



پرونده ای درباره زنان کارآفرین و خلاقیت های شان

آفرین به کارآفرین ها

بعضی ها کارمندند و به درآمدشان راضی؛ بعضی ها شغل آزاد دارند و با بالا و پایین بازار، نگرانی شان بالا و پایین می‌شود و چاره‌ای ندارند جز صبوری؛ بعضی ها هم کارمندند هم اضافه کاری می‌کنند و هم شغل آزاد دارند؛ بعضی ها هم کلا سال‌هاست که بی‌کارند و دیگر وقتش رسیده بازنشسته شوند! اما این وسط بعضی ها هم هستند که منتظر کسی و چیزی نمی‌مانند؛ خودشان کار تولید می‌کنند و دست چند نفر دیگر را هم می‌گیرند؛ گاهی خسته و بی‌رمق می‌شوند اما ناامید نه. دلستر دوی انرژی می‌شوند اما پاپس نمی‌کشند. از زمین و زمان توقع ندارند، حواسشان حسابی جمع است، خلاق‌اند و از داشته‌هایشان بیشترین بهره را می‌برند و خلاصه آفرین دارند این کارآفرین‌ها! کارآفرینی مثل هر مفهوم دیگری تعاریف زیادی دارد، ساده‌ترین و خلاصه‌ترین تعریف می‌تواند این باشد: کارآفرینی یعنی انجام کارهای جدید یا انجام کارهای معمول به شیوه جدید. کارآفرین‌ها مسئولیت پذیر، متعهد و انعطاف پذیرند. نگاهشان به آینده است و به خودشان اعتماد دارند و شاید یکی از بارزترین خصوصیاتشان ریسک پذیری باشد البته آن‌قدر باهوش و با برنامه هستند که بی‌گدار به آب نزنند. اگر این ویژگی‌ها را در خودتان سراغ دارید، پرونده امروز را از دست ندهید. ما در این پرونده با خانم‌های کارآفرین مصاحبه کرده‌ایم و اطلاعات مختصری را هم درباره روند و مراحل کارآفرینی در اختیارتان قرار داده‌ایم.

چگونه کار آفرین شویم؟

برنامه‌ریزی‌تان پیش‌بینی شان نکرده باشید، هم چنین زمینه برای یادگیری، رشد و جبران راحت‌تر خطاها فراهم می‌شود. مثلا فروش را در مرحله اول در منطقه خود شروع کنید.

طرحی از فرایند کسب و کارتان بنویسید: شما باید دقیقا بدانید که چه کار می‌خواهید بکنید. مثلا چه مقدار هزینه تولیدتان می‌شود و میزان سود و فروش چه میزان باید باشد. نکته مهم‌تر این‌که باید بدانید چه میزان از سود را به سرمایه تبدیل کنید تا کار خود را در آینده توسعه دهید. وقتی شما به همه این مراحل فکر کرده باشید، می‌توانید سرمایه گذاران خوبی را جذب کنید.

نیروی کار را به موقع استخدام کنید: شما باید بدانید که هر کاری برای شروع احتیاج به زمان دارد؛ همه کارآفرین‌ها در شروع کار به مدت چند سال تنها کار کرده‌اند تا به نتیجه دلخواه رسیدند و پس از کسب سود نیروهای جدیدی اضافه کردند.

نام تجاری انتخاب کنید: یک کالای خوب کالایی است که نام و نشان داشته باشد، هر چند در ابعاد کوچکی توزیع شود؛ نام و نشان کالای تجاری برای شما سابقه ایجاد می‌کند.

تبلیغ کنید: دیده شدن حتی با نصب برگه‌ای در پشت شیشه ماشین و یا در مغازه سبزی فروش محله، از اینترنت و وسایل ارتباط جمعی هم غافل نشوید.

نیمه مونس/ همان‌طور که تا الان متوجه شده‌اید برای کارآفرین شدن داشتن ویژگی‌هایی مثل اعتماد به نفس، سخت کوشی، خلاقیت، صبوری، مصمم، با انرژی و پانشاط بودن، ضروری است. علاوه بر این‌ها در این بخش، با نکاتی اساسی آشنا خواهید شد که راهتان را به عنوان یک کارآفرین آسان خواهد کرد:

۱. زمان شناس باشید: مهم تر از هر چیزی، باید زمان شناس باشید و چیزی را تولید کنید که نیاز روز باشد یا مشکلی را حل کند. سه کلید تأسیس یک کسب و کار موفق، ایده خوب، سرمایه اولیه مناسب و یا پیدا کردن یک سرمایه گذار است. سرمایه یکی از بزرگ‌ترین چالش‌ها برای شروع کسب و کار است اما مشکل نداشتن سرمایه توجیه خوبی برای شروع نکردن نیست. شاید بارها شنیده باشید که عده‌ای نمی‌دانند با سرمایه خود چه کنند و آن را در بانک گذاشته‌اند. شما باید توانایی پیدا کردن چنین افرادی را داشته باشید. برای شروع روی سرمایه صندوق‌های خانوادگی و بشر دوستانه! حساب کنید. اما به‌طور کلی یک کارآفرین بعد از این‌که از تبدیل ایده‌اش به یک کسب و کار موفق اطمینان پیدا کرد، باید مرحله‌ای را طی کند تا بتواند موفق شود.

از کار کوچک شروع کنید: لازم نیست از ابتدای کسب و کار به فکر مکان و کارخانه باشید. کافی است کوچک شروع کنید و بزرگ فکر کنید. با کار در مقیاس کوچک، کم کم تجربه کسب می‌کنید، به‌طور واقعی با چالش‌هایی روبه‌رو می‌شوید که شاید در

از تکه پارچه ها تا کار گاه کوچک خانگی

کارهای ما خوشش آمد و کلی تشویقمان کرد. این برخورد خیلی تاثیر داشت شاید اگر چنین استقبالی نبود ذوقمان کور می‌شد. به این ترتیب اولین سفارش را که شامل کیف و کوله بود قبول کردیم و پس از آن با هر بار تحویل سفارش، نمونه جدید برایش می‌بردیم.

خلیل پور در حال حاضر حدود ۸ نفر را در کارگاه کوچک خانگی‌شان به کار گرفته می‌گوید قطعاً این روند رو به توسعه است. می‌گوید: «ما کارها را برش می‌زنیم و به همکاران تحویل می‌دهیم. بعد از آماده شدن، کارها را کنترل می‌کنیم تا با کیفیت، تمیز و شیبه به هم باشند. خودم به‌خاطر مشغله بیشتر و علاقه فراوان تقریباً تمام روز را درگیرم. همکاران هم روزهای زوج به محل کار می‌آیند تا روزهای فرد به کارهای تحویل، پست یا خرید برسیم».

این خانم هنرمند در باره مشکلات کارش می‌گوید: «ما سعی داریم طرح‌ها مال خودمان باشد و در غیر این صورت به مشتری یا زیر پست قید می‌کنیم که طرح خارجی است. اما خیلی‌ها خیلی راحت عکس‌ها و طرح‌ها را کپی می‌کنند که این کار بسیار ناراحت کننده است».

خلیل پور معتقد است علاقه اولین چیزی است که باعث تحمل سختی‌های کار می‌شود. می‌گوید: «باید با اعتماد به نفس پیش رفت و از سختی‌های اول کار نترسید. حرف‌های دیگران گاهی ممکن است باعث دلسردی شود اما نباید به آن‌ها توجه داشت و تمام تمرکز را باید روی کار و هدف و موفقیت گذاشت».

خلیل پور در حال حاضر به همراه همکارانش محصولات نمد دوزی و پارچه ای را در قالب کوله پشتی، کیف دوشی، جامدادی، کیف پول، نشاتگر کتاب و کیف موبایل می‌دوزد و به نوعی آغاز گره راه کارآفرینی است.

مهسا فارسی/ اگر اهل اینستاگرام باشید، حتما صفحات آدم‌های خلاق را هم دنبال می‌کنید. آدم‌هایی که بدون داشتن امکانات خاصی مثل فروشگاه و تبلیغات گسترده، توانسته‌اند کسب و کار کوچکی را راه بیندازند و علاوه بر خودشان برای دیگران -هر چند تعدادشان اندک باشد- هم کسب در آمد کنند. اگر شما هم دلتان می‌خواسته از هنر و توانایی‌تان استفاده کنید اما راهش را بلد نبوده‌اید، گفت‌وگوی ما را با یکی از این کارآفرین‌های موفق بخوانید:

آتنا خلیل پور، متولد ۱۳۶۸ کارشناسی معماری دارد و از انتخاب رشته اش مشخص است که به حال و هوای هنری علاقه مند است. می‌گوید مادر و مادر بزرگش در شاخه‌های هنری سر رشته دارند. تشویق‌ها و حمایت‌هایشان و بزرگ شدن در چنین فضایی در انتخاب مسیر طراحی و دوخت بی تاثیر نبوده است.

خلیل پور از ایده اولیه آغاز به کار می‌گوید: «از سال ۹۱ در شهر بابل استان مازندران، با کمک خواهرم کار نمد دوزی را که آن زمان خیلی زیاد و متنوع نبود، شروع کردیم. مادرم در دوره‌ای خیاطی می‌کرد و ما همیشه مقداری تکه پارچه و دکمه و تور و نخ در خانه داشتیم. همیشه فکر می‌کردیم از این‌ها چه استفاده‌ای می‌توانیم بکنیم. بالاخره شروع کردیم به دوختن چیزهایی مثل کوسن، کیف موبایل و... سعی می‌کردیم تا حد امکان هزینه تکنیم و از آن‌چه در دست داریم نهایت استفاده را ببریم. من برش می‌زدم و خواهرم می‌دوخت».

خلیل پور از اولین سفارشی که قبول کرد می‌گوید: «کم به فکر بازار ایابی افتادیم. به سراغ پاساژی در بابل رفتیم و طرح‌ها را به فروشنده کارهای هنری نشان دادیم. او از

نمایشگاهی از عشق، ایمان و صبوری

مهسا فارسی/ زمین به رنگ آبی آسمانی، گلدان‌های کوچک و بزرگ، آویزهای نخی و رنگارنگ و نوای موسیقی اصیل ایرانی در بدو ورود به محل گزارش، انگار ما را در حوض یک خانه سنتی فرو برد. زیور آلات دست ساز، کیف‌های پارچه‌ای، پوشاک ایرانی، تابلوهای معرق، سفال‌های رنگی و کارهای هنری دیگر محصولات نمایشگاه را تشکیل می‌داد. ناهید گازرانی، صنعتگر صنایع دستی، با همان لحن محکم و مطمئنی که پای تلفن از او شنیدیم، گفت و گور آغاز کرد. او ۲۲ سال سابقه کار صنایع دستی در رشته نقاشی سنتی دارد و درباره چگونگی شروع به کارش می‌گوید: «کار هنری را در کارگاه‌های صنایع دستی شروع کردم. هفت، هشت سالی است که فعالیت اقتصادی جدی‌تر دارم و یک سالی می‌شود که در قالب ایجاد نمایشگاه در

مشهد فعالیت می‌کنم. اوایل که با تعدادی از خانم‌های هنرمند نمایشگاه‌های کوچک پنج، شش نفره داشتیم، جرقه ای به ذهن من رسید که توان اجرایی و فکری این کار را دارم. از صحبت‌های گازرانی می‌فهمیم که چه قدر عاشق کارش است. در این باره می‌گوید: «از بحث صنایع دستی که خودم نیز دست اندر کار آن بودم، به عنوان یک شاخص برای جذب افرادی به این جا استفاده می‌کنم که در کنارش عده دیگری هم سود می‌برند. به‌طور مثال کارهای «زیور آلات رزین» که مربوط به گروه خود یافتگان است (کارتن خواب‌های مشهد توسط جمعی از بزرگواران جمع آوری، احیا و مشغول به کار شده‌اند) در این مکان به فروش می‌رسد. این گروه افراد نمی‌توانند به من پولی بدهند در عوض حس خیلی خوبی به من می‌بخشند». گازرانی درباره

شیرینی خانگی با طعم ریسک پذیری

الهه توانا/ همه چیز این مصاحبه برای ما خیلی شیرین و خوشمزه بود. از قرار گذاشتن در شیرینی فروشی تا چشیدن طعم شیرینی‌های خانگی و آشنایی با خانمی که با اتکا بر هنر و اراده‌اش، سختی‌های زیادی را تحمل کرده. و حالا وقتی از بیست نفری می‌گوید که به واسطه او شغلی دارند، چشمانش برق می‌زند. خانم عظیمی که صاحب یک برند معروف شیرینی خانگی در مشهد است، درباره شروع کارش می‌گوید: «من کارم را با پختن شیرینی برای دوست و آشنا و انجام سفارش‌های قنادی‌ها شروع کردم. سه چهار سالی طول کشید تا تجربه و سرمایه کافی به دست آوردم و در سال ۸۶، شیرینی فروشی خودم را تأسیس کردم که البته خیلی کوچک و جمع و جور بود. از سه چهار نفر همکار خانم در ابتدای کار، خوشبختانه الان رسیدیم به بیش از بیست نفر همکار خانم و آقا».

شروع فعالیت اقتصادی معمولاً با ترس برنگشتن سرمایه همراه است. ترسی که شاید هنر، دانش و مهارت‌های بسیاری را در خود بلعیده باشد. از خانم عظیمی می‌پرسم چه‌طور بر این ترس غلبه کرده است. پاسخ می‌دهد: «ورود به بازار، نیازمند ریسک پذیری است و البته سخت کوشی. من اوایل که شیرینی فروشی را راه انداخته بودم هر روز از صبح تا آخر شب کار می‌کردم. هم شیرینی می‌پختم هم مدیریت کار را بر عهده داشتم».

شروع کردن هر کاری هر قدر هم سخت باشد، ادامه دادن و ماندگاری در آن سخت‌تر است. از خانم عظیمی می‌پرسم، در این یک دهه فعالیت، جنبه مالی کار چه قدر رضایت بخش بوده، می‌گوید: «در بازار هیچ چیز تضمین شده‌ای وجود ندارد و کار ما هم بیشتر فصلی است. البته که جنبه مالی خیلی اهمیت دارد، اما من کارم را دوست دارم و این چیزی است که کمک می‌کند ادامه بدهم».

به جز علاقه و پشتکار، چیزهای دیگری هم باید باشد که بتوان بین رقبا دوام آورد. خانم عظیمی توضیح می‌دهد: «در طول سال‌ها خوشبختانه برندمان به قدر کافی شناخته شده‌است و مشتری‌ها به ما اعتماد کرده‌اند. علاوه بر این ما سعی می‌کنیم به‌روز باشیم».

من یکی از مشتریان مورد علاقه (بعضی) قنادها هستم، چون خیلی راحت می‌تواند شیرینی‌های چند روز مانده‌شان را به من بفروشد. خانم عظیمی معتقد است: «شیرینی تازه از ظاهر و رنگش مشخص است. (که البته کمک چندانی به من نمی‌کند!) من اما خیلی به مشتری‌هایم تست می‌دهم. حتی چند مدل شیرینی جدید را با تست دادن توانستم بین مردم جا بیندازم».

دنبال وام کارآفرینی کمی گله دارد. می‌گوید: «من از صفر شروع کردم و سرمایه ای نداشتم. اما در این یک سال اخیر، با وجود حرف‌هایی که درباره اشتغال زایی و کارآفرینی زده شد، کمکی در بحث هزینه‌ها صورت نمی‌گیرد. به عنوان مثال می‌گویند اگر بازارچه توجیه اقتصادی ندارد تعطیلش کن و به همین راحتی زحمتی که کشیده‌ام نادیده گرفته می‌شود و دلم به درد می‌آید. خیلی از کارکنان این جا به امیدی می‌آیند و من فقط به خاطر نداشتن هزینه مکان در این مقطع آن‌ها را روانه خانه کنم»؛ گازرانی در ادامه از مشکلات کار خود می‌گوید: «بزرگ‌ترین مشکل ما بحث تبلیغات است. من حتی اجازه نصب یک بنر در سطح خیابان ندارم مگر در کوچه پس کوچه‌ها. حتی گذاشتن یک گلدان جلوی در سد معبر محسوب می‌شود». گازرانی درباره ایده اولیه آغاز به کار می‌گوید: «سال‌ها مدام این را می‌گفتم که چرا یک نفر برای ما کاری نمی‌کند؟ بعدها به این فکر افتادم که چرا خودمان برای خودمان کاری نکنیم؟».

افرادی که در این مجموعه مشغول به کار هستند می‌گویند: «الان حدود ۲۵ نفر را به طور مستقیم و غیر مستقیم تحت پوشش داریم. یک عده کسانی هستند که شناختی از بازار ندارند و امکان داشتن فضایی برای ارائه کارهای شان ندارند. بعضی کارهای هنری را هم به علاقه‌مندان آموزش می‌دهیم که همین جامی‌توانند مشغول به کار شوند یا سفارش قبول کنند. درصد تخفیف خوبی هم برای بیماران خاص قرار دادم. مثلاً در این جاجوانی کار معرق مس می‌کند که سندروم داون دارد و فضا رایگان در اختیارش قرار گرفته است. ۵ خانم سرپرست خانوار را هم به طور ثابت دارم». او از برخی محصولات نمایشگاه نام می‌برد: «رشتی دوزی و سوزن دوزی هایی از شمال کشور، سفال شاهروید یا سفال علی شاه از همان استان است. گلیم ها، اسفندها، مینا کاری ها، لباس های سنتی، مشاغل خانگی مانند کارهای با لیزر، زیورآلات، کارهای نمدی و...» این بانوی کارآفرین از موانع مالی و دویدن به