

خطوات القيام بمشروع لتربية الدواجن

يتطلب مشروع تربية الدواجن المرور بمجموعة من المراحل لتنفيذ المشروع ونجاحه، وهذه المراحل هي كالآتي:

أولاً: مرحلة ما قبل إنشاء المشروع

يجب الإشارة إلا أنه قبل البدء بمشروع تربية الدواجن يجب الاهتمام بالبنية التحتية للمزرعة وأن تتميز بمجموعة من المواصفات والخصائص، بحيث تكون جاهزة للبدء في تنفيذ المشروع، وتتمثل هذه الخصائص بتوفير مكان ذي مساحة واسعة وكافية بحيث يمكن فصل كل نوع من الدواجن على حدا بسكن منفصل لحمايتها ولتربيتها بنجاح، بالإضافة إلى توفير الماء واتباع نظام غذائي سليم ومتوازن، والإدارة الجيدة للطيور أثناء التكاثر فهي أمر ضروري للحفاظ على الصحة الجيدة لها، كما يجب توفير القدرة الجيدة على الفقس، [وتوفير مصدر للتيار الكهربائي والصرف الصحي، واختيار منطقة بعيدة عن الرياح]. ٣

ثانياً: مرحلة تنفيذ المشروع

يتضمن تنفيذ المشروع عناصر أساسية مهمة ومنها شراء الدواجن وتخزينها بشكل صحيح، فعند القيام بأول خطوة وهي شراء الدواجن يجب التأكد من أنها سليمة وذات جودة عالية وأنها خالية من العيوب، وأن يتناسب عددها مع المساحة المخصصة لها في المزرعة، وأن يتم الحرص الشديد على تغذيتها وإطعامها بما يناسبها من الطعام، فهناك أعلاف خاصة بالدواجن اللاحمة وأعلاف خاصة بالدواجن البيضاء، أمّا بالنسبة لتخزينها فيجب أن يتم تخزينها وحفظها في مكان واسع تتوفر فيه جميع التسهيلات والمعدات اللازمة التي توفر لهم الراحة والبيئة الملائمة، بالإضافة إلى ضرورة أن يكون المكان محميًا من الظروف الجوية القاسية؛ مثل المطر والرياح وأشعة الشمس والأمراض، والآفات، فهي معرضة بشكل كبير للأمراض؛ لذلك يجب التأكد من نظام الدواء المتبع في المنطقة، وتلقيحهم في الوقت المناسب، وتخزين بعض اللقاحات والأدوية المطلوبة بحيث يمكن استخدامها عند الحاجة. ٤

ثالثاً: مرحلة التواصل مع التجار وتسويق المشروع

والآن بعد شراء الدواجن المناسبة وتخزينها بالشكل المطلوب والمحافظة عليها وتربيتها وإنتاج منتجاتها، يتم البحث عن عدد من التجار يتناسب مع حجم ما تقوم بإنتاجه ليتم بيعها، فيجب أن يتم عمل عقود بفترات زمنية مستمرة مع التجار وأصحاب محلات بيع الدواجن ومحلات السوبر ماركت ونقاط التوزيع المختلفة، وعندما يكون الاتفاق مع عدد كبير منهم

سوف تتحقق نسبة أرباح كبيرة جداً، ولكي تصل منتجات الدواجن إلى التجار والأسواق بسهولة ويسر؛ يجب أن يتبع المسؤول عن المشروع استراتيجيات تسويق معينة، وأن يتم تعيين متخصص تسويق لذلك، بحيث تؤثر هذه الاستراتيجيات على فعالية المشروع وأرباحه، ويعد التسويق في هذه المرحلة عنصراً مهماً جداً ولو كان المشروع ناجحاً، فتسويقه هو ما يزيد أرباحه،[٤] ومما يجب تحديده عند القيام بالتسويق هو تحديد توجهات السوق الحالية ومتطلباته، وما يريده من منتجات، وأن تكون الأسعار مناسبة للجميع وذلك [بألا تكون مرتفعة جداً أو قليلة جداً].٥