



هزار راه نرفته در تولید و کارآفرینی

برای اینکه فرد موفقی باشید، راه‌های مختلفی برای تعریف موفقیت وجود دارد. از یک مکانیک خوب بودن، یک فروشنده منصف تا یک راننده تاکسی با اخلاق، هر کدام می‌توانند فرد موفقی در کار خود باشند.

اما در بین همه این افراد، عده‌ای هستند که از خلق چیزهای جدید لذت می‌برند و عاشق این هستند که از صفر، ۱۰۰ بسازند. کارآفرینان، کسانی هستند که دل را به دریا می‌زنند، خطرات راه را می‌پذیرند و سعی دارند تا یک مساله را در مشتریان خود حل کنند.

راه اندازی یک کسب‌وکار جدید، پستی و بلندی‌های زیادی دارد که در طول این مسیر، کارآفرین باید برای مدیریت کسب‌وکار خود، به ابزارهای مختلفی مجهز شود تا در نهایت بتواند به هدف نهایی خود دست پیدا کند. در این مطلب، با فردی صحبت کرده‌ایم که با شناسایی درست نیاز مشتری و بیان تجربیات واقعی از دنیای کارآفرینی، توضیح می‌دهد چگونه و با کمک چه ابزارهایی توانست به موفقیت‌های بزرگی در کسب‌وکار خود دست پیدا کند. در ادامه، مصاحبه ما با آقای مهدی شریعتی (مدیر عامل شرکت پرشین لوکس) را می‌خوانید.

بین همه راه‌های که می‌شود برای کار کردن انتخاب کرد چرا کارآفرینی را انتخاب کردید؟



من شغل‌های مختلفی را تجربه و امتحان کردم تا به آن چیزی که می‌خواهم برسم. از کارمندی تا سرپرستی و مدیریت پروژه همگی را تجربه کردم. اما علاقه‌ای که باعث شد امروز به این نقطه برسم، **خلاقیت** بود.

من به واسطه شغلی که قبل از تولید در بازار داشتم و آن هم در کار لوسترسازی بود، خلأهایی را مشاهده کردم و با برطرف کردن آن خلأها توانستم امروز به این مرحله برسم و یکی از تولیدکننده‌ها در صنف **لوسترسازی** باشم.

بسیاری از مشتری‌ها و خریداران نیاز داشتند که تغییراتی در محصول داده شود مانند اضافه کردن یک قابلیت و یا یک قطعه خاص، به مرور به این نتیجه رسیدم که قطعات را خودم تولید کنم و با یک کارگاه کوچک و یک کارگر، کار خود را شروع کردم.

از جوشکاری تا مونتاژ قطعات در همین کارگاه کوچک با مترائز کم شروع شد و توانستم با استفاده از فرصت‌ها، کار خود را گسترش داده و به جایگاه امروز برسم. در حال حاضر در کارخانه ما ۱۲۰ نفر مشغول به کار هستند.

یکی از این فرصت‌ها، **ممنوعیت واردات** کالایی بود که در کشورمان قابلیت تولید داشتند. هنگامی که واردات کالا از کشور چین ممنوع شد و یا تعرفه بسیاری از قطعات بالا رفت، بسیاری از واردکنندگان نتوانستند کار واردات قطعات لوستر و چراغ‌های تزئینی را انجام دهند. اینجا بود که تولیدات کارگاه برای پاسخگو بودن به خواسته‌های بازار روز به روز بیشتر شد.

خریداران زیادی به خرید کالای ایرانی روی آوردند و ظرف مدت کوتاهی درخواست تولید بسیار بالا رفت و باید نیرو و خدمات بیشتری در کارگاه تولیدی به کار گرفته می‌شد.

من توانستم طی مدت چهار الی پنج سال، ظرفیت تولید را بالا ببرم و نیروهای جدید را به مجموعه اضافه کنم.

چه عوامل دیگری باعث رشد و پیشرفت روز افزون شما بودند؟

علاقه، خلاقیت و ریسک‌پذیری از جمله مهم‌ترین عوامل و مسائلی است که می‌توان به آن اشاره کرد. نکته مهم دیگر، فرصت‌هایی است که پیش روی ما هستند؛ مانند **رصد کردن نیازهای بازار و خریداران** که با توجه به آن می‌توان نوع و تیراژ محصول را افزایش داد.

در صنف لوسترسازی یکی از مهم‌ترین عواملی که باید به آن توجه داشت، ایجاد تنوع در محصول طبق خواسته مشتریان است. **پرشین لوکس** همواره سعی در ایجاد تنوع، افزایش کیفیت و بهینه‌سازی داشته، چیزی که شاید بسیاری از رقبای ما نسبت به آن بی‌توجه بوده‌اند و به تولید چند محصول محدود اکتفا کرده‌اند.

اما ما با استفاده از ریسک‌پذیری بالا سعی کردیم تا سلیقه خریداران را با تولید محصولات خاص در نظر بگیریم.



با توجه به تجربیات شما در این صنعت چالش‌ها و موانعی که برای رشد وجود دارند چه مواردی هستند؟

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها از نظر بسیاری از تولیدکنندگان **مشکلات مالی و عدم حمایت بخش دولتی** است. اگر از بخش‌های تولیدی حمایت بیشتری صورت بگیرد، به طور حتم تولید داخلی روز به روز بیشتر خواهد شد. همچنین با تولید بیشتر در داخل کشور از واردات کالای خارجی بی‌نیاز خواهیم بود.

حتی با این حمایت‌ها می‌توانیم به بازارهای جهانی هم فکر کنیم و به نوعی صادرات هم داشته باشیم.

مورد دیگر در زمینه چالش‌ها، **عدم حمایت حقوقی در زمینه ثبت محصول از صاحب امتیاز** است. بسیاری از تولیدکنندگان، محصول خاصی را ثبت می‌کنند اما دیگر رقبا به راحتی و بدون در نظر گرفتن حق امتیاز، آن را تولید می‌کنند و هنگامی که برای رفع این مشکل به قانون مراجعه می‌کنید، عملاً هیچگونه همکاری اتفاق نمی‌افتد.



با توجه به تجربیات شما و پیشرفت‌های جدید در زمینه شیوه‌های بازاریابی و فروش، برای افرادی که به تازگی قصد ورود به این بازار را دارند چه پیشنهادی دارید؟



در حال حاضر وضعیت بسیار متفاوت است و بسیار از مسائل تغییر کرده است. زمانی که من شروع به تولید قطعات کردم شاید سه و یا چهار تولیدکننده بیشتر در این بازار نبودند و از ایده‌های جدید و خاصی هم استفاده نمی‌کردند. شیوه کار آنها هم به این شکل بود که بیشتر از روی مدل‌های وارداتی چینی کپی‌برداری و تولید می‌کردند.

اما در حال حاضر اگر فردی بخواهد در این حوزه فعالیت موثر داشته باشد، باید **حرف جدیدی برای گفتن داشته باشد**. باید خلاقیت بیشتری نسبت به رقبا به خرج دهد تا محصول او، متمایزتر از دیگران باشد.

ما با وجود تجربیات چندساله‌ای که در زمینه تولید داریم اما، همچنان روزانه در حال رصد بازار هستیم و از ایده‌های جدید و تولید محصولات خاص استقبال می‌کنیم. این خاصیت بازار است که از محصولات به روز و شیوه‌های جدید استقبال می‌کند.

شاید یکی از مهم‌ترین دلایل ترس بسیاری از مدیران، ترس از رشد است و به همین دلیل هم برای رشد و توسعه ریسک نمی‌کنند، به نظر شما این ترس از کجا سرچشمه می‌گیرد؟

شاید **ترس از شکست دلیل ریسک پذیر نبودن بسیاری از مدیران است**. آنها سعی می‌کنند با حفظ شرایط موجود که در آن هستند، با همان منوال همیشگی به کار خود ادامه دهند. بسیاری از مدیران، حاضر نیستند ضعف‌های مدیریتی خود را شناسایی و آن را از بین ببرند.

آنها تجربیات مدیریتی خود را برای ادامه کار کافی می‌دانند. به همین دلیل ممکن است جزئیات و مسائلی خاص که اتفاقاً همان مسائل، کسب و کار آنها را با خطر جدی مواجه می‌کند، در نظر نمی‌گیرند.

به همین دلیل به سراغ توسعه و یا مشورت با یک مشاور مدیریتی که در کنار آنها قرار بگیرد و مشکلات و مسائل را با موشکافی دقیق شناسایی کند و با ارائه راهکار مشکلات را از بین ببرد، مراجعه نمی‌کنند.

ممکن است یک مدیر به دلیل تجربیاتی که در هر صنعتی دارد، با اکتفا به دانش فنی خود تا حدودی بتواند مسائل را رفع کند اما هنگامی که با یک مسئله بزرگ روبرو می‌شود و کسب و کارش را در خطر سقوط می‌بیند، دیگر آن دانش فنی به تنهایی جوابگوی حل مساله نیست و باید به یک نیروی کمکی و متخصص کسب و کار مراجعه کند.

داشتن "**دانش مدیریتی**" یک مهارت بسیار مهم و کلیدی است که بسیاری از مدیران باید به آن توجه کنند چون بسیاری از مسائل به تنهایی و با داشتن مهارت فنی کافی نیست و شما برای موفقیت علاوه بر دانش فنی، نیاز به داشتن دانش عناصر مختلف یک سازمان و بازار نیز دارید.

به نظر من هنگامی که کاری را نمی‌توانی خودت انجام دهی، بسپار به اهل دانش.



به نظر شما چه فاکتورهایی باعث می‌شود که شما به عنوان شرکتی که در حال رشد هستید، به یک مشاور اعتماد کنید و توصیه کنید که مدیران دیگر هم از این امکان و خدمت استفاده کنند؟

مشاور خوب مانند سرمربی تیم فوتبال است که تیم را برای ارائه بهترین بازی راهنمایی می‌کند و می‌داند که وظیفه هر فرد چیست و چگونه می‌تواند در تیم به نحو احسن ایفای نقش کند. مشاور در چپنش اعضای تیم نقش مهم و حیاتی دارد و مهارت هر فرد را به خوبی می‌سنجد.

در کسب و کار هم به همین شکل است. یک مشاور خوب می‌تواند تمامی موارد و مشکلات نیروی کار را شناسایی و برطرف کند و یا برای بهبود وضعیت کسب و کار، راهکارهای بسیار خوبی را ارائه دهد.

هنگامی که از راهکارهای یک مشاور مدیریتی بهره می‌برید، دیگر نیازی به حضور مستقیم کنار نیروی کار وجود ندارد و به راحتی می‌توان با [فرآیندسازی تمامی کارها را مدیریت کرد](#) و دغدغه ای برای ارزیابی عملکرد دائم نیروها نیز وجود نخواهد داشت.

خدمت SSM یا راهکار جامع تحول سازمانی مدیریت هوشمند استراتژیک برای کسب و کار شما چه تفاوتی محسوسی را ایجاد کرده است؟

یکی از مهم‌ترین تفاوت‌هایی که [راهکار SSM](#) برای کار ما داشت، ایجاد نظم و فرآیند دهی به کارها بود. قبل از استفاده از این راهکار، هنگام ورود به کارگاه دغدغه و نگرانی داشتم که امروز قرار است چه مشکلی به وجود بیاید. اما در حال حاضر تمامی کارها بر اساس یک نظم و فرآیند به خصوصی در حال انجام است و هر جایی که مشکلی به وجود آید به راحتی قابل رصد و برطرف کردن است.

به نظر من هر کسب و کاری به فراخور نوع خدمتی که انجام می‌دهد، به چنین سیستم سازی برای به حداقل رساندن هزینه‌های یک کسب و کار نیاز دارد تا بتواند شاهد [رشد و توسعه سریع کسب و کار](#) خود باشد.

این مطالب را هم بخوانید:

چگونه سودآوری و عملکرد کسب و کارمان را افزایش دهیم؟

کلیک کنید



جمع بندی

موفقیت در کسب و کار امری تصادفی نیست. مدیران، انتخاب می‌کنند موفق شوند و در این راستا گام‌های مهمی برمی‌دارند. تلاش‌های مدیر شرکت پرشین لوکس نشان داد اگرچه بنا کردن پایه‌های اصلی کسب و کار و ورود به صحنه کارآفرینی در شرایط فعلی اقتصاد کشور، جسارت بزرگی می‌خواهد اما در طول این مسیر، اتفاقاتی رخ خواهد داد که اگر مدیر به دنبال حل آن مشکلات نباشد، کسب‌وکار با چالش‌های متعددی روبرو خواهد شد. غزال، با پیاده‌سازی راهکار جامع تحول سازمانی همراه با مشاوران عملیاتی، توانست به این شرکت کمک کند تا نقشه جامع استراتژی تدوین کند، فرآیندهای سازمانی را بازطراحی نماید، از ریز مدیریت‌ها رها شود و تصمیمات اثربخش بگیرد.