

فروش؛ مهمترین سرمایه گذاری نرم



رئیس انجمن شرکت های صنعت پخش استان اصفهان گفت: مهمترین سرمایه گذاری نرم، سرمایه گذاری روی فروش است. ما 40 سال است می خواهیم تولید کنیم؛ اما متأسفانه بیشتر زمین های واگذار شده برای تولید یا راکد مانده یا به فروش رفته است! سرمایه گذاری سخت همیشه شاخص بوده؛ اما سرمایه گذاری نرم مهمتر است. در کوتاهترین تعریف، فروش انتقال اشتیاق است. در فروش، ذهن و زبان و ظاهر (ذ، ز، ظ) دخیل هستند؛ پس فروش سرمایه گذاری نرم است.

جمشید سلطانی در گفتگوی اختصاصی با روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان افزود: متولد سال ۱۳۵۱ و فارغ التحصیل کارشناسی شیمی کاربردی و دارای مدارک M.B.A و D.B.A و مدیریت بازاریابی هستم. در سال ۱۳۸۰ ضمن کار، دوره های بازاریابی، فروش، استراتژی، انبارداری، سرپرستی، مسئول دفتری، واردات و صادرات، آیین نگارش و چندین دوره دیگر را در سازمان مدیریت صنعتی تهران آموزش دیدم و شرکت ما، جزو اولین شرکت هایی بود که بازاریابی علمی کالاها را شروع کرد و بازار اصفهان را تغییر داد. وی درخصوص شروع فعالیت حرفه ای خود تصریح کرد: در سال ۱۳۷۳ پس از دریافت لیسانس در کارخانه صنایع شیمیایی ایران، مشغول به کار شدم. بعد در شرکت صنایع دارویی شهید مدرس مسئول کنترل کیفی کارخانه شدم و در تاریخ ۸ خرداد ۸۱ پس از استعفا از آن کارخانه، شرکت خاقانی نوین سپاهان را تأسیس و کار خود را به صورت مستقل آغاز کردم.

سلطانی ادامه داد: کار من توزیع، تولید و واردات مواد غذایی با برند «نگین تاج» بود. البته، زیتون، خیارشور و رب را با استفاده از ظرفیت خالی کارخانه ای در شیراز تولید می کردم که هنوز هم ادامه دارد. همچنین، روغن زیتون ریتا را از ایتالیا وارد و توزیع می کردم، اما در سال ۹۷ با شروع مجدد تحریم ها روند کار متوقف شد. این فعال اقتصادی تأکید کرد: ما با مشتری مداری موفق شدیم. مشتری پادشاه است. در ژاپن فروشنده کفش زانو می زند، بند کفش را می بندد و بعد اگر خرید هم نکنی، از صمیم قلب از شما تشکر می کند. ما همچنین، در ارتقای فرهنگ مصرف کالاهای سلامت محور فروشگاه های اصفهان نقش بسزایی داشتیم و بسیاری از کالاهایی که اسم آن را هم نمی توانستند بگویند؛ مثل کوهن آلمان با فعالیت ما شناخته شد. پس از برجام دستگاه ها را از خارج وارد کردیم و الگوبرداری ها شکل گرفت و با تمام محدودیت ها به خوبی جلو رفتیم.

سلطانی درخصوص اهمیت فروش گفت: در کشور ما سرمایه گذاری روی فروش نشده؛ اما باید گفت که با یک سرمایه گذاری اندک می توان سرمایه گذاری های بزرگی را نجات داد و برعکس، با عدم سرمایه گذاری، سرمایه های بزرگی را می توان نابود کرد. در کشور ما روی صادرات تأکید می کنند؛ اما در فروش داخل هم مشکل داریم؛ در کشور ما کارخانه محکوم می شود؛ ولی در خارج کشور از کارخانه دار به شدت حمایت می شود.

وی درباره شیوه عملکرد اتاق بازرگانی گفت: هر پروژه ای برای موفق شدن به سه عامل نیاز دارد: 1- هدف؛ 2- کنترل و 3- بازخورد. خروجی باید درست باشد. هر کدام نباشد، موفقیت حاصل نمی شود. اتاق بازرگانی باید اهداف روشنی داشته باشد و آنها را اعلام کند تا دیگران بتوانند با کنترل و بازخورد میزان موفقیت اتاق را تشخیص دهند.

این کارآفرین درباره راهکار حل مشکلات کشور در سطح کلان گفت: حکیم فردوسی می گوید «به نام خداوند جان و خرد/ کزین برتر اندیشه برنگذرد». ما فرایندی داریم به نام سطح قدرت حل مشکل و هر مشکلی را ابتدا باید ببینیم تا حل شود. ما سه سطح حل مشکل داریم: سطح اول هوش است که با آن چهار مسأله حل می شود: خواب، خوراک، خشم و شهوت (تولید مثل). سطح دومی عقل است که با آن همان چهار تا حل می شود و به علاوه نفع شخصی هم نصیب انسان می شود. عقل وسیله و ابزار پیدا کردن رابطه بین چیزها و پدیده هاست. انسان عقل دارد پس نفع شخصی خود را درک کرد. خروجی عقل حسادت و خودخواهی است: چرا من اول نیستم؛ خودخواهی است و چرا او اول است، حسادت است. خروجی عقل جنگ های تمام دنیاست؛ چون منابع محدود و منافع حداکثر است.

وی در همین راستا افزود: سومین سطح خرد است. نفع و سود در این مرحله حدی پیدا می کند. عقل می گوید: از هر طریقی می توانی ثروت تهیه کنی. پولدارها عاقل ترند؛ اما لزوما خردمند نیستند. پس از جنگ جهانی دوم اروپاییان فهمیدند که پایان آزادی هر کسی، شروع آزادی فرد دیگر است. درواقع از سال 1945 ایده برد - برد آمد. خروجی خرد آرامش و آسایش، رفاه و رضایت است: به اندازه ای برمی دارم که شما هم برداری: «اِنَّ اللهَ یأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْاِحْسَانِ». قدرت حل مساله و خردمندی: «کزین برتر اندیشه برنگذرد».

رئیس انجمن شرکت های صنعت پخش استان اصفهان خاطرنشان کرد: قدرت حل مساله و خردمندی مهم است. نهایت آزادی، عدالت و نهایت عدالت، آزادی است. مردم اصفهان عموماً خیلی عاقلانه رفتار می کنند و آش را با جایش می خواهند. به نام خداوند روزی ده هنما: پس شرط لازم خردمند شدن، یادگیری است. خرد اکتسابی است و لذت در همین است. اگر رعایت کنی، هم نام پیدا می کنی و هم جایگاه؛ مثل آلمان. پس راهکار حل مشکلات، مانند آخر دعواها مذاکره است؛ یعنی خرد باید وسط بیاید. عدل و احسان. اگر خردمند باشیم، جنگ نیست، قاضی هم نمی خواهیم. هزینه ها هم صفر می شود. دو نفر عاقل همواره درگیر می شوند و دو نفر خردمند هرگز.

سلطانی درباره سرمایه گذاری نرم گفت: خروجی عقل، ثروت اندوزی است؛ برخلاف خروجی خرد. ما در سطح کلان کشور می خواهیم عاقلانه رفتار کنیم؛ نه خردمندانه! در حالی که مشکلات را باید در سطح خرد حل کرد. اگر تولید من برای جامعه ضرر دارد، نباید تولید کنم. بزرگترین راه حل مشکلات اقتصادی چیست؟ جنگ نرم سال هاست باب شده است. اعتیاد جنگ نرم است. سرمایه گذاری نرم و سخت هم داریم. سوله بزی و کارخانه تأسیس کنی، سرمایه گذاری سخت است. در انقلاب صنعتی هم از سرمایه گذاری سخت شروع شد و در کشورهای دیگر سراغ سرمایه گذاری نرم رفتند؛ یعنی آموزش فروش.

وی با گلایه از درج قیمت مصرف کننده روی کالاها گفت: با چاپ قیمت مصرف کننده روی کالا، تولیدکنندگان را نابود می کنند. در گذشته، در اولین راهبرد ما، خدمات پخش همه لایه ها و ارکان صنعت را پوشش می داد. الان از کمیته فروشندگان اتاق خبری نیست. ما فروشندگان، برندهای گوناگون را به شهر رسانیم. پس متولی ما کیست؟ مدیرعامل شرکت نگین تاج افزود: در کشور آمریکا بالاترین درآمد را بعد از پزشکان، فروشندگان دارند و اکنون رتبه دوم آی. تی. و رتبه سوم فروشندگان هستند و این به خاطر فهم آنها از سرمایه گذاری نرم است. شرکت های اوبر و شل، یک تاکسی و کشتی ندارند. به این سرمایه گذاری نرم می گویند. امروز دنبال سرمایه گذاری نرم هستند. بچه ها را هم این طور پرورش می دهند. پس فروش، مادر همه مفاهیم است. کسانی که در اتاق بازرگانی هستند، سرمایه گذاران سخت هستند؛ نه نرم و این مشکل همه شرکت هاست: چون آموزش ندیده اند، پس قیمت را پایین می آورند و مدت را بالا می برند.

وی تصریح کرد: ایل جایگاهش را با فروش درست کرده و تقاضا را ساخته است. کیفیت با بازاریابی باید توأم باشد. کپی کردن که پررونق ترین است، بدترین کار است: ناتیونال کنار ناسیونال. پس ما فروش را رها کرده ایم. در تولید باید خردمندی را وارد کرد. مسئولان چرا به اینجا رسیده اند؟ خیلی مهم است. اولویت یک نفر اعدامی پول نیست؛ زنده

بودن است. پس وقت بالاتر از طلاست. بیمار حاضر است همه چیز را بدهد تا تندرست شود. سلامتی، انرژی و پول. تفاوت برنده با موفق چیست؟ برنده کسی است که عمر و سلامتی خود را برای کسب ثروت می دهد. موفق کسی است که ثروت را وسیله بهبود زندگی و بهزیستی خود و دیگران می کند. ریشه مشکلات ما تک بعدی کردن فرهنگ و ذهن مردم است. برنده با یک بال نمی تواند پرواز کند. همیشه پولدارها را بد جلوه می دهند. **اولویت فرد موفق، اول زمان، بعد انرژی و آخر پول است.**

این فعال اقتصادی افزود: پولدار می تواند قانون را عوض کند. پس برای ثروتمندان سقف شیشه ای می گذارند. ما چاره ای جز مطرح کردن این مباحث نداریم. باید فکر را با تبلیغ جا بیندازیم. انسجام در اقلیت است. آدم های اقلیت می دانند قدرتشان کم است پس به اجبار با هم متحد می شوند. در واقع از روی عقلشان متحد می شوند. در اکثریت این طور نیست؛ چون فکر می کنند که قدرت دارند. خوب ها با هم شبکه نیستند. حاکمیت باید خوب ها را شبکه کند. اتاق باید این نقش را ایفا کند. اگر فروش را اهمیت بدهی، همه راه می افتند. اتاق باید در هیأت رئیسه نماینده ای برای امر فروش داشته باشد. اگر کسی تولید کرده، وام نمی خواهد؛ باید کمک کنند تا کالای خود را بفروشند. اتاق باید بحث فروش را به عهده بگیرد. اولین شرط فروش، علاقه به مردم است: شور زندگی، پاداش دارد و شور مرگ، خطاست و تنبیه به دنبال دارد و این دور تکرار می شود....

وی با انتقاد از برنامه هفتم توسعه ادامه داد: در ابلاغیه برنامه هفتم از واژه های فروش و شادی خبری نیست. در عروسی هاست که همه به خرید می روند و در نتیجه اقتصاد رونق می گیرد. در کشورهای اروپایی جشن هالووین دارند. آن ها با این جشن بازار نساجی را راه می اندازند. اروپا بیشترین تولیدش لبنیات است؛ از این رو، در جشن والتاین شکلات می دهند و آن جشن بیشترین مصرف شیر را دارد. در گذشته، جشن شب یلدا نیز به اقتصاد ما خیلی کمک می کرد.

سلطانی در خصوص سرمایه گذاری نرم افزود: در یکی از کشورهای اروپایی، یکی از ایرانیان تشکی خریده بود و پس از شش ماه به کارخانه گفته بود که تشک شما باعث کمردرد من شده است. آنها تشک را پس گرفتند و پولش را برگرداندند و گفتند اگر خسارت دیگری هم باید بدهیم، حاضریم پرداخت کنیم. این سرمایه گذاری نرم است؛ سرمایه گذاری روی روان افراد.

وی در پاسخ به این پرسش که چرا اصفهان را برای سرمایه گذاری انتخاب کرده اید، گفت: من حاضرم باز هم در این استان سرمایه گذاری کنم. استان اصفهان منهای آب و هوایش، استان برخورداری است. صنعتی است، در آن ثروت هست، بیکار ندارد و اگر شغلی را شروع کنی و تلاش کنی، موفق می شوی، در تهران جایگاه و اعتبار دارد و حرکت ها و اقدامات ایران از اصفهان شروع می شود.

وی درخصوص راهکار رفع معضل و بحران خشکسالی تاکید کرد: برای رفع خشکسالی، سرمایه گذاری نرم لازم است. اگر شما با اداره ای کار داشته باشی، باید راه بیفتی و به آنجا بروی؛ چون تلفن شما را معمولا جواب نمی دهند، پس ترافیک درست می شود. **مدیر صدای کارگاه ما را نمی شنود.** شرکتی ژاپنی مشاور شرکت بزرگ فولادی بود. کارمندی گزارش برای او برد. به او گفت: این گزارش را کی به تو داده؟ گفت: معاون. گفت: او از کی گرفته؟ گفت: از سرتکنسین ... رفت تا به تراشکار رسید. آن مشاور گزارش را پاره کرد و دور ریخت و گفت این دیتاها دست ششم است؛ به درد نمی خورد. مدیر باید دستگاه ها را ببیند و بشنود و فقط یادداشت کند. در کشورهای توسعه یافته، وزیر امور خارجه در خدمت فروش است. وزیر ژاپن پس از برجام به ایران آمد و ۱۰ میلیارد دلار تضمین برای فروشندگان گرفت؛ خسارت برای بر هم خوردن شرایط.

این کارآفرین در پایان ریشه مشکلات کشور را تقصیر، تبانی و تعارف دانست و گفت که از خرده فرهنگ های مردم ماست و در پایان کتاب های آنتونی رابینز «به سوی کامیابی»، ۴ جلد، کتاب های دکتر مصفا و برایان تریسی و کتاب های اقتصاد خرد و کلان دکتر ادیب را برای مطالعه فعالان اقتصادی و جوانان معرفی کرد.