

✚ پای اعتقاد ماندم

خانم سالاری کارش را در مغازه کوچکی که داخل کوچه اجاره کرده بود شروع می کند و این تازه آغاز راه کارآفرینی او می شود راهی، که سال ها با سختی همراه است، سختی هایی که او با همراهی همسرش پای آن ها می ایستد. «شروع کار بسیار سخت بود. مغازه داخل کوچه بود. مشتری چندان نمی آمد. خیلی از روزها بود که هیچ فروشی نداشتم اما ناامید نمی شدم و در دفترچه شکرگزاری ام برای آن روز خوب از خدا تشکر می کردم. حتی برای مشتری هایی که نیامده بودند و فروشی که نشده بود می گفتم: خدایا شکرت! امروز روز خیلی خوبی بود. در همین دفترچه همه خواسته ها و آرزوهایم را هم می نوشتم. همین اتفاقی که امروز افتاده است و فضای کاری را که ایجاد شده است آن روزها در دفترچه نوشته بودم و برای زندگی خوب، سلامتی، مال حلال، آرامش و همه چیز از خدا شاکر بودم. الان هم این کار را انجام می دهم. به بچه های کارگاه هم گفته ام که برای خودشان دفترچه شکرگزاری درست کنند. پشت همه برگه های تراکنش خرید مشتریان می نویسم: خدایا شکرت! مبلغ تراکنش هر قدر باشد فرقی نمی کند. حتما شکر می کنم. همه برگه های دفتر روزنامه ما مزین به «بسم...» و «یا رزاق و یا باسط» است. یاد گرفته ام برای همه چیز خدا را شکر کنم و همه چیز را هم به خودش بسپارم. شکرگزاری باعث برکت کار می شود. حتی زمانی که مشتری ندارم، آن قدر می نویسم خدایا به خاطر مشتری هایی که می فرستی شکر که بالاخره مشتری های خوب را خودش می فرستند. به خاطر بچه هایی هم که با من کار می کنند خدا را شکر می کنم. همین شکر کردن باعث شده است خدا همیشه برایم آدم های خویش را بفرستد و به مشکلی برنخورم.»



✚ ریسک کردیم

این زن کارآفرین چند سال بعد با همراهی همسرش از داخل کوچه و مغازه ای کوچک به حاشیه خیابان می آید تا ریسک کند، ریسکی که همراه با فروش خانه و خودرو آن هاست. «بعد از مدتی از مغازه داخل کوچه به حاشیه خیابان اصلی آمدم. همسرم خیلی همراهم بود و گفت برای پریدن باید ریسک کنیم. خانه و مغازه را فروخت و سرمایه ای را که داشت در کار من گذاشت. از این سرمایه گذاری هیچ وقت پشیمان نشده ایم. هر چند که با نرخ تورم دیگر نتوانستیم خانه بخریم، کاری که شروع کردیم به بار نشست و نتیجه داد، کاری که با کیف های بافتنی بود. تقریباً هشت سالی می شود این کار را در کنار سفارش های بافتنی و فروش کاموا شروع کرده ایم. وقتی این سبک را شروع کردیم، از آن خیلی خوشمان آمد. مشتری های متفاوتی داشتیم که از این کارها خیلی استقبال می کردند. همان اوایل کار، به درخواست یکی از مشتریان، یک کیف به کانادا فرستادیم. بعد از آن، یک مشتری از عراق آمد و چند تایی از کیف ها را با خودش برد. بنده خدا تاجر بود و می گفت بعید است کار ما بازاری در آنجا داشته باشد. چند دانه از کیف ها را برای نمونه با خودش برد. به هفته نکشید که دویست کیف دیگر سفارش داد. در کشور عراق از کار ما خیلی استقبال شده بود و به هفته ای دویست و امروز به چهار هزار تا رسیده است. علاوه بر این، به کشورهای عربی دیگر مانند امارات و عمان هم صادرات داریم. در داخل کشور هم شهرهایی مانند اهواز، اندیشک، قم و تهران از ما خرید عمده دارند. حتی در همین شهر مشهد خیلی از کلی فروش ها از ما خرید می کنند و تولید ما در هفته به ۱۰ هزار کیف هم می رسد.»



شهربانو

آشنایی
۳۱ مرداد ۱۴۰۱
۲۴ مهر ۱۴۴۴
شماره ۳۷۴۱

خیلی از روزها بود که هیچ فروشی نداشتم اما ناامید نمی شدم و در دفترچه شکرگزاری ام برای آن روز خوب از خدا تشکر می کردم. حتی برای مشتری هایی که نیامده بودند و فروشی که نشده بود می گفتم: خدایا شکرت! امروز روز خیلی خوبی بود. در همین دفترچه همه خواسته ها و آرزوهایم را هم می نوشتم

✚ همه هنرمندیم

این بانوی کارآفرین اعتقاد دارد همه خانم هایی که چه برای خود چه برای دیگران مشغول مشاغل خانگی هستند هنرمندند، هنرمندانی که باید به آن ها احترام گذاشت. «در تعامل با بچه ها همیشه سعی کرده ام به آن ها احترام بگذارم. یک روز که داخل مغازه آمدم، بچه ها مشغول کار بودند. تادر را باز کردم گفتند: بیا ببین کار گرافیت چطور کار می کنند! تا این حرف را زدند ناراحت شدم. گفتم شما هنرمند هستید و نان هنرتان را می خورید. هیچ وقت فکر نکنید کارگری می کنید. از این حرفم خیلی خوشحال شدند و انرژی گرفتند. من به واقع به این موضوع اعتقاد دارم و هیچ وقت برخورد بدی با خانم ها نداشته ام. حتی وقتی کارهایی که تحویل می دهند بزرگ تر یا کوچک تر است، آن ها را برگشت نمی زنم و در مدلی کوچک تر یا بزرگ تر کیف را آماده می کنم و برای فروش داخل مغازه می گذارم. سعی می کنم با همه راه بیایم. حتی اگر بارها یک سؤال را بپرسند جواب می دهم.»

✚ آموزش در کنار کارآفرینی

او که بازار کارش در عرصه صادرات گرم می شود، کم کم شروع می کند به جذب نیرو و آموزش. این جذب و آموزش الان به جایی رسیده که هشتصد نفر شغل خانگی ایجاد کرده است و آمادگی این را دارد که در صورت وجود نیروی کار، در کنار آموزش، نیرو نیز جذب کند. «کم کم که سفارش ها زیاد شد، شروع کردیم به جذب نیروی کار. خودم به خانم ها آموزش می دادم و اشکالات کارشان را می گرفتم، خانم هایی که واقعا به این شغل نیاز داشتند. شاید باورتان نشود ولی خیلی وقت ها شده است که خانم ها با همین دستمزدی که گرفته اند مستقیماً نیازهای اولیه خانه را خریده اند. یک خانم ناشنوا هم داریم که با ما کار می کند. روزهای اولی که آمده بود کار ببرد، اشاره می کرد به داخل کفش و به کفش هایش به این معنی که پولی ندارد برای خودش کفش بخرد. بعد از مدتی که کار کرد و دستمزدش را گرفت، رفت و برای خودش کفش خرید. روزی که مغازه آمد تا کار جدید ببرد کفش ها را به من نشان می داد و برای تشکر روی سرم دست می کشید. به اشاره هم گفت که بعد از این می خواهد پول هایش را جمع کند و چادر نو بخرد. بعضی از خانم ها هم خودش سرپرست و بدسرپرست هستند. همسران بعضی ها زندانی هستند. همین چند وقت پیش خانمی داشتیم که همسرش زندان بود. با پولی که دستمزد می گرفت، خرید خانه را انجام می داد و می رفت. اوایل سر و وضع خوبی نداشت اما شکر خدا کم کم کار کرد و اوضاع خوبی پیدا کرد. الان هم که شوهرش آزاد شده است، می گوید می خواهد این کار را ادامه دهد و کنار نمی گذارد. خیلی ها با همین درآمد اجاره خانه می دهند و زندگی شان را می چرخانند. برای من این بهترین سود و دستاورد است که از این طریق می توانم به دیگران کمک کنم. برای همین هم همیشه سعی کرده ایم برای خانم ها کار داشته باشیم. حتی زمانی که بازار نبوده است و فروش نداشته ایم، باز هم برای خانم ها کار فرستاده ایم چون خرج زندگی شان را از این طریق تأمین می کنند.»

✚ نیاز به نیرو داریم

خانم سالاری که این روزها یک تولیدکننده کیف بافتنی شناخته می شود، در آینده با توانایی ای که دارد می تواند انواع عروسک و دیگر تولیدات بافتنی را نیز تولید کند و در صادرات آن ها هم موفق باشد. تنها مسئله ای که این روزها مانع حرکت او در این زمینه شده است نیروی کار است، نیرویی که خود او حاضر به آموزش آن هاست و به تخصصی جز حوصله و صبر نیاز ندارد.

