خراسان روزنامه صبح ایران
یک‌شنبه اول مرداد ۱۳۹۶ . ۲۸ شوال ۱۴۳۸ . شماره ۱۹۵۸۹

کسب و کار

کسب و کار محلی است برای تبادل تجربیات و آموخته‌ها در حوزه‌های شغلی و کارآفرینی. این هفته سراغ یک کارآفرین خلاق و پرتلاش مشهدی رفته‌ایم تا درباره ایده‌اش و ریزه‌کاری‌های روزهای کارآفرینی بگوید. مصاحبه ما را با سرکار خانم زهرا کاوه بخوانید.

تجربیات گذشته

تجربیات خود را با ما در میان بگذارید

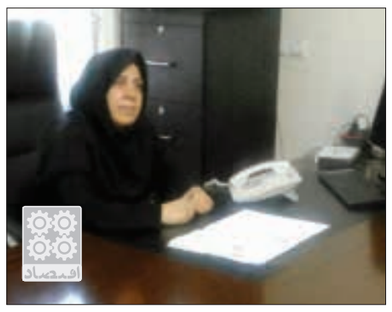
طی دو شماره قبل، ایده‌هایی در حوزه‌های نور و روشنایی، تولید یا مونتاژ لامپ led، تولید انواع تابلوهای led ثابت و روان معرفی کردیم. همچنین برخی از تجربیات فعالان این حوزه را منتقل کردیم. برخی نظرات و تجربیات شما درباره ایده‌های کسب و کار گذشته را در ادامه می‌خوانیم.

فیوضی، معاونت پژوهشی دانشکده سما
بعد از انتشار ایده‌های گذشته در حوزه نور و روشنایی و نورپردازی برای کسب و کار نوشت: با توجه به داشتن رشته برق و فارغ التحصیلان این رشته معرفی ایده‌های جدید برای کسب و کار راهگشای مشکلات این قشر می‌باشد. از زحمات شما ممنونم.

هادی، فعال حوزه ساخت تابلو درباره منسوخ شدن کسب و کارهای حوزه نورپردازی و تابلوسازی به ما می‌گوید: به هیچ عنوان در آینده تابلوسازی منسوخ نخواهد شد چون با پیشرفت تکنولوژی و به خرج دادن هنرو سلیقه می‌توان چنین تابلوهای جدیدی را عرضه بازار کرد. به اعتقاد او یک فعال موفق در این کسب و کار در درجه اول باید از تجربه و تخصص کافی برخوردار باشد که مستلزم این است که در شرکت و کارگاه‌های تابلوسازی فعال و مجاز فعالیت خود را به عنوان کارآموز و شاگرد شروع کند.

سجاد، تولید کننده انواع تابلوهای led است. خودش دانشجوی برق است، اما به درس و بحث و نمره اکتفا نکرده و با ورود به بازار کار، تجربیات اندکی برای خودش اندوخته است. تصویر برخی از کارهایش را برای ما فرستاده و درباره ورود به حوزه نور و نورپردازی معتقد است: تولید انواع تابلوها راحت‌تر است. چرا که کار تولیدی-خدماتی است و با سرمایه کم می‌توان وارد شد اما تولید لامپ سرمایه بر و پرریسک است، چرا که شرکت‌های بزرگ تولید کننده در بازار حضور دارند که رقابت با آنها آسان نیست.

شما هم می‌توانید نظرات، پیشنهادات و تجربیات خود را برای کسب و کار بفرستید.



گفت‌وگو با زهرا کاوه، تولید کننده انواع دمنوش‌های گیاهی و چای‌های طعم دار

از عطاری پدری تا پارک علم و فناوری

مصاحبه‌گر مژگان اثنی عشری
h.habibi@khorasannews.com

چند هفته قبل برخی ایده‌های نوآورانه در حوزه مواد غذایی و اسانس‌ها را معرفی کردیم. همچنین توضیح دادیم که چه رسته‌هایی در صنعت مواد غذایی آینده‌دار هستند. حالا بعد از چند هفته دوباره سراغ حوزه مواد غذایی و خوراکی آمده‌ایم، اما این بار با معرفی کامل یک تجربه. تجربه زهرا کاوه، بانوی کارآفرینی که انواع دمنوش و چای کیسه‌ای طعم‌دار تولید می‌کند را در ادامه بخوانید.

با وجود اینکه کار دولتی داشته و زندگی اش در یک حد متعارف تامین بوده است، از سال ۸۷ وارد حوزه کارآفرینی می‌شود. می‌گوید که پدرم سعی داشت فرزندانش را مستقل بار بیاورد به همین خاطر در خودش توان کارآفرینی و مدیریت گروه را می‌دیده، ایده کسب و کارش را از دوران کودکی و از عطاری پدری در ذهن داشته است. او که اکنون به تولید انواع دمنوش‌های گیاهی و چای‌های طعم دار مشغول است از کودکی به فکر این بوده تلخی گیاهان دارویی را به نوعی برطرف کند که خاصیت آن از دست نرود. حالا انواع محصولات و دمنوش‌ها با طعم‌های مختلف به صورت کیسه‌ای و غیر آن و حتی برخی محصولات مثل دمنوش ضد دیابت کارلا را برای اولین بار در ایران تولید می‌کنند. بعد از حدود ۸ سال کار، ورود به پارک علم و فناوری و استفاده از تسهیلات آنجا و گذراندن روزهای سخت پروراندن نهال کسب و کار، حالا محصولاتشان را به برخی کشورهای عربی صادر می‌کنند و در داخل هم گردش سرمایه خوبی دارند. در پاسخ به این سوال که آیا به جوانان توصیه می‌کنید که به این حوزه وارد شوند یا نه؟ می‌گوید که برای ورود به کارآفرینی باید ابتدا برخی سوال‌ها را از خود بپرسند و بعد تصمیم بگیرند. پاسخ ایشان به برخی سوالات کسب و کاری ما را بخوانید.

اگر ممکن است برای ما بگویید چگونه تصمیم گرفتید به جای کار برای دیگران خودتان یک کسب و کار مستقل را شروع کنید؟

این طرز تفکر که یک فرد چگونه می‌تواند یک گروه را هدایت کند به نظر من به تربیت خانوادگی آن شخص برمی‌گردد. یک خانواده می‌تواند فرزند خود را مستقل از خانواده یا وابسته به خانواده تربیت کند. پدر من سعی بر این داشت که فرزندانش را مستقل تربیت کند. قبل از شروع این کار، من کار دولتی داشتم و آن جا هم سمت ریاست به عهده من بود. چون به تربیت خودم اعتماد داشتم که می‌توانم یک گروه را هدایت کنم سعی کردم افرادی را به خودم جذب کنم و در چارچوبی که تعریف کردم کار را شروع کنم.

چگونه این فرصت را شناسایی کردید و به‌سمت آن قدم برداشتید؟

پدر من عطار بودند. چون از کودکی با گیاهان دارویی سروکار داشتم خاصیت آنها دستم آمده بود که چه گیاهی برای چه بیماری مناسب است و نحوه استفاده و زمان استفاده از آنها را می‌دانستم. تنها چیزی که من با آن مشکل داشتم تلخی و بدمزه بودن این گیاهان بود. زمانی که تصمیم گرفتم یک کاری را شروع کنم به این فکر افتادم که باید تلخی این گیاهان را طوری برطرف کنم که خاصیت آن عوض نشود تا بقیه بتوانند بدون چشیدن طعم تلخ و سازش با ذائقه آنها را مصرف کنند. این یک ایده بود که از زمان کودکی به سراغ من آمد. در واقع خانم کاوه می‌خواستند تلخی کار پدر را شیرین کنند.

برای راه‌اندازی این کار به چه مقدار سرمایه نیاز پیدا کردید؟ و سرمایه خود را چگونه تامین کردید؟

این بستگی دارد فرد بخواهد از صفر شروع کند یا کار را پروسه‌ای پیش ببرد. اگر فرد بخواهد کار خود را از صفر شروع کند به طور مثال باید یک میلیارد سرمایه داشته باشد، اما اگر فرد کار را پروسه‌ای انجام دهد مبالغ کمتر فشار می‌آورند. ما بعد از بیان ایده به سراغ پارک علم و فناوری وزارت علوم رفتیم تا در آنجا کالای خود را تولید و تجاری سازی کنیم. این پارک به کسانی که ایده دارند اما سرمایه کمی دارند با در اختیار گذاشتن یک فضا و مقدار اندکی سرمایه کمک می‌کند. زندگی ما از نظر مالی تامین بود و یک زندگی اولیه که داشتن مسکن و احتیاجات بود را داشتیم. نیازی به این نداشتیم که این پروژه زودتر راه‌اندازی شود تا زندگیمان را تامین کند. این کار را با دو هدف بهتر زندگی کردن و اشتغال زایی برای کشور راه اندازی کردم. مقداری از سرمایه را خودمان و مقداری را از بانک‌ها و پارک علم و فناوری تهیه کردیم. شاید اگر زندگی اولیه‌ را نداشتیم موفق نمی‌شدیم زیرا چند سال اول بیشتر هزینه داشتیم تا درآمد.

اگر امکان دارد مقداری هم راجع به سختی‌هایی که روزهای اول آغاز به کار با آن مواجه بودید برایمان بگویید؟

پروسه‌های اداری بزرگ‌ترین مشکل تولید کنندگان است. مشکل بعدی پاسخ گویی زمانبر بانک‌ها برای دریافت وام است. متاسفانه یکی از دلایلی که بعضی افراد به سمت ایده‌ها یشان نمی‌روند شاید همین پروسه‌های بانکی باشد زیرا با وجود زحمتی که باید برای گرفتن وام بکشیم بلافاصله بعد از گرفتن وام نیز باید قسط‌های آن را بپردازیم که این موضوع برای تولید کننده امکان پذیر نیست و نمی‌تواند سریع بهره برداری کند. می‌توان گفت تولید کنندگان به این موضوع می‌رسند که با وجود اینکه بانک کاری انجام نمی‌دهد اما به اندازه توزیع کننده که زحمت بسیاری برای فروش اجناس می‌کشد سهم برمی‌دارد و این تولید کننده را کمی ناامید می‌کند. مشکل دیگر تصمیم گیری سران کشور است که با کوچکترین تصمیم تحولی در تولید کننده به وجود می‌آورند به طور مثال من یک برگه کوچکی را قبل از افزایش دلار یک تومان خریدم اما بعد از افزایش دلار آن را ۱۸ تومان خریدم. ثبات اقتصادی می‌تواند بهترین خبر برای تولید کننده باشد. این باعث می‌شود تولید کننده نگران افزایش قیمت مواد اولیه خود نباشد. دومین خبر خوب برای تولید کننده کمک کردن یک بانک سالم به اوست.

چقدر طول کشید تا شما توانستید به یک گردش نقدی و نقطه سر به سر مثبت دست پیدا کنید؟

ما ۸ سال است که این کار را شروع کرده‌ایم. ۳ سال اول دنبال مطرح کردن ایده و گرفتن مجوزهای لازم سپری شد. ۳ سال هم در بازار بودیم تا محصول را تجاری سازی کنیم و با معرفی کامل به دست مصرف کننده برسانیم. در حال حاضر هم پول ما در بازار و سرمایه‌مان در گردش است.

تصوری که از قبل وجود دارد که کارخانه دارها همان سال‌های اولیه بار خود را می‌بندند به نظر من اینطور نیست و باید یک زندگی اولیه داشته باشد تا بتواند سال‌های اول را از جیب خود خرج کند. بنگاه کوچکی مثل ما باید زودتر به نقطه سر به سر می‌رسید اما متاسفانه چالش‌های اداری زمان ما را گرفت.

برای آینده چه برنامه‌ای دارید؟ آیا فقط قصد بهره برداری اقتصادی از کسب و کار دارید یا این که در فکر توسعه آن هم هستید؟

سعی بر آن است که هر دوره داشته باشیم اما در حال حاضر به بهره برداری اقتصادی می‌اندیشیم تا بتوانیم درصدی از آن را برای توسعه در سال‌های بعد کنار بگذاریم. زیرا برای توسعه نیاز به بودجه داریم و وام‌ها بسیار کمرشکن هستند.

اگر به قبل برمی‌گشتید و دوباره این کار را آغاز می‌کردید اشتباهی انجام داده‌اید که حال بخواهید آن را اصلاح کنید؟

بله اشتباه من این بود که اول تولید کردم بعد وارد تجاری سازی شدم به نظر من این اشتباه است زیرا ابتدا باید ایده را در بازار تست کرد و مقدار نیاز مصرف کننده و سلیقه استفاده از آن کالا را سنجید و بر اساس این موارد تولید صورت بگیرد. اگر نتایج تست مثبت بود و جایگاه خود را در جامعه پیدا کرد بعد به تولید انبوه برسانیم. اشتباه اینجاست که به تولید انبوه می‌رسانیم و یک بازه زمانی به دلیل این اشتباه کالاها یا در واقع همان سرمایه در انبارها می‌خوابد.

آیا به جوانان توصیه می‌کنید که وارد این حوزه شوند؟

اگر کسی بخواهد مستقل وارد حوزه کار آفرینی بشود بهتر است زندگی ساخته شده‌ای داشته باشد زیرا مستقل بودن هزینه زیادی را در بر دارد. نکته دیگر این است که باید بسیار صبور و مقاوم باشد به طوری که کفش آهنین پایش کند و پشت ایده خود بایستد. جوانان ما باید آینده کشور و آینده خودشان را بسازند. هر کس در این دنیا وظیفه‌ای دارد. بهتر است جوانان به خود نگاهی بیندازند و ببینند آیا می‌توانند گروهی را سرپرستی و نظارت کنند؟ آیا پول به اندازه‌ای دارند که چند سال اول را از جیب بخورند؟ و سوالات دیگری می‌توان مطرح کرد. اگر بتوانند این گونه سوالات را پاسخ دهند قطعا بهتر است که به سمت کارآفرین شدن قدم بردارند.

ایده‌های آینده

سوالات و ایده‌های خود را برای ما ارسال کنید

۲۰۰۰۹۹۹ | ۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰

۵ مسیر کارآفرینی غذایی

طی هفته‌های قبل، کسب و کارهایی در حوزه تولید مواد غذایی معرفی کردیم که برخی از آنها معمولی و متعارف و برخی نوآورانه بودند. هفته بعد هم در حوزه جذاب غذا سیر خواهیم کرد با این تفاوت که ایده‌هایی در حوزه تولید و عرضه خود غذا معرفی می‌شود نه تولید مواد غذایی.

۱ حتما ذهنتان سراغ کترینگ و آشپزخانه رفت! البته در این رابطه به تفصیل صحبت خواهیم کرد؛ درباره چند و چون کار و سرمایه‌ها و مجوزهای لازم اطلاعاتی ارائه خواهد شد و البته در این رابطه صحبت خواهیم کرد که با رشد قارچ وار این کسب و کار، هنوز جا برای ورود بنگاه جدید وجود دارد یا اینکه بازار اشباع است؟ البته کار به این ایده ختم نخواهد شد. حوزه غذا هم مثل سایر حوزه‌ها، ظرفیت بسیاری برای نوآوری دارد.

۲ واحدهای عرضه غذای سیار یک ایده نوآورانه است؛ شاید کمی سخت باشد اما می‌توانید همین گاری‌های کنار خیابان را با کمی خلاقیت به یک ایده عرضه غذای سیار تبدیل کنید؛ البته با مجوز و بهداشتی و خاص! علاوه بر آن برخی نوآورانه‌های حوزه عرضه غذا هم مربوط به نوع آن یا نحوه عرضه آن است.

۳ مثلا برخی بر پایه تولید و عرضه غذاهای خاص مناطق مختلف کشور یک کسب و کار ایجاد می‌کنند؛ از عرضه حلیم نیشابوری در مشهد یا شله مشهدی در تهران تا عرضه غذاهای سنتی قدیمی مثل آش لخشک و جوشبره. غذاهایی که شاید اسم شان را هم نشنیده باشید.

۴ برخی هم غذاهای معروف خارجی را بومی سازی و عرضه می‌کنند.

۵ یک مسیر دیگر نوآوری در حوزه غذا تمرکز بر مخاطبان خاص است؛ از تولید و ارسال صبحانه گرم برای کارمندان تا تهیه ساندویچ مناسب برای کودکان مدرسه. یک شنبه بعد در این صفحه دعوتید به جزئیاتی درباره کسب و کارهای غذایی.

برای عضویت در کانال ایده‌های کسب و کار و ارسال نظرات، پیشنهادات و تجربیات کسب و کاری خود به ما از شماره ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵ در تلگرام استفاده کنید.