۱۴

۳ ماهه دوم بارداری بهترین و بی‌خطرترین زمان برای مسافرت است

مسافرت با بار شیشه!

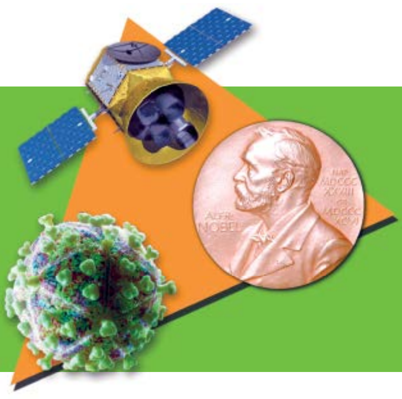
۱۶

بسیج همه دستگاه‌ها در ایام نوروز برای ارائه خدمات به مسافران

سرعت و سبقت؛ خط قرمز پلیس

۱۵

وقتی انسان به پشت ماه سفر کرد



زندگی
شنبه ؛ ۲۵ اسفند ۱۳۹۷ ؛ شماره ۵۳۴۸
جام جم

حق با شماست

info@jamejamonline.ir

روابط عمومی: ۲۲۲۶۲۱۴۲

#مترو_انتظار

اسلامی‌فرداز تهران:

بیش از ۱۲دقیقه در ۱۸اسفند، حوالی ساعت ۲۰ در ایستگاه میرداماد مسافران منتظر ورود قطار بودند که باعث ازدحام مسافران شد. چرا؟

#مانع_امداد

کریمی از شریف‌آباد:

توقف خودروهای خراب در جاده شریف‌آباد و ایوانکی با توجه به عرض کم جاده و طولانی بودن زمان رسیدن نیروهای امداد باعث تصادف می‌شود.

#پارکینگ_درگیری

رضایی از تهران:

در خیابان زهدی تهرانپارس بعضی آپارتمان‌های نوساز فاقد پارکینگ هستند و با توجه به کمبودهای پارک بین شهروندان درگیری پیش می‌آید.

مرد جوانی که کارش را با فروش چای زغالی در کنار خیابان آغاز کرده، حالا صاحب یك رستوران است

از املت کنار خیابان تا آش رشته روی پشت بام!

لیلا شوقی

جامعه

این روزها همه از شرایط بد اقتصادی گله دارند و راه‌اندازی یك کسب و کار تازه را واقعا سخت می‌دانند. شکی در این نیست که هزینه‌ها بالاست و در بسیاری از موارد اگر شخص برنامه درستی نداشته باشد به قول معروف زمین می‌خورد؛ زمین خوردنی که شاید انرژی زیادی از افراد بگیرد، اما کم نیستند افراد با اراده‌ای که از شکست‌هایشان به‌موقع درس گرفته‌اند. سرگذشت علی سوگندی سوژه گزارش امروز ما هم به همین شکل است. این جوان نیشابوری بعد از چند بار ورشکستگی با وجود بدهی‌های زیاد به فکر راه انداختن یك کسب و کار تازه افتاد؛ کسب و کاری که اتفاقا خوب هم نتیجه داد. علی سوگندی متولد سال ۶۹ است. او بعد از این که دیپلمش را در رشته کامپیوتر گرفت، بر سر دوراهی ادامه تحصیل و داشتن یك شغل، ورود به بازار کار را انتخاب کرد. به این ترتیب کار کردن در یك مغازه فروش لوازم خانگی، انتخاب او شد.

همه چیز اولش خوب بود، تا این که شرایط شغلی علی تغییر کرد. فروش اینترنتی وسایل خانه و گرانی روزبه‌روز لوازم خانگی، همه چیز را تحت تاثیر قرار داد. همین شد که او با بدهی سنگین از شغلش خارج شد و از محل زندگی‌اش نیشابور، در جست‌وجوی شغل به مشهد رفت. در مشهد هم اقبال علی بلند نبود و شرایط آن‌طوری که خودش می‌خواست پیش نرفت. همین شد که دوباره به محل زندگی‌اش در نیشابور برگشت و از آنجا که تنها کار خریدوفروش وسایل خانگی را بلد بود، دوباره مغازه‌ای را اجاره و کارش را شروع کرد، اما همه چیز به خوبی پیش نرفت و او دوباره در کسب و کار شکست خورد.

استارت با ۵۰ میلیون بدهی

علی، فروش وسایل خانگی را شروع کرد، او از همان اول می‌دانست با مشکلاتی که در بازار وجود دارد، به احتمال زیاد در این کار موفق نمی‌شود؛ بنابراین بعد از اجاره مغازه فروش لوازم خانگی به فکر یك کسب‌وکار دیگر در کنار کارش می‌افتد. او با کمترین هزینه در کنار خیابان، درست روبه‌روی مغازه لوازم خانگی دو سه تا صندلی چید و بساط چای زغالی را علم کرد.

او می‌گوید: «سیزدهم مهرماه سال ۹۵ بود که من بساط کنار خیابان را شروع کردم.» دو ماه اول شروع کار، علی همزمان، هم به مشتری‌هایش لوازم خانگی می‌فروخت و هم چای زغالی به دستشان می‌داد و نیمرو برایشان می‌پخت. بعد از دو ماه کار کردن او با ۵۰ میلیون بدهی، مغازه وسایل خانگی را می‌بندد و تصمیم می‌گیرد چای زغالی و املتش را بفروشد. تصمیمی که البته ابتدای کار برایش آسان نبود. بسیاری از دوستانش مسخره‌اش می‌کردند، اما علی به خودش اطمینان کرد: «این بار با آگاهی انتخاب کرده بودم. می‌دانستم به‌زودی به نتیجه خواهم رسید. برای این کار برنامه داشتم.»

آشپز کارنابلد

شروع کار او هم جالب است. صندلی‌ها، یخچال و سه ماهیتابه‌ای که با آنها کارش را شروع کرد، همه قرضی بودند. تنها خریدی که آشپز داستان ما داشته ۵۰ هزار تومان، آن هم یك منقل خوراك پزی است. بدتر از اینها اما این است که او اصلا آشپزی بلد نبود. علی می‌گوید: «من آشپزی بلد نبودم اما غذای خوب و بد را از هم تشخیص می‌دادم و می‌دانستم غذای خوب باید چه مشخصاتی داشته باشد.» سوگندی البته می‌گوید که برای غذای خوب درست کردن، از نکات ریزی که مادرش به او گفته استفاده کرده است. هرچند خودش دستور و روش طبخ خود را دارد و یواش یواش طعم و چاشنی را با آزمون و خطا کشف می‌کند. او البته برای رسیدن به دستور طبخش، از مشتری‌هایش هم کمك می‌گیرد: «مشتری‌ها می‌توانند غذاهایم را با طعم و مزه‌ای که دوست دارند، تجربه کنند.» همه طعم‌هایی که مشتری‌ها دوست دارند، اگر خوب باشد، در لیست غذا و دستور طبخ او قرار می‌گیرد. خودش می‌گوید گاهی من هم به عنوان مشتری پشت میز می‌نشینم و سفارش می‌دهم و طعمی را که دوست دارم از آشپز می‌خواهم. به نظر او با این کار یك تیر و دو نشان می‌زند. هم دستپخت و خدمات‌رسانی نیروهایش را چك و هم یك غذای جدید کشف می‌کند.

۱۲ نفر همکار

یك سال بعد، او اولین رستورانش را در پشت‌بام یك خانه راه‌اندازی می‌کند. رستورانی که از نظر سوگندی اولین رستوران پشت‌بامی شهرش نیشابور است. رستورانی در ابعاد ۳۰۰ متری. علی با همین فرمان جلو می‌رود و حالا ۱۲ نفر هم در رستورانش کار می‌کنند. او همه اینها را مدیون مشتری‌هایش است و می‌گوید: «با اطمینانی که مشتری‌هایم به من داشتند شکست نخوردم و توانستم موفق شوم.» او حالا به جز این که کسب و کارش را توسعه داده است و برای دیگران هم اشتغال‌زایی کرده، فهرست غذاهایش را هم توسعه داده است. حالا در رستوران سوگندی به جز املت و چای زغالی، کشك بادمجان، آش‌رشته، قورمه، آش بلغور و دل و جگر هم پیدا می‌شود. او می‌گوید: «روزانه به طور متوسط ۲۰۰ نفر مشتری‌ام هستند.» دخل یك روز علی حالا به اندازه تمام دخل شش ماهش است، زمانی که در کنار خیابان کار می‌کرد.

گفتند به جایی نمی‌رسی

درست است که علی کارش را با برنامه‌ریزی شروع و به خاطر همین هم خیلی زود در کارش پیشرفت کرد، اما همه چیز خوب پیش نرفت، در بسیاری از مواقع کسانی که او را می‌شناختند، مسخره‌اش می‌کردند. هر چند این چیزها برایش اهمیتی ندارد و به قول خودش هدف زندگی‌اش را مشخص کرده است.

اولین برخورد نامناسب هم اتفاقا هنگام فروش اولین املت او به وجود می‌آید. اولین املتی که علی برای سه نفر از دوستانش درست کرده و خیلی هم خوشمزه بوده و حتی دوستان او از طعمش تعجب می‌کنند. اما آنها او را تشویق نمی‌کنند و یکی از آنها مسخره‌اش می‌کند.

علی تأکید می‌کند: «به من گفتند که با این جور کار کردن، نمی‌توانی هیچ کاری از پیش ببری. من عصبانی شدم و گفتم که سال بعد همین موقع رستوران خودم را راه می‌اندازم.» وعده‌ای که اتفاقا عملی هم می‌شود. او یك سال بعد، درست در یکم آبان ۹۶، اولین رستورانش را احداث می‌کند.

شبیه یك تجمع

از همان زمانی که کسب و کارش را شروع کرد، تصمیم گرفت روش خاص خودش را در ارائه خدمات به مشتری‌هایش داشته باشد. صداقت اولین انتخاب اوست: «در ابتدای کارم، خیلی اشتباه داشتم. هر چه باشد من آشپزی بلد نبودم و اشتباهاتم خیلی زیاد بود اما طوری برخورد کردم که به مشتری‌هایم برنخورد.» او صداقت و قبول اشتباه را سرلوحه کارش قرار می‌دهد. همین صداقت و روراستی با مشتری است که به کارش آمد و باعث شد تا کارش رونق بگیرد. علی می‌گوید: «صداقتم همیشه باعث شده است تا امروز هیچ کدام از مشتری‌هایم از من صورت حساب نخواهند» چون به او و کارش اطمینان دارند.

سوگندی معتقد است که بزرگترین سرمایه‌اش مشتری‌هایش هستند. مشتری‌هایی که از شروع کار تا حالا که او کسب و کار خود را دارد، با او همراه بوده‌اند. مشتری‌هایی که اتفاقا روزبه‌روز زیاد هم می‌شوند. او می‌گوید: «یك روز صبح زود آمدم و دیدم که مشتری‌هایم صف بسته‌اند تا من برایشان املت درست کنم و جلویشان چای آتشی بگذارم.» ۲۰ نفر در صف و منتظر بودند تا او برایشان آشپزی کند. علی اما برای جوابگویی به این حجم مشتری، تجهیزات کافی نداشت. پنج تا املت سفارش گرفت و با یك منقل باید سفارش‌ها را به دست مشتری‌هایش می‌رساند. همین باعث شد تا او هول شود.

دستپاچگی علی از یك طرف و تجمع مشتری‌ها برایش دردسرساز می‌شود. او می‌گوید: «یك اداره دارایی کنار بساط من وجود داشت. مشتری‌هایم که در پیاده‌رو بودند مأموران پلیس فکر کردند مردم تجمع کرده‌اند.» همین باعث شد که بساطش یك روز جمع شود. این اولین دردسر کسب‌وکارش بود. دردسری که کم‌وبیش به خاطر شکل کارش وجود داشته و او همیشه به فکر حل آنها بوده است. مثلا شرایط مجوز گرفتن و انتخاب مکان مناسب برای ایجاد رستوران از دردسرهایی است که از شروع کسب وکارش، در این دو سال با آن روبه‌رو بوده است.

گروه صنایع غذایی
فارسی
محصولات آماده و نیمه آماده
سالم بخور، سالم زندگی کن
Eat Healthy, Live Healthy
محصولات فارسی را از فروشگاه‌ها بخواهید
021-24528
www.farsifood.com
farsifood.club