



بانوی کارآفرین باتولید خانگی توانسته است برای ۱۰۰ بانوی دیگر کارآفرینی کند

از بازارچه‌های محلی تا صادرات به آن سوی خلیج فارس

کار خانگی‌اش را از یک عروسک حاجی فیروز شروع می‌کند، عروسکی که برای سفره هفت‌سین خودش درست کرده است اما چندین برابر مشتری پیدا می‌کند و راهی سفره هفت‌سینی دیگر می‌شود. همان حاجی فیروز بهانه‌ای برای طراحی و ساخت هزاران عروسک دیگر می‌شود، عروسک‌هایی که نه تنها سرگرمی‌ای برای کودکان مشهدی و ایرانی هستند بلکه این روزها وسیله‌ای برای بازی دختر بچه‌های عمانی نیز شده‌اند.



لیلا جان قربان

همسرم با کار بیرون مخالف بود

از مغازه بیرون آمدم. فردای آن روز زنگ زد و نود تا عروسک حاجی فیروز سفارش داد. این ارتباط در سال‌های بعد ادامه داشت و از نود تا به سفارش نهمصد تا رسید.

۳۰ ساله ۳۰ هزار حاجی فیروز

خانم پاشنه‌طلا با همراهی همسرش به کارش ادامه می‌دهد. هر سال تعدادی حاجی فیروز تولید می‌کند و به بازارهای مشهد و تهران و دیگر شهرها می‌فرستد اما در خط تولید این عروسک نمی‌ماند و سراغ چهره‌های دیگری از عروسک‌های ایرانی نیز می‌رود. «تولید حاجی فیروز خیلی خوب بود. همین امسال حدود ۳۰ هزار از این عروسک تولید کردیم و به بازار فرستادیم، اما در این تولید، یک مشکل اصلی داشتیم و آن بازگشت سرمایه بود. خیلی وقت‌ها پیش می‌آمد که ماه‌ها طول می‌کشید تا تسویه حساب انجام شود و در این مدت ما به مشکل می‌خوردیم. برای همین، به این فکر افتادیم که عروسک‌های دیگر هم تولید کنیم. باید به خانه‌هایی هم که با ما کار می‌کردند پول می‌فرستادیم و مشکل پیش می‌آمد. البته در این مسیر، همه اعضای خانواده به‌ویژه همسرم همیشه همراه و مشوق من بوده است. وقتی کاری را طراحی می‌کنم، او نظر می‌دهد، راهنمایی‌ام می‌کند و دست‌تَن‌هایم نمی‌گذارد. اگر نبود، نمی‌توانستم موفق باشم.»

حرف پدرم مثل زنگ در گوشم می‌نواخت

او با همه سختی‌ها به مسیرش ادامه می‌دهد زیرا از همان روز اول خودش را برای یک کار سخت آماده می‌کند، کاری که شروع آن سخت و ادامه آن با پشت کار به نتیجه می‌رسد. «پدرم همیشه می‌گفت مثل آب باشید که وقتی به مانعی برمی‌خورید، متوقف نمی‌شوید و راه خود را پیدا می‌کنید. این حرف پدرم مثل زنگ در گوشم می‌نواخت. درآمد ما از عروسک حاجی فیروز خیلی خوب بود و به قدری سفارش زیاد بود که از نیمه دوم سال، همه کارها را تعطیل می‌کردیم و پای این کار می‌نشستیم ولی بعد از اینکه دیدم برای هزینه‌ها بادر یافت‌ها پول عروسک‌های حاجی فیروز به مشکل می‌خوریم، تصمیم گرفتم عروسک‌های جدید تولید کنم. به هر حال، علاوه بر هزینه‌های زندگی خودمان، تعدادی از خانم‌ها هم بودند که با ما کار می‌کردند و خرج زندگی آن‌ها از همین محل تأمین می‌شد و نمی‌توانستند صبر کنند. به فکر کارهای جدید افتادم. عروسک‌ها همه حاصل خلاقیت و ایده‌های خودم بود و از جایی کپی نمی‌کردم. بازارگردی داشتم و نمونه‌ها را می‌دیدم ولی آنچه تولید می‌کردم با تغییراتی بود که خودم آن‌ها را ایجاد می‌کردم. یک وقت‌هایی شب تا صبح نمی‌خوابیدم تا به یک طرح نو و جدید برسم. تا وقتی ذهنم درگیر کاری بود، اصلاً خوابم نمی‌برد. از طرفی هم زمان کار پیش آمده بود که من یا همسرم در ۲۸ ساعت فقط ۳ ساعت بخوابیم ولی صبوری کردیم زیرا کار بدون تحمل سختی

صدیقه پاشنه‌طلا از بیست و یک سالگی دست به کار شده است. او که قبل از ازدواج با کار بیرون اهل خلق آثار هنری بوده است، بعد از ازدواج، به دلیل مخالفت همسرش با کار بیرون از خانه، دست به کاری خانگی می‌زند. «قبل از ازدواج اهل کارهای هنری بودم و به مناسبت تولد دوستانم، برای آن‌ها چیزهایی با خاک رس درست می‌کردم. هم‌زمان کار بیرون هم داشتم و در آتش‌نشانی کار دفتری انجام می‌دادم. ازدواج که کردم، همسرم گفت با کار بیرون مخالف است و دوست ندارد بیرون از خانه کار کنم. من هم قبول کردم. در خانه کارهای هنری انجام می‌دادم ولی برای بازار فروش نبود تا اینکه دم‌عید، دوازده تا تخم‌مرغ رنگی درست کردم و به بازار دادم. ایام نوروز بود. این تخم‌مرغ‌ها آن قدر سریع فروش رفت که فردایش چهل تا سفارش دادند. از شانس من، نم بارانی روی رنگ تخم‌مرغ‌ها زده بود و قشنگ‌تر هم شده بودند. روز بعد، سفارش یک کارتن شد و تا عید این تخم‌مرغ‌ها حسابی فروش رفت.»

سال بعد یک حاجی فیروز درست کردم

او تجربه خوبی از نوروز ۸۴ که اولین سال زندگی مشترکش بوده دارد و همان ایام ملزومات سفره هفت‌سین برای فروش آماده می‌کند. «برای سال بعد، کلی سبزه برای فروش درست کردم. روی همه وسایل نو عروسی پر بود از سبزه سفره هفت‌سین. آن زمان، همسرم مغازه فروش لوازم تزئینی شب عید داشت. همان سال برای سفره هفت‌سین خودم یک حاجی فیروز درست کرده بودم که برای تزئین به مغازه برده بودند. سفارش کرده بودم این عروسک را نفروشدند ولی وقتی رفتم مغازه، دیدم عروسک نیست. پدرشهرم گفت خانمی خیلی اصرار کرده و با اینکه قیمت بالایی گفته‌اند عروسک را خواسته و خریده است. آن زمان عروسک حاجی فیروز حدود هزار و ۸۰۰ تومان قیمت داشت ولی عروسک من را ۴ هزار و ۵۰۰ تومان خریده بودند.»

جنس چینی را شکست دادم

این بانوی کارآفرین از تجربه‌اش استفاده مفید می‌کند و برای سال بعد به فکر تولید عروسک حاجی فیروز می‌افتد و قبل از سال نو دست به کار می‌شود. «برای عید سال بعد، نود تا عروسک حاجی فیروز درست کردم. آن زمان مثل الان فضای اینترنت و معرفی کارها در فضای مجازی نبود. برای همین، با همسرم به بازار می‌رفتیم و کارها را معرفی می‌کردیم تا فروش برود. در نمایشگاه‌های مختلف هم شرکت می‌کردیم. به یاد دارم برای فروش کارها به مغازه‌ای رفتم که مغازه‌دار گفت: «ما از این مدل کار از چین آورده‌ایم. به کارهای شما نیازی نداریم.» همان جابه‌آن آقا گفتم: «شما کار من را که تولید داخل و از یک هم‌وطن خودتان است نمی‌خواهید و سراغ کار چینی می‌روید؟!» این حرف را زدم و