

## حرف‌های جامانده



## اعداد و ارقام

یک دوره ۶۰۰۰ دفتر تولید و روی تمام آن ۶۰۰۰ دفتر راتک تک با همسرم نقاشی کردیم. به این صورت که یک طرح اولیه زدیم، چاپش کردیم و از آن به عنوان الگو برای دفترها استفاده کردیم. کار بسیار زمان‌بری بود اما طرحش به همان میزان پرفرمدار بود و توانستیم تمامش را بفروشیم.

شهریور تا آبان سال ۹۷ سال سختی برایمان بود. از این نظر که اجناس گران شد و ما در حال تولید محصولی جدید بودیم. آنقدر هزینه تولید آن محصول بالا رفت که دیگر تولیدش در آن برهه منطقی نبود. به همین دلیل فقط دفترها را کمی گران‌تر کردیم. سعی کردیم این افزایش قیمت به اندازه‌ای نباشد که مشتری‌ها توی ذوق‌شان بخورد.

قیمت محصولات بسته به نوع و طرح متفاوت است. در حال حاضر کمترین قیمت دفتر ۱۲ هزار تومان و حداکثرشان ۴۵ هزار تومان است. جامدادی‌ها ۲۰ هزار تومان، کوسن ۵۰ هزار تومان و قیمت عروسک‌ها از ۳۰ تا صد هزار تومان متفاوت است. البته آقای رجایی می‌گوید قیمت فروش مستقیم‌شان در پاساژ پروانه با قیمت فروش در فروشگاه‌ها متفاوت است. شما با مراجعه حضوری می‌توانید این محصولات را ارزان‌تر خریداری کنید.

تمام کسانی که با ما برای «گالری اردیبهشت» کار می‌کنند تحصیلات دانشگاهی دارند و خیلی‌هایشان می‌توانستند کار اداری مرتبط با تحصیلاتشان را انتخاب کنند. خلاصه این که به طور مستقیم و غیر مستقیم با افراد زیادی در ارتباطیم و به نوعی برایشان کارآفرینی کرده‌ایم

محصول بالاترین کیفیت را داشته باشد اما اگر به هر دلیلی نقصی در محصول وجود داشته باشد و به همین خاطر مشتری اگر ناراضی باشد می‌داند هفته بعد می‌تواند ما را همان‌جا پیدا کند و شکایتش را به گوشمان برساند. ما هم با گوش جان به حرف مشتری‌ها گوش می‌دهیم و اگر از دفتر ناراضی باشند سعی می‌کنیم جبران کنیم».

## مشتری‌ها را به سختی پیدا کردیم

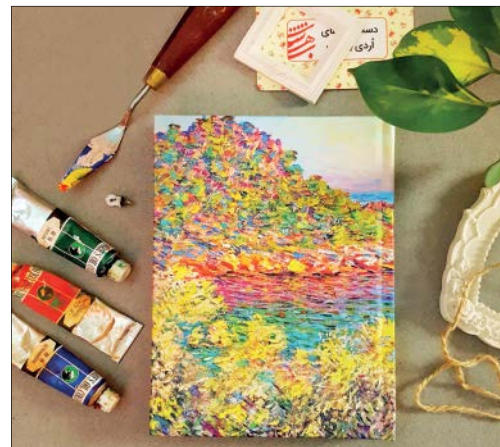
آقای رجایی می‌گوید اصولاً فروش هر محصولی نیاز به برنامه‌ریزی دقیق قبل از شروع کار دارد و از طرفی نیاز بازار و البته هدف باید شناخته شود، این‌که کدام مشتری و در کجا انتظار دارد محصول شما را ببیند و نسبت به حال و هوای محل ارائه محصول ترغیب به خرید شود «همیشه اولین‌ها سخت‌ترین هستند. درست است که قبل‌تر برای خواهرم بازاریابی کرده بودم و تجربه‌اش را داشتم، اما حالا باید به این کار جور دیگری نگاه می‌کردم چرا که قرار بود زندگی‌ام را از طریق فروش دفترها بچرخانم. لیست تمام شهر کتاب‌ها را درآوردم. به تک‌تک‌شان سر زدم. خیلی از فروشگاه‌ها محل مناسبی برای فروش این دفترها نبودند چرا که دفترهای ما دفتر مشق نبودند که بشود در هر شهر کتابی عرضه‌اش کرد. شاید برایتان جالب باشد که بدانید از آن لیست بلندبالا تنها توانستم با سه فروشگاه همکاری‌ام را آغاز کنم. ظرفیت تولیدمان هم طبیعتاً به اندازه‌ای که حالا هست نبود، ما دانه به دانه و یکی یکی تعداد تولیدمان را بالا بردیم. با دفتر شروع کردیم و حالا کوسن، چشم بند، عروسک، جامدادی و ساک دستی و کیف که همه پارچه‌ای هستند هم تولید می‌کنیم. دفترها هم انواع مختلفی دارند از خط‌دار و بدون خط بگیرد تا دفتر نت.

## از کارمان راضی هستیم

محمدعلی می‌گوید «اوایل که کار را شروع کرده بودیم خیلی‌ها به ما می‌گفتند که ان‌شا... کار خوبی پیدا می‌کنید. شاید فکر می‌کردند کار فقط کار کارمندی است. اما حالا بسیار از خودمان و کاری که می‌کنیم راضی هستیم. دو نفر خیاط زیر نظر مادر همسرم کار خیاطی دفترها و دیگر محصولات را انجام می‌دهند. اوایل طرح‌ها را خواهرم می‌زد اما حالا با چند طراح و نقاش در حال همکاری هستیم. یعنی ما این طرح‌ها را از آنها خریداری می‌کنیم. عکاسی کارها را دختر عمویم انجام می‌دهد. یکی از دوستانم که قبل‌تر در کارگاهمان کار می‌کرد حالا از تهران رفته اما همچنان کار جلدسازی را ایشان انجام می‌دهد. جالب این‌که تمام کسانی که با ما برای «گالری اردیبهشت» کار می‌کنند تحصیلات دانشگاهی دارند و خیلی‌هایشان می‌توانستند کار اداری مرتبط با تحصیلاتشان را انتخاب کنند. خلاصه این‌که به طور مستقیم و غیر مستقیم با افراد زیادی در ارتباطیم و به نوعی برایشان کارآفرینی کرده‌ایم. حالا به نقطه‌ای رسیده‌ایم که از میان کسانی که فکر می‌کردند از این کار برایمان نانی در نمی‌آید حالا مشتاقند که با ما همکاری کنند».

طلب‌هایمان را بگیریم. اصلاً خجالت می‌کشیدیم زنگ بزنیم و حرف پول دفترها را بزنیم. به همین دلیل جای خالی یک حسابدار کار بلد که بتوانیم امور مالی کارگاه را به او بسپاریم شدیداً احساس می‌شد. این شد که برادرم که تازه فارغ التحصیل شده بود را هم به کار در کارگاه دعوت کردیم».

## اولین‌هایمان به پادماندنی شد



آقای رجایی و خانم آبیاری اوایل کارشان فروش حضوری نداشتند بعدها و از اولین برخوردشان با مشتری‌ها خاطره خوبی دارند. تا جایی که محمدعلی رجایی معتقد است فروش حضوری و دیدار با مشتری از نزدیک لذت و وصف نشدنی است «بعد از این‌که کارمان بیشتر از قبل رونق گرفت و بین مشتری‌ها بیشتر شناخته شدیم از طرف فرهنگسرای ارسباران به همسرم پیشنهاد شد تا در این فرهنگسرا غرفه‌ای برای فروش دفترها بگیرد. فروش مان خیلی خوب بود و تعداد محدودی از تمام باری که برای غرفه برده بودیم برگشت. راستش فکر نمی‌کردیم استقبال تا این حد خوب باشد، هم از فروش خوبمان هیجان‌زده شده بودیم هم از اولین تجربه فروش حضوری».

## هر هفته در جمعه بازار پروانه هستیم

از سال ۹۱ تصمیم گرفتند که دفترها را به جمعه بازار پروانه ببرند و از همین طریق با مشتری‌ها بیشتر در ارتباط باشند «پاساژ پروانه را خیلی دوست داریم. وقتی دفترها را به فروشگاه‌های می‌فروشیم اصلاً متوجه نمی‌شویم که دفترها را چه کسانی خریدند، راضی بودند یا نبودند. از طرف دیگر هم به نظر برای مشتری هم لذت بخش است که کالا را از دست تولیدکننده بگیرد، ببیند و بخرد. خوبی جمعه بازار همین است. مشتری می‌آید دفترهای روی میز را زیر و رو می‌کند و همان طرحی که به بیشتر از همه به دلش می‌نشیند را انتخاب می‌کند. ما در جمعه بازار جای ثابتی نداریم، ما تا آنجا که ممکن است تمام سعی‌مان را می‌کنیم

