

دخلوخرج

شنبه ۲۸ دی ۱۳۹۸ - شماره ۴۹

خراسان شماره ۲۰۳۹۶

کسب و کار



<div><div> </div></div>
صاحب امتیاز: موسسه فرهنگی هنری خراسان
مدیرمسئول: محمد سعید احدیان
سرمدیر: سیدعلی علوی
دفترمرکزی: مشهد، بلوار شهیدصادقی صندوق پستی: ۵۱۱ - ۹۱۳۲۵
تلفن: ۳۲۶۴۰۰۰ - ۵۱
نمابر:۰۵۱۳۷۲۴۳۹۵
پذیرش آگهی و اشتراک: ۳۷۰۱۰ - ۵۱
پیکلک: ۲۰۰۰۹۹۹
چاپ مشهد: شهر چاپ خراسان
روابط عمومی: ۳۷۰۰۹۱۱۱ - ۵۱
نمابر تحریریه: ۳۷۶۲۵۰۱ - ۵۱

یک لقمه نون حلال



محتکر بدتر از منافق!

نوسانات بازارهای ارز در بیشتر مواقع باعث شده است که قیمت کالاها به طور باورنکردنی بالا برود. مثلا کالایی را که قبل از این نوسانات می توانستیم با ۱۰۰ هزار تومان بخریم یکباره با رشد قیمتی ۱۰۰درصدی مواجه شد. شاید ابتدای امر، قانع کردن مشتریان با قیمت های جدید کمی سخت بود اما کم کم این نکته که قیمت دلار بر قیمت کالاها ولو سیب زمینی و پیاز نیز اثر دارد، در اذهان عمومی جا افتاد. اما این همه نتایج نوسانات ارزی نبود. عده ای در این میان بودند که فکر می کردند فروش امروز حتی به بهای گران تر از دیروز به معنای

خسارت در فرداست. فردایی که ممکن است دلار ۵۰۰ تومان بالاتر برود.. بنابراین بیشتر مغازه ها با این فکر اقتصادی کر کره های شان را پایین کشیدند و اصطلاحا تعطیل کردند اما در عمل با نفروختن اجناس شان مبدع احتکار در جامعه شدند. با کم شدن عرضه در بازار، تاثیر تقاضاهای پاسخ داده نشده به طرف افزایش قیمت ها پیش می رود! در این صورت قیمت ها نه به دلیل بالا رفتن ارزش ارزهای خارجی بلکه به دلیل افزایش تقاضا بالا می رود. این عمل زیر کانه فروشنده ها از نظر اسلام احتکار تلقی می شود. احتکار در اسلام به

سرگذشت سلطان تجارت فرش جهان

همراه با کارآفرینان

سمیه محمدنیا حنایی روزنامه نگار

آیا تا به حال شنیده اید که کسی زندگی اش را از صفر شروع کرده و به همه چیز رسیده باشد؟ شما به عنوان یک خواننده تا چه حد به این جمله باور دارید؟ واقعیت این است که بسیاری فکر می کنند افراد موفق امروز در واقع جیره خواران قهاری از پدر بوده اند و آن ها تنها هنرشان این بوده است که مشتی بر کوه گنج پدر افزوده اند یا این که در بهترین حالت پدران افراد موفق، نیمی از راه را برای کارآفرینان امروز هموار کرده اند و آن ها با تکیه بر حمایت های مالی و معنوی خانواده شان راه پیشرفت شان را پیموده اند! اما همیشه داستان افراد موفق به این آسانی ها که فکرش را می کنید نیست حتی می توانم برای شما نمونه های بی شماری از افراد موفق امروز را مثال بزنم که از دوران کودکی با وجود سختی های زیاد با تکیه بر همت و پشتکار خود برای ساختن آینده ای روشن جنگیده اند. بله جنگیده اند! موسس برند تک ماکارون، مجتم نان سحر و حتی برند اریکا، شاید تنها مشث های کوچکی از این خروار باشند که در همین یخش از آن ها سخن به میان آورده ایم.

نگاهی به یک کسب و کار رمانتیک

چگونه گل فروش شویم؟

ميلاد قارونی

روزنامه نگار

حرف‌های مردم

پیشنهاد وسوسه انگیز و پدبختی ما

سلام من تقریبا یک ماه است درگیر یک پرونده قضایی شده ام و چون خیلی از آن ضربه خورده ام تصمیم گرفتم به همشهری های عزیزم نیز این نکته را بگویم تا مثل ما در دام نیفتند. من دو پسر دارم که تقریبا بیشتر وقت خود را در فضاهای مجازی به سر می برن. ماه گذشته به یکی از آن ها یک پیشنهاد وسوسه انگیزی می شود با این عنوان که تنها یکی از کارت های بانکی خود را به فردی که خود را حسابدار یک شرکت صادرات و واردات معرفی می کند اجاره دهد. مخاطب آن ها دلیل این موضوع را فرار مالیاتی اعلام می کند و می گوید چون نمی خواهند حساب های شان رصد شود برای همین به این کارت و شماره حساب احتیاج دارند. غافل از این که نیت اصلی آن ها نوعی پولشویی بوده که به شماره کارت پسر من ختم می شده است. الان من با ۶۰ سال عمر با عزت باید از پله های دادگاه بالا و پایین بروم تا ادعای خودم را مبنی بر فریب خوردن پسرم در یک پرونده دو میلیاردی ثابت کنم.

چند باید بپردازیم؟

سلام مطلب بیمه هنرمندان تان خیلی کاربردی بود. من تقریبا چند سالی می شود با داشتن مدرک دانشگاهی در رشته صنایع دستی و چندین مدرک بین المللی در خصوص رشته های هنری مرتبط با صنایع دستی به کار هنری می پردازم. اما تا به حال از وجود بیمه ای با عنوان بیمه هنرمندان خبر نداشتم و حتی شش ماهی است که خودم را بیمه خود اشتغالی کرده ام. حالا چند سوال دارم: آیا می توانم بیمه خود اشتغالی ام را به بیمه هنرمندان تغییر دهم؟ بدون این که این یک سال حق بیمه ای که پرداخت کرده ام نسوزد؟ یا توجه به این که هزینه ای که به صورت ماهانه به عنوان حق بیمه پرداخت کرده ام با بیمه هنرمندان فرق می کند و از آن بیشتر بوده است آیا مابه التفاوت آن را به من می دهند؟ یا این که مینا را بر ماهی که تغییر بیمه داده ام می گذارند؟ و نکته مهم دیگر، در کل حق بیمه من چند ارزیابی می شود؟

بورس پر خطر شده است

من بعد از کلی فکر و مشورت در بازار بورس سرمایه گذاری کرده ام اما متاسفانه هفته پیش خیلی ضرر کردم. لطفا سهامی را که در شرایط سختی مانند هفته پیش همچنان بر مدار سوددهی قرار دارند، بیان و بررسی کنید.

مشتری مداری بسیار جذاب بود

من تقریبا یک ماهی می شود در حال ایجاد یک کسب و کار جدید هستم و از مطلب مشتری مداری این هفته چیزهای زیادی یاد گرفتم. نکات خیلی ارزنده ای در آن نوشته بودید مخصوصا قسمتی که گفته بودید نباید همه با دست پر از مغازه تان بیرون بروند. این دقیقا اشتباه من بود که باعث شده بود خیلی ها از ترس این که چیزی به آن ها غالب کنم یا در مغازه من نگذارند! به هر حال با خواندن این مطلب لازم دانستم از شما و نویسنده تان تشکر کنم.

چگونه گل فروش شویم؟

«چه حس خوبی در گل فروشی وجود دارد. آدم علاقه پیدا می کند شغل فعلی خودش را رها کند و هر روز بیاید اینجا و بین گل‌ها باشد. هر قدر هم که سختی داشته باشد، باز به حس تازگی به دست آمده از آن می‌ارزد.» این تجربه مشترک افرادی است که وارد گل فروش می‌شوند. بیشتر آن‌ها در نگاه اول عاشق این کار می‌شوند؛ اما کسی از سختی و شرایط کاری این شغل اطلاعی ندارد. وقتی با یک فروشنده گل صحبت می‌کنید، با همه زیبایی و عشق‌هایی که دارد، ورود به این حرفه را مناسب هر کسی نمی‌داند. عشق لازمه شروع هر کاری است؛ اما باید اصول و شرایطی را از قبل بدانید. گل فروشی هم مانند شغل‌های دیگر شرایط کاری مخصوص به خود را دارد. شرایطی که از بیرون بسیار زیبا؛ اما در درون سخت است. باید واقعاً عاشق این کار باشید. جالب است بدانید این شغل جزو مشاغل پردردرسر معرفی شده است؛ هرچند از نظر درآمد در سطح بالایی قرار دارد. پس برای رسیدن به آن باید تلاش کنید.ما این بار به سراغ آقای عطاء... بخشایش رفتیم. شخصی باتجربه و خاک خورده این حرفه که از سال ۱۳۸۰ با برند ناریلدا در تهران و چندین شعبه در شهرهای اطراف تهران فعالیت می‌کند. نارلدا به معنای شکوفه گل انار از زمان هخامنشیان مظهر زیبایی بوده است. آقای بخشایش هم اکنون یک دفتر حضوری در تهران و دو شعبه در شهر ورامین (نزدیک تهران) و بیشتر در زمینه گیاهان آپارتمانی به ویژه تراریوم مشغول است. علت انتخاب این گل هم آبیاری بسیار کم آن و شرایط نگهداری آسان آن است. این‌ها را گفتم تا بدانید هر قدمی که آقای بخشایش برمی‌دارد، بر اساس تجربه ۱۸ ساله‌اش و چه بسا بیشتر است.

ورود تازه‌کار ممنوع

گل فروشی کار تخصصی است. در واقع شما در این جا فروشنده محض نیستید و باید دانش بسیار زیادی در خصوص گل‌ها داشته باشید؛ فرقی ندارد که گل شاخه‌ای بفروشید یا آپارتمانی. به هر حال باید دانشتان را در خصوص گل‌ها زیاد کنید. حلالا این دانش شامل

چه مواردی می‌شود:

باید اول‌ازهمه باسلیقه باشید. این سلیقه بیشتر برای گل‌آرایی است؛ تک شاخه، سبد، ماشین عروس، سالن و غیره. این کار نیاز به ذوق دارد. افرادی که خیلی حوصله استفاده از بنیاد ذوق خود را ندارند، این شغل برای آن‌ها مناسب نیست. دوم این‌که باید در کنار گل‌آرایی، دانش نگهداری از آن‌ها را بدانید. مشتریان مسلماً هیچ اطلاعاتی حتی از چگونگی نگهداری شاخه تک رز هم ندارند، پس از شما توقع راهنمایی دارند. یک داده اشتباه می‌تواند باعث شود گل آن‌ها خراب شود. آن وقت از چشم شما خواهند دید.

در این کار فقط نباید گل فروش باشید بلکه نظارت شما بیشتر از هر چیزی اهمیت دارد. نظارت بر کیفیت گل‌ها، دسته‌بندی آن‌ها توسط شاگرد و غیره این‌که رها کنید و به امید شاگرد بسپارید، کمتر از یک ماه بعد باید در مغازه خود را ببندید. اما مهم‌ترین مسئله این‌که گل فروشی برای افراد تازه‌کار و بدون تجربه اصلاً مناسب نیست. هر قدر اطلاعات خود را زیاد کنید و ذوق هنری و سلیقه در گل‌آرایی داشته باشید، باز هزار مورد دیگر است که فقط در دل کار خود را نشان می‌دهد. قدم اول شاگردی کردن است؛ آن هم نه یکی دو سال، بلکه باید به حدی در این کار شاگرد باشید که تمامی زیربوه‌های اولیه را یاد بگیرید. وقتی فروشگاه زدید، دیگر جای یادگیری اصول اولیه نخواهد بود.

چه کار کنید؟

حالا برای فردی که شاگردی کرده و تجربه اولیه را به دست آورده، می‌توان به موفقیت او امید داشت. اول از همه این‌که برای موفقیت در این کار باید متفاوت بود. دنبال طرح‌های جدید باشید. وقتی قرار است از نمونه‌های قدیمی استفاده کنید، نباید انتظار موفقیت هم داشته باشید.

بعد باید به دنبال یک مغازه باشید. این کاری نیست که بتوان به صورت سیار انجام داد. مغازه شما حداقل باید فضای ۲۰ متری برای نگهداری انواع گل را داشته باشد. همچنین رو به خیابان بوده و فضای کافی برای جای پارک داشته باشد. وقتی کسی به دنبال گل فروشی است، با دیدن اولین مغازه نگه می‌دارد و برای خرید وارد می‌شود. مرحله بعد خرید وسایل است. گل فروشی دارای مواد اولیه است که به اصطلاح به آن خشکبار می‌گویند. ابزارهای باغبانی، قیچی، سم‌چین، انواع کاغذ و الیاف، سبد گل، روبان و سطل برای قرار دادن گل غیره. مسئله اصلی این جاست که نمی‌توان قیمت دقیقی برای خرید آن‌ها اعلام کرد. این مسئله به سلیقه بازار شما بستگی دارد؛ برای مثال، پارچه روبان از تویی چهار هزار تومان است تا ۶۰ هزار تومان. این دیگر به منطقه فعالیت شما بستگی دارد که از چه نوع کالاهایی استفاده کنید. حتی خود گل‌ها همین‌طور، شما باید هر روز صبح زود حدود ساعت ۵ به بازار گل بروید تا نمونه‌های تازه

شدت نهی شده و درآمد حاصل از آن حرام است. میزان مخالفت اسلام با احتکار تا حدی است که برای محتکر نیز مجازات شرعی قائل شده است. پیامبر اکرم (ص) در این باره می‌فرمایند: «اگر با منافق رو به رو شوم بهتر از آن است که با محتکر رو به رو شوم» (وسایل، ج ۱۲، ص ۹۸) ایشان همچنین در حدیث دیگری می‌فرمایند «المحتکر ملعون» احتکار کننده مورد لعن خداوند است.

(الکافی، ج ۵، ص ۱۶۵)

برگرفته از کتاب آموزه های پیشرفت و رونق در کسب و تجارت غلامرضا حسن پور اشکدری



خارجی رو به رو شد. احد با تولید فرش گرد در ابتدا سرمایه ۱۰۰ هزار تومانی اش را به ۶ میلیون نقد و ۶ میلیون چک تبدیل کرد و دوبار برنده تندیس الماس بزرگ ترین تاجر جهان را از آن خود کرد. احد عظیم زاده یکی از ۱۰۰ کارآفرین بزرگی است که به کشورش خدمت می‌کند. همچنین با کیفیتی که محصولاتش دارد موفق شده، در سال ۲۰۰۴ میلادی الماس مدیریت و کیفیت فرانکفورت را از آن خود کند.

«چه حس خوبی در گل فروشی وجود دارد. آدم علاقه پیدا می کند شغل فعلی خودش را رها کند و هر روز بیاید اینجا و بین گل‌ها باشد. هر قدر هم که سختی داشته باشد، باز به حس تازگی به دست آمده از آن می‌ارزد.» این تجربه مشترک افرادی است که وارد گل فروش می‌شوند. بیشتر آن‌ها در نگاه اول عاشق این کار می‌شوند؛ اما کسی از سختی و شرایط کاری این شغل اطلاعی ندارد. وقتی با یک فروشنده گل صحبت می‌کنید، با همه زیبایی و عشق‌هایی که دارد، ورود به این حرفه را مناسب هر کسی نمی‌داند. عشق لازمه شروع هر کاری است؛ اما باید اصول و شرایطی را از قبل بدانید. گل فروشی هم مانند شغل‌های دیگر شرایط کاری مخصوص به خود را دارد. شرایطی که از بیرون بسیار زیبا؛ اما در درون سخت است. باید واقعاً عاشق این کار باشید. جالب است بدانید این شغل جزو مشاغل پردردرسر معرفی شده است؛ هرچند از نظر درآمد در سطح بالایی قرار دارد. پس برای رسیدن به آن باید تلاش کنید.ما این بار به سراغ آقای عطاء... بخشایش رفتیم. شخصی باتجربه و خاک خورده این حرفه که از سال ۱۳۸۰ با برند ناریلدا در تهران و چندین شعبه در شهرهای اطراف تهران فعالیت می‌کند. نارلدا به معنای شکوفه گل انار از زمان هخامنشیان مظهر زیبایی بوده است. آقای بخشایش هم اکنون یک دفتر حضوری در تهران و دو شعبه در شهر ورامین (نزدیک تهران) و بیشتر در زمینه گیاهان آپارتمانی به ویژه تراریوم مشغول است. علت انتخاب این گل هم آبیاری بسیار کم آن و شرایط نگهداری آسان آن است. این‌ها را گفتم تا بدانید هر قدمی که آقای بخشایش برمی‌دارد، بر اساس تجربه ۱۸ ساله‌اش و چه بسا بیشتر است.



فعال است، بیشتر فروشنده است. این گل‌ها در بازار از قبل آماده است. فقط شما باید اطلاعات خود را در این زمینه زیاد کنید. برخی هم هستند که در هر دو کار می‌کنند. به هر حال باید شما در همان اول راه خود را مشخص کنید؛ نکته بعدی این‌که خود را محدود به یک مورد نکنید. کسی که سبد گل تزئین می‌کند، باید بتواند ماشین عروس، سالن و غیره را هم تزئین کند. اصول هر دو یکی است. فقط سلیقه است که باید در چیدمان هر کدام به کار برد که این روزها در اینترنت پر است. حتی کسی که گیاه آپارتمانی هم کار می‌کند، باید بتواند چنین کارهایی را انجام دهد. در واقع او باید از قبل گل‌آر باشد تا گل فروش.

حرف آخر

این‌ها بیشتر صحبت‌های عمومی بود؛ اما موارد دیگری هم هستند که باید بدانید و در نظر بگیرید. در این کار عجله معنا ندارد؛ چه در یادگیری و چه در گل‌آرایی، همه چیز باید سر وقت و طبق برنامه و از همه مهم‌تر با حوصله انجام شود. شما باید هر روز ۴ یا ۵ صبح بازار گل باشید و تازه‌ترین و بهروزترین‌ها را خریداری کنید. هر روز باید مغازه خود را تمیز کنید. آب سطل‌ها را عوض کنید؛ به ویژه در فصل گرما که میزان حرارت بالا و امکان تبخیر زیاد است. این کار را نمی‌توان یک نفره انجام داد. حتماً باید شاگرد داشته باشید.تنها روز تعطیل عاشورااست. البته ممکن است برخی دیگر هم در بعضی ایام سوگواری مغازه خود را تعطیل کنند؛ اما بقیه روزها باید سرکار بود. مرضی، مسافرت و غیره بی‌معنی است. حداقل باید شریک یا شاگردتان مغازه را نگه دارد. روزهای اوج مانند روز مادر، ولنتاین و شب عید، میزان فروش به اوج خود می‌رسد. کار سختی است. عاشق بودن حرف اول است که شما را در این کار نگه می‌دارد.



از نظر قیمت اگر بخواهیم عددی را بیان کنیم، می‌توان گفت که حداقل حدود ۵۰ میلیون فقط هزینه خرید وسایل شما می‌شود

را خریداری کنید. باید بررسی کنید که افراد گل‌های گران قیمت می‌خرند یا خیر. باید ببینید کدام مورد را خریداری می‌کنند. به هر حال باید سلیقه آن حوزه را به دست بیاورید. ممکن است در اوایل این شناخت برای شما سخت باشد؛ اما درنهایت خواهید فهمید. از نظر قیمت اگر بخواهیم عددی را بیان کنیم، می‌توان گفت که حداقل حدود ۵۰ میلیون فقط هزینه خرید وسایل شما می‌شود. قیمت گل‌ها هم متغیر است. برای مثال، در زمان اعیاد قیمت گل شاخه‌ای به شدت افزایش پیدا می‌کند یا در زمان محرم‌ها گل‌های مرتبط با عزاداری. برای همین نمی‌توان گفت که اگر امروز شاخه رز را ۱۰ هزار تومان خریدید، فردا هم همین است. شاید فیردا ۱۳ هزار تومان شود؛ اما دو روز به هفت هزار تومان برسد. البته فقط این‌ها نیست. اول از همه باید با تغییر سلیقه همگام شوید. امروز استفاده از سبد گل روی بورس است و فردا استفاده از تزئینات فانتزی. واقعاً قانون خاصی برای این مسئله نمی‌توان مشاهده کرد. باید بدانید که به اصطلاح امروز چی مد است.

مورد دوم چیدمان است. چیدمان گل‌ها قانون خاصی دارد. حالا به غیر از توجه به ظاهر زیبا، باید فضای مناسبی برای گل‌های شاخه‌ای و آپارتمانی داشته باشید. گل‌های شاخه‌ای نیاز به فضای سرد دارند و آپارتمانی فضای گرم. اگر در هر دو کار می‌کنید، باید فروشگاه شما از نظر اندازه مناسب باشد. آن‌هایی که گل شاخه‌ای می‌فروشند، در مغازه خود از چندین کولر گازی استفاده می‌کنند.

تقسیم به دو حوزه

فعالیت در گل فروشی به دو حوزه گل شاخه‌ای و آپارتمانی تقسیم می‌شود. کسی که در حوزه اول فعالیت می‌کند، باید گل‌آرایی و مواردی را که در بالا اشاره شد، بلداند. کسی که در حوزه گل آپارتمانی