

بازاریابی جهانی؛ حلقه گمشده صنایع دستی



نایب‌رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع دستی استان اصفهان گفت: از تولید تا فروش یک محصول چهار مرحله وجود دارد که عبارتند از: تولید، استانداردسازی، بازاریابی و فروش. در این میان، جای بازاریابی در کشور ما خالی است. اتاق بازرگانی می‌تواند در تکمیل این زنجیره نقش مؤثری ایفا کند و حلقه واسط بین تولیدکنندگان و مشتریان باشد.

مهدی قضاوی در گفتگوی اختصاصی با روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان افزود: یکی از مزایای نسبی اصفهان صنایع دستی است. اگر شرایط صادرات مهیا شود، ارزش خوبی به کشور برمی‌گردد. در محصولات کشاورزی روند مشخص است؛ ولی در صنایع دستی این طور نیست. در اصفهان نسبت به صنایع دستی مقداری کم لطفی می‌شود. وی در تعریف صنایع دستی تصریح کرد: در کشورهای دیگر در تعریف محصولات صنایع دستی می‌گویند صنایع دستی، محصولاتی است که ۷۰ درصد آنها با ماشین تولید شود و ۳۰ درصد با دست؛ اما باید گفت در ایران حدود ۸۰ درصد با دست تولید می‌شود و ۲۰ درصد با ماشین و آن ۲۰ درصد هم که با ماشین تولید می‌شود؛ اگر شخص متخصص نباشد، نمی‌تواند آن را تولید کند؛ پس آن هم با دست است؛ بنابراین، ما در دنیا جزو کسانی هستیم که صنایع دستی را ۱۰۰ درصد با دست تولید می‌کنیم. نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع دستی استان اصفهان در پاسخ به این سؤال که چرا اصفهان در سال‌های اخیر سرمایه‌گریز شده است، گفت: هوای شهر آلوده است و با کمبود آب هم مواجهیم. پس وقتی آب و هوا نداشته باشیم، سرمایه‌گذارها برای سرمایه‌گذاری به اصفهان نمی‌آیند و کسانی هم که از قبل بوده‌اند، می‌گریزند. بعلاوه، در اصفهان حمایت مردمی بسیار اندک است.

قضاوی در مورد اینکه چگونه از مهاجرت نخبگان جلوگیری کنیم، گفت: من خودم تاکنون دو بار از چین و ترکیه درخواست داشته‌ام که برای کار به آنجا بروم؛ اما به دلیل عرق ملی و عشق به میهن در کشور مانده‌ام. در واقع، چون آن‌ها به خوبی از کارآفرین و تولیدکننده حمایت می‌کنند، نخبگان ما مهاجرت می‌کنند. او درباره راهکار کمک به صادرات صنایع دستی گفت: یکی از گزینه‌هایی که می‌تواند ما را در حوزه صنایع دستی کمک کند، این است که گروهی از متخصصان شرکت‌های مدیریت صادرات یا بازرگانی که با این فضا آشنایی دارند، کار صادرات محصولات ما را برعهده بگیرند. این کارآفرین افزود: مشکل اصلی ما فروش است و ما خودمان نمی‌توانیم صادر کنیم؛ چون فروش نیازمند یک رشته شرایط خاص است؛ بنابراین، افراد متخصص باید معرفی شوند تا به واسطه آن‌ها داشته‌هایمان را ارائه کنیم. آنها کشورهای هدف را شناسایی کنند و به ما بگویند که چه الگویی برای هر یک از کشورها جذابیت دارد. اگر بازرگان محصول مرا ببیزد و از آن استقبال کند، رفته رفته آنها به طرف ما سوق داده می‌شوند.

قضاوی تأکید کرد: انتظار می‌رود اتاق در یک فرایند کوتاه مدت این کار را شروع کند و به ما الگو بدهد که محصولاتمان را سفارشی انجام بدهیم. ما مشکلات زیادی داریم؛ اما نمی‌توانیم همه را پوشش دهیم و راهکار اصلی را پیدا کنیم. در حال حاضر کمیته‌هایی برای صنایع دستی تشکیل داده‌اند؛ ولی اینکه آیا نقشه اجرایی هم دارند، مبهم است. این فعال اقتصادی همچنین به نبود زیرساخت‌های گردشگری اشاره کرد و گفت: در گردشگری باید زیرساخت‌ها آماده و تیمی برای بازاریابی صنایع دستی تشکیل شود. باید گروه دیگری را برای بازاریابی بفرستیم؛ ولی تاکنون در بسیاری از این نمایشگاه‌ها شرکت نکرده‌ایم. در تعداد رشته‌ها و کیفیت رتبه اول هستیم؛ ولی در صادرات در رتبه ۵۰ قرار داریم و این باعث ناامیدی هنرمندان می‌شود.

قضاوی تصریح کرد: در اکثر کشورها ما را رایگان دعوت می‌کنند. به ما اقامت و غرفه رایگان می‌دهند تا آثار ما را ببینند؛ ولی ما هنوز صنایع دستی را در معرض دید کشورهای دیگر نگذاشته‌ایم. در طول سال نمایشگاه‌های بسیاری در سراسر دنیا برگزار می‌شود؛ مانند نمایشگاه فرانکفورت آلمان، نمایشگاه‌های پاریس و غیره که ما در آنها شرکت نمی‌کنیم. پیشنهاد می‌کنم اتاق بازرگانی در کنار سایر خدمات چشمگیر خود، بستر لازم را برای حضور فعالان صنایع دستی در این دسته از نمایشگاه‌ها فراهم کند. وی در معرفی خود افزود: دارای مدرک مهندسی مکانیک (طراحی جامدات)، مهندسی طراحی صنعتی و در حال حاضر نیز دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی هستم. از ۸ سالگی در صنایع دستی مانند قلم زنی کار می‌کردم. پس از تحصیلات نیز در همه شاخه‌های صنایع دستی مانند پوشاک سنتی، ظروف مسی و پردازش آن، مس و خاتم و قلمزنی کارگاه تولیدی تأسیس کردم و در سال ۹۷ هم از طرف شهرداری و اتاق بازرگانی اصفهان به عنوان جوان ترین کارآفرین انتخاب شدم.

قضاوی در خصوص نوآوری خود در صنایع دستی افزود: من در صنایع دستی دست به کار تلفیقی زدم که فاخرترین کار ایران است و از ترکیب سه رشته قلمزنی، آب نقره، نقاشی و تذهیب تشکیل شده است و مزایای زیادی دارد. این ترکیب تلفیقی صادراتی و دارای رنگ ثابت و قابل شست و شوست و به کشورهای ترکیه و انگلستان صادر می‌شود.

این کارآفرین جوان تصریح کرد: یکی از مزایای دیگر محصولات ما این است که رنگ فیروزه‌ای طرح ثابت است؛ ولی رنگ زمینه نسبت به سلیقه کشورهای مختلف عوض می‌شود. این صنعت باتوجه به بی‌نیاز بودن به آب، نداشتن آلودگی و حضور متخصصان صنایع دستی برای اشتغال‌زایی در اصفهان عالی است.

وی در باره تعداد کارکنان خود گفت: در کارگاه‌های ما، ۲۵ نفر نقاش مستقیم، ۱۵ نفر قلمزن و ۶ نفر برای انجام خدمات دیگر مشغول به کار هستند.

قضاوی درباره مزیت صنایع تلفیقی گفت: این محصولات برخلاف کارهای سنتی هم در فضاهای سنتی و هم در فضاهای مدرن جلوه دارند.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع دستی استان اصفهان در پاسخ به این پرسش که بزرگ‌ترین درسی که از زندگی گرفته‌اید چه بوده است، گفت: توکل و اعتماد به خداوند. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات انسان امروزی کمبود اعتماد به خداست. همه ما به خدا معتقد هستیم، اما اعتمادمان کم است. هر کس اعتمادش بیشتر است، موفقیت او نیز بیشتر است. کوله بارت را روی دوش خدا بینداز تا او کمکت کند. این معنی توکل و اعتماد به خداست.

قضاوی درباره فضاهای مجازی تصریح کرد: امروزه، فضاهای مجازی به خصوص اینستاگرام برای دیده شدن و کسب و کار ایده‌آل و از راه‌های عالی پیشرفت انسان هستند. وی همچنین در پاسخ به این پرسش که آیا در زندگی تاکنون شکست هم داشته‌اید، گفت: بله؛ داشته‌ام؛ ولی این شکست‌ها مرا هرگز ناامید نساخته؛ بلکه پل پیروزی من شده است.

قضاوی در پاسخ به این پرسش که آیا حاضرید باز هم در اصفهان سرمایه‌گذاری کنید، گفت: عرق ملی و تعصب خاصی که به شهرم دارم، سبب شده است که در زادگاهم فعالیت کنم و همین امر موجب می‌شود که در شرایط دشوار باز هم در اصفهان بمانم و فعالیت کنم.