستیک داخلی اسپانیا	۰.۵ دلار
جمع کل هزینه تمام شده	حدود ۷ دلار برای هر کیلوگرم (بسته لوکس)
قیمت فروش خرده‌فروشی در اسپانیا	بین ۱۲ تا ۱۸ دلار در هر کیلوگرم

☑ سود ناخالص قابل دستیابی: ۵ تا ۸ دلار در هر کیلوگرم

تقریباً ۷۰٪ سود ناخالص نسبت به قیمت خرید در ایران

#### ۴. مسیر فروش و بازاریابی

الف) فروش آنلاین (مرحله اول)

- راه‌اندازی فروشگاه اسپانیایی با Shopify یا WooCommerce
- ثبت برند در اتحادیه اروپا (EUIPO)
- فروش از طریق پلتفرم‌های Amazon Spain ، Etsy یا Glovo Market

ب) فروش حضوری (مرحله دوم)

- همکاری با سوپرمارکت‌های محلی (El Corte Inglés ، Carrefour ، Mercadona)
- عرضه در فروشگاه‌های حلال، فروشگاه ایرانی‌ها و مغازه‌های عربی
- شرکت در نمایشگاه (Alimentaria Barcelona نمایشگاه غذایی بزرگ اسپانیا)

ج) بازاریابی:

- تولید محتوای تبلیغاتی با محور سلامت: «خرمای ایرانی، انرژی طبیعی بدون قند مصنوعی»

- بسته‌بندی با توضیحات اسپانیایی + گواهی ارگانیک
- همکاری با فروشگاه‌های آنلاین غذایی اسپانیا (ComeFruta، Naturitas، Herbolario، Navarro)

## ۵. مجوزها و الزامات

- گواهی بهداشت (Health Certificate) از سازمان غذا و داروی ایران
- برچسب دو زبانه (انگلیسی-اسپانیایی)
- اگر بسته‌بندی در اسپانیا انجام می‌شود → نیاز به ثبت برند غذایی در وزارت کشاورزی اسپانیا (MAPA)
- شماره شناسایی مالیاتی NIF برای شرکت واردکننده

## ۶. مدل اجرایی پیشنهادی مرکز تجاری ایران-اسپانیا

مرکز می‌تونه برای هر تولیدکننده خرما در ایران مسیر زیر رو اجرا کنه:

1. بررسی کیفیت و آماده‌سازی محصول برای صادرات
  2. ثبت برند در اتحادیه اروپا
  3. ایجاد شرکت تجاری در اسپانیا (با حساب بانکی و آدرس رسمی)
  4. ارسال نمونه و ترخیص اولیه
  5. راه‌اندازی فروشگاه آنلاین و ورود به Amazon Spain
  6. تبلیغات محلی و توزیع در بازار اسپانیا
- 📌 هزینه کل اجرای این مدل برای هر شرکت حدود ۶۵۰۰ تا ۸۰۰۰ یورو است

(شامل ثبت شرکت، برند، مجوزها، حمل، سایت و مارکت پلیس)