

+ فلک

با پول هام نمی دونم چه کار کردم!

راهکارهای زنانه برای پول جمع کردن

● مشاور: دکتر نورا الهدی پورعباس

شاید به نظر شما این یک کار پیش پا افتاده و بی خود باشد، ولی خیلی مهم است، به مهمی ماجرا وقتی پی می برید که به آن عمل کنید.

برای پول جمع کردن یکی از راهکارها؛ کنترل خرج کردن است. برای کنترل مخارج هم یکی از راهها این است که هزینه هارا بنویسید. فرقی هم نمی کند همه را بنویسید از پول قبوض و اجاره گرفته تا پول میوه و شیرینی و کیک و کلوچه. یک ماه که هزینه هارا یادداشت کردید می توانید نقاط ضعف را پیدا و آنها را ترمیم کنید. به صورت فصلی هزینه هارا تجزیه و تحلیل کنید و آنهایی که لازم نیست حذف یا کم کنید. مثلاً اگر هزینه برق بالاست با مصرف درست آن را کم کنید، یا مقدار نانی که خرید می کنید، کنترل کنید، یا خرید لباس را با توجه به این یادداشت ها کنترل کنید. با نوشتن خریدها دیگر هیچ وقت نمی گوید که، با پول هام نمی دونم چه کار کردم!



مشتری های انگیزه بخش

«مشتری ها انگیزه می دهند، این جمله را دلیل ادامه دادن و پشتکارش می داند و در این باره می گوید: وقتی مشتری سفارش می دهد و کارش را تحویل می دهد، بر خوردی که دارد انرژی بخش است. البته این سبک کارها مشتری خودش را دارد و شاید همه پسند نباشد، اما با این همه هنوز از تولید این کار و تحویل سفارش ها لذت می برم. خانم حسینی می گوید تا به حال از کانادا و انگلیس هم سفارش داشته است، اما یک حسرت را هم چاشنی صحبت هایش می کند و ادامه می دهد: خانمی از انگلیس به من سفارش داد تا کیف برایش تولید کنم، پانزده کیف هم ارسال کردم، اما بعد از مدتی گفت هزینه تمام شده کارهای شما به دلیل گران بودن مواد اولیه تولید در ایران زیاد است و در مالزی خانم هایی هستند که همین کار را با نصف قیمت تولید می کنند و به فروش می رسانند. چون مواد اولیه تولید این کار در مالزی ارزان تر است همین شد که این سفارش لغو شد.»



تأمین مواد اولیه سخت است

از او در باره مهم ترین دغدغه ای که دارد دو حمایتی که باید داشته باشد می پرسیم که پاسخ می دهد: مهم ترین مسئله، تأمین مواد اولیه با توجه به هزینه هاست. اگر یک کیف را حدود ۴۰۰ هزار تومان می فروشیم ۲۰۰ هزار تومان آن فقط هزینه مواد اولیه است. مغازه دارها ممکن است به صورت کلی خرید کنند و برایشان مقرون به صرفه باشد، اما من تولید کننده چون تولید انبوه ندارم و با توجه به میزان سفارش خرید می کنم هزینه مواد اولیه به صرفه نیست. مهم ترین حمایتی که از ما باید صورت بگیرد این است که بتوانیم مواد اولیه را از جایی تهیه کنیم که مناسب تر عرضه شود.»



حمایت هایی برای بقای یک شغل

می گوید تا به حال برای اجاره مغازه هم فکر نکرده ام چون به هر حال سرمایه لازم دارد و باید درآمد با هزینه های این کار جور در بیاید. از او در باره حمایت هایی که از طریق بیمه و وام انجام می شود می پرسیم که می گوید: چون مدرک فنی و حرفه ای دارم، میراث فرهنگی مراجعه کرده ام. تولید کفش ها را پذیرفتند، اما کیف ها برای وام قبول نشد. البته بیمه هستم. این بانوی کارآفرین در باره حضور در فرصت های نمایشگاهی نیز بیان می کند: بیشتر در نمایشگاه های آستان قدس حضور دارم. در نمایشگاه های محلی و پارک ها تمایلی برای حضور ندارم. مثلاً در یک نمایشگاه برای اجاره میز حدود ۷ میلیون تومان باید پرداخت کرد که اصلاً به صرفه نیست.

اگر پای دل در میان نباشد...

خانم حسینی در باره بازار این کار و تولیداتی که از این دست در بازار است، می گوید: من چون کار سری انجام نمی دهم بر روی کیفیت کار خیلی وقت می گذارم. بعضی از تولیدات مشابه در بازار را وقتی می بینم بافت ها شل و کار تمیز نیست. البته دلیلش این است که در کارگاه های زیرزمینی افرادی که به این کار می پردازند، بابت بافت یک کیف ممکن است ۱۵ هزار تومان دستمزد بگیرند و لازم است به تعداد زیاد و سریع کارها را تحویل بدهند که در آمد خوبی داشته باشد. به همین دلیل کیفیت خوبی ندارند. او ادامه می دهد: البته در مشهد فروش این کارها بازار خوبی ندارد و در میان زائران و مسافرانی که به مشهد می آیند فروش بهتری داریم. واقعیت این است که اگر جنبه درآمدزایی را بخواهیم در نظر بگیریم ممکن است انگیزه مان را از ادامه این کار از دست بدهیم. نابه سامانی بازار و گران شدن یک باره مواد اولیه حتی اجازه سفارش های بیشتر را نمی دهد. وقتی نخ ممکن است در عرض یک شب حدود ۲۰ هزار تومان گران تر شود سفارش گرفتن از مشتری وطنی کردن هزینه ای ثابت کار دشواری است که باعث می شود سراغش نرویم. شاید اگر پای دل در میان نباشد حفظ مشاغل خانگی کار سختی است.

