



معرفي يك كسب و كار خانگي

زراعت كوچك

برگرفته از كتاب ۱۰۱ كسب و كار خانگي

ترجمه: دكتور احمد پور

در گذشته، باغبانی یکی از مهم‌ترین سرگرمی‌های مردم آمریکا به شمار می‌رفت اما امروزه باید آن را حرفه‌ای فراتر از یک سرگرمی و تفنن تلقی کرد. امروزه شما می‌توانید بدون این که مالک یک آکر^۱ زمین باشید، در این زمینه به طور تمام وقت کار و امرار معاش نمایید. همه آنچه که شما برای پرورش گیاهان، غنچه‌های گل، انواع قارچ‌ها، انواع گل‌ها و سبزیجات و میوه‌های خاصی همچون کدو، چغندر قند، سیب‌زمینی، مارچوبه سفید و هندوانه در مناطق شهری یا حومه شهرها نیاز دارید، یک حیاط خلوت، یک باغچه یا فضای کوچکی به اندازه چند آکر زمین است.

در حقیقت، این نوع باغبانی در ابعاد کوچک که به آن اصطلاحاً زراعت خرد^۲ گفته می‌شود، به یکی از بخش‌های مهم صنعت کشاورزی در آمریکا تبدیل شده است. چارلز والترز^۳ ناشر مجله آکر^۲ می‌گوید: "آینده درخشان صنعت کشاورزی آن است که چند آکر زمین داشته باشید، محصولات خود را پرورش دهید و در نزدیکی مردم باشید. شما می‌توانید چند صد مشتری یافته و امرار معاش خوبی داشته باشید."

طی سی سال گذشته، آمریکایی‌ها علاقه‌مندی زیادی را نسبت به مواد غذایی ناآشنا، سالم و غیرمعمول ابراز داشته‌اند. آنها به دنبال محصولات رنگی، طعم‌های جدید، محصولات طبیعی و عاری از مواد شیمیایی و محصولات محلی و بومی هستند. در نتیجه، رستوران‌ها، مغازه‌های خواروبار فروشی، فروشگاه‌های عرضه مواد غذایی بهداشتی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و سوپرمارکت‌های بزرگ به طور فزاینده‌ای فرآورده‌های غذایی خاصی را به مشتریان عرضه می‌نمایند. در عین حال، عموم جامعه به دنبال فرآورده‌های غذایی، گل‌ها، گیاهان و چاشنی‌های خاصی در نزدیک به ۳۰۰۰ بازار میوه و تره‌بار و همچنین در بازارهای داد و ستد، غرفه‌های مواد غذایی و فروشگاه‌های محلی هستند.

از سال ۱۹۹۰ به بعد، فروش مواد غذایی طبیعی علی‌رغم قیمت نسبتاً بالای آنها، هر سه سال و نیم یک بار، دو برابر شده است. فروش مواد غذایی طبیعی که عاری از هر گونه مواد شیمیایی هستند، بین ۲۰ تا ۱۰۰ درصد بیشتر از مواد غذایی غیرطبیعی است.

رواج بازارهای میوه و تره‌بار یکی از عوامل رشد فعالیت زارعان خرد بوده است. افرادی که به پرورش گوجه‌فرنگی یا کاهو می‌پردازند، گاهی اوقات فروشی بیشتر از سوپرمارکت‌ها دارند و از مشتریانی دائمی بهره می‌برند. در حقیقت، افلام نامعمول که ممکن است در سوپرمارکت‌ها مشتری چندانی نداشته باشند، می‌توانند در بازارهای میوه و تره‌بار از فروش خوبی برخوردار باشند که این امر به دلیل متفاوت بودن ماهیت این بازارها است. کشاورزان محصولات طبیعی به طور ویژه از مزایای بازارهای میوه و تره‌بار بهره می‌برند زیرا سوپرمارکت‌ها چندان رغبتی ندارند که نیاز یک آمریکایی در بین هر ده آمریکایی که به دنبال این گونه فرآورده‌های طبیعی هستند را ارضا کنند. دیگر مواد مورد علاقه و رایج عبارتند از:

- گیاهان مورد استفاده در آشپزی، انواع چای، انواع دارو و انواع چاشنی (همانند سرکه و خردل) و عطریات. همچنین تقاضای زیادی برای گیاه جو جهت کمک به هضم غذای گربه‌های خانگی وجود دارد.
- گل‌های تزئینی تازه که به عنوان دکور در ادارات و منازل مورد استفاده قرار می‌گیرند. دیگر گل‌ها همچون میخک، قارچ دکمه‌ای، گل‌گاوزبان، بنفشه فرنگی و گل رز، به عنوان گل‌های خوراکی کشت می‌شوند؛ برخی رستوران‌ها از گل‌گاوزبان و دیگر شکوفه‌های بهاری در نوشیدنی‌های خود استفاده می‌نمایند. برخی گل‌ها توسط مغازه‌های گل‌فروشی، هتل‌ها، رستوران‌ها و ادارات خریداری می‌شوند. گل‌های خشک شده در تمامی فروشگاه‌های محلی و کادوفروشی‌ها فروخته می‌شوند یا همراه با کاتالوگ عرضه می‌شوند.
- مجموعه‌ای از گل‌های مختلف در سبدهای هدیه عرضه می‌شوند که معمولاً همراه با کاتالوگ‌های پستی و تبلیغات خرده‌فروشی ارسال می‌گردند.
- تخم و دانه انواع متفاوتی از سبزی‌ها و میوه‌ها به صورت ارث، به نسل‌های بعدی منتقل می‌شوند.

^۱ واحد اندازه‌گیری زمین برابر با ۴۰۳۷ متر مربع

^۲ Charles Walters

^۳ Acres Magazine

تبدیل شدن به یک زارع خرد غالباً همراه با تمایل به نزدیک‌تر شدن به طبیعت و بازگشت به یک زندگی ساده‌تر آغاز می‌شود. برای افرادی که ذهنی سبز دارند، بسیار جذاب است که عشقشان به گل و گیاه، به کسب و کارشان تبدیل شود. سبک زندگی چنین افرادی، کاملاً متفاوت با زندگی مدیران ارشد شرکت‌های موجود در کلان‌شهرها است. معمولاً آنها به نقاطی همچون ورمونت^۴، اورگون^۵، واشنگتن^۶، مونتانا^۷، آیداهو^۸ یا ایالت‌های گرم جنوبی می‌روند که می‌توانند در آنجا قطعه کوچکی زمین بخرند و ضمن دستیابی به درآمدی تمام یا نیمه وقت، از عشقشان به طبیعت هم لذت ببرند.

گاهی اوقات این علاقه به زندگی در روستاها است که افراد را جذب پرورش گیاهانی خاص از محصولات معمولی می‌نماید. مثلاً رایین و رابرت روهلفینگ^۹ در پلایماوث^{۱۰}، نبراسکا^{۱۱}، به تولیدکنندگان موفق گیاهان طبیعی این منطقه بدل شده‌اند. آنها بخش اعظم محصولاتشان را در همان منطقه به فروش می‌رسانند و برخی افراد بیش از ۹ سال است که مشتری آنها هستند. رایین خودش را یک "کشاورز غیرعادی" می‌نامد و می‌گوید که تنها ۱۰ درصد از کل تمامی گیاهان مورد استفاده در ایالات متحده برای آشپزی یا اهداف دارویی، در داخل کشور پرورش می‌یابند.

حتی اگر در یک منطقه دارای آب و هوای مناسب زندگی نمی‌کنید، باز هم می‌توانید با پرورش گل و گیاه در یک گلخانه وارد این کسب و کار شوید. پرورش گل در گلخانه به ششمین منبع بزرگ محصولات کشاورزی در ایالات متحده تبدیل شده و تقاضا برای محصولات آن همچون درختان مناطق استوایی، سبزی‌های پرورش یافته در آب، و گیاهان دارویی در تمام طول سال وجود دارد. تد تیلور^{۱۲} متخصص گلخانه‌ای به رواج "آب‌میوه‌فروشی‌ها" به عنوان دلیل دیگری برای رونق گرفتن کسب و کار گلخانه‌ای اشاره می‌کند. او می‌گوید که بنا بر تقاضای آنها، میوه‌ها و سبزیجات زیادی در گلخانه‌ها تولید می‌شوند.

چه به سیر علاقه‌مند باشید و چه به زنجبیل، چه به قارچ و چه جعفری، و چه به مرزنگوش و چه پرتغال خونی، همواره این امکان وجود دارد که عشقتان به فرآورده‌های غذایی یا گل و گیاه را به دوره شغلی جدید خود تبدیل ساخته و درآمد بیشتری کسب کنید.

دانش و مهارت‌های مورد نیاز شما

- باید تمایل داشته باشید تا اطلاعات مربوط به پرورش گیاهان و کمیت و کیفیت این کار را فرا بگیرید. عشق به تولید مواد غذایی یا گل و گیاه عاملی اساسی در حفظ انگیزه شما در طول این فرآیند یادگیری است. افزایش تولید گل و گیاه هم هنر است و هم علم و البته اشتباه در این زمینه نیز بسیار پر هزینه است.
- باید درباره گیاهان، روش‌های پرورش، بیماری‌های گیاهان، حشرات، انواع کودها و بسیاری زمینه‌های دیگر اطلاعاتی غنی داشته باشید.
- باید نسبت به نیازها و تقاضاهای بازار حساس باشید، ببینید مردم چه می‌خورند، به دنبال چه چیزهایی هستند، چه چیزهایی می‌خرند و چه زمانی خرید می‌کنند.
- مهارت‌های خوب حسابداری مهم هستند زیرا شما باید بدانید که هزینه‌ها و سودتان دقیقاً چه قدر است.
- استمرار و سماجت در تماس با عمده‌فروشان، سوپرمارکت‌ها، مغازه‌های خوار و بار فروشی، رستوران‌ها، کادوفروشی‌ها، متخصصان گل‌آرایی و دیگر مشتریان بالقوه برای فروش محصولات شما الزامی است. فروش

⁴ Vermont

⁵ Oregon

⁶ Washington

⁷ Montana

⁸ Idaho

⁹ Robyn and Robert Rohlifing

¹⁰ Plymouth

¹¹ Nebraska

¹² Ted Taylor

گل و گیاه همانند فروش هر نوع کالای دیگری است. شما باید به مشتریان نشان دهید که محصولات دارای کیفیتی بالا است و قادر هستید نیازهای آنان را رفع نمایید.

هزینه‌های شروع

لین بیکزنسکی^{۱۳} نویسنده و ناشر خیرنامهٔ پرورش برای بازار می‌گوید: "اگر قبلاً باغبان بوده‌اید، هزینه‌های شروع برای شما به میزان حداقل خواهد بود اما اگر می‌خواهید از صفر شروع نمایید، باید ۱۰۰۰۰ دلار یا حتی بیشتر هزینه کنید." پول شما صرف امور زیر خواهد شد:

- **زمین.** مقدار زمین مورد نیاز شما برای دستیابی به درآمدی تمام وقت، به نوع محصولات شما، زمان به بار نشستن محصولاتتان و زمان حیات محصولات بستگی دارد. اگر مشکلی در قبال قوانین منطقه‌ای نداشته باشید و یا مثلاً نمی‌توانید از حیاط پشتی منزل خود استفاده کنید، ببینید آیا در شهر شما، زمین‌های ارزان قیمت اجاره داده می‌شوند یا خیر. مثلاً اداره آب و برق شهر لس‌آنجلس، زمین‌های زیادی را اجاره می‌دهد. همچنین شما می‌توانید بخشی از یک همسایه یا دوستان که حیاط بزرگی دارد را اجاره کنید. اگر گیاهان تولیدی شما در تمام طول سال فروش می‌روند در اختیار داشتن زمینی به مساحت یک چهارم آکر کافی و سودآور است. در اکثر نقاط زمین، میزان زمین مورد نیاز در فصل زمستان، بین دو تا ده آکر است.
- **لوازم.** شما نیازمند دانه، کود، گلدان، جعبه‌های مخصوص کشت گیاهان، شلنگ آب و دیگر لوازم هستید. در مرحله اول، می‌بایست انتظار یک سرمایه‌گذاری ۵۰۰ تا ۲۰۰۰ دلاری را داشته باشید. ساخت یک گلخانه کوچک نیازمند ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ دلار برای اسکلت چوبی و ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۰۰ دلار برای اسکلت فلزی است که البته این امر به وسعت و مصالح به کار گرفته شده نیز بستگی دارد.
- **خودرویی برای خدمات‌دهی به مشتریان.** باید بتوانید از یک کامیون ۴۰۰۰ دلاری یا یک دستگاه خودرویی کاروان ۶۰۰۰ تا ۸۰۰۰۰ دلاری استفاده نمایید. هزینه خودروهای کاروان جدید برای تحویل محصولات بین ۱۴۰۰۰ تا ۱۶۰۰۰ دلار است.
- **راه‌اندازی کسب و کارتان.** می‌توانید یک دفتر اداری را همراه با رایانه، دستگاه‌های چندمنظوره چاپگر و دوربین‌نگار، میز، صندلی و یک کمد فایل با هزینه‌ای حدود ۱۵۰۰ دلار راه‌اندازی نمایید. هزینه کارت ویزیت و نوشتن افزایش بین ۱۰۰ تا ۴۰۰ دلار است. البته می‌توانید برچسب‌ها و تابلوها را خودتان بنویسید یا به کمک رایانه تایپ و از طریق چاپگر رنگی تکثیر کنید. البته اگر سطح فروشتان خیلی بالا رفت، می‌توانید با صرف یک تا دو هزار دلار، از یک طراح حرفه‌ای بهره بگیرید.

مزایا

- راه‌های زیادی برای بودن در این کسب و کار وجود دارند و اگر زراعت را دوست داشته باشید، گزینه‌های زیادی پیش روی شما خواهد بود. شما می‌توانید در زمینه گل و گیاه، فرآورده‌های غذایی، فرآورده‌های دارویی، پر کردن محصولات مایع در بطری، تهیه انواع ترشی، خشک کردن گیاهان، تولید محصولات مراقبت از بدن، بالش‌های معطر یا هر کاری که فکر می‌کنید در آن می‌توان از انواع گل و گیاه استفاده کرد، تخصص پیدا کنید.
- این کسب و کار باعث آزادی عمل شما در انتخاب سبک زندگی‌تان و در عین حال حفظ نزدیکی‌تان به شهرها خواهد شد.
- این کار این امکان را به شما می‌دهد تا حیات محصولات از زمین را عیناً تجربه کنید.
- این کار هم باعث توجه شما به موضوعات زیست‌محیطی و هم امرار معاش شما می‌گردد.
- این کسب و کاری است که می‌توانید آن را به طور نیمه وقت در حیاط خلوت یا باغچه خود آغاز کنید.

¹³ Lynn Bycznski

- مي‌توانيد افراد بسياري را ملاقات كنيد كه مانند شما از بازاریابي محصولات لذت مي‌برند.

مشكلات

- زندگي شما در برابر شرايط جوي و فصول مختلف آسيب‌پذير خواهد بود. زراعت، حرفه‌اي است كه اصطلاحاً مي‌گويند "بگير نگر" دارد. اگر در منطقه‌اي سردسير زندگي مي‌كنيد، سود شما در ازاي يك درآمد تمام وقت، مقطعي و فصلي خواهد بود.
- رواج اين كار مي‌تواند باعث رقابتي شديد در بين توليدكنندگان گردد. در برخي موارد، شركت‌هاي بزرگ كشاورزي وارد اين بازار شده و پرورش‌دهندگان كوچك‌تر را از ميدان به در مي‌كنند.
- اراضي نزديك شهرها گران هستند و دستيابي به سود از طريق آنها كاري دشوار است. دكتور بوكر واتلي¹⁴ از دانشگاه توسكاجي¹⁵ كه متخصص ژنتيك گياهان و علم زراعت است، معتقد است كه يك مزرعه بايد در چهل مايلي يك منطقه شهري باشد كه داراي ۵۰ هزار نفر جمعيت يا بيشتر است و از طريق جاده‌هاي مناسب مي‌توان به راحتی به آن دسترسي داشت.
- پرورش گياهان كاري سخت، كنيف و به لحاظ فزيكي دشوار است.
- در شهرها، حتي اگر ملك شما ممنوعيتي براي استفاده در زمينه كشاورزي نداشته باشد، باز هم ممكن است شما شاهد مشكلاتي از جانب مقامات مسئول باشيد.

قيمت‌گذاري

در اينجا بايد به دو قاعده كلي توجه كرد:

- قيمت خرده‌فروشي را چهار برابر هزينه پرورش گياهان تعيين كنيد.
- لين بيكرينسكي مي‌گويد: "قيمت را بر اساس نرخ برداشت محصول تعيين كنيد. اين يعني مقدار محصولي كه مي‌توانيد در ساعت برداشت كنيد. اگر نرخ هر ساعت را ۵۰ دلار در نظر بگيريد، آنگاه مي‌توانيد به سودآوري برسيد."

قيمت گل و گياه به شدت تحت تاثير بازار قرار دارد. اين امر بدان معنا است كه شما كنترل چنداني بر قيمت‌ها نداريد به ويژه اگر هزينه‌هايتان بالاتر از حد انتظار باشد. البته شما مي‌توانيد با عملي ساختن راهنمايي ريچارد آلن ميلر¹⁶ كه نويسنده و مشاور برجسته پرورش گل و گياه است، درآمد خود را افزايش دهيد. او مي‌گويد: "قبل از ترك مزرعه خويش، ارزش افزوده محصولاتتان را محاسبه كنيد." مثلاً شما مي‌توانيد انواع مختلف كاهو را آبياري و برداشت كنيد و در نتيجه قيمت يك سالاد را دريافت كنيد. همين كار را مي‌توانيد براي سس گوجه‌فرنگي انجام دهيد. مي‌توانيد گل‌ها را مرتب کرده و آنها را به صورت دسته گل بفروشيد. مي‌توانيد از انواع ميوه نيز در انواع سبدهاي هديه استفاده نماييد.

درآمد بالقوه

درآمد ناخالص

- ۷۰۰۰ تا ۱۲۰۰۰ دلار در ازاي توليد و فروش در يك آكر زمين به مصرف‌كنندگان و رستوران‌هاي سطح بالا.
- ۱۰۰۰۰ تا ۱۲۰۰۰ دلار در ازاي هر آكر گياه و گونه‌هاي گياهي.
- ۱۵۰۰۰ تا ۳۰۰۰۰ دلار در ازاي هر آكر گل‌هاي چيده شده.

¹⁴ Dr. Booker Watley

¹⁵ Tuskegee University

¹⁶ Richard Allan Miller

- گلخانه: به گفته تد تیلور متخصص امور گلخانه‌ای، يك گلخانه به مساحت ۳۰ در ۹۰ فوت (پا) که دارای ۱۰۰۰۰ عدد گلدان شش اینچی است، می‌تواند ۲/۵۰ دلار سود در ازای هر گلدان یا ۲۰۰۰۰ دلار سود در ۹۰ روز داشته باشد.
 - بازارهای میوه و تره‌بار: بنا بر اعلام خبرنامه پرورش برای بازار، میانگین فروش پرورش‌دهندگان گل و گیاه ۱۰۰۰ دلار در روز است. در بازارهای کوچک‌تر، میزان فروش بین ۲۰۰ تا ۷۰۰ دلار در روز است اما در بازار سبز نیویورک این رقم می‌تواند به ۳۰۰۰ دلار در روز برسد. باید انتظار داشته باشید که بین ۲۵ تا ۷۵ دلار در ازای اجاره مکان در بازارهای میوه و تره‌بار بپردازید، هر چند که برخی بازارها درصدی را از درآمد ناخالص دریافت می‌دارند.
- هزینه‌های سر به سر:** متوسط (۲۵ تا ۶۰ درصد)

بهترین برآورد کسب و کار بازار داخلی

تمایل به در اختیار داشتن فرآورده‌های غذایی طبیعی و تازه که در منزل تولید شده باشند، رو به افزایش است و انتظار می‌رود که این روند تقاضا در سال‌های آتی استمرار یابد. برای کمک به این روند باید صنعت سوپرمارکت‌ها را با مراکز زنجیره‌ای ملی که مواد غذایی را با طول عمر بیشتری نگاه می‌دارند، ادغام کرد و در نتیجه درصد افرادی که به دنبال منابع فردی‌تر و شخصی‌تر غذایی هستند را افزایش داد.

بهترین راه‌های ورود به این کسب و کار

- رشد محصولات بهتر و دارای کیفیت بیشتر که دیگران قادر به انجام آن نیستند، می‌تواند فرصتی خوب برای بازاریابی محصولات شما باشد.
- همان‌طور که ریچارد آلن می‌گوید: "به جای پرورش ریحان معمولی، ریحان تایلندی پرورش دهید."
- محصولات خود را با قیمت تمام شده در بازارهای میوه و تره‌بار مستقیماً به مشتریان بفروشید.
- از طریق اشتراک یا از طریق جامعه حمایت از کشاورزان، محصولاتتان را مستقیماً به مشتریان بفروشید. گاهی اوقات، هشت کشاورز گرد هم می‌آیند تا خدمات خود را در اختیار ۳۵۰ تا ۷۰۰ خانوار قرار دهند. مشتریان اقلام مورد نیاز خود را اعلام می‌کنند و این افراد آنها را مثلاً از فروشگاه‌های مواد غذایی طبیعی تهیه می‌نمایند. فروشگاه‌ها از این روش حمایت می‌کنند زیرا تاثیر بسزایی در کاهش ترافیک اطراف آنها دارد.
- در يك منطقه مسافرتی، می‌توانید محصولات خود را با قیمت کامل به فروش برسانید. باید تابلویی جذاب طراحی کنید که افراد را جذب فروشگاه شما نماید.
- محصولات خود را مستقیماً به رستوران‌ها، فروشگاه‌های خوار و بار، فروشگاه‌های عرضه مواد غذایی بهداشتی و صادرکنندگان بفروشید. ممکن است سرآشپه‌ها، منوی غذای خود را بر اساس مواد غذایی نامعمولی تهیه کنند که شما تولید می‌نمایید. مدارس، کالج‌ها و دانشگاه‌ها نیز بازارهای خوبی هستند. برای شروع رابطه خود، برخی از محصولاتتان را به عنوان نمونه در اختیار آنها قرار دهید. تهیه يك فیلم ویدیویی از امکانات و روش‌های تولیدی، کمک شایانی به شما خواهد کرد.
- اگر زمین شما در نزدیکی يك جاده پر تردد قرار دارد، مردم را ترغیب کنید تا خودشان محصولات مورد نیازشان را با ۳۰ تا ۴۰ درصد تخفیف بچینند. مردم برای تجربه کردن این کار و همچنین تازگی مواد، به سراغ شما خواهند آمد.

گام‌های نخست

۱. قوانین ارضی منطقه خود را بررسی کنید تا مطمئن شوید که می‌توانید از ملک خود برای پرورش و تولید فرآورده‌های غذایی استفاده نمایید.
۲. از بازارهای میوه و تره‌بار نزدیک منطقه خود دیدن کنید تا ببینید رایج‌ترین محصولات که به سرعت فروش می‌روند، چه هستند. درباره محصولات که فروش خوب یا بدی دارند، با مدیران این بازارها صحبت کنید.
۳. اطلاعات لازم را به دست آورید. برخی منابع کسب این اطلاعات عبارتند از:
 - بخش خدمات کشاورزی ایالت شما. درخواست کنید تا یک متخصص باغبانی و پرورش گیاه را ملاقات نمایید و از او بپرسید که چه محصولاتی در منطقه شما قابل پرورش بوده و بهترین روش‌های انجام این کار چه هستند. همچنین با دیگر منابع موجود در منطقه خود دیدار کنید.
 - اگر در نزدیکی یک دانشکده کشاورزی هستید، ببینید آنها چه امکاناتی را در اختیار مزارع کوچک قرار می‌دهند.
 - با ATTRA به شماره تلفن ۲۴۶-۹۱۴۰ (۸۰۰) تماس گرفته و به سایت www.attrea.org مراجعه فرمایید. مرکز خدمات اطلاعات فدرال، اطلاعات خود در مورد محصولات مناسب برای مزارع کوچک را در اختیار شما قرار خواهد داد.
 - در کارگاه‌هایی که فهرست آنها در بولتن‌های تعاونی‌های تولید مواد غذایی ذکر شده، شرکت نمایید.
 - تا می‌توانید در این زمینه مطالعه کنید.
 - قبل از این که تصمیم به پرورش گیاهان بگیرید، قوانین و مقررات فدرال، ایالتی و بومی را بررسی نمایید. ممکن است به هنگام تصمیم‌گیری برای پرورش محصولات، به مجوزهای خاصی نیاز پیدا کنید. فروش محصولاتی همچون گل می‌تواند مشمول قوانین مالیاتی باشد. اگر از باسکول استفاده می‌نمایید، باید از طریق نهادی که بر نحوه استفاده از آن نظارت دارد، تاییدیه بگیرید.
 - کار خود را با پرورش محصولاتی در باغتان آغاز کنید که بازاری بکر و دست‌نخورده دارند.
 - مشخص کنید آیا می‌خواهید محصولات طبیعی پرورش دهید یا غیرطبیعی. همچنین مشخص نمایید که آیا می‌خواهید یک تولیدکننده تجاری شوید که محصولات خود را در اختیار فروشگاه‌های مواد غذایی قرار می‌دهد یا یک تولیدکننده با کیفیت که محصولاتش را به رستوران‌های بزرگ و معتبر می‌فروشد یا تولیدکننده‌ای که مستقیماً محصولاتش را در بازارهای میوه و تره‌بار به عموم مردم عرضه می‌نماید.
 - اگر قصد دارید محصولات طبیعی تولید کنید، به یکی از سازمان‌های ایالت خود پیوندید که طبیعی بودن این محصولات را تایید می‌کند. برای یافتن چنین سازمانی با *انجمن تجاری محصولات طبیعی* به شماره تلفن ۷۷۴-۷۵۱۱ (۴۱۲) تماس بگیرید.
 - در نخستین سال فعالیت خود، در صورت امکان یک مطالعه امکان‌سنجی را در حداقل دو آکر زمین انجام دهید.