



گفت‌وگو با فرزند دانشمند کارآفرین جوان:

روزی هدم داشتن در آمد ۵۰۰ هزار تومانی بود!

اشاره:

۸۹ سال در رسته عمران فارغ‌التحصیل شدم و پس از فارغ‌التحصیلی کارش را بدون دریافت حقوق در یک شرکت ساختمانی آغاز کرد. هدفش در وهله اول ثبت یک شرکت و پیداکردن کار ساختمانی و درآمد ماهانه ۵۰۰ هزار تومان بود. خیلی زود این سه هدفش محقق شد و با تحول در زندگی‌اش توانست در کمتر از ۵ سال صاحب یک شرکت بازرگانی

سیمان، سازنده ساختمان، تولیدکننده و صاحب برند پوشاک مردانه و مؤسس و مدیرعامل چند شرکت مختلف نشود. این روند زندگی فرزاد دانشمند، کارآفرین جوانی است که به‌غیراز تحقیق آرزوهای خود توانسته برای حدود ۱۰۰ نفر دیگر نیز اشتغال‌زایی کند.

حالا این کارآفرین ۲۸ ساله با انتشار کتابی به نام «زندگانی» در تلاش است تا به دیگران نیز کمک کند که آن‌ها نیز بتوانند به خلق زندگی ایده‌آل خود برسند. با وی به گفت‌وگو نشستیم تا با فرایندی که او در این پنج سال بسازی ورود به عرصه کارآفرینی طی نموده است بیشتر آشنا شویم.

فکر کردم در آن زمان یکی از علاقه‌های من «صنعت مُد» بود و از کودکی به نوع لباس و پوشش خیلی اهمیت می‌دادم، ولی اعتراف می‌کنم که هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم بکت و شلوار مردانه وارد این صنعت شوم. در کشورمان ظرفیت‌های زیادی در این حوزه داریم که از آن‌ها استفاده نمی‌شود. به جرأت می‌توان گفت که خیاط‌های ایرانی جزء بهترین‌ها در دنیا هستند، یعنی کتوشلوار که توسط خیاطان ایرانی دوخته می‌شود از تمام برندهای تجاری مطرح نیز کیفیت بالاتری دارد و با همتراز هستند. اما هیچ نیروی نمی‌آید پشت این خیاط‌ها بایستد و با همسنگی آن‌ها و برندسازی بتواند محصولات آن‌ها را وارد بازار رقابتی کند. **شما خودتان در این زمینه چه اقداماتی انجام دادید؟** در واقع من سعی کردم مهرهای پازل را به هم نزدیک کنم. در همین راستا سعی کردم در این حرفه بهترین‌ها را کنار هم قرار دهم. هم‌اکنون یکی از خیاط‌های من کسی است معروف به «علی خیاط» که می‌تواند الگویی برای جوانان باشد. با ۸۵ سال سن هر روز صبح از کرج می‌آید و از بسیاری از جوانان نیز سریع‌تر کار می‌کند. از وقتی که وارد این عرصه شدم دریافتم که اگر برندسازی چیزی از محصولات خارجی کم نداریم و فقط باید مردم را با کیفیت محصولات ایرانی آشنا کنیم. **پاچود برندهای معروف پوشاک مردانه در کشورمان چگونه توانستند در این بازار رقابتی حضور پیدا کنند؟** در هر کسب‌وکاری قبل از شروع کار باید مخاطب آن را مشخص کنیم چون در هر طبقه جامعه سیاست‌های فروش متفاوت است. در همین راستا قبل از شروع کار باید به این پرسش پاسخ دهیم

و انسایت سرلوحه کارها قرار گرفت و به این موضوع رسیدم که در انجام هر کاری باید منافع همه را دنبال کنیم، البته این موضوع بدان معنی نیست که به دنبال منافع خودمان نباشیم، بلکه در واقع در هر کاری می‌توان به‌صورت معادله برد-برد نگرست و نگارش کتاب زندگانی نیز در همین راستا انجام گرفت و در واقع در این کتاب سعی کردم سرنخ‌های موفقیت را به افراد بدهم. **به‌غیراز بازرگانی سیمان که به ساخت ساختمان مرتبط است، کسب‌وکار دیگران در زمینه راه‌اندازی برند پوشاک مردانه و یا نگارش کتاب ارتباطی با یکدیگر ندارند. آیا این موضوع برای شما مشکل آفرین شد؟** بر این عقیده‌ام که ما تجارت خوب نداریم، بلکه تاجر خوب داریم، چون در یک کار واحد ممکن است من موفق باشم، اما کسی دیگری خیر. «اندروکارنگی» ثروتمندترین فرد عصر خویش سختی دارد که می‌گوید «زمانی که شما یک هدف بزرگ‌تر از آن چیزی که در زندگی‌تان است می‌گذارید که راه رسیدن به آن را نمی‌دانید تازه می‌توانید انرژی‌تان را آزاد کنید.» در همین راستا در هر زمانی هر هدفی برای خود تعیین کردم و توانستم در تمام این بخش‌ها که اشاره شد راه‌های رسیدن به آن را پیدا کنم. **یکی از حوزه‌هایی که در آن فعالیت می‌کنید تولید پوشاک و خصوصاً کتوشلوار مردانه با برند دانشمند است. با توجه به مشکلاتی که در حوزه پوشاک در کشورمان وجود دارد چگونه وارد این صنعت شدید؟** از سال ۸۹ که فعالیت شغلم را آغاز کردم برای ورود به این حوزه

فعالیت تجاری خود را چگونه آغاز کردید و در ابتدا چه هدفی داشتید؟ می‌توانم بگویم که اولین تحول زندگی‌ام در تاریخ ۱۳۸۹/۸/۸ رقم خورد. زمانی که در رسته عمران از دانشگاه فارغ‌التحصیل شدم و آن زمان نقطه عطف اول زندگی‌ام شکل گرفت. آن زمان همانند اکثر فارغ‌التحصیلان بیکار و بی‌پول بودم. اعتباری نداشتم، اما آرزوهای بزرگی در سر داشتم. تا اینکه به این نقطه رسیدم که اگر من به آنجایی که می‌خواهم نمی‌رسم تقصیر خودم است. فلش تقصیر را از سمت جامعه، دولت، خانواده و ... به سمت خودم آوردم و نتیجه آن شد که شروع به تغییر کردم. در واقع ما نمی‌توانیم پارادایم‌های ذهنی خود را ناپود کنیم، اما می‌توانیم آن‌ها را تغییر بدهیم.

در سال ۸۹ سه هدف عمده داشتم که اولین آن ثبت شرکت بود. هدف‌های دیگر هم پیدا کردن یک کار ساختمانی و داشتن درآمد ۵۰۰ هزار تومانی بود. زیرا آن زمان بیکاری خیلی به من فشار آورده بود که به لطف خدا ظرف مدت کوتاهی به هر سه هدفم رسیدم. در سال ۹۰ اهداف بزرگ‌تری برای خودم قراردادم و سرمایه‌ام را اول به ۳۰ و سپس ۱۰۰ میلیون تومان افزایش دادم.

ما انسان‌ها تا از بنده خدا تأمید نشویم، سراغ خداوند نمی‌رویم. این دومین نقطه عطف زندگی‌ام بود. گفتم فقط خودم هستم و خدای خودم. در کنار ساخت ساختمان به بازرگانی سیمان پرداختم و در ادامه یک برند تولید پوشاک مردانه راه‌اندازی کردم. با تلاش و کوشش فراوان و توکل به خدا تا سال ۹۲ توانستم به اکثر اهدافم برسم. تا اینکه در سال ۹۳ نقطه عطف دیگری در زندگی‌ام شکل گرفت

مرکز آموزش‌های تخصصی بازار کار
جهاد دانشگاهی برگزار می‌کند

دوره آموزشی گروه علوم تربیتی

- مربی مهدکودک
- مسئولین فنی مهدکودک
- موسسین مهدکودک
- کمک مربی مهدکودک

به شرکت کنندگان در دوره‌ها گواهی‌نامه رسمی و مورد تأیید سازمان بهزیستی اعطا می‌شود

تهران، خیابان انقلاب اسلامی، ابتدای بلک کالج،
خیابان خارک، پلاک ۲۸۹۴۶
۶۶ ۷۴۷ ۷۴۷

دعوت به همکاری
مهندس الکترونیک و یا مخابرات
آشنا به طراحی و تعمیر تجهیزات مخابراتی
تجهیزات اندازه‌گیری آنتن، فرستنده گیرنده و ماکروویو
دارای حداقل دو سال سابقه کاری مرتبط
تسلط کافی به زبان انگلیسی امتیاز محسوب می‌گردد.
Resume933@gmail.com

دعوت به همکاری
مهندس صنایع
خانم، ساکن غرب تهران، دارای ۲ سال سابقه کار
در زمینه کنترل پروژه
مسلط به نرم افزار MS Project، مسلط به Office
مسلط به نقشه‌کشی Auto CAD و آشنایی با زبان انگلیسی
Project.resume2016@gmail.com ارسال رزومه

دعوت به همکاری

یک شرکت در حوزه صنایع غذایی و بسته‌بندی دعوت به همکاری می‌نماید.

پست	تخصص	سابقه کار
مدیر منابع انسانی و اداری	کارشناس ارشد مدیریت منابع انسانی	۱۰ سال
مدیر تولید	کارشناس ارشد صنایع غذایی مدیریت صنعتی	۱۵ سال
مدیر کنترل کیفیت	کارشناس صنایع غذایی	۱۰ سال
سرپرست پخش و توزیع	کارشناس مدیریت و مسلط به برنامه‌ریزی پخش و توزیع	۱۰ سال
مدیر داخلی	کارشناس مدیریت ترجیحا خانم	۱۰ سال
بازرس فروش	کارشناس مدیریت بازرگانی - حقوق	۳ سال
کارشناس تمقیق و توسعه	کارشناس گیاهان دارویی صنایع غذایی	۴ سال
کارشناس فروش سازمانی	کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی	۵ سال
کارشناس بازاریابی و تمقیقات بازار	کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی	۵ سال
کارشناس برنامه‌ریزی تولید	کارشناس مهندسی صنایع	۵ سال
تکنسین تعمیرات و نگهداری دستگاه‌های بسته‌بندی	کارشناس ساخت و تولید	۵ سال

NEWjob1395@gmail.com

نظرات گوناگون را رد نمی‌کنند و بر همین اساس در هر صفحه کتاب با توجه به مضمون صفحه، جمله‌ای از بزرگان تاریخ نوشتم و سعی کردم به‌صورت کاربردی این اصول را شرح دهم. حتی یکسری صفحات را خالی گذاشتم تا خواننده وادار به تفکر شود و مشخص کند از زندگی چه می‌خواهد.

استقبال از کتاب چگونه بود؟
در شهریورماه سال جاری توزیع کتاب در ۵ هزار نسخه شروع شد و در آبان ۹۴ به چاپ دوم رسید. البته برای فروش آن نیز سیستم جدیدی را در پیش گرفتیم و فروش را به‌صورت مویرگی از طریق کیوسک‌ها، سوپرمارکت و ... انجام دادیم. همچنین سعی شد در فضای مجازی نیز به‌خوبی معرفی شود. قسمتی از فروش نیز از طریق مراجعه به کتاب‌فروش‌ها و یا گرفتن غرفه از شهرداری و توزیع در سرای محلات انجام گرفت.

آیا با این تنوع کارها فرصت مدیریت همه آن‌ها دارید؟
بزرگ‌ترین سرمایه من نیروی انسانی است که با من همکاری دارند و کارها را به‌صورت سیستماتیک پیش می‌برند، اما عادت دارم که صفرتا صد کار را خودم کنترل کنم. به همین جهت هم‌اکنون فعالیت در حوزه سیمان و ساختمان‌سازی که عواملی بیرونی زیادی بر آن‌ها دخیل اند و قابل کنترل نیستند را کم‌رنگ‌تر کردم.

شیوه جذب نیروها در مجموعه‌ها کارتان به چه صورت است؟
در حال حاضر در حوزه‌های مختلف حدود ۱۰۰ نفر در مجموعه دانشمند مشغول فعالیت هستند. در جذب نیرو سیستم این است که همیشه استخدام دارم، اما در انتخاب دقت زیادی می‌کنم و افراد از فیلترها مختلفی همچون مصاحبه عمومی، تخصصی و ... عبور داده می‌شوند. از سوی دیگر سعی کردم با کم‌رنگ‌تر شدن فعالیت‌ها در یک حوزه از نیروها در بخش‌های دیگر استفاده کنم.

چه توصیه‌ای به جوانانی که می‌خواهند وارد دنیای کسب‌وکار شوند دارید؟
مورد اول این است که بزرگ فکر کنید، اما خیلی کوچک عمل نکنند. زندگی شروع کار این قدر سرمایه می‌خواهد و چون من ندارم پس نمی‌توانم. باید به این فکر کنیم که چگونه می‌توانیم کسب‌وکارمان را در اندازه یک جهان وسعت دهیم، اما شروع کار می‌توانست از خانه خودمان باشد. بررسی کنیم که آیا اعضای خانواده، افراد محله می‌توانند در کسب‌وکارمان نقشی داشته باشند. زیرا مطالعه کسب‌وکارهای بزرگ نشان می‌دهد که بسیاری از آن‌ها همین‌گونه شروع کرده‌اند.

مورد دیگر پارادایم‌های ذهنی است. این موضوع در واقع سنگ بنای هر موفقیت است. ما به‌نوعی زائیده افکارمان هستیم. زندگی ما حاصل انتخاب‌های ماست. اول باید خودمان را مسئول بدانییم تا بتوانیم یک کسب‌وکار را راه بی اندازیم. سپس باید ذهن خود را کنکاش کنیم و باورهای محدودکننده را دراییم. این موضوع در فصل پنجم کتاب زندگانی نیز بیان کردم. از سوی دیگر باید از روزمرگی نیز خارج شویم زیرا اگر کارهایی که دو سال پیش می‌کردیم الان هم بکنیم حتما دو سال بعد نیز همین‌جایی هستیم که الان هستیم.

به‌غیراز تغییر در تفکر به‌صورت کاربردی چه مواردی را برای شروع کسب‌وکار باید رعایت کرد؟
در کسب‌وکار برای موفقیت قبل از تولید باید فروخت. خودم همین روش را پیاده کردم. حالا چگونه می‌توانیم بفروشیم؟ باید سؤال کنیم که مشتری من قبل از اینکه پیش من بیاید چیست؟ باید بازار خود را بررسی و سپس با توانایی‌هایمان به نیاز بازار پاسخ گویم. تفاوتی در کسب‌وکارمان ایجاد کنیم که عامل تفاوت ما باشد. آقای اسدالله عسگرآلوی نظر جالبی در مورد تجارت دارد و می‌گوید «ت، اول تجارت، تجربه است.» «ج» چسارت است. «الف» اعتمادبه‌نفس است. «ره» ریسک است و «ت» آخر هم توکل بر خدا است.
من نیز می‌گویم آخرین کارها باید توکل بر خدا باشد. به گفته امام رضا(ع) توفیق بدون تلاش امری محسک است اما در انتها خداست که در پشت هر رویدادی مراقب ماست و هر موفقیت ما را رقم می‌زند.
کارآفرینان با نیروی درونی خویش پیش می‌روند. همه انسان‌ها روزی دچار بحران می‌شوند، اگر می‌خواهد یک کسب‌وکار دائم داشته باشید تنها راهش تکثیر خودتان است. برای موفقیتان به باخیزید. از هر اقدامی که برای رسیدن به هدفان با ذهن می‌رسد فروگذار نباشید. تلاش کنید و به خداوند توکل کنید. مطمئناً پیروز خواهید شد.

گفت‌وگو: امین بلندهمت
استخدام برای کادر در پروژه های نفت ، گاز و پتروشیمی
مهندسين برق ، ابزار دقیق، مخابرات ، سازه و مکانیک دوار با حدود ۵ سال سابقه کار در طراحی
نشانی: خیابان قائم مقام فراهانی ، جنب بیمارستان تهران کلینیک ، کوچه آزادگان ، پلاک ۱۳
فکس: ۸۸۷۲۰۰۰

دعوت به همکاری
یک شرکت مهندسی و بازرگانی
جهت تکمیل نیروی انسانی خود به چند نفر
کارشناس یا کارشناس ارشد مهندسی شیمی
آشنا به پکیج‌های فرآیندی با حداقل ۲ سال سابقه کار
در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی جهت واحد فروش و بازاریابی خود نیازمند است. از علاقمندان دعوت می‌شود رزومه کاری خود را به آدرس ایمیل ذیل ارسال نمایند.
Info.estekhdam2016@gmail.com

دعوت به همکاری
مهندس صنایع
خانم، ساکن غرب تهران، دارای ۲ سال سابقه کار
در زمینه کنترل پروژه
مسلط به نرم افزار MS Project، مسلط به Office
مسلط به نقشه‌کشی Auto CAD و آشنایی با زبان انگلیسی
Project.resume2016@gmail.com ارسال رزومه