**توصیه های کاربردی جهت آغاز فعالیت پرورش شترمرغ**

|  |
| --- |
|  |

**بخش اول - منابع تولید**   
احداث مزرعه شترمرغ برای هر کسی پر ماجراست. برای راه اندازی مزرعه شترمرغ به زمین، نیروی ‏کار، آب، مجوز و نقدینگی نیاز دارید. قبل از آغاز چنین پروژه ای برخی از جنبه های مورد نیاز را مورد ‏بررسی قرار می د هیم.   
**‏زمین :**  
باید بررسی کنید که چگونه از زمینی که در اختیار دارید استفاده کنید. بسته به اینکه چه گزینه هایی ‏را در شروع کار در نظر گرفته اید باید تصمیم بگیرید که چه مقدار زمین برای جفت گیری، نگهداری ‏جوجه ها، پرورش پرنده ها تا سن کشتار و تجهیزات جوجه کشی اختصاص دهید. ممکن است ‏فضاهای دیگری را برای ساختمان های اداری، فروشگاه یا محل استراحت کارگران در نظر بگیرید.   
گروه بندی معمول شترمرغ ها به صورت دسته های سه تایی یعنی یک نر و دو ماده است، اما شما ‏ممکن است نگهداری جفتی (یک نر و یک ماده)، یا دسته های چهارتایی ( یک نر و سه ماده) و یا ‏نگهداری دسته جمعی (دو یا چند نر با دو یا چند ماده) در نظر بگیرید. ما نگهداری جفتی و یا سه ‏تایی را توصیه می کنیم. چون کنترل عملکرد فردی هر پرنده امکان پذیر است.   
فضای مورد نیاز برای پرورش دسته سه تایی30 متر (32 یارد) در 50 متر (55 یارد) و در مجموع 1500 ‏متر مربع است. البته این اندازه بدون هیچگونه عواقب جدی تقریبا به نصف قابل تقلیل می باشد ‏اگرچه گردشگاه های بزرگتر با مکان های دویدن وسیع مطلوبتر بوده و به همین علت گردشگاه ها به ‏صورت مستطیل در می آید تا مربع.   
جوجه ها طی چهار هفته اول زندگی به فضای کمی نیاز دارند. فضای 2 متر (2 یارد) در 10 متر (11 ‏یارد) برای 20 جوجه کافی است، لیکن جوجه ها سرعت رشد چشمگیری دارند، با رشد جوجه ها ‏نیاز به فضای پرورشی به سرعت افزایش می یابد.   
بسته به شرایط آب و هوایی، جوجه ها هنگام شب به سالن نیاز دارند. در صورت وجود منبع گرمایی، ‏همه جوجه ها باید به این منبع گرمایی دسترسی داشته باشند. بر اساس احتیاجات بدنشان جوجه ‏ها باید دور از حرارت بنشینند. وقتی جوجه ها مستقیما از هچر به زیر سایه بان در طول روز منتقل ‏می شوند، در دو هفته اول به یک لامپ حرارتی در طول شب نیازدارند. سایه بان حتی به شکل ‏سایه درخت عامل مهمی برای شترمرغ ها در هر سنی است. در مواقعی که در نظر دارید تجهیزات ‏جوجه کشی مورد نیاز را خودتان داشته باشید باید ابعاد اتاق مورد نیاز را در نظر داشته باشید که ‏بستگی به انکوباتور و هچر خریداری شده دارد. به یک اتاق برای انکوباتور، یک اتاق برای هچر، محلی ‏برای تمیز کردن تخم ها و محلی اختیاری برای ذخیره تخمها قبل از قرار دادن در انکوباتور نیاز دارید.   
**کارگر :**  
پرندگان بالغ باید دو بار در روز تغذیه شوند یک بار در اوایل روز و یک بار در وسط یا پایان عصر. جوجه ها ‏باید حداقل پنج بار در روز سرکشی شوند، وقتی تخم ها هفته ای یکبار گذاشته شوند جوجه کشی ‏به طور روزانه و هچینگ باید روزی دو بار بررسی شود. همه این کارها به نیروی کار انسانی نیاز دارد. ‏عمل دیگری که نیاز شدیدی به نیروی کار دارد تمیز کردن لانه جوجه ها است تا جوجه ها از خوردن ‏مدفوع باز داشته شوند ( بسته به تراکم، سطح و سن جوجه ها ) به طو ر مشابه، چیدن تخم ها در ‏انکوباتور و نظافت هچر به زمان زیادی نیاز دارد. پس از اعمال مربوط به کارگران مزرعه، قسمت اعظم ‏کار پرورش، نظارت است. پیشگیری بهتر از درمان است و بر طرف کردن نواقص پیش از بروز مشکل ‏موجب صرفه جویی در وقت و هزینه می شود.   
نظارت مداوم موثر است، اما بهترین حالت این است که مولد ها غیر از زمان خوراک دادن و جمع آوری ‏تخم شترمرغ به حال خود رها شوند. انجام امور با یک شخص امکان پذیر است ولی استفاده از دو یا ‏چند نفر آسان تر بوده و استرس کمتری به همراه دارد. باید در نظر داشته باشید که آیا وقت کافی ‏دارید؟ از پرداخت هزینه کارگر یا کارگران مزرعه بر می آیید؟

**آب :**  
پرندگان در طول شبانه روز به آب نیاز دارند. این موضوع را باید در طراحی لانه ها در نظر داشته باشید ‏که احتمالا تأمین آب، هزینه ای را به شما تحمیل خواهد کرد. در آب و هوای سرد، ممکن است نیاز به ‏نصب آبگرمکن هایی باشد تا دمای آب را برای همه پرنده ها در 20 درجه سانتیگراد ثابت نگه دارد و ‏صرفا یخ نزدن آب کافی نیست.   
شترمرغ ها علاقه به نوشیدن آب در حین غذا خوردن دارند که این عمل موجب کثیف شدن سریع آب ‏می شود و بنابراین باید به طور منظم آب تمیز در اختیارشان قرار گیرد. پرنده ها نیاز مداوم به آب دارند ‏و همین بر مصرف غذای خشک تأثیر می گذارد. آب بسیار سرد یا گرم مصرف آب را تحت تأثیر قرار ‏داده و اغلب موجب کاهش مصرف غذا می شود.   
**مجوز :**  
برای اینکه بدانید اخذ چه نوع مجوزهایی برای احداث مزرعه شترمرغ لازم است باید با مراکز مرتبط از ‏جمله معاونت امور دام وزارت جهاد کشاورزی، سازمان دامپزشکی و یا معاونت های امور دام بخش ‏طیور غیر مرسوم و سازمانهای مرتبط با پرورش شترمرغ منطقه مشورت کنید. در برخی کشورها نظیر ‏آلمان باید دوره ای را در زمینه پرورش شترمرغ گذراند. خوشبختانه کشورهای دیگر تا این حد سختگیر ‏نیستند و پرورش شترمرغ را همچون دیگر فعالیتهای مزرعه ای تلقی می کنند. نکات زیر را باید روشن ‏کنید:   
‏• مجوز برای مالکیت پرندگان   
‏• مجوز برای حمل و نقل پرندگان   
‏• احداث چاه تلفات برای دفن پرنده های مرده   
‏• بازرسی های دامپزشکی   
‏• معیارهای امنیت زیستی ‏Bio Security‏ نظیر حوضچه ورودی وسایل نقلیه تا وسایل نقلیه هنگام ‏ورود به مزرعه از داخل مواد ضد عفونی عبور کنند.   
سوالات و موارد مهم را یاد داشت کرده با کسی که در منطقه شما پرورش شترمرغ دارد صحبت ‏کنید، آنها منبع با ارزشی برای کمک هستند.   
مسائل اقتصادی و سرمایه گذاری   
برای راه اندازی نیاز به سرمایه دارید. همچنین احتمالا ایده هایی در زمینه اینکه چه مقدار توانایی ‏مالی برای این کار دارید، خواهید داشت. توصیه این است که دایره فعالیت را نصف کنید. در هر صورت ‏از کسی وام نگیرید.   
تنها وقتی فروش محصولاتتان را آغاز می کنید درک روشنی خواهید داشت که فعالیتتان سود آور بوده ‏است یا خیر. اغلب اوقات مزرعه داران جدید بدون برنامه مقدار زیادی پول برای فراهم کردن شیک ‏ترین تجهیزات صرف می کنند. مزرعه هایی شبیه به هتلها ی کوچک و کاملا غیر قابل کاربرد مشاهده ‏شده اندکه وقتی به مراحل مهمی می رسند که عملا باید محصولاتشان را بازاریابی کنند بودجه ‏شان به پایان رسیده است چون تولید به اندازه مورد انتظار نبوده است. توصیه این است که کار را ‏ساده آغاز کنید. از امکانات موجود استفاده کنید. از قفس هایی که دارید، ساختمانهایی را که قبلا ‏احداث شده اند استفاده کنید. آنچه ضروری است سرمایه گذاری در تهیه انکوباتور مناسب می باشد. ‏یک انکوباتور خوب نتایج خوبی به همراه خواهد داشت که انکوباتور بد ندارد.   
**رکوردگیری :**  
در رکورد گیری باید قادر باشید برای هر لانه به سوالات زیر پاسخ دهید.   
o‏ مولدها چه تعداد تخم گذاشته اند؟   
o‏ هزینه تغذیه مولدها در یک سال چقدر شده است؟   
o‏ میزان جوجه در آوری عملا چقدر بوده است ؟   
o‏ چه تعداد از جوجه ها به سن کشتار رسیده اند؟   
o‏ هزینه تغذیه هر جوجه تا سن کشتار چقدر است ؟ و از پاسخ این سوال محاسبه کنید.   
o‏ هزینه تولید هر تخم چقدر است؟   
o‏ هزینه تولید جوجه یک روزه چقدر است؟   
o‏ هزینه پروار پرنده ها تا رسیدن به وزن مشخص چقدر است؟   
o‏ هزینه ها را با در آمدها مقایسه کنید:   
o‏ فروش پوسته تخم شترمرغ چقدر می شود؟ فروش پر؟ فروش پوست؟ فروش گوشت؟   
با انجام محاسبات فوق به ازای هر لانه، قطعا قادر خواهید بود که بیشترین و مهم ترین بخش و ‏کمترین آنها را مشخص کنید. اگر دسته سه تایی سود آور نیست، حذف کنید و ضرر را کاهش دهید.   
**‏بخش دوم - روشهای پرورش**  
‏گزینه های مختلفی برای پرورش شترمرغ وجود دارد.   
**‏‏1- چرخه کامل( ‏Full Cycle‏(**  
این حالت شکل معمول است. شما مولدهایی دارید که تخم می گذارند، انکوباسیون و جوجه کشی ‏را انجام می دهید بهترین قسمت این روش و سپس خودتان جوجه ها را تا رسیدن به سن کشتار ‏پرورش می دهید. این است که خودتان مسئول هر بخش هستید. اگر اشتباهی رخ دهد نمی توانید ‏به جز خودتان کس دیگری را سرزنش کنید.   
ممکن است محل جغرافیایی شما طوری باشد که هیچگونه تجهیزات انکوباسیونی در اطراف وجود ‏نداشته باشد و شما مجبور باشید که این کار را خودتان انجام دهید. از طرف دیگر اگر مزرعه تان بزرگ ‏است، ممکن است به افراد دیگری برای پرورش همه جوجه هایتان نیاز داشته باشید، زمین شما ‏ممکن است محدود باشد یا ممکن است برای کاهش ریسک این کار را انجام دهید. بار مالی این نوع ‏سرمایه گذاری وقتی همه مراحل را خودتان انجام دهید در بیشترین مقدار است. به طور کلی، با ‏پیشرفت صنعت شترمرغ، کارها تخصصی تر شده و هر مزرعه دار تمایل دارد بر روی کاری که بهتر وارد ‏است متمرکز شود.   
**‏‏2- پرورش مولدها**   
برخی از مزرعه داران، مولد پرورش داده و تخمهای آنها را می فروشند. این منبع درآمد آنها است.   
**‏‏3- تجهیزات جوجه کشی**   
ممکن است بخواهید فقط تجهیزات جوجه کشی داشته باشید. مزرعه دارانی هستند که برای جوجه ‏کشی تخمهایشان به شما پول پرداخت می کنند. ممکن است تخم شترمرغ را خریداری کرده و به ‏صورت جوجه یکروزه به فروش برسانید.   
یک سیستم جوجه کشی خوب بسیار گران بوده و بنابراین به سرمایه گذاری هنگفتی نیاز دارد. قبل ‏از تصمیم گیری برای راه اندازی تجهیزات جوجه کشی لازم است تقاضای موجود در منطقه یا تأمین ‏تخم ها را مورد ارزیابی قرار دهید.   
معمولا مزرعه داران برای قرار دادن تخم شترمرغ ها در ماشینتان مبلغ ثابتی را پرداخت کرده و برای ‏هر جوجه ای که که تحویل می دهید نیز مبلغ بیشتری می پردازند. ثبت مشخصات تخم ها برای ‏اینکه مالکان تخم ها جوجه های خود را تحویل بگیرند اهمیت فوق العاده ای دارد.   
**‏‏4- پروار بندی جوجه ها**   
کم هزینه ترین گزینه است. شما جوجه ها را در سن خاصی خریده و تا زمان کشتار پرورش می ‏دهید. این گزینه به ویژه برای تازه کارها جالب است، مخصوصا اگر قرار داد خرید مجدد پرنده های ‏کشتاری وجود داشته باشد، اما در این مواقع هوشیار باشید. در گذشته بسیاری از این برنامه های ‏بیع متقابل به علت ناتوانی شخص پیشنهاد کننده چنین قرار دادهایی برای فروش محصول به قیمت ‏مطلوب با شکست مواجه شده است. به عبارت دیگر به توافقات بیع متقابل عمل نشده و در برخی ‏موارد پرنده ها روی دست مزرعه دار مانده و خود باید به بازار یابی آنها بپردازد.

**‏‏5- گروه های منطقه ای**   
برخی طرفدار گروههای منطقه ای هستند چون مزرعه داران توسط یکدیگر حمایت می شوند. کار ‏گروهی از هر لحاظ مفید است. مزرعه داران همگی دارای مولد بوده و همه تخم شترمرغشان را به ‏یک فرد تحویل می دهند. هر مزرعه دار به طور چرخشی هر هفته تعدادی از جوجه ها را تحویل می ‏گیرد. این بدین معنی است که مزرعه دار اول همه جوجه های هفته اول را تحویل می گیرد. مزرعه ‏دار دوم همه جوجه ها را هفته دوم و ..، سیستم کاملا تعاونی است به طوری که هیچ جوجه ای به ‏حال خود رها نمی شود و مدیریت 5 جوجه به آسانی 20 جوجه است. مطلب دیگر اینکه همه ‏کشاورزان از خوراک مشابهی استفاده می کنند که به تولید محصول یکنواخت کمک می کند. خرید ‏عمده، قیمت مناسب تری را برای این مزرعه داران به همراه دارد.   
**‏صنعت جهانی شترمرغ**   
تجربه نشان داده است که صنعت شترمرغ در برخی نواحی جغرافیایی به شدت ناپایدار است. نواحی ‏ای که پرورش شترمرغ جدیدا آغاز شده معمولا با قیمت بالا ی پرنده زنده مواجه هستند ولی وقتی ‏قیمت واقعی پرنده کشتار شده مشخص می شود افت می کنند. این الگو در سطح وسیع تری در ‏همه جای دنیا دیده شده است.   
**‏بخش سوم - تغذیه**   
هزینه غذا 60% تا 70 % کل هزینه پرورش شترمرغ را تشکیل می دهد بنابراین درک آن در ابتدای ‏آغاز به کار پرورش شترمرغ بسیار مهم است. متاسفانه پرورش دهندگان قدیمی و جدید حداقل ‏آگاهی را از این موضوع دارند.   
نخست بعد اقتصادی را در نظر می گیریم. هزینه غذا به خودی خود مهم نیست بلکه تفاوت موجود در ‏درآمد پرنده های پروار شده و هزینه تولید آن ها اهمیت دارد. علاوه بر محاسبه هزینه تخم، جوجه، ‏پرنده آماده کشتار که همه فاکتورهای مهمی هستند، محاسبه افزایش در آمد حاصله از تولید بالاتر ( ‏تعداد تخم، تعداد جوجه، کیلوگرم گوشت تولیدی و پوست بزرگتر) نیز اهمیت دارد. بنابراین بسیاری از ‏مردم بدون بررسی قابلیت در تولید گزینه های مختلف و استنتاج از اینکه تغذیه بهتر موجب کاهش ‏ضرر ناشی از عدم باروری، مشکلات جوجه در آوری و تلفات جوجه ها می شود، به دام ((کاهش)) ‏هزینه های غذا گرفتار می شوند. یک جیره خوب باید دارای موارد زیر باشد.   
o‏ علوفه نظیر یونجه برای تأمین فیبر با کیفیت   
o‏ غلات نظیر ذرت برای تأمین انرژی   
o‏ منبع پروتئینی نظیر سویا ی بدون پوسته   
o‏ مواد معدنی پر مصرف و کم مصرف   
o‏ ویتامین ها   
o‏ سایر افزودنیها نظیر اسیدهای آمینه و مخمر   
تحقیقات گسترده ای توسط ‏blue mountain‏ در زمینه اجزای یک جیره خوب انجام شده است. سری ‏به سایت ‏http://www.blue-mountain.net‏ بزنید. به عنوان مثال برای الیاف یونجه که داری سطوح ‏مختلف پروتئین است، توصیه می شود که یونجه حداقل 18 درصد ترکیب جیره آماده را تشکیل دهد. ‏یونجه مرغوب تر ویژگیهای مطلوب تر زیادی نظیر قابلیت هضم بهتر، ویتامین و مواد معدنی بیشتر دارد.   
در مورد ذرت، باید بسیار تلاش کنید تا از ذرت دارای 8 درصد پروتئین استفاده کنید و نه از ذرت 6 درصد ‏که دارای کیفیت پایینی است. سویا معمولا بین 44 تا 47 در صد پروتئین دارد که سویا با پوسته حاوی ‏‏44 در صد پروتئین است. همچنین ما به سویا به عنوان منبع پروتئین نگاه کرده و 47 درصد را توصیه ‏می کنیم.   
ویتامین ها و مواد معدنی، غنای جیره هستند. در اینجا علاوه بر مقدار، شکل ارائه آن در ترکیب با ‏یکدیگر نیز مهم است تا شترمرغ ها بتوانند حد اکثر استفاده را از آنها ببرند. کلسیمی که به یک شکل ‏خاص وجود دارد ممکن است برای شترمرغ ها غیر قابل هضم بوده و از این رو تعادل آن با فسفر به ‏هم خورده و مشکلات جدیدی ایجاد نماید. در سایه توجه به تغذیه به همراه مدیریت خوب، مدیریت ‏صحیح مزرعه و اصلاح نژاد است که پرنده های آماده کشتار برخلاف معمول تولید 30 – 25 کیلوگرم در ‏استرالیا، در آفریقای جنوبی بیش از 45 کیلوگرم گوشت تولید می کنند.   
**‏بخش چهارم- بازاریابی**   
در حقیقت بازاریابی باید فصل اول باشد. بازاریابی مهم است و حتی قبل از اینکه به فعالیت در زمینه ‏پرورش شترمرغ فکر کنید باید وجود تقاضا برای فرآورده های شترمرغ را مورد بررسی قرار دهید. بسته ‏به اینکه در چه کشوری باشید، معمولا تقاضا برای گوشت تازه بیشتر از گوشت منجمد است. ‏لیستی از مراکز فرآوری گوشت شترمرغ در منطقه را تهیه کنید. اطلاع حاصل کنید که آیا گوشت شما ‏را می خرند و یا چه کسی خریدار گوشت شما است. بعضی اوقات تجاری وجود دارند که گوشت ‏صادر می کنند. شما نیاز به بررسی دارید. شاید لازم باشد در برخی از نمایشگاههای محلی یا حتی ‏نمایشگاههای بین المللی حضور یابید. آنوگا (‏Anuga‏) در کلن بزرگترین نمایشگاه گوشت در اروپاست، ‏اما موارد دیگر نظیر ‏SIAL‏ در فرانسه و چین وجود دارد. هدف شما این است که با آنهایی که علاقمند ‏به خرید گوشت شما هستند ارتباط برقرار کنید. در انگلستان و آمریکا بازارهایی وجود دارد که ارتباط ‏مستقیم مصرف کننده و تولید کننده را فراهم می کنند. قبل از احداث مزرعه شترمرغ، لازم است ‏برخی تحلیل های اساسی را در زمینه اینکه با پرنده های آماده کشتار چه کار کنید انجام دهید.   
**‏چه کسی خریدار گوشتهای شماست؟**  
در فروش گوشت شترمرغ، نحوه عرضه مهمترین عامل است. علاوه بر خود گوشت نحوه بسته بندی ‏آن نیز مهم است هنوز مصرف کنندگان نا آگاهی وجود دارند که نحوه پخت گوشت شترمرغ را نمی ‏دانند. این مانع را با آموزش و تهیه دستورالعمل پخت از بین ببرید. یکی از بهترین نحوه عرضه بسته ‏های گوشت شترمرغ در مورد فرآوری کننده ای دیده شد که دستور العمل پخت را به همراه بسته ‏های گوشت ارائه می کرد. کیفیت گوشت به عوامل بسیاری بستگی دارد اما عامل اول نحوه تغذیه ‏پرندگان است. جیره متعادل موجب تولید گوشت خوشرنگ (قرمز روشن) می شود. جیره فقیر گوشت ‏را به رنگ قرمز کم رنگ و تقریبا صورتی در می آورد که موجب از دست دادن مشتریان بالقوه می ‏شود. گوشت خوب در معرض هوا به سرخی میرود در حالی که گوشت بد سیاه می شود. باید بدانید ‏که اگر سیر شرایط یکسان باشد این حالت منعکس کننده نحوه تغذیه پرنده ها است.   
**‏بازاریابی**   
ایجاد مزرعه شترمرغ آسان است. سودآور ساختن سرمایه گذاری به ارزیابی چگونگی بازاریابی ‏فرآورده های حاصله از شترمرغ نیاز دارد. بهترین توصیه ای که می توانم برایتان داشته باشم این ‏است که با مزرعه داران از دیگر مناطق ملاقاتی داشته باشید و پی ببرید که آنها محصولاتشان را ‏چگونه و به چه قیمتی به فروش رسانده و تقاضای موجود را بررسی کنید. ممکن است فرآوری و ‏بازاریابی را به عنوان بخشی از برنامه کلی مزرعه در نظر بگیرید.   
**‏پرنده های زنده**  
برخی ممکن است به قصد فروش پرنده زنده به پرورش اقدام کنند. اگر چه این امر به برگشت سرمایه ‏در کوتاه مدت کمک کرده و بسته به کشور محل پرورش می تواند در آمد بالایی را به همراه داشته ‏باشد، اما باید اتفاقاتی را که در صورت اشباع شدن بازار پرنده زنده و نبود تقاضای بیشتر برای پرنده ‏زنده رخ می دهد، مد نظر داشته باشید. باید بررسی کنید که چه کسی و به چه قیمتی خریدار پرنده ‏ها است. این مرحله تجاری شدن است.   
**‏تجهیزات کشتار**   
زمانی که هیچ خریداری برای پرنده های آماده کشتار وجود ندارد، ممکن است لازم باشد کشتار و ‏بازاریابی محصول را خودتان انجام دهید. لازم است که از نزدیک ترین کشتارگاه و هزینه کشتار اطلاع ‏داشته و اگر واحدتان به حد کافی بزرگ باشد چنین تجهیزاتی را خود راه اندازی کنید.   
در آفریقای جنوبی، اغلب کشاورزان صاحب چنین تجهیزاتی بوده و بر مبنای سهمیه بندی فعالیت می ‏کنند. هر کس با خرید سهمیه، حق کشتار پرنده را خواهد داشت. لازم است بدانید که آیا کشتارگاه ‏مورد تأیید اتحادیه اروپا است یا نه. در این حال بازار پر رونق اروپا-جایی که بالاترین تقاضا برای گوشت ‏شترمرغ را دارد- به رویتان گشوده خواهد شد. کار دسته جمعی با دیگر مزرعه داران منطقه و احتمالا ‏تشکیل تعاونی برای رسیدن به بازارهای بزرگتر مفید است.   
**‏بازاریابی فرآورده های گوشتی**   
مشکل گوشت این است که در حالت تازه یک فرآورده فاسد شدنی است. گوشت شترمرغ باید هر ‏چه سریعتر به فروش برسد و در صورتی که در خلا بسته بندی شود دوره نگهداری آن 21 روز است. ‏در صورت انجماد، گوشت را می توان تا یک سال نگهداری کرد.   
**‏بازاریابی پوست شترمرغ**   
بازار پوست شترمرغ بسیار بی ثبات است. در زمانهایی از سال هیچ کس پوست شما را نمی خرد و ‏در زمانهای دیگر خریداران برای پوست شما صف می ایستند. نگران نباشید اگر کارها را درست انجام ‏دهید محصول قابل فروشی خواهید داشت. پوست ها باید دارای شکل صحیح بوده و به درستی ‏نگهداری شوند تا ارزش لازم را داشته باشند. در صورت بروز اشکال محصولی برای فروش نخواهید ‏داشت. آن زمان که هر چیز مرتبط با پوست شترمرغ با ارزش بود دیگر به سر رسیده است. برای ‏کسب اطلاعات در زمینه جدا سازی، ذخیره، حمل و نقل و درجه بندی پوست شترمرغ به سایت ‏http://www.ostrichskinsupplies.comمراجعه کنید. به عنوان مثال پوست ها باید در درجه حرارت 4 ‏تا 10 درجه سانتی گراد نگهداری شده و هیچگاه منجمد نشوند. تقاضای بازار برای پوست پاهای ‏بزرگ از قسمت زانو تا نوک پا است.   
برخی تعاونی ها در دام این طرز فکر می افتند که با دباغی پوست و فروش محصول نهایی در آمد ‏بیشتری خواهند داشت. فریب نخورید و این کار را نکنید. پس از صرف مقدار زیادی پول و تحمل درد ‏سر های مداوم در اثر سروکله زدن با دباغها و فرآوری کننده ها تازه باید به فکر فروش تان باشید. ‏پوست نمک سود شده را بفروشید و پولتان را بدون درد سر دریافت کنید.   
**‏بازاریابی پر شترمرغ**   
پتانسیل پنهانی برای بازار یابی پر شترمرغ وجود دارد. همچنانکه رازهای تمیز کردن و رنگ آمیزی ‏پرهای شترمرغ آشکار نشده است. از پرهای شترمرغ می توان برای انواع مختلف تزئین نظیر تزئینات ‏گیاهی، طراحی داخلی، لباسهای محلی و کلاه استفاده کرده یا آنرا به محصولاتی نظیر بوآ و جاروی ‏پر تبدیل نمود. پر شترمرغ خاصیت آنتی استاتیک دارد که آن را برای صنعت نقاشی اتومبیل ایده آل ‏می سازد اما کمتر کسی به چنین بازاری راه پیدا می کند. همچنین انواع مختلفی از پر وجود دارد. ‏بهترین نوع، پرهای سفید طویل نر است، اما برای سایر پرها نظیر پرهای دم نیز تقاضا وجود دارد. ‏برای مشاهده انواع مختلف پر شترمرغ به پایگاه ‏http://www.ostrichfeathers.com‏ مراجعه کنید. ‏شاید این منبع در آمدی نباشد که در برآورد فروش اولیه روی آن حساب باز کنید، باید محلی برای ‏فروش پر در نظر داشته باشید.   
**‏بازاریابی پوسته تخم شترمرغ**   
در روز 14 تخم ها را از نظر باروری امتحان کنید. تخمهای غیر بارور حذف می شوند. می توان محتویات ‏این تخم ها را با ایجاد سوراخ کوچکی در انتهایشان، خالی کرده و داخل آن را ضدعفونی کرد. این ‏پوسته های خالی تمیز و سفید رنگ نیز دارای ارزش هستند. جالب است که بسیاری از مردم آنها را ‏صرفا به عنوان وسیله تزیینی در خانه نگهداری می کنند. برخی از افراد آنها را رنگ آمیزی کرده و به ‏عنوان یادبود های مزرعه به فروش میرسانند. همچنین برخی از مردم از کنده کاری بر روی تخم ها ‏وسایلی نظیر لوازم زینتی، لامپ یا ظرفهای ساده می سازند. همچنین بهتر است در ابتدا بر روی این ‏منبع از در آمد حساب نکنید اما باید بدانید که یک فرآورده قابل فروش دارید.   
**‏نظرات دیگر**   
ایده های عجیبی در مورد فروش سایر فرآورده های شترمرغ مشاهده می شود. به عنوان مثال یک ‏جوجه مرده را می توان به تاکسودرمی فرستاد. همچنین از پای شترمرغ زیرسیگاری ساخت. این ‏مثالها واقعیت دارند و فقط برای این ذکر شده اند که بدانید در اطرافتان مزرعه داران مبتکری وجود ‏دارند و در بازار رقابت آن کس برنده است که مبتکرتر باشد.