

ناهید زراعتی بانوی کارآفرینی که از صفر شروع کرد و حالا پایه گذار برند یکی از معروفترین محصولات چرم دستدوز است

برسد به دست همه زنان شبیه به من!

● ملیحه جهانبخش هر کسی قصه‌ای دارد. قصه‌ای که در نقطه عطف آن می‌تواند از او قهرمان بسازد یا بازنده ماجرا باشد. ماجرای که برای ناهید زراعتی که حالا همه‌ا را به عنوان یک بانوی کارآفرین می‌شناسند، از یک صبح بهاری آغاز شد. روزی که شبیه همه روزهای دیگر می‌توانست عادی و بی‌اتفاق باشد، اما به‌گونه دیگری رقم خورد. ناهید از خواب بیدار شد در حالی که نصف بدنش فلج شده بود. حالا نه فقط غصه‌اش رد شدن از مرحله دوم استخدامی آموزش و پرورش و از دست دادن شغلی بود که آرزویش را داشت که گرفتار غصه سنگین تری شد. پزشک‌ها گفتند مبتلا به ام‌اس شده است و ماجرای زندگی ناهید، زن جوانی که در سال‌های ابتدای زندگی مشترک بود و یک دختر شش ماهه داشت با اتفاقی مواجه شد که شاید مصداقی از عبارات‌های جین وبستر در کتاب دشمن عزیز باشد: «همیشه در زندگی هر کس یک دماغه صخره‌ای وجود دارد که یا به سلامت از آن می‌گذرد یا کشتی‌اش به آن برخورد می‌کند و متلاشی می‌شود». اما کشتی زندگی ناهید زراعتی به سلامت از این دماغه صخره‌ای عبور کرد. ماجرای که در گفت‌وگویی صمیمی با او در یک بعدازظهر گرم تابستان روایت می‌شود.

دنیای که به آخر نرسید...

می‌گویند همیشه وقتی می‌خواستیم از نقطه آغاز کسب و کارم شروع کنیم از چگونگی آشنا شدنم با این حرفه می‌گفتم، اما مدتی است تصمیم گرفته‌ام این نقطه آغاز را از بیماری بدانم که شاید زنان زیادی وقتی با آن درگیر می‌شوند زندگی‌شان را می‌بازند. من اما وقتی متوجه این بیماری شدم اگر چه روز و شب‌های سختی را پشت سر گذاشتم، اما تصمیم گرفتم بپذیرم، با آن آشتی کنم و این میهمان را در بدنم موقتی بدانم. ماجرای من بعد از شروع این بیماری شروع شد چون باور کردم دنیای من نه تنها به آخر نرسیده، بلکه اگر زمان هم محدود باشد، باید کاری انجام بدهم که ماندگار شوم.

یک کارگاه کوچک در دل اتاق

ناهید زراعتی کیف چرمی قرمز رنگی را نشانمان می‌دهد که رویش گل‌های ریزی نقش بسته‌اند. می‌گوید: این کیف دست‌دوز چرم هدیه‌ای بود که در همان روزهای سخت که در ذهنم درگیر ایجاد یک کسب و کار بودم از همسرم دریافت کردم. و این جرقه‌ای شد که می‌توانم کسب و کارم را در این روز شروع کنم. چون یک فرزند کوچک داشتم که امکان اشتغال در بیرون برایم فراهم نبود به دنبال یک شغل خانگی بودم. نصف اتاق خواب خانه را به کارگاه کوچکی تبدیل کردم. کم‌کم چرم‌دوزی را یاد گرفتم و کیف‌هایی را که می‌دوختیم در بازار عرضه کردم. تا جایی که در همان کارگاه کوچک چند متری به اندازه‌ای مشتری برای کیف‌هایم جذب کردم که محصولاتم به روسیه نیز فرستاده شد.

لطفاً جا نزنید!

این بانوی کارآفرین استمرار و پشتکار و امید را مهم‌ترین عنصر فعالیت در مشاغل خانگی به‌ویژه برای زنان می‌داند و می‌گوید: من هر نمایشگاهی بود حتی اگر میز کوچکی قرار بود در اختیارم قرار بدهند از این فرصت استفاده کردم. تا کارم شناخته شد و بالاخره با همسرم کارگاهی در حرعاملی گرفتیم و تجهیز کردیم. به‌سال نرسید که آن کارگاه ۸۰ متری کوچک شد پس حیاطش را مسقف کردیم تا از فضای بیرونی هم برای خط تولید استفاده کنیم. دو ماه بعد آنجا دیگر خیلی کوچک بود و کارم روز به روز توسعه پیدا کرد تا کارگاه ۳۰۰ متری گرفتیم و شرکت در نمایشگاه‌های ارمنستان و بغداد اتفاق افتاد.

