

# مجله الکترونیک ثروت آفرینی

شماره ۲



هدیه این سری  
فیلم آموزش زبان بدن  
توضیحات در صفحه ۳۳

سایت فروشندگی

[forooshandegi.com](http://forooshandegi.com)



[www.ebays.ir](http://www.ebays.ir)

فهرست

- ۲..... از نگاهی لنجها تا ساخت لنج ماکت.....
- ۶..... شعبده باز .....
- ۷..... داستان های آموزنده افراد موفق.....
- ۱۲..... سازنده ی بستنی آیس پک کیست؟.....
- ۲۱..... ماست فروشی که میلیارد شد .....
- ۲۲..... فکر، باور، آرزو، جرئت .....
- ۲۴..... مصاحبه با آقای علی فرزانی ( مدیر رستوران های زنجیره ای هایدا ) .....
- ۲۹..... اوبونتودر فرهنگ "ژوسا" یعنی : من هستم، چون ما هستیم.....
- ۳۰..... ابتکار یک روستایی در تبدیل روستایش به قطب گردشگری.....



## از نهبانی لنج‌ها تا ساخت لنج ماکت

استان بوشهر از دیر باز به صورت یکی از مراکز عمده اصلی

ساخت لنج محسوب شده و بر پیشینه صنعتی آن نام و خاطره بسیاری از صنعتگران هنرمند و مشهور محفوظ مانده است.

استان بوشهر از دیر باز به صورت یکی از مراکز عمده اصلی ساخت لنج محسوب شده و بر

پیشینه صنعتی آن نام و خاطره بسیاری از صنعتگران هنرمند و مشهور محفوظ مانده است. این صنعت در سال‌های اخیر به واسطه افزایش مبادلات دریایی و صید ماهی از رونق زیادی برخوردار شده است. نیروی شاغل این صنعت منحصر به همان "گلافان یا سازندگان لنج و قایق" قدیمی است.

مصالح اولیه مورد نیاز لنج سازی چوب‌های جنگلی مقاوم در مقابل رطوبت برای اسکلت و تخته‌های مرغوب هندی به نام سای برای بدنه آن است. هنوز وسیله کار گلافان بسیار ابتدایی است که سبب کندی کار و کمی تولید سالیانه می‌شود.

از مهم‌ترین مراکز تولید این صنعت در استان می‌شود به شهرهای بوشهر، بندر گناوه، بندر ریگ، جزیره شیف و برخی دیگر از بنادر استان اشاره کرد

لنج و لنج‌سازی از روزگاران قدیم ریشه در زندگی مردمان ساحل جنوبی کشور داشته که به مرور زمان و با آمدن فن

آوری‌های جدید این دو دستخوش تحولات بسیاری شده‌اند، به طوری که لنج‌ها که زمانی به وسیله بادبان‌های بزرگ و در صورت نوزیدن باد با پارو حرکت می‌کردند امروزه توسط موتورهای بسیار قوی گازوئیلی حرکت



Photo: Esmail Keshtekar

MEHR NEWS AGENCY

می‌کنند و لنج‌سازی که با استفاده از وسایل و ابزارهای دستی ساده و یا مرکب لنج‌هایی با تناژ پایین را چند ماهه می‌ساختند ولی امروزه با استفاده از ماشین‌ها و ابزارهای برقی لنج‌های بسیار بزرگتری را در همان مدت و یا مدت کمتری می‌سازند.

لنج‌سازان قدیمی برای آموزش فن لنج‌سازی که در گویش محلی به آن گلافی می‌گویند به فرزندان خود ابتدا چگونگی ساخت لنج‌های کوچک را آموزش می‌دادند تا آنها هر چه



Photo: Esmail Keshtekar

MEHR NEWS AGENCY



در صحنه رقابت در بازارهای داخلی و خارجی گوی سبقت را از دیگر صنعت‌گران هنرمند این رشته بر باید.

گاهی از چوب‌های زیبا و مقاوم لنج که کم هم نیست توسط جوانان برای ساخت ماکت لنج استفاده می‌شود. این هنر در ابتدا به عنوان سرگرمی صورت می‌گرفت، اما همانطور که گفته شد امروزه پای این ماکت‌های زیبا علاوه بر بازارهای



Photo: Esmail Keshtekar

MEHR NEWS AGENCY

بیشتر با نحوه ساخت و نسبت‌های اجزای بدنه لنج آشنا شوند.

کم کم این ماکت‌ها به حالت تزئینی و سوغات تبدیل شدند که افراد آنها را به عنوان هدیه به یکدیگر می‌دادند، اگر از منظر دیگر به این ماکت‌ها بنگریم آنها را می‌توان پیام آوران گذشته سخت و درد و در عین حال پر از خاطره حاشیه نشینان خلیج فارس دانست.

ایران به کشورهای همسایه نیز باز شده است. وجود چوب‌های دور ریز کارگاه‌های لنج‌سازی، علاوه بر رونق بخشیدن به تولید ماکت‌های لنج، برخی هنرمندان خلاق گناوه‌ای از جمله استاد این رشته سعید معرف را به خلق آثار بدیعی از چوب وا داشته که جذابیت آن بیشتر به دلایل شکل‌های زیبا و ظریف آن است که به شکل‌های مختلف طراحی شده و از قبیل تولیداتی است که بی تردید مورد توجه هر گردشگر تازه وارد به بندر قرار خواهد گرفت.

کسب و کار "گلافی" زمانی سکه بود

استاد سعید معرف با اینکه بسیار جوان است ولی دست‌هایش کار را خوب می‌شناسند و دلش عمری است که با پیشه مردمان این منطقه ساحل نشین عجین شده است البته او با لنج و دریا بیگانه نیست چرا که پدرش ناخدای لنج بوده و از بچگی با فوت و فن لنج آشنایی دارد.

حتی افرادی که با فرهنگ، تمدن و تاریخ مردم ساحل خلیج فارس آشنا نباشند با دیدن این تحفه خود را محو زیبایی و دقت به کار رفته در این کار هنری می‌یابند

قطعات دور ریز چوب‌های زیبا و مقاوم مورد مصرف در ساخت لنج هم توانسته است نظر بعضی از جوانان استان را به خود جلب کند و ساخت ماکت از لنج یکی از هنرهای زیبا در بین آنان به شمار می‌رود که در ابتدا جنبه خود مصرفی داشته ولی اکنون به بازارهای بزرگ، شهر و استان‌های اطراف و حتی کشورهای حوزه خلیج فارس عرضه می‌شود.

ولی می‌شود با اجرای برنامه‌های آموزشی لازم جوانان محلی مستعد و علاقه‌مند به ساخت ماکت‌های لنج بتوانند با اصول طراحی و رعایت تناسب و بهبود کیفیت ابزارهای مورد مصرف آشنا شوند و نهایتاً ماکت‌هایی تولید کنند که بتوانند



کم کم با اجزای لنج مانند "قمباره" (اتاق ناخدا)، "خن" (انبار پایین لنج)، "سکان" (فرمان لنج) و دیگر قسمت ها آشنا شدم و نحوه ساخت آن را به صورت نظری آموختم و برای اولین بار تصمیم گرفتم که ماکتی از "ماشوه" (نوعی لنج کوچک) بسازم، اما دنبال راهی بودم که این ماکت را به ساده ترین حالت ممکن بسازم، به همین خاطر کاغذ و خط کش و مداد آوردم و با مختصر آشنایی که با رسم و ریاضی داشتم شروع به طراحی یک لنج با اسکلت درونی آن کردم.

بعد از آن مقداری چوب خریدم و الگوهای از نقشه استخراج و روی چوب پیاده کردم و قطعات را برش زده و با دقت مطابق طرح مونتاژ کردم اما لنج جالبی از آب در نیامد ولی آن اولین

کار من بود که به همراه پدرم که ناخدای لنج های صادراتی به ابوظبی بود دادم تا آن را در امارات بفروشد.

شروع به کار ماکت سازی لنج به صورت رسمی

پس از پایان خدمت سربازی من هم مانند بسیاری از جوانان گناوه ای جذب بازار و در مغازه ای مشغول به کار شدم اما کار کردن در بازار با روحیات من سازگار نبود و پس از دو سال تصمیم گرفتم به کار مورد علاقه ام یعنی ماکت سازی لنج روی بیاورم چون که می دانستم بازاری برای عرضه این ماکت ها وجود دارد که می توانم آنها را با قیمت خوب به فروش برسانم.

با مختصر وسایلی که در خانه داشتم و مقداری چوب ساج در حیاط خانه شروع به ساخت ماکت کردم و پس از ساخت چندین ماکت در خرداد سال ۸۵ تصمیم گرفتم برای عرضه

کارش ساختن ماکت لنج است، خودش می گوید: "گلافی" مدتی کسب و کارش به قول معروف سکه بود اما این روزها به دلیل تحریم ها تولیداتش در کشورهای همسایه جایگاهی برای فروش و عرضه ندارد.

مرد جوان از بیکاری می ترسد و نمی داند که کارگاه سنتی ماکت لنج سازی تا چه زمانی سرپا می ماند، یاد کسادی بازار که می افتد، نفسش می گیرد، چون که ارمغان بیکاری دست های خالی است و شرمندگی در برابر زن و فرزند.

ولی مرد جوان با تمامی این مشکلات دلسرد نیست و برای امرار معاش و کسب روزی حلال هنوز دستش به کار می

رود و دل گرم است چون که او در اندیشه روزهای آینده است؛ هر چند دلش هنوز قرص نیست اما حالا باید کار کرد، چوب ها آماده اند، مرد گلاف هنوز ماکت لنج می سازد.

گفتگویی با سعید معرف ماکت ساز لنج استان بوشهر انجام دادیم که در این گفتگو به بیان نحوه آشنایی با لنج و ماکت و ساخت آن پرداخته است.

اواخر دهه هفتاد پدرم ناخدا عزیز برای من و برادرم "کپری" لب خور ساخت که در آن از لنج ها و قایق هایی که در آن منطقه می ایستادند نگهبانی کنیم، از آنجا بود که با لنج و نحوه ساخت آن آشنا شدم و هنگامی که شیفت نگهبانی من آغاز می شد ساعت ها می نشستیم و به بدنه لنج ها نگاه می کردم.



Photo: Esmail Keshtekar

MEHR NEWS AGENCY



در این چند سال پیشرفت در کارم به وضوح دیده می‌شد و دیگر نمی‌توانستم تمامی مراحل تولید تا فروش را به تنهایی انجام دهم به همین دلیل فروش ماکت‌ها را به شخص دیگری سپردم و کارگاه بزرگتری را در اوایل سال ۹۰ دایر کردم و آن را با عنوان شرکت تعاونی ساج جنوب گناوه به ثبت رساندم و برای گسترش تولید و صادرات جذب نیرو کردم به صورتی که قسمت‌های مختلف تولید که شامل برش قطعات، مونتاژ، رنگ آمیزی و خیاطی هست را به شاگردانم سپردم و اینگونه چند نفر دیگر هم با خودم مشغول به کار کردم.

#### چگونگی صادرات ماکت‌ها به کشورهای همسایه

نحوه فروش به این صورت بود که تولیدات را با لنج به کشور امارات و شهر ابوظبی می‌فرستادم و در آنجا با پرداخت مختصر گمرکی ماکت‌ها را در بازاری که به همین منظور در نظر گرفته شده بود عرضه می‌کردم.

با وجود اینکه ویزای سیاحتی داشتیم می‌توانستیم کار فروشندگی محصولات را ادامه دهیم، اما متأسفانه در این



اواخر تمامی این امکانات از ما گرفته شد و به عنوان مثال گمرکی اجناس ۱۰ برابر شد.

کارهایم به کشورهای حوزه خلیج فارس سفر کنم و به همین خاطر به عنوان ملوان لنج‌های صادراتی به امارات رفتم و در آنجا ماکت‌هایم با استقبال چشمگیری از سوی توریست‌ها و مردم امارات روبرو شد.



پس از آن تقاضا آنقدر زیاد شد که دیگر نمی‌توانستم در حیاط خانه کار کنم و به همین دلیل کارگاه کوچکی دایر کردم و دستگاه برش چوب و دیگر وسایل مورد نیاز را تهیه و کار را کمی بیشتر گسترش دادم.

این روند به طوری پیش رفت که سه ماه مشغول ساختن ماکت می‌شدم و یک ماه برای صادر کردن و فروش آنها به خارج سفر می‌کردم به نوعی سالانه سه مرتبه می‌توانستم تولیدات کارگاهم را صادر کنم.

البته در این مدت به عنوان ملوان می‌بایستی وظایفی که بر عهده داشتم را انجام دهم و اینکه چند روز را در مسیر رفت و برگشت هدر می‌دادم و این باعث می‌شد که وقت زیادی از من تلف شود و نتوانم به کار اصلی خود برسم به همین خاطر تصمیم گرفتم که تولیدات کارگاه را با لنج به خارج از کشور صادر و خودم با پرواز هوایی به کشور امارات سفر کنم.



## شعبده باز

در رستورانی دو شعبده باز برنامه اجرا می کردند، که یکی موفق بود و دیگری طرفدار چندانی نداشت. روزی شعبده باز ناموفق از آن دیگری پرسید: چه رازی است که تماشاچیان تو را دوست دارند، در حالی که تو اذعان داری کار من از تو حرفه ای تر است؟! شعبده باز موفق گفت: از تو سوالی دارم، احساست نسبت به کسانی که شب ها دورت جمع می شوند و به کارهایت چشم می دوزند، چیست؟

شعبده باز ناموفق گفت:.. به آن ها احساسی ندارم و فکر می کنم عده ای بی کار و پولدار دور من جمع می شوند و من مجبورم برای چندرغاز آن ها را بخندانم. شعبده باز موفق گفت: اما می دانی احساس من نسبت به تماشاچیان اینست که دائما به خود می گویم اگر این آدم های نازنین پولشان را صرف شنیدن مزخرفات من نمی کردند چه اتفاقی می افتاد، و با این طرز فکر خود را مدیون آن ها احساس می کنم و در نتیجه همه آن ها را دوست دارم و چون این علاقه صمیمانه است بر دل آن ها نیز می نشیند و این راز موفقیت من است.

همچنین مکانی که برای فروش اجناس در نظر گرفته شده بود از ما گرفته شد و همچنین فرصتی که به ما برای فروش اجناس داده می شد نیز برداشته شد و هر لنج ایرانی فقط اجازه تخلیه بار را دارد.

و اما وضعیت کار در حال حاضر

در این هفت سال فعالیتیم گسترش و پیشرفتی هر چند آهسته و پیوسته داشته ام که این دو را مدیون برنامه ریزی و آینده نگری واقع بینانه هستم.

من اکنون با مختصر فروشی که در بندر گناوه دارم روزگار می گذرانم اما در شرایط کنونی با قطع صادرات و کاهش شدید فروش دور نمای واضحی از آینده ندارم و امیدوارم هر چه زودتر شرایط بهتری بوجود آید.

شاید نشود به گذشته بازگشت و یک آغاز زیبا ساخت؛

ولی می شود هم اکنون آغاز کرد و یک پایان زیبا ساخت...



## داستان های آموزنده افراد موفق



## ۲- سوز اورمان، مشاور مالی:

کمتر پس انداز کن، بیشتر درآمد داشته باش

سوز اورمان به مردم پیشنهاد می دهد تا به جای محروم کردن خود، با رفتارهای اقتصادی، درآمد خود را افزایش دهند. هنگامی که سوز حدود ۳۵ ساله بود، خیلی خوب زندگی می کرد اما در قرض غرق شده بود. او نمی توانست دست از زندگی لوکس خود بردارد، بنابراین در صدد یافتن راه حل برآمد.

او هر کاری دوست داشت انجام می داد، به دنبال یافتن فرصت های مالی بود و امروز به جایی رسیده است که برای سفر به دور دنیا با جت شخصی خود به طور سالانه حدود ۳۰۰ هزار دلار هزینه می کند.

بنابراین، بهتر است زمان خود را برای یافتن موقعیت های مالی صرف کنید نه روی قران روی قران گذاشتن.

در این مطلب ۷ داستان کوتاه از افراد بسیار موفق - و ثروتمند - دنیا را برایتان نوشته ایم که می تواند به ۷ قانون طلایی برای موفقیت در زندگی هر فرد تبدیل شوند. این افراد کارهایی کرده اند که مردم عادی از انجام آن شانه خالی می کنند.



## ۱- گای لالیبرت، موسس شرکت سرگرمی

Cirque du Soleil:

هر کاری دوست داری انجام بده، اما دنبال پول هم باش

گای لالیبرت پیش از تاسیس شرکت بزرگ سرگرمی خود یک دلک سیرک بود که تا دبیرستان بیشتر درس نخوانده بود. با وجود کمک های مالی دولت، ضامن های مهربان و سخت کوشی خود لالیبرت، سیرکی که او راه اندازی کرده بود برای سال های بیشتری روی پا ایستاد و توانست پیشرفت های مثبتی داشته باشد. ایده درخشان لالیبرت باعث شد تا این سیرک از وضعیت کساد به شرکتی پرسود تبدیل شود. تا جایی که امروز این مرد حدود ۱,۸ میلیارد دلار دارایی دارد و از یک دلک ساده به یکی از ثروتمندان و افراد موفق دنیا تبدیل شده است.





#### ۴- وارن بافت، سرمایه گذار:

کاردانی خوب است اما شناخت فرد مناسب بهتر است

وارن بافت وقتی خیلی جوان بود ایده سرمایه گذاری خود را آغاز کرد اما کارایی لازم را نداشت زیرا به طور شخصی ارزش چندانی برای ایجاد یک حرکت بزرگ در بازار را نداشت. بافت تا زمانی که نتوانست بر خجالت خود غلبه کند و شرکای سرمایه گذاری خود را تغییر دهد پولدار نشد. هیچ کس نمی تواند به تنهایی ثروتمند شود.



#### ۳- بیل گیتس، موسس مایکروسافت:

تقلید کردن بهتر از نوآوری است

بیل گیتس، یکی از موفق ترین شرکت های دنیا با اعتبار ۶۷ میلیارد دلاری را تحت لیسانس سیستم عامل IBM ساخت. حقیقت این است که این نرم افزار با تقلید از کدهای فرد دیگری ساخته شده است. مایکروسافت گیتس فاکتور نوآوری را در کارنامه خود کم داشت. به همین دلیل، نرم افزار شرکت دیگری را با قیمت ۲۵ هزار دلار خرید.

وقتی گیتس نرم افزار دست دوم را به دست آی.بی.ام رساند، این نرم افزار باگ های زیادی داشت و مهندسان IBM آن را دوباره از نو بازنویسی کردند. اما پس از سی و سه سال، دیگر کسی به این مساله اهمیتی نمی داد.

ابتکار به اندازه استفاده به موقع و هوشمندانه از ایده های دیگران اهمیت ندارد.

همیشه کار درست را انجام دهید

حتی وقتی کسی شما را نگاه نمی کند.



## ۶- ریچارد برنسون، موسس شرکت ویرجین:

### با ایجاد کار، ثروت خود را افزایش دهید

سر ریچارد برنسون از اختلال شدید در خواندن (دیسلکسی) رنج می برد اما او از این نقص خود به عنوان بزرگ ترین توانایی خود بهره گرفت. برنسون موسسه ویرجین را به عنوان صندوق سرمایه گذاری راه اندازی کرد که روی شرکت های کوچک و ایده های ناب سرمایه گذاری می کند.

او هرگز کمپانی های دیگری از ویرجین راه اندازی نکرد زیرا توان مدیریت آنها را نداشت. او می گوید: من اگر می توانستم ترازنامه ها را بخوانم هرگز به جایگاه کنونی خود نمی رسیدم.



## ۵- آدام مک کای، تهیه کننده / کارگردان هالیوود:

### معاملات دو سر برد شکست واقعی هستند

آدام مک کای، یکی از موفق ترین تهیه کننده / کارگردان های هالیوود است. او در نوشتن فیلمنامه فیلم هایی همچون در شب های تالدگا، برداران ناتنی، افراد دیگر و دونده آخر با ویل فرال همکاری داشت و این مساله باعث شهرت او شد. موفقیت او زمانی رخ داد که به جای بازی در برنامه زنده و کمدی شب های یکشنبه، شغل نویسندگی آن را انتخاب کرد و به همین دلیل سه دهه جزو نویسنده های برتر این برنامه شناخته می شود

دلیل موفقیت در این معامله نیز این بود که نخواست هر دو طرف از آن سود ببرند. در عوض، او به فرد بانفوذ این برنامه به نام لورن میشلز گفت برای ماندن در این برنامه باید تیم خودش را داشته باشد و اگر این طور نشود از این برنامه خواهد رفت. میشلز نیز درخواست او را پذیرفت.



گر به دولت برسی مست نگرودی مردی  
 گر به ذلت برسی پست نگرودی مردی  
 اهل عالم همه بازیچه دست هوسند  
 گر تو بازیچه این دست نگرودی مردی



استیو جابز، موسس اپل:

هیچ چیز به اندازه شکست موجب موفقیت نمی شود

استیو جابز در دهه ۱۹۸۰ میلادی ایده ای از تصویر سه بعدی در سر داشت که همه صنایع دفاع، نفت و پزشکی را دگرگون کند. اما او در ایده پردازی خود اشتباه کرد و برای این اشتباه میلیون ها دلار از سرمایه شخصی خود را از دست داد و در سال ۱۹۹۱ میلادی، کمپانی ۱۲۵ هزار دلاری پیکسار را تعطیل کرد.

در آن زمان، تنها سود حاصل از پیکسار، تیم کوچکی از انیماتورهایی بود که از نرم افزار پیکسار برای ساخت تبلیغات کامپیوتری تلویزیون بهره می گرفتند. همین گروه بعدها کارتون داستان اسباب بازی ها را تولید کردند.

هنگامی که جابز در سال ۲۰۱۱ میلادی درگذشت، بیش از ۷۰ درصد از سرمایه ۸٫۳ میلیارد دلاری او حاصل از سهام او در استودیو پیکسار بود، صنعتی که هرگز قصد ورود به آن را نداشت.

Watch your thoughts;  
they become words.

Watch your words; they  
become actions.

Watch your actions;  
they become habits.

Watch your habits; they  
become character.

Watch your character; it  
becomes your destiny.



**راین**

فروشگاه ورزشی

این تردمیل من است از آن راضی هستم



جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت اختصاصی [www.rainsport.ir](http://www.rainsport.ir) شرکت راین مراجعه فرمایید.

**شرکت راین**

با متنوع ترین دستگاه های جدید ورزشی

و قیمت مناسب و بوجود آوردن شرایط خرید آسان اقساطی

و شرایط خرید نقدی ویژه به همراه کارت گارانتی یک ساله و ۵ سال خدمات

پس از فروش و همچنین حمل و نصب رایگان در منزل در خدمت سلامتی و تناسب شما می باشد.

تهران : شریعتی - پایین تر از میرداماد - جنب بیمارستان کودکان مفید - فروشگاه راین

۲۲۲۲۷۹۹۵ - ۲۲۲۲۷۰۷۹ - ۲۲۹۰۲۴۹۸ (۰۲۱)



## سازنده ی بستنی آیس پک کیست؟



نام و نام خانوادگی: بابک بختیاری

سال تولد: ۱۳۵۷

محل تولد: تهران

شغل: موسس و صاحب امتیاز  
فروشگاه های زنجیره ای آیس پک

تحصیلات: فوق دیپلم

در سال ۱۳۵۷ در تهران به دنیا آمدم. پدرم شغل آزاد دارد و مادرم خانه دار است.

از دوران نوجوانی علاقه زیادی به کسب درآمد فراوان داشتم به طوری که دور از چشم خانواده روبه روی مدرسه محله بساط پهن می کردم و کیک و نوشابه می فروختم. مخالفت خانواده به آنجا رسید که یک روز هنگام کار، با دیدن خانواده، فرار را بر قرار ترجیح دادم.

در سال ۱۳۵۷ دوران دبیرستان را در مدرسه موسی بن جعفر (ع) تهران به پایان رساندم. همان سال در رشته عمران وارد دانشگاه شدم، اما بعدها به دلیل مشغله فراوان پس از اتمام ۱۱۰ واحد درسی ترک تحصیل کردم و مدرک فوق دیپلم گرفتم.

داستان کسب و کار من از آنجا شروع شد که در اوایل سال ۱۳۷۶ با کمک خانواده یک دستگاه پیکان به مبلغ دویست میلیون تومان خریدم و یک روز در میان با یکی از دوستانم با آن کار می کردم.

پس از مدتی به دلیل علاقه زیاد به فروش مواد غذایی با فروش پیکان و همکاری شوهرخاله ام و مقداری قرض، کنجبرگر را در پاساژ گلستان راه انداختم. اما به دلیل

مشکلات مالی فراوان بعد از یک سال، با بدهی دویست میلیون تومانی مجبور به کنار گذاشتن این کار شدم. لذا به فکر راه اندازی کسب و کاری با هزینه کمتر افتادم. از آنجا که از دوران دبیرستان علاقه زیادی به خوردن ساندویچ داشتم و می دانستم بچه ها نیز از خوردن ساندویچ در مدرسه لذت می برند

پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه توانستم بوفه ای را برای مدت یک سال تحصیلی اجاره کنم و با سرمایه بسیار اندک، سه یخچال دست دوم و کهنه و با مبلغ صدوپنجاه هزار تومان، بوفه این مدرسه ها را راه اندازی کردم. این کار درآمد خوبی داشت. در تابستان به دلیل تعطیلی مدارس به دنبال کار دیگری بودم.

یک روز پدرم به دلیل تعویض لوازم اداری محل کار خود از من خواست تا لوازم فرسوده را بفروشم، من هم در مدت کوتاهی با قیمت مناسب موفق به فروش آنها شدم. وقتی دیدم درآمد خوبی از این راه می شود به دست آورد به خرید و فروش لوازم دست دوم روی آوردم به طوری که از طریق آگهی های روزنامه لوازم دست دوم خریداری کرده و در طبقه دوم خانه رنگ می کردم و پس از آن وارد بازار می کردم.

با شروع این کار، بوفه مدارس را تعطیل کردم و طرح ساخت میز تحریر را با پدرم در میان گذاشتن و با تکیه بر تجربه های پیشین در زمینه فروش میز تحریر پیشرفت زیادی را در این کار پشت سر گذاشتم.

تا آنجا که مرکز میزهای کامپیوتر رادر خیابان ولیعصر با همکاری یک شریک راه انداختم در ظرف مدت کوتاهی ۲ شعبه از مرکز میزهای کامپیوتری را ایجاد کردم اما به دلیل بی تجربگی و عجله داشتن برای پیشرفت در اثر سهل انگاری در برخورد با شریکم دچار مشکل شده و ورشکست شدم.



از همان روز نخست چشم‌انداز جهانی شدن محصول را در ذهنم می‌پروراندم به همین منظور روی تابلوی اولین مغازه خود نوشتم آیس پک شعبه مرکزی و بعد از سنجش توان بالقوه بازار در مکان‌های دیگر شعبات دوم و سوم و ... را راه‌اندازی کردم تا آنجا که هم‌اکنون بالغ بر ۱۲۰ شعبه در ایران و ۱۰ شعبه در کویت، مالزی، دبی و هند در حال فعالیت می‌باشد

در حال حاضر ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات آیس پک مشغول فعالیت هستند و حدود ۵۰۰۰ نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تامین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشد. آقای بختیاری مدیر دبیرستان موسی ابن‌جعفر (ع) تهران و آقای تجردی را تاثیرگذار در پیشرفت خود می‌داند. تشکیل گروه آموزشی برای آموزش فروشندگان و پرسنل آیس پک از دیگر کارهای مهمی است که در این شرکت صورت می‌پذیرد.

آقای بختیاری حفظ حقوق مالکیت معنوی برای نام تجاری و محصول خود را مهم‌ترین مشکل و چالش پیش روی فعالیت‌های شرکت می‌داند. ایشان امیدوار است به واسطه محصول جهانی خود توانایی‌های ایران و ایرانی را به همه جهانیان اثبات کند.

نکته:

ایده‌هایی مانند آنچه خواندیم به ما نشان می‌دهند که در همه وضعیتها با توجه به خواست بازار و نیازهای روز می‌توان کارهایی انجام داد که موجب پیشرفت و موفقیت شد و این هیچ ارتباطی به بودن در ایران و یا خارج کشور ندارد.

از آنجا بود که تنها راه پرداختن دیون خود را در پرورش یک فکر خلاقانه و کسب و کاری جدید دیدم که ایده «سوپر خونه سرویس» به ذهنم خطور کرد که مواد غذایی را به شهروندان می‌رساند.

اینجا بود که تصمیم گرفتم برای جلب نظر تولید کنندگان محصولات مختلف برای پخش محصولات آنها به درب منازل در روزنامه آگهی بدهم

به دلیل نداشتن زمان کافی برای پرداختن بدهی‌ها این کار را رها کردم و به فکر راه انداختن کاری دیگر افتادم همیشه با خودم می‌گفتم کاری می‌تواند موفق شود که ایده‌ای نو دربرداشته باشد.

از دوران کودکی بستنی‌ها را با هم زدن رقیق می‌کردم و با موز یا اسمارتیز هم می‌زدم و می‌خوردم خیلی از این کار لذت می‌بردم.

تصمیم گرفتم این کار را در مقیاس بزرگ عملی کنم. با تکیه بر تجارب کار قبلی که محصولات مختلف برای توزیع به من پیشنهاد می‌شد به این فکر افتادم که یک بستنی متفاوت برای مردم عرضه کنم.

فکر متفاوت بودن از ذهنم بیرون نمی‌رفت. تصمیم گرفتم بستنی بسازم رقیق‌تر، حاوی میوه که با بسته‌بندی کردن آن از طریق نی بشود آن را نوشید. پس از شکل‌گیری این ایده در ذهنم نمونه‌های اولیه آن را آماده کردم و برای امتحان به اعضای فامیل و آشنایان دادم

ایده با استقبال خوبی روبه‌رو شد. تصمیم گرفتم ایده خود را عملی کنم. پس از جست‌وجوی فراوان توانستم دستگاه بسته‌بندی کننده لیوان و نی مخصوص که بتواند بستنی در آن جریان یابد را یافته و آماده راه‌اندازی اولین شعبه آیس پک شدم.



شرکت داده پردازي  
حرفه اي ها

قابل استفاده موثر در ادارات دولتي، شرکت های خصوصی  
دانشگاه ها، کارخانجات و ...

سیستم اتوماسیون اداری فوق پیشرفته

چرخه مکاتبات بین واحد ها

امکان استفاده از قلم نوری به منظور هاشم در ارجاعات نامه های وارده و صادره

امکان ایجاد اطاق کار، دفتر تلفن، سررسید برای هر کاربر

نمایش گردش نامه و مشخص نمودن آخرین وضعیت نامه

ایجاد انواع گزارشات مورد نیاز مدیران

چارت و معرفی پست های سازمانی

سرعت بخشیدن به امور اداری

حرفه ای ها با حرفه ای ها کار می کنند

[www.herfeiha.com](http://www.herfeiha.com)

[info@herfeiha.com](mailto:info@herfeiha.com)

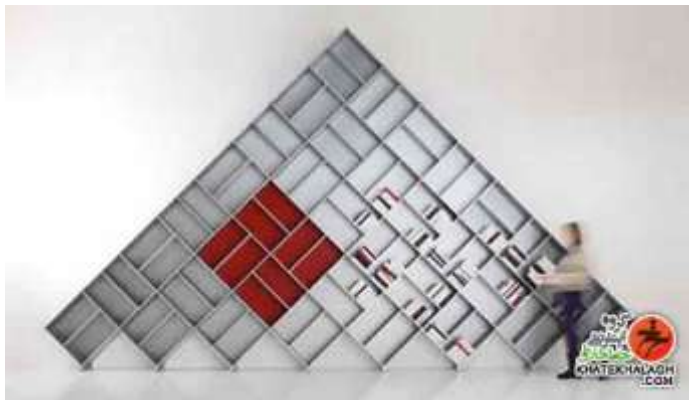


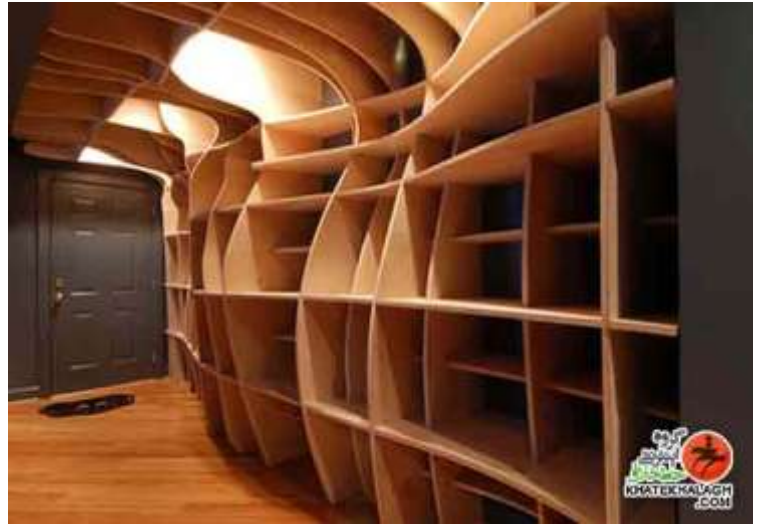


طرح های خلاقانه برای کتابخانه

















## ماست فروشی که میلیارد شد

حمّدی اولوکایا، موسس و مدیر عامل شرکت « چُبّانی » است که در طول شش سال که از آغاز فعالیتش می‌گذرد، حدود ۲۰ درصد از بازار شش و نیم میلیارد دلاری ماست در آمریکا را در کنترل خود گرفته است. نام آقای اولوکایا که کرد ترکیه است، در فهرست میلیاردرهای سال ۲۰۱۳ مجله فوربس قرار دارد.

به گزارش فایننشال تایمز موسسه « چُبّانی » در مجموع حدود دو هزار کارمند در استخدام خود دارد و محصول خود را در دو کارخانه که بزرگترین مراکز تولید ماست در جهان هستند، تولید می‌کند. « چُبّانی » پر فروش‌ترین ماستی است که در بازار آمریکا به فروش می‌رسد.

حمّدی اولوکایای ۴۱ ساله می‌گوید راز موفقیتش بازگشت به موضوعات اساسی و اولیه در شناخت بازار و پیروی از گزینه خود بوده است.



به شکر هستند، ماست واقعی همان ماستی است که در مناطقی مثل کوهستان‌های مناطق کردنشین تولید و مصرف می‌شود و قاعدتا باید یک چنین محصولی بسیار بهتر از ماست‌های شیرین به فروش برسد.

وی با دریافت یک وام یک میلیون دلاری از اداره کمک به تجارت‌های خرد در آمریکا توانست اولین کارخانه خود را خریداری کند.

پس از آن آقای اولوکایا مصطفی دوئان، یک کارشناس با تجربه ماست‌بندی را از ترکیه به آمریکا آورد. آنها به مدت ۱۸ ماه انواع ماست‌های محصول آمریکا و ماست‌های وارداتی را آزمایش کرده و بالاخره روش ویژه ماست‌بندی خود را تثبیت کردند.

آنها می‌دانستند که بازار آمریکا به ماست شیرین عادت کرده، ولی از خلال صحبت با مصرف‌کنندگان متوجه شدند که بسیاری از آنها ماست‌های طبیعی را که در کشورهای اروپایی و خاورمیانه رایج است ترجیح می‌دهند.

آقای اولوکایا در عین حال به این نکته نیز توجه کرد که الگوی مصرف مواد غذایی در آمریکا به سمت مواد طبیعی و کاستن از شکر و مواد مصنوعی گرایش پیدا کرده است. همین نکات ساده راز موفقیت بنای امپراطوری ماست‌بندی در آمریکا بود.

حمّدی اولوکایا در حال حاضر در آمریکا صاحب دو کارخانه



### فکر، باور، آرزو، جرئت

پیر مرد نگاهی به پسر انداخت و گفت: من در طول عمرم خیلی به این مسئله فکر کردم و به نظرم راز زندگی در چهار کلمه خلاصه می شود.

● اول فکر کردن است؛ به ارزشهایی که میخواهی بر اساس آنها زندگی کنی، فکر کن.

● دوم باور کردن است؛ خود را باور کن و بر اساس آنچه فکر کرده ای، عمل کن تا به ارزشهایی که در سر داری برسی.

● سوم آرزو کردن است؛ آرزوی چیزی را بکن که بر اساس باورهایت نسبت به خود و ارزشهایی که در سر داری باشد.

● و چهارم جرئت کردن است؛ جرئت کن آرزوهایت را بر آورده کنی، آرزوهایی بر اساس باورها و ارزشهایی که در سر داری.

و دست آخر والتر دیزنی به پسر بچه گفت:

فکر کن، باور کن، آرزو کن، جرئت کن!

است؛ یکی کارخانه‌ای قدیمی در ایالت نیوجرسی که سابقاً به شرکت تولید کننده محصولات غذایی «کرفت» تعلق داشت و دیگری کارخانه جدیدی که با هزینه ۴۵۰ میلیون دلار در ایالت آیداهو احداث شده است.

مؤسسه چبانی سال ۲۰۱۱ یک کارخانه دیگر نیز در اتریش راه اندازی کرد و به سرعت به سومین تولید کننده ماست در آن کشور بدل شد. این مؤسسه در نظر دارد که در سال جاری فعالیت‌های خود در بریتانیا را نیز آغاز کند.

حمدی اولوکایا نمونه‌ای از مهاجرینی است که به آمریکا مهاجرت کرده و سرنوشتی موفق و برجسته برای خود رقم زده‌اند و به قول معروف «آرزوی آمریکایی» در مورد آنها محقق شده است.

در شرایطی که باراک اوباما قصد دارد قوانین و شرایط مهاجرت به آمریکا را به شکلی بنیادین اصلاح کند، مدافعان این طرح افرادی مانند آقای اولوکایا را نماد مهاجرین موفق می‌دانند که با نوآوری‌های اقتصادی به رونق بازار کار و تولید در جامعه آمریکا کمک کرده‌اند.



## ماساژ واقعی با مبلهای پرایری ولف

- با مجوز رسمی از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
- دارای استانداردهای CE و TUV و GS و ELT



### مزایای خرید مبلهای ماساژ پرایری ولف

- امکان انتخاب از بین مدل‌های متنوع
- ماساژ رفع خستگی و تنظیم گردش خون به طور همزمان
- ارانه مشاوره و امکان استفاده قبل از خرید
- با گارانتی و خدمات پس از فروش محض شرکت راین
- قیمت‌ها از ۱/۵ میلیون تومان
- به بالا (بر اساس امکانات)
- فروش نقد و اقساط ۸ ماهه
- حمل و نصب رایگان در منزل شما

تهران - شریعتی، پایین تر از میرداماد، جنب بیمارستان مفید، نمایشگاه و فروشگاه راین

۲۲۲۲۷۹۹۵ - ۲۲۲۲۷۰۷۹ - ۲۲۹۰۲۴۹۸

برای دریافت اطلاعات و تلفن سایر شعبه‌های سراسر کشور با شماره تلفن ۲۲۹۱۶۱۷۱ تماس حاصل فرمایید.

[www.rainsport.co](http://www.rainsport.co)

[www.rainsport.ir](http://www.rainsport.ir)





مصاحبه با آقای علی فرزامی (مدیر رستوران های زنجیره‌ای هاید)

کارشناسی را در رشته صنایع غذایی از دانشگاه راجویل آمریکا گرفته است. با وجود مشغله زیاد او مدت زیادی را برای گفت‌وگو منتظر ماندیم، به دلیل اینکه پیشرفت و رشد کارش می‌تواند الگوی خوبی برای دیگران باشد.

آخرین بار کی غذای هاید را خوردید؟  
دو روز پیش نهار.

چی خوردید؟

ژامبون مرغ تنوری هاید.

کالباس بازید؟

تقریباً.

کالباس از کجا آمده؟

در ایران کالباس را به نام ارمنی‌ها می‌شناسند. اما اینطور نیست. بیشتر از این نمی‌دانم.

شنیده‌ایم هاید کلاس‌هایی برای طرز برخورد با مشتری و آداب معاشرت برگزار می‌کند.

بله.

چه کسی معلم است؟

مهندس کنترل کیفیت داریم که این کارها برعهده اوست.

چند سال پیش کلنگ هاید را زدید؟

۱۰ سال.

با چند شعبه؟

با یک شعبه در خیابان شریعتی مقابل یخچال

آن موقع خیابان شریعتی به اندازه الان رستوران نداشت؟

بله. ۱۰ سال پیش خیلی تعداد رستوران کم بود، اما الان هم همان اندازه مشتری داریم.

قبل از افتتاح هاید مشغول به چه کاری بودید؟

شغل پدری ما تره‌بار است.

سرمایه اولیه را از کجا آوردید؟



به ۱۰ سال قبل برگردیم، به یاد می‌آوریم که هیچ خبری از این همه رستوران‌های رنگارنگ نبود، حتی در پایتخت بزرگ‌وگاهی دوست‌داشتنی چند ساندویچ‌فروشی خیلی معمولی با تنوع غذایی محدود به چشم می‌خورد. حتی در خیابان‌های اصلی شهر که این‌روزها به دلیل تعدد رستوران‌ها در شب‌های تعطیل به پارکینگی مبدل می‌شوند هم اثری از رستوران‌های زرد، نارنجی و بنفش با تابلوهای نقاشی رنگارنگ نبود. قصه از اینجا شروع می‌شود که ۱۰ سال پیش که هنوز خبری از این تعداد رستوران جورواجور نبود، یک جوان بیست و چند ساله به تنهایی و بدون کمک خانواده همراه با یک شریک شعبه اول ساندویچ هاید را افتتاح کرد. حالا بعد از گذشت چند سال تعداد شعبه‌ها و تنوع غذاهای آن افزایش پیدا کرده است.

علی فرزامی ۳۷ ساله و اهل اردبیل مدیرکل شعبه‌های هاید است. طرح‌ها و برنامه‌های زیادی برای آینده دارد که بیشتر در راستای اشتغال آفرینی و توسعه کارش است. او به مدرن‌تر و بهداشتی‌تر شدن می‌اندیشد و به امید روزی است که بتواند غذایی با کیفیت و طمعی بهتر از امروز به مشتریان خود ارائه کند. علی فرزامی در راستای شغل خود مدرک



هیچ سرمایه‌ای از پدرم نگرفتم. بارفروشی و تره‌بار، را به همراه برادرانم شروع کردیم. شغل اصلی پدرم کشاورزی است از ۴۰ سال پیش ۶ ماه اول سال را در اردبیل کشاورزی می‌کرد و ۶ ماه دوم سال را در تهران در کار تره‌بار بود. هنوز هم ما آن کار را ادامه می‌دهیم.

جالب است که بدانم چه شد که به فکر ارایه این نوع ساندویچ افتادید؟

وقتی سرباز بودم به خیابان لویزان که می‌رفتم آنجا دو ساندویچ‌فروشی کاری شبیه هاید ارایه می‌دادند. چون ژامبون خیلی دوست دارم همیشه از غذای آنجا می‌خورم. آنجا فکر هایدا به ذهنم رسید.

ظاهراً ژامبون خیلی دوست دارید؟

من عاشق ژامبون هستم. هر روز صبح، ظهر، شب.

اضافه وزن پیدا نکردید؟

چرا، دکتر گفت یا باید ژامبون نخوری یا ورزش کنی.

کدام را انتخاب کردید؟

ترجیح می‌دهم ورزش کنم.

این علاقه شما به نفع هایدا است؟

بله، بهترین آزمایش برای کیفیت غذا، خوردن آن است، اگر احساس رضایت داشته باشم احتمالاً مشتریان هم از غذا راضی هستند.

ولی شاید شما به نوع غذای خودتان عادت کردید؟

نه، فکر نمی‌کنم برای عادت باشد. سیگار که نیست.

شما تضمین صددرصد می‌کنید که غذای شما بهداشتی است؟

بله، صددرصد.

یعنی هیچ مورد تخلفی ندیدید یا کسی ناراضی نبوده است؟

تا به حال خیر، اما خب احتمال دارد. سس را به صورت روزانه

تهیه می‌کنیم. بنابر این هیچ وقت مسموم نمی‌شود. کاهو هم همیشه با مواد ضد عفونی شسته می‌شود. به هر حال ممکن است ایرادهایی هم وجود داشته باشد. سعی می‌کنیم از نظر بهداشتی بهترین باشیم.

چه اقداماتی از نظر بهداشتی انجام می‌دهید؟

مهندس بهداشت داریم که هفته‌ای سه بار شعبه‌های مختلف را کنترل می‌کند.

از بازدهی کارتان راضی هستید؟

صددرصد. بیشتر از آن خدا را شکر می‌کنم که این تعداد

مشتری خوب دارم. همه آنها آدم‌های خوبی هستند.

از ۱۰ سال پیش کار هایدا شروع شد، این روند چگونه ادامه پیدا کرد؟

کار رفته‌رفته گسترش پیدا کرد. اما سال اول ضرر دادیم.

خیلی زیاد ضرر دادید؟

۱۰ سال پیش ۱۸ میلیون تومان، پول کمی نبود.

با چقدر سرمایه شروع کردید؟

اولین شعبه با وسایل حدود ۵۰ میلیون شد که با یکی از

دوستانم شریک شدم.

چرا ضرر دادید؟

می‌خواستیم بازار را بگیریم، یعنی مشتری جمع کنیم، البته

ضرر ما به این صورت بود که جنس با کیفیت را با قیمت

ارزان‌تر می‌فروختیم.

اولین ساندویچ قیمتش چقدر بود؟

۱۶۰ تومان، در صورتی که یک ساندویچ معمولی ۲۰۰ تومان

بود. هر ساندویچ حدوداً ۱۸۰ تومان برای ما تمام می‌شد که

آنها ارزان‌تر می‌فروختیم.

بعد چه شد؟

با درآمد تره‌بار جبران کردیم. البته تعدادی هم شریک



گرفتیم. اما چون فروش زیادی داشتیم کم کم به سوددهی رسید و سال دوم یک شعبه دیگر در ولیعصر باز کردیم و قیمت هر ساندویچ ۱۸۰ تومان شد. گران فروش نبودید؟

با گرانی موافق نیستیم. با تعدادی مشتری، فروش زیاد و سودآوری به دست می‌آید.

در حال حاضر در تهران هاید چند شعبه دارد؟

۱۱ شعبه ساندویچ سرد داریم و ۳ شعبه گرم. ژامبون‌ها را از کجا تهیه می‌کنید، کیفیت آن را کنترل می‌کنید؟

بله، طبق دستوری که به کارخانه‌های تولیدکننده می‌دهیم، زیر نظر ما تهیه می‌کنند اما در آینده تصمیم داریم که یک کارخانه تولید ژامبون راه‌اندازی کنیم. چرا تعداد شعبه‌های گرم کمتر است؟

به دلیل اینکه فضای بیشتری می‌خواهد و ملک هم خیلی گران است و تا سال گذشته برای خرید شعبه‌ها از هیچ‌گونه تسهیلاتی استفاده نکردیم.

امسال وام گرفته‌اید؟

خیلی کم

چه روشی داشتید که از رقیبانتان پیشی گرفتید؟ همزمان با شما چند شعبه دیگر هم بود اما هیچ‌کدام از آنها به اندازه شما پیشرفت نکرده‌اند؟

این را از صمیم قلب می‌گویم هیچ‌وقت به دنبال سود زیاد نبودم به صورتی که مشتری ضرر ببیند تا ما سود کنیم. از بهترین کارخانه‌ها اجناس را تهیه کنم. مشتری‌ها بهتر از من می‌دانند که کیفیت غذا چطور است. بعضی از آنها هر روز از غذای هاید می‌خورند. بعضی از آنها کوچکترین تغییر را می‌فهمند به ما زنگ می‌زنند می‌گویند امروز مزه سس شما

تغییر کرده است.

مشتری‌هایی داریم که واقعاً ما را دوست دارند. آنها نعمت هستند و من هم آنها را دوست دارم. بعضی از آنها همیشه نسبت به غذاها و کار توجه دارند و کوچکترین مساله را متذکر می‌شوند. گاهی فکر می‌کنم آنها به اندازه من هاید را دوست دارند.

این موضوع برای شما خیلی لذت بخش است. معتقد هستید که چون مردم از کار و قیمت غذاهای شما راضی هستند، پیشرفت کرده‌اید؟

کاملاً، واقعاً درآمد بابرکتی داریم.

در حال حاضر کیفیت ساندویچ شما با ۱۰ سال پیش که شروع کارتان بود تغییر نکرده است؟

تفاوت چندانی نداشته است. وزن ژامبون‌ها مقدار کمی افزایش پیدا کرده است.

چرا سس را به صورت بسته بندی نمی‌دهند. که هر کسی تمایل دارد از سس استفاده کند یا اینکه هر دو مدل یعنی با سس، بدون سس را آماده داشته باشید. این انتقادی است که بعضی از مشتریان دارند؟

فکر بدی نیست. سسی که ما برای ساندویچ‌ها استفاده

می‌کنیم فرمول مخصوصی دارد. البته ساندویچ بدون سس هم در شعبه‌ها موجود است.

سس ساندویچ هاید چه ویژگی دارد؟

با ژامبون خوشمزه تر است. طرز تهیه آن را یک دکتر ایرانی که قبلاً در مک دونالد کار می‌کرده به ما داده است.

از سس رژیمی استفاده نمی‌کنید؟

خیر، سس معمولی است. خیلی از کارخانه‌های تولیدکننده

سس به ما پیشنهاد سس رژیمی می‌دهند. در صورت حمایت دولت قصد داریم کارخانه سس و نان و ژامبون هم دایر کنیم.



چه امکاناتی برای کارگران در نظر می‌گیرید؟  
 جای خواب، امکانات بهداشتی، لباس و برنامه غذایی متنوع.  
 الان کارگر ده سال پیش شما چقدر امکانات دارد؟  
 خانه، ماشین و موبایل دارند، البته با مقداری پس‌انداز.  
 کارمندان متاهل امکانات بیشتری دارند؟  
 بله، اگر کسی بخواهد ازدواج کند یا مشکلی داشته باشد  
 سعی می‌کنم آن را حل کنم. البته این حرف‌ها گفتن ندارد.  
 اتفاقاً این خیلی خوب است که آدم‌ها بدانند که شما و یا امثال  
 شما چه برخوردی با اطرافیانشان دارند. اصولاً ذهنیت همه  
 منفی است و فکر می‌کنند اگر کسی در کارش پیشرفت کرده  
 حتماً سر دیگران را کلاه گذاشته است.  
 شاید اینطور باشد. اما می‌ترسم تعریف از خود باشد.  
 چقدر وقت می‌گذارید برای رسیدگی به این مسایل و یا چه  
 برنامه‌ریزی دارید؟  
 هر شعبه یک مدیر دارد که مسایل را به من انتقال می‌دهد.  
 کارگرهای شما بیشتر از شهر خودتان هستند؟  
 نه، حس ناسیونالیستی ندارم. همه ایران را دوست دارم. اما  
 کارگران آذری کار سنگین را راحت‌تر انجام می‌دهند.  
 خود شما در روز چند ساعت کار می‌کنید؟  
 کمتر از ۱۵ ساعت نیست. بعضی وقت‌ها ۲۰ ساعت هم کار  
 می‌کنم.  
 حقوقی که در نهایت برای کارگران در نظر می‌گیرید به  
 نسبت جاهای دیگر بیشتر است؟  
 بله.  
 بیمه هم دارید؟  
 هر کارگری که تعهد بدهد ۳ سال کار کند بیمه می‌شود.  
 سعی می‌کنم که کارگرها را راضی نگه دارم.  
 از هایدابرگر بگویید.

نان ساندویچ هایدا مخصوص است؟  
 از نان فرانسوی استفاده می‌کنم. حجم آن کمی بیشتر است  
 و مخصوص ما درست می‌کنند.  
 در شهرستان‌ها چند شعبه دارید؟  
 در کل ایران ۳۷ شعبه داریم.  
 در دوبی هم شعبه دارید؟  
 نه، فقط از روی اسم ما تقلید کرده‌اند.  
 در خارج از کشور هم شعبه افتتاح می‌کنید؟  
 احتمالاً تا چند وقت دیگر در اروپا یک شعبه افتتاح می‌کنیم.  
 چرا آنجا را انتخاب کردید؟  
 دختر یکی از دوستانم آنجا زندگی می‌کند و می‌گوید که اروپا  
 ایرانی زیاد دارد و قیمت ساندویچ هم خیلی گران است. با  
 فروش ارزان می‌توانیم بازار خوبی داشته باشیم. البته  
 موادغذای را از ایران می‌بریم.  
 در روز چقدر درآمد دارید، از کل شعبه‌ها؟  
 راضی هستیم. اما دقیقاً نمی‌توانم بگویم، متغیر است. اما مگر  
 من چقدر می‌توانم پول خرج کنم؟ الان حدود ۴۰۰ کارمند  
 دارم که زندگی آنها از این کار تامین می‌شود.  
 تا حالا کارمندی را اخراج کرده‌اید؟  
 تا حالا کارمندی را در این ۱۰ سال اخراج نکرده‌ام بعضی  
 وقت‌ها به دلیل جوانی اشتباهاتی می‌کنند اما سعی می‌کنم با  
 صحبت مشکل را برطرف کنم.  
 اگر کسی از آنها بپرسد که از کارفرمای خود راضی هستند،  
 فکر می‌کنید چه جوابی می‌دهند، اصولاً کارمندان همیشه از  
 کارفرمایان ناراضی هستند؟  
 تا حالا نشنیده‌ام که ناراضی باشند.  
 از حقوقی که می‌گیرند رضایت دارند؟  
 فکر می‌کنم راضی باشند.



از یک سال پیش هایدابریگ افتتاح کردم. در حال حاضر ۳ شعبه در تهران داریم. ژامبون‌ها را همراه پنیر درون فر قرار می‌دهیم. نان و سس آن با ساندویچ سرد هایدای متفاوت است. در هایدابریگ ۵ نوع همبرگر داریم که به صورت زغالی و بدون روغن درست می‌شوند که شامل (برگر زغالی، قارچ‌برگر، دابل‌برگر، چیزبرگر و مخصوص هایدای می‌شود و دو نوع هم سوسیس و ۳ نوع هم ژامبون تنوری داریم که در تنور پخته می‌شود.

ایران هایدای چرا ادامه پیدا نکرد؟

قرار بود غذاهای ایرانی را در این شعبه تهیه کنیم و به مشتریان بدهیم. اما خیلی گرفتاری داشت و رسیدگی وقت خیلی زیادی می‌خواست. یک ماه پس از شروع کار ناراحتی قلبی گرفتم.

هایدا، شعبه آبمیوه و بستنی هم دارد. شعبه‌ها در کجا است؟ فعلاً ۳ شعبه در تهران داریم. آبمیوه و بستنی دقت و توجه بیشتری از جهت بهداشتی احتیاج دارد. چون در کار تره‌بار سردخانه داریم اجناس را با قیمت و کیفیت بهتری تهیه می‌کنیم.

چند نوع آبمیوه دارید؟

تنوع زیادی دارد. بستنی هم یک نوع سنتی مخصوص درست کردیم که به صورت آزمایشی طعم آن را مردم امتحان می‌کنند. اگر مورد پسند قرار گرفت تولید آن شروع می‌شود. اما آبمیوه‌های ما کاملاً به صورت طبیعی تهیه می‌شود.

چرا تا به حال کسی در ایران غذاهای سنتی را به صورت فست‌فودها ارایه نداده است. البته نه مثل

کوکوسبزی‌والویه‌های بعضی از ساندویچ‌فروشی‌ها که آدم را از غذا خوردن پشیمان می‌کند؟

کار سخت و وقت‌گیری است. ترجیح می‌دهم که در همین راستا فعالیت کنم. اما عمده‌ترین دلیل عملی نشدن غذاهای ایرانی به صورت آماده یا فست‌فود این است که جای زیادی را احتیاج دارد و ملک خیلی گران است.

در شعبه‌های جدیدی که قصد افتتاح دارید چقدر نوآوری ایجاد می‌کنید؟

در شعبه‌های جدید همه مراحل تهیه غذا در جلوی چشم مشتری است. البته طرز بسته‌بندی هم مقداری فرق می‌کند. سعی می‌کنیم که با مد روز دنیا پیش برویم.

احتمالاً اگر به خارج از ایران سفر کنید اولین جایی که می‌روید رستوران است؟

بله، همینطور است. به رستوران‌های معروف در دنیا می‌روم و روش کارشان را می‌بینم.

هایدا را تا چند شعبه گسترش می‌دهید؟

حدوداً تا ۵۰ شعبه در سطح ایران. البته بیشتر به دنبال ایجاد کارخانه سس و نان هستیم. قصد دارم انواع نان و کیک را برای همه مصارف تولید کنم.

بزرگترین راز موفقیت را چه می‌دانید؟

پشتکار و صداقت

در کارهایتان شریک دارید؟ خیلی از آدم‌ها از کار شراکتی ناراضی هستند.

گذشت خیلی مهم است.

برای کنترل کار از چه سیستم مدیریتی استفاده می‌کنید؟

چقدر به کار آنها اعتماد دارید؟

۵ برادر دارم که سعی می‌کنم از آنها کمک بگیرم. اولین خصوصیتی که کارکنان باید داشته باشند این است که سیگار نکشند. خیلی از مدیران شعبه دارای تحصیلات بالا در سطح دکترا و یا کارشناسی ارشد هستند.



دیگران کمک کنم خیلی خوشحال می‌شوم.

پول چقدر برای شما اهمیت دارد؟

در مرحله سوم زندگی است. دوست داشتن و محبت بین آدم‌ها، صداقت و گذشت، قبل از پول اهمیت دارد. پول برای گردش سرمایه و ایجاد اشتغال خوب است. مگر یک آدم به تنهایی چقدر احتیاج به پول دارد؟



اوبونتودر فرهنگ "ژوسا" یعنی: من هستم، چون ما هستیم

یک پژوهشگر انسان شناس، در آفریقا، به تعدادی از بچه

های بومی یک بازی را پیشنهاد کرد.

او سبدی از میوه را در نزدیکی یک درخت گذاشت و گفت

هر کسی که زودتر به آن برسد آن میوه های خوشمزه را

برنده می شود

هنگامی که فرمان دویدن داده شد، آن بچه ها دستان هم

را گرفتند و بایکدیگر دویده و در کنار درخت، خوشحال به

دور آن سبد میوه نشستند. وقتی پژوهشگر علت این رفتار آن

ها را پرسید وگفت درحالی که یک نفر از شما می توانست به

تنهایی همه میوه ها را برنده شود، چرا از هم جلو نزدیدی؟ آنها

گفتند: "اوبونتو" \*؛ به این معنا که: "چگونه یکی از ما می

تونه خوشحال باشه، در حالی که دیگران ناراحت اند"؟

شما در رشته دیگری هم به تازگی فعالیت خود را شروع

کرده‌اید، در آن زمینه توضیح بدهید.

به کمک یکی از دوستانم در حال برگزاری کلاس‌های

کنکور هستیم.

با چه قصدی این کار را شروع کردید؟

شاید خیلی‌ها به دنبال پول باشند. اما من به کار فرهنگی

خیلی علاقه دارم و به دنبال این هستم که یک کار نو انجام

دهم. از بهترین استادان استفاده کنم، کمترین سود را هم

ببرم اما برای من خیلی ارزش دارد که بیشترین تعداد قبولی

از این کلاس کنکور باشد. ارزش روانی این کار برای من

خیلی مهم است.

اگر به شما پیشنهاد بدهند که تهیه‌کننده یک فیلم بشوید

قبول می‌کنید؟ با توجه به علاقه شما در زمینه کارهای

فرهنگی.

به فیلم اصلاً علاقه ندارم، ولی عاشق روزنامه خواندن

هستم. قبل از خواب همیشه وقتی را برای خواندن روزنامه

اختصاص می‌دهم.

کلاس کنکور شما در حال حاضر چند شعبه دارد؟

فعالاً ۲ شعبه. اما تا چند سال آینده در تمام مناطق ایران

کلاس کنکور دایر خواهیم کرد. کیفیت برگزاری آن خیلی

اهمیت دارد. اگر افرادی واقعاً توانایی پرداخت هزینه کلاس

را نداشته باشند مراعاتشان را می‌کنیم.

در ۱۰ سال آینده خودتان را در کجا می‌بینید؟

خیلی فکرها دارم، ولی سعی می‌کنم در هر کاری که انجام

می‌دهم اول باشم. اگر بتوانم، دوست دارم کارآفرینی کنم

دلم می‌خواهد روزی ۵۰۰ هزار کارمند داشته باشم نه اینکه

از آنها سوء استفاده کنم، با هم کار کنیم و برای آنها شهرک

مسکونی درست کنیم. به هر حال از اینکه بتوانم به زندگی



پذیرایی از گردشگران در یک روستای با صفا باشد. بنابراین شروع به کار کرد. طوری که از نه سال پیش تا امروز ۱۸ هزار گردشگر خارجی به روستای بزم در منطقه بوانات فارس آمده‌اند و عباس هم به عنوان کارآفرین برتر در صنعت گردشگری توانسته ۱۲۶ لوح سپاس بگیرد و درآمد روزانه اش از روزی سه هزار تومان به ۶ میلیون تومان برسد. عباس ۳۵ ساله به ۲۸ کشور دنیا سفر کرد و خانه ۸۰ متری او الان به ۱۲۰ هزار متر رسیده است!

زهرا و نیلوفر دو دختر کوچک او کوچکترین راهنمایان ایرانی معرفی شده‌اند و تا کنون هم شبکه‌های تلویزیونی آلمان، روسیه، تایلند، شبکه ۲ و ۴ ایران فیلمهای مستندی با موضوع رونق گردشگری در روستای بزم بوانات پخش کرده‌اند.

او تعریف می‌کند که روزهای اول به آژانسهای مسافرتی شیراز و اصفهان سر زدم و گفتم که می‌توانم از گردشگران شما در روستا پذیرایی کنم. آنها هم گفتند باید مجانی بیایند روستا تا ببینند آیا اوضاع برای پذیرایی مناسب هست.

آرام آرام مهمانان من از هفت نفر به چند هزار گردشگر خارجی رسید و به یک حمام خانه ام ۱۲ حمام دیگر اضافه شد تا جایی که می‌توانم الان تا چند هزار گردشگر را در روستا اسکان بدهم و برای پنج هزار نفر در منطقه بوانات اشتغالزایی کنم.

ابتکار یک روستایی در تبدیل روستایش به قطب گردشگری



۹ سال پیش در یک شب بارانی دو گردشگر موتور سوار آلمانی در راه ماندند و برای اینکه بتوانند در یک جای امن شب را به صبح برسانند به خانه یک روستایی پناه بردند. عباس یک کارگر ساده روستایی همراه خانواده اش تلاش کرد تا به شیوه خودش از مهمانان خارجی به خوبی پذیرایی کند...

کلبه آنها محقر بود و به جز چای آتشی و غذای روستایی چیز دیگری نداشتند. مهمانان عباس خارجی بودند و امکانات او برای پذیرایی اندک. سادگی پذیرایی خانواده عباس و زندگی یکروزه در روستای خوش آب و هوا رضایت حداکثری دو مهمان آلمانی را جلب کرد آنقدر که سه ماه بعد یک گروه هفت نفره آلمانی به پیشنهاد دوستانشان به خانه عباس رفتند. آنها خواستند تا با همان دم پختک و چای آتشی که دوستانشان تعریف کرده بودند در خانه روستایی عباس پذیرایی شوند. صبح عباس راهنمای آنها شد تا بتوانند مناطق دیدنی و طبیعی روستای بزم شهر بوانات فارس را ببینند.

موقع برگشت مهمانان آلمانی ۲۰۰ هزار تومان به عباس هدیه دادند. این پول در آن زمان برای عباس زیاد بود و او را به این فکر انداخت که بهترین راه برای کسب و کار می‌تواند



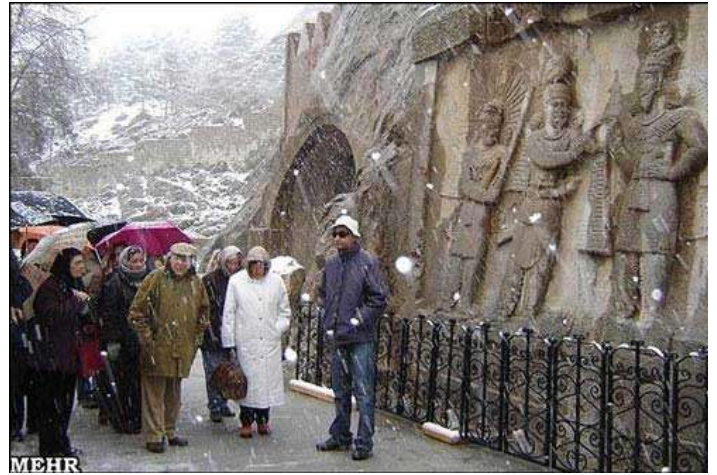
عالیه داشته باشی. اما زمانی که کارم رونق گرفت پروانه افتخاری گردشگری دادند و در همایش هایشان از من و دخترانم تقدیر کردند."

او می گوید که همه تجربیاتش را در برخورد با گردشگران به دست آورده است. "به عنوان یک گردشگر به کشورهای اروپایی سفر کردم تا ببینم یک توریست به چه چیزهایی نیاز دارد و آنها برای گردشگران چه کاری انجام می دهند. این موضوع کمک زیادی به من کرد. من متوجه شدم که بهترین راه پذیرایی از مهمان خارجی رفتار درست با اوست.

نباید مصنوعی به آنها خوشامد بگویید. درست است که زبان شما را متوجه نمی شود اما می فهمد که از او برای چه منظوری پذیرایی کرده اید. گردشگر خارجی فقط می خواهد به او توجه شود، همه چیز بهداشتی باشد، دروغ نشنود و احساس نکند که می خواهید جیب او را خالی کنید. این سادگی در رفتار و گفتار باعث شده تا آنها از زندگی روستایی لذت ببرند. ما مسافران را به خانه مان راه می دهیم نه برای چاپلوسی بلکه می دانم آنها می خواهند یک زندگی واقعی روستایی را ببینند و با همان آدمها زندگی کنند. هر کدام از ما که از مسافر خارجی پذیرایی می کنیم مانند یک سفیر ایرانی هستیم که ایران را به کشورهای دیگر معرفی می کنند. بنابراین باید بهترین رفتارها را با گردشگر خارجی داشته باشیم.

برزگر در زمینه طبیعت گردی هم فعالیت می کند و با اینکه در ۸۰ کیلومتری پاسارگاد قرار دارد می تواند با استفاده از دو آژانس مسافرتی خود تورهای طبیعت گردی، پرند نگری، عشایر و بازدید از جاذبه های تاریخی را راه اندازی کند.

عباس برزگر می گوید: وقتی فعالیت من و خانواده ام مورد استقبال دیگران قرار گرفت و بسیاری از کشورها به استفاده



عباس برزگر قصد دارد تا یک هتل عشایری در ارتفاعات روستا بنا کند. او می گوید: این هتل یکی از گرانترین مراکز اقامتی ایران خواهد شد. این کار را با کمک ایل عشایری انجام می دهم.

برزگر معتقد است که در ایران مسئولان فقط شعار می دهند گردشگری صنعت درآمدزایی است. اما من یکی از کسانی بودم که توانستم هم برای خودم و هم اهالی روستای بزم بوانات درآمدزایی کنم. هر روز از یک مغازه خرید می کنم تا همه مغازه داران از این کار سود ببرند.

او فهمیده که اصالت و نوع غذا و چارچوب خانواده روستایی بسیار با ارزش است و می توان از راه معرفی آن به دیگران هم ارزشها را حفظ و هم برای خود و دیگران درآمدزایی و اشتغال زایی کرد.

برزگر از گردشگران خارجی در روستا با محصولات کشاورزی خود پذیرایی می کند. خانواده و اهالی روستای بوانات همگی در امر کشاورزی موفق هستند و صبحها با عسل طبیعی و گردوی زمینهای خودشان از مسافران پذیرایی می کنند.

برزگر ادعا می کند که در موفقیتش هیچ سازمان و مرکزی دخالت نداشته است. "سازمان میراث فرهنگی پروانه گردشگری به من نمی داد و می گفت که باید تحصیلات





روستای بزم در ۱۷ کیلومتری شهر بوانات به سمت استان یزد و کرمان آخرین نقطه استان فارس است که به منطقه گردشگری بوانات معروف شده است. فاصله این منطقه از شیراز و یزد دو ساعت و نیم است.

سوئیت‌های مدرن و سنتی و ۶ اتاق عمومی، ویلاهای وسط باغ و گالری عکس و موزه مردم شناسی و کشاورزی گوشه‌ی از امکانات این مجموعه است. همچنین امامزاده بزم و در کنار آن بارگاه امام زاده شاه میرحمزه (ع)، پل تاریخی سوریان، منطقه گردشگری محمد حنیفه و مسجد جامع سوریان و موزه بوانات از جمله بناهای تاریخی و مناطق گردشگری منطقه بوانات فارس هستند

مجموعه گردشگری بوانات سه اتاق قدیمی دارد که هرکدام حدود ۷۰۰ سال قدمت دارند و ۵۰۰ دلار هزینه یک شب اقامت در این اتاقها است.



بیهوده  
ترین روزها  
روزی است  
که در آن  
نخندیده  
باشیم ...

از خدمات ما علاقه نشان دادند کارشناسان داخلی و خارجی حوزه گردشگری پیشنهاد کردند که پس از این می‌توانیم در برگزاری تورها و دعوت از مسافران و گردشگران خارجی با افراد متخصص همکاری کنیم تا بتوانیم موفقتر از گذشته عمل کنیم و علاوه بر آن خودمان مجری تورها باشیم؛ این شد که به فکر راه اندازی شرکت خدمات مسافرتی بوان گشت افتادم و با همکاری دوستان این شرکت تشکیل شد. البته این را هم بگویم که من از روزی که متوجه شدم بوانات قابلیت جذب گردشگر را دارد، به گونه‌ی برنامه ریزی کردم که از ورود تور مردم روستایی و شهری و حتی عشایر از مزایای اقتصادی تورها و ورود گردشگران به منطقه بهره مند شوند.

برزگر می‌گوید: مشکل ما ایرانیان این است که می‌نشینیم تا دیگران برای ما برنامه ریزی کنند. در حالی که جوانان کشور ما می‌توانند به راحتی با کمی ذوق و سلیقه کاری کنند که هم خودشان درآمد خوبی داشته باشند هم دیگران از کنار آنها سود ببرند.

او می‌گوید: کمتر کسی دنبال کارآفرینی می‌رود. مطمئن باشید هر روستایی در ایران به تنهایی می‌تواند از ایبانه بهتر و پر رونق تر باشد.

همه اهالی منطقه بوانات و روستای بزم از دهکده گردشگری عباس درآمد دارند. دیگران هم می‌توانند بیایند و ببینند که چطور یک پسر ساده روستایی با سواد بسیار کم توانست کارآفرینی کند و از صنعت گردشگری به معنای واقعی درآمد زایی کند.



چنانچه مشترک هفته نامه ثروت آفرینی نیستید و می خواهید شماره های بعدی توسط ایمیل برای شما ارسال شود بر روی این متن کلیک کرده و ایمیل خود را ثبت نموده و سپس به اینباکس خود مراجعه کرده و بر روی لینک ایمیلی که برایتان ارسال شده کلیک کنید تا شماره های بعدی پس از انتشار برایتان ارسال شود.

دوستانی که مایلند آگهی محصولاتشان در این ماهنامه **(به قیمت هر صفحه ۱۰۰ هزار تومان)** قرار بگیرد می توانند با ایمیل [info@forooshandegi.com](mailto:info@forooshandegi.com) مکاتبه نمایند.



**هدیه این سری " فیلم آموزشی زبان بدن" است (دانلود)**

**برای دریافت سریعتر ، بهتر است از نرم افزارهای مدیریت دانلود مانند idm استفاده کنید**



آدمها را از روی ظاهرشان قضاوت نکنید...!

زمانی شروع به التیام یافتن  
می کنید که صدمات گذشته را  
رها کنید ، کسانی که نسبت به شما  
خطا کرده اند، را ببخشایید و  
بیاموزید خود را به خاطر  
اشتباهاتان عفو کنید .



## فنون بازاریابی و تجارت اینترنتی به زبان ساده

جدید



کلید موفقیت یک وبسایت چیست؟

چرا یک سایت سریعاً به موفقیت و درآمدزایی می‌رسد  
اما سایت‌های دیگر سال‌ها ناشناس می‌مانند؟

نکات مهم در طراحی سایت

روش‌های جذب ترافیک موثر

شیوه‌های تبدیل ترافیک به فروش

روش‌های تبلیغ در اینترنت

روش‌های ساده در بازاریابی ایمیلی

روش‌های ساده برای گزارش‌گیری و تحلیل سایت

حتی اگر متخصص نباشید باید نکات فوق را بدانید تا سایت موفقی داشته باشید

برای اطلاعات بیشتر به سایت کندوک مراجعه کنید

**[www.kandook.com](http://www.kandook.com)**