

## خلاصه رزومه 50 چهره برتر ، موفق و کار آفرین ایران و عوامل موفقیت آنان

آکادمی ارغوان تلاش کرده تا در این کتاب رزومه خیلی خلاصه شده تعدادی از کارآفرینان برتر ایرانی که فعالیت های مختلفی انجام داده اند را گردآوری نماید و همچنین در صدد آن هستیم تا بدانیم چه عوامل یا انگیزه ای باعث شده تا آنها نسبت به سایر انسان ها متمایز ظاهر شوند و علاوه بر خدمت به خود ، برای جامعه و بشریت نیز خدمات زیادی انجام دهند که هم در برابر پروردگار خود و هم در برابر بندگان خدا عزیز شوند و به معنی واقعی " شعار، انسان جانشین خدا در روی زمین است را صرف نمایند و خود باوری و خدا باوری را به اثبات برسانند "

هدف آکادمی از گردآوری این کتاب در وهله اول قدردانی و تشکر از انسان های اثربخش در جامعه ، تا با این کار بتوانیم قطره ای از دریای تلاش آنها را برای جوانان به نمایش گذاشته و زحمات آنان را پاس بداریم و همواره آنها را فراموش نکنیم . در وهله دوم که برای جوانان عزیز کشورمان خیلی مهم و حیاتی است بتوانند رفتار و ویژگیهای آنان را الگو قرار داده و با استفاده از تجربیات کارآفرینان برتر که بسیار ارزشمند و مفید است بتوانند از مشکلات مسیر مطلع شده و بر آنها فائق آیند و تلاش کنند خود (خودباوری) و استعداد خود را به اثبات رسانده و مسیر زندگی خود را تغییر داده و کارآفرینی را بجای مسیر حقوق بگیری انتخاب کنند تا برای خود و جامعه خود مفیدتر باشند . اگر بارها به این نتیجه رسیده‌اید که باید کسب و کار خود را راه بیاندازید و به یکی از نیازهای جامعه پاسخ دهید یا اگر بارها به این نتیجه رسیده‌اید که کارمند بودن برای شما کم است و راضی تان نمی‌کند، شما ذاتا یک کارآفرین هستید. پس به ندای درونی تان گوش دهید و کار را با توکل به خدا و خود شروع کنید .

اصلی ترین و بازرترین صفات مشترکی که کارآفرینان دارند عبارتند از :

- شور و انگیزه و علاقه به خود اشتغالی و عدم علاقه به سیستم حقوق بگیری و تابع بودن .
- داشتن هدف و رویاهای کارآفرینانه ، ریسک پذیری و نترسیدن از شروع کار .
- خودباوری و ایمان به خود و خدا و تلاش هوشمندانه و هدف دار ، برنامه ریزی و مدیریت پول .
- درک عمیق از خود و سرمایه گذاری روی خود (آموزش ، افزایش مهارت ها و ...) و مفید و اثرگذار بودن .
- سازگاری و انعطاف پذیر بودن ، صبور بودن و تسلیم نشدن .
- خدمت یا محصول خوب و باکیفیت تحویل دادن و مشتری را کارفرمای خود دانستن .



نام: سیده فاطمه مقیمی

شرکت: شرکت سدید بار

بخش کار آفرینی: خدمات - حمل و نقل

تاریخ تولد: ۱۳۳۷/۶/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات: فوق لیسانس

## دلیل و انگیزه کار آفرینی

فاطمه مقیمی می گوید: پدر و مادر هر دو آموزش پرورشی بودند و هر دو شغل آزاد هم داشتند. دومین دختر از چهار دختر خانواده ای که وضع متوسطی داشت. دیپلم که گرفتم رشته ی مهندسی عمران دانشکده فنی قبول شدم. خودم جراحی دوست داشتم ولی پدرم خیلی دلش می خواست مهندسی بخوانم. دوسال در ایران درس خواندم و بعد واحد هایم را به دانشگاه انگلیس انتقال دادم و همانجا درس را تمام کردم و بعد از انقلاب به ایران برگشتم. در آن سال ها کار کردن در رشته ی عمران آن هم برای یک زن ، وضعیت نابسامانی داشت. به خاطر همین ترجیح دادم از تخصص دیگری استفاده کنم و آن هم زبان انگلیسی بود. به عنوان مترجم وارد شرکتی شدم که علیرغم این که فکر می کردم یک شرکت بازرگانی است ولی یک شرکت حمل و نقل بود کارمند یک شرکت حمل و نقل شدم ، قابلیت تابع شدن و قراردادی شدن را نسبت به یک سری دستورات عمل ها را نداشتم . **همیشه دلم می خواست کارفرما و سکان هدایت کار دست خودم باشد نه اینکه حقوق بگیر باشم . کار روتین و تکراری حوصله ام را سر برده بود و تنوع طلبی در کار را دوست داشتم .** فضای کارمندی برام خیلی کوچک و عذاب آور بود و زمانبندی و کارهای تکراری و نداشتن قدرت عمل و انتخاب ، خسته ام می کرد و با توجه به شناخت و علاقه ای که به صنعت حمل و نقل در دوران کارمندی پیدا کرده بودم تصمیم گرفتم فعالیت خودم را در این مسیر آغاز کنم و از اسارت حقوق بگیری و تابع بودن آزاد شوم . او به عنوان کارآفرین برتر زن جهان اسلام است.



نام: محمد مهدی مظلومیان

شرکت: شرکت ابزار مهدی

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۲۲/۴/۱

محل تولد: دامغان

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

من از سال 1346 بعد از اتمام سربازی و قبولی در دانشگاه ، همزمان با تحصیل ، کار تجارت را در کنار برادرم که واردات انواع ابزار بود را شروع کردم و همه سعی و تلاشمان این بود که از کارخانه های اصلی نه از واسطه ها ابزار تهیه کنیم و از همان ابتدا با افزایش مهارت در بازرگانی و علاقمند شدن به این کار ، **جرقه ای در ذهنم زده شد که چرا ما نباید یک کارخانه ابزارسازی در ایران داشته باشیم** به خاطر همین موضوع ، در زمانی که برای خرید ابزار به کشورها و شرکت های مختلف خارجی می رفتم بصورت هدفمند از آن شرکت ها بازدید می کردم و در نتیجه در سال 1356 تصمیم به احداث کارخانه گرفتیم که مجوز احداث را از وزرات صنایع اخذ نمودیم که انقلاب شد و احداث کارخانه به تعویق افتاد که مجدداً در سال 1360 به دنبال مجوز احداث رفتیم و در نهایت در سال 1361 کارخانه را افتتاح کردیم . **صداقت ، تلاش هوشمندانه ، خودباوری و ایمان قلبی به خداوند در هموار شدن مسیر پیشرفت به همراه دعا و ... باعث موفقیت من است .**

برخی از موفقیت های او : کارآفرین برتر ، برند برتر ، خیر نمونه ، صادرکننده نمونه کشوری ، تاسیس شرکت های مختلف زیر مجموعه ابزار مهدی ، واحد نمونه در چند سال پیاپی و....



نام: مرتضی موسی خانی

شرکت: دانشگاه آزاد اسلامی قزوین

بخش کارآفرینی: آموزش – سازمانی

تاریخ تولد: ۱۳۴۵/۷/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

امروزه یکی از افتخارات شهر قزوین دانشگاه آزاد اسلامی آن است که چون نگینی در دل این شهر زیبا می‌درخشد. این جواهر ملی را فکر و اندیشه جوانی از همین خطه به رشد و هویت رساند. دکتر مرتضی موسی خانی در بدو ورود به حوزه علم و فرهنگ، اندیشه دگرگون‌سازی را در سر می‌پروراند. او تمام وقت انرژی خود را صرف دانشگاهی کرد که اولین پایه‌های آن بر معیار انسان‌سازی و برخورداری از تخصص‌های منطبق با استانداردهای بین‌المللی و علمی استوار بود. انگیزه او این بود که فرد اثر گذار در جامعه باشد تا بتواند به جامعه و مردمش خدمت کند و بهترین سنگر خدمت را، آموزش و دانشگاه دید، چون می‌دانست زیربنای پیشرفت کشور در همه زمینه‌ها، از دانش و دانشگاه نشأت می‌گیرد و رسالت خود را بخوبی انجام داد. او قصد دارد با دیدگاه کارآفرینی، دانشجویانی کارآفرین و اثربخش تحویل جامعه دهد.

امروز دانشگاه آزاد اسلامی قزوین از نظر علمی با بهترین دانشگاه‌های دولتی و ملی برابری می‌کند و در سطح بین‌المللی جایگاه شایانی را کسب نموده است. پیشرفت‌های کمی و کیفی این دانشگاه نشأت گرفته از مدیریتی بسیار قوی و برنامه‌های منظم و کاربردی است. مرتضی موسی خانی تمام تجربه‌های مدیریتی و دانش خود را صرف باروری این درخت دانش کرده است. با ظهور دانشگاه آزاد در قزوین، بسترهای شغلی مناسب فرهنگی در منطقه نیز به وجود آمد. او موفقیت‌های زیادی در راستای آموزشی و فرهنگی بدست آورده مثل: اولین کارآفرین برتر و موفق در حوزه دانشگاهی، مدیر نمونه کشوری، مدیر برتر پژوهشی کشور، بنیان‌گذار و رئیس کمیته ملی ربوکاپ ایران، دریافت چندین تندیس طلایی و قهرمانی جهان در مسابقات ربوکاپ، دریافت چندین لوح و نشان لیاقت و .....



نام: مهدی حدادی

بخش کارآفرینی: صنعت – تولید

محل تولد: کاشان

شرکت: شرکت نوپر سبز

تاریخ تولد: ۱۳۳۹/۱۰/۱

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در بچگی همیشه آرزو می کردم مثل یکی از کارخانه دارهای کاشان که پدر نساجی ایران نام داشت و نامش آقای تفضلی بود و پدرم در یکی از کارخانه های او کار می کرد باشم چون او آدم خیری بود و به مردم کاشان خیلی خدمت می کرد و برای همه کار ایجاد کرده بود ، من از کار و روش زندگی او لذت می بردم و همیشه به خودم می گفتم که خدا کنه من هم مثل این فرد شوم و او را الگوی خود قرار داده بودم و حضور این الگو در ذهن من رفته رفته باعث می شد تا با رشد من این باور در ذهن من ریشه دارتر شده تا بتوانم به خواسته های نوجوانانی جامعه عمل ببوشانم و در نهایت توانستم به هدفم برسم .

در نهایت موفقیتم را مدیون خودباوری ، دنبال کردن آمال و آرزو ، الگو قرار دادن یک فرد موفق در زندگی ، صداقت و توکل به خدا، تلاش و پشتکار می دانم .

برخی از موفقیت های او : کارآفرین برتر کشور در چند دوره ، صادر کننده نمونه ، واحد نمونه در چندسال پیاپی ، خیر نمونه و .....



نام: احمد حلت

بخش کارآفرینی: خدمات اجتماعی

محل تولد: تهران

شرکت : مجله موفقیت

تاریخ تولد: ۱۳۴۱/۱۱/۱

تحصیلات : دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

احمد حلت در دهه هشتاد در یکی از مجلات معروف کشور ، گزارشگر اجتماعی بود آن زمان تکنیک های موفقیت در جامعه کم کم داشت فراگیر می شد . ایشان بیش از 200 برنامه در شبکه جهانی جام جم ارائه کرده و در این برنامه ها به ایرانیان ساکن کشورهای مختلف جهان رازهای کسب موفقیت و شادابی در زندگی را آموزش داد همچنین او تندخوانی حلت را در سال 1371 به ثبت رساند و آخرین روش های یادگیری و مطالعه را به هزاران نفر از دانشجویان کشور آموخت . او هم اکنون مشاور برندینگ سازمان های بزرگ و شرکت های نامی ایرانی است و از سال 1388 بیشتر زمان خود را به مشاوره با کمپانی های داخلی و خارجی برای افزایش بهره وری و سایر آموزش ها و روش های نوین بازاریابی و فروش در شرکت ها می پردازد . و همچنین موسس مجله موفقیت است .

هدف اصلی استاد ترویج و اشاعه فرهنگ مثبت نگری در جامعه است او معتقد است به راز بزرگ موفقیت و قدرت دست یافته و آن را با خلوص نیت در اختیار هم میهنان عزیز قرار می دهد و تعیین چشم انداز برای زندگی را ، (یعنی کجا هستیم و میخواهیم در آینده به کجا برسیم و راههای رسیدن آن) یکی از عوامل موفقیت میدانند .



شرکت : شرکت آیس پک ایرانیان

نام: بابک بختیاری

تاریخ تولد: ۱۳۵۷/۵/۱

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تحصیلات : لیسانس

محل تولد: تهران

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

شرکت بستنی زنجیره ای آیس پک را در ایران تاسیس کرده است و مدیرعامل آن است . او در سال 1387 به عنوان کارآفرین برتر بخش خدمات در جشنواره ملی کارآفرینان برتر معرفی شد در سال 1388 آیس پک به عنوان یکی از صد برند برتر ایران معرفی شد . آیس پک که بختیاری آن را در سن 29 سالگی بنیان نهاد ، بزرگترین فروشگاه زنجیره ای ایران خوانده شده است . او پس از ترک تحصیل از دانشگاه در رشته عمران بدلیل هزینه های بالای دانشگاه و عدم علاقه به این رشته ، به مشاغل نظیر مسافرکشی ، گرداندن بوفه مدارس ، راه اندازی شرکتی با سرمایه خانواده اش و راه اندازی کارگاه تولید لوازم اداری پرداخت که موفقیتی بدست نیاورد و ورشکست شد و با 300 میلیون تومان چک برگشتی راهی زندان شد . او از کودکی به رقیق کردن بستنی و ریختن موز و اسمارتیز در آن علاقه داشت . او پس از سفری به چین و خوردن نوعی آبمیوه و الهام گیری از آن ، با تبدیل ایده ی بستنی شل لیوانی که با نی میل میشود به کسب و کار مورد نظرش ، مغازه ای در شمال تهران اجاره و افتتاح کرد . اولین شعبه آیس پک در سال 1386 توسط بختیاری در شرایطی که او 300 میلیون بدهی داشت در خیابان نیاوران تهران افتتاح شد . آیس پک در عرض 6 ماه 120 شعبه دایر کرد . و هم اکنون 5 هزار نفر در آن مشغول به کار هستند . آیس پک امروزه 10 شعبه خارجی در هند ، امارات ، کویت ، مالزی دارد .

تخیل و رویکردی ، خودباوری ، تلاش ، داشتن هدف ، ریسک پذیری و نترسیدن ، فرصت شناسی عامل موفقیت اوست .



نام: علیرضا رضایی عارف

شرکت: شرکت جوینده و یابنده راهگشا

بخش کارآفرینی: خدمات اجتماعی

تاریخ تولد: ۱۳۵۱/۶/۱

محل تولد: همدان

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

پدرش در مزرعه، گل آفتابگردان کشت می کرد و علیرضا در دوران نوجوانی این محصولات را در زمستان و در اوقات بیکاری در روستا می فروخت. در سال های 1362 و 1364 دستگاه آتاری اجاره می کرد و به روستا می آورد تا از این طریق کسب درآمد کند. پس از مدتی موفق شد از درآمد آن یک آتاری بخرد و در مغازه روستایی پدر ویدئو کلپ احداث کند. در سال 1376 به دلیل علاقه زیاد، به پرورش ماهی روی آورد و پس از بررسی این کار متوجه شد مهم ترین مشکلی که مردم در خرید ماهی با آن رو به رو هستند ابهام در تازه بودن ماهی است. به همین خاطر برای علاقمند کردن مردم به خرید ماهی، به فکر فروش ماهی زنده افتاد. محل بار ماشین نیسان خود را به صورت آگوارיום درآورده، و با مراجعه به محل های مختلف، روزانه حدود 500 کیلو ماهی زنده می فروخت مردم که از تازگی ماهی اطمینان حاصل می کردند، با استقبال کم نظیر، اقدام به خرید می نمودند. با این کار و رضایت مصرف کنندگان از مصرف ماهی، کار خود را گسترش داد تا جایی که در عرض 6 سال، تمامی بچه ماهی و غذای ماهی استان را تامین می کرد، متأسفانه در سال 1381 به دلیل عدم تعهد طرف های قرارداد ورشکسته شد و مجبور شد خانه و ماشین را بفروشد و از آن به بعد کارش وصول طلب های خود باشد.

در سال 1382 در عصر تاسوعا در یکی از شهرستان های جنوب کشور کیف او حاوی 21 میلیون تومان چک، شناسنامه، کارت ملی، گواهینامه و ... به سرقت رفت که یکسال تمام به دنبال پیدا کردن آن و اخذ المثنای



مدارک بود که در رفت و آمد برای اخذ المثنی و رجوع به مکان‌های مختلف متوجه شدم افراد بسیاری به دنبال اشیای گمشده خود می‌باشند **سوالی که در ذهن او ایجاد شد این بود که چرا مردم بایستی زمان زیادی را صرف این کار کنند**. بعد از اینکار به این مساله فکر کرد که این اشیای گم شده با احتمال زیاد بایستی در جاهایی پیدا شود که مردم اطلاع زیادی از آنها ندارند. پس از گرفتن آمار از سازمان‌های مختلف درباره اشیای پیدا شده به این نتیجه رسید که یک سازمان بایستی این کار را انجام دهد و اشیای گم شده را به صاحبانش برساند. چون سواد کامپیوتری نداشت بعد از پرس و جو متوجه شد بایستی با یک نرم‌افزار کامپیوتری این کار را انجام دهد، پس از انعقاد قرارداد با یک شرکت نرم‌افزاری، نرم‌افزار جوینده را به نام خود در شورای عالی انفورماتیک ثبت کرد و پس از آن شرکت جوینده، یابنده، رهگشا را در سال 1385 تاسیس کرد و با مذاکره با شرکت پست موفق به انعقاد قرارداد برای انجام فعالیت شرکت شدم. در این طرح، مردم با مراجعه به دفتر شرکت یا سایت اینترنتی یا شعبات شرکت مستقر در مناطق مرکزی پست فرم‌های مخصوصی را که در بر دارنده [www.jooyande.ir](http://www.jooyande.ir) اطلاعات هویتی مالک و نوع مدرک یا شیء گمشده پر کرده، ماموریت پیدا کردن آن را با پرداخت مبلغ ناچیزی به شرکت، واگذار کنند. مشخصات آنان وارد نرم‌افزار (گمشده‌ها) می‌شود و شرکت با همکاری سازمان‌های پیداکننده، مانند پست، مترو، تاکسیرانی، اتوبوسرانی، استادیوم‌ها، اماکن عمومی و... لیست مدارک و اشیای پیدا شده را وارد نرم‌افزار (پیدا شده‌ها) می‌کند پس از جستجوی اتوماتیک این دو بانک اطلاعاتی، حاصل کار، لیست مدارکی است که شرکت با صاحبان آنها تماس گرفته و خبر خوش یافتن آنها را به ایشان می‌رساند.

**دلیل موفقیت شناسایی یک نیاز یا فرصت در جهت خدمت به مردم خوب ایران زمین می‌باشد.**



نام: مرتضی سلطانی

شرکت: شرکت زر ماکارون

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۳۷/۱/۱

محل تولد: قم

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

مادرمرتضی، همسر دوم پدرش بود. و پدرش از همسر اولش ۸ فرزند داشت و مادرش از ناچاری به دلیل فوت همسرش مجبور به ازدواج شد و باید بار زندگی و تربیت ۳ فرزند یتیم دیگرش را نیز به دوش می کشید. شروع کودکی مرتضی سلطانی در محرومیت از حداقل های زندگی سپری شد. اما این تنها مشکل او نبود و پدرش نیز به او محبت نمیکرد و حتی مرتضی را مدتی از مادرش دور کرد. سرما، تنهایی، گرسنگی و بی محبتی، تمام چیزهایی بودند که در آن دوران، همراهش بود.

اما با افتخار تمام آن روزهای سخت را پشت سر گذاشت زیرا اعتقاد داشت اگر بتواند در چنین شرایط سختی، شرافت و عزت نفس خود را حفظ کند و با سختی های بی رحم زندگی، خود را برای آینده ای درخشان آماده سازد، پس می تواند در آینده آن دوران سخت را با احساس افتخار یاد کند.

مرتضی سلطانی کودکی دل شکسته و تنهایی بود و برای زنده ماندن بسیار تلاش کرد او حتی در روزهای پنجشنبه و جمعه به گورستان می رفت تا شاید بتواند با شستن قبرها، مقداری پول به دست آورد تا کمک خرجی برای مادرش باشد. با پای برهنه در خاک و گل می دوید و با سطلی پر از آب در دست، سنگ قبرها را می شست. مرتضی سلطانی میگوید: در آن زمان در قبرستان پیرمردی سنگ قبر عزیز از دست رفته اش را نوازش می کرد که شروع کردم به شستن آن قبر و وقتی کارم تمام شد چشمم به دستان او بود تا پولی به من

بدهد تا بتوانم قبر های دیگری را تمیز کنم. چشمان آن پیرمرد به پاهایم دوخته شد و من پاهایم را محکم تر در خاک فرو کردم و او با تاسفی عمیق، زمزمه کرد وای بر من، وای بر ما...

وآن مرد مهربان مرا با خود به کفش فروشی برد و برایم کفشی پلاستیکی خرید که هدیه ای با ارزش برای من بود و این کفش ها یکی از بهترین خاطرات و ارزشمندترین دارایی های من هستند.

نقش مادر در زندگینامه مرتضی سلطانی بسیار چشمگیر بود. او می گوید: شرایط زندگی بسیار سخت بود و مادر من، نمونه ای از یک زن مظلوم و نجیب ایرانی بود. مادرم یک زن روستایی بود و با اینکه سواد نداشت اما با فکری زیبا و روحیه ای قوی، من را برای درست زندگی کردن و انسان بودن راهنمایی می کرد.

او همیشه خواندن زندگینامه آدم هایی که با ایجاد اشتغال به نوعی در چرخیدن چرخ صنعت و تولید این کشور سهیم بودند را دوست داشت و لذت میبرد. مرتضی میخواست روزی مانند آنها در کشورش فردی مفید و تاثیر گذار باشد زیرا این توان را در خود احساس کرده بود. مرتضی سلطانی در ابتدای جوانیش، نخستین تجربه خود را در کسب و کار به دست آورد و مشغول فرش فروشی شد، اما فرش فروشی کاری نبود که او دوست داشته باشد مرتضی میخواست وارد محیط و فضای صنعتی شود پس از آن با کمک چندتا از دوستانش واحد تراشکاری راه اندازی کرد. از این کار تجربه ای آموخت که برای موفقیت بیشتر باید کار را به صورت گروهی انجام دهد. در آن زمان با گروهی آشنا شد که پیمانکاری پوشش سوله را انجام می دادند. مرتضی در این کار وارد شد اما سوالی مهم، ذهن کنجکاو او را به خود مشغول کرد اینکه ما چه چیزی را پوشش می دهیم؟ پیدا کردن پاسخ برای این سوال بود که زندگیش را تغییر داد. در جست و جوی پاسخ، به سوله رسید و تمام تلاشش را کرد تا فن آوری آن را بیاموزد.

مرتضی سلطانی بنیان گذار شرکت زر ماکارون یکی از کارآفرینان برتر علمی در سال ۱۳۹۲ در بخش صنعت در هشتمین جشنواره امتنان از کارآفرینان برتر کشور، کارآفرین برتر سال ۱۳۹۱ در پنجمین همایش نوآوری و عدالت اقتصادی، و شخصیت برتر کشور در سال ۱۳۹۰ براساس نظرسنجی انجام شده از بزرگان و پیشکسوتان صنایع غذایی کشور، خیر نمونه، برند برتر، واحد نمونه در چند سال پیاپی، صادرکننده برتر و ... شده است.



نام: سعید سعادت

شرکت: مجتمع فنی تهران

بخش کارآفرینی: آموزش - خدمات

تاریخ تولد: ۱۳۳۲/۲/۱

محل تولد: قم

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

دکتر سعادت فعالیت آموزشی خود را از یک اتاق اجاره ای و بدون حمایت مالی دیگران شروع کرد تا جایی که امروزه نمایندگی و شعبه های مختلفی از «مجتمع فنی تهران» در شهرهای بزرگ و کوچک و در تهران تأسیس شده است و علاوه بر آن امکانات ادامه تحصیل در استرالیا، دبی و دیگر کشورهای جهان از طرف «مجتمع فنی تهران» فراهم گردیده است. وی در سال 67 اولین مجوز آموزش کامپیوتر را از سازمان فنی و حرفه ای دریافت کرد. **هدف او از آموزش رشته های فنی، ایجاد مهارت در داوطلب ها به منظور توسعه اشتغال و ایجاد فرصت های شغلی است.** دکتر سعادت هدف خود را از فعالیت هایش، توسعه فن آوری ارتباطات و اطلاعات در کشور می داند. یکی از نوآوری های «مجتمع فنی تهران» طرح آموزش مهارت های زندگی با استفاده از فن آوری و ارتباط است. این طرح برای کودکان 5 تا 12 سال طراحی و پیاده شده است و در حال حاضر در حدود 10 هزار کودک از طرح «پکا» (پیشتازان کامپیوتر ایران) بهره مند می شوند. در این مجتمع اغلب رشته ها آموزش داده میشود.

**به عقیده دکتر سعادت عوامل مؤثر در موفقیت وی عبارتند از: توکل بر خدا و خود باوری، صبور بودن و تسلیم نشدن، رضایت مشتریان، داشتن هدف و تلاش و پشتکار، زندگی کردن در آینده، عشق و علاقه فراوان به سازماندهی و کنترل، همواره دنبال فرصت ها بودن، همیشه در حال یاد دادن و یادگرفتن می باشد.**

برخی از موفقیت های او: تاسیس چندین موسسه آموزشی و مجتمع فرهنگی، انتشار هزاران کتاب علمی و کاربردی، اعزام تعداد زیادی دانشجو به خارج از کشور، کارآفرین برتر در زمینه آموزش و دریافت چندین لوح تقدیر و ..... .



نام: اسفندیار ایمان زاده

شرکت: شرکت تندیس و پیکره شهریار

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۴۴/۱۱/۱

محل تولد: سلماس (تبریز)

تحصیلات: دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

اسفندیار تندیس گر، مجسمه ساز، افسر پیشین نیروی انتظامی، عضو هیئت امنای بنیاد فردوسی و عضو کانون متفکرین ایران است ایمان زاده در جوانی به جبهه رفت و در سال ۱۳۶۵ به آرزوی کودکی خود رسید و افسر نیروی انتظامی شد. **وی در سال ۱۳۷۱ از کار دولتی کناره گرفت. وارد کسب و کار خصوصی شد و اکنون برای بیش از ۷۰۰ نفر شغل ایجاد کرده است.** وی در سال ۱۳۹۰ به عنوان کارآفرین نمونه ملی معرفی شده و خدماتش بارها مورد تشویق و تقدیر مسئولان کشور قرار گرفته است. پدرش کارگر بود و خانواده عائله مند و بچه ها باید در امور معیشتی خانه کمک حال پدر می بودند. اسفندیار که پسر بزرگ خانواده بود، احساس مسئولیت بیشتری در قبال خانواده می کرد به طوری که در طول سال تحصیلی در نوجوانی همراه پدر و در ایام تابستان به طور مستقل کار می کرد. از میوه فروشی در گاری تا بارکشی و خرید و فروش لوازم دست دوم و جوجه فروشی و در آخر جذب نیروی انتظامی شغل های او بوده است. اسفندیار در مدت یک ربع آموزشی که دید به صورت مهندسی معکوس یک واحد تولیدی را راه انداخت. آن زمان که این رشته مجسمه سازی را شروع کرد در هیچ کدام از دانشگاه های کشور این رشته نبود. هیچ مرکزی هم این هنر را آموزش نمی داد. کارگاه هایی هم که کار می کردند به صورت مخفیانه فعالیت داشتند و اجازه نمی دادند کسی وارد کارگاه شان بشود. **سختی در همه شغل ها هست. استمرار در شغل است که موجب موفقیت می شود. نباید منتظر بود که همه امکانات و شرایط کار فراهم باشد تا وارد بازار کسب و کار شد. حمایت دولت یک سراب است. هنگامی که به خودمان و خدا اتکا کنیم هر کاری ممکن می شود.**



نام : آفاق سالاری نصرآباد

شرکت : شرکت صنایع غذایی آریا

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: 1338

محل تولد: نصرآباد یزد

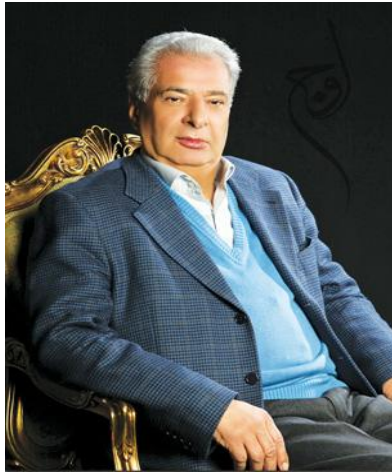
تحصیلات : لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در سال ۱۳۴۷ موفق به اخذ دیپلم در دانشسرای مقدماتی یزد شد و در سال ۱۳۵۰ به عنوان اولین نفر در مقطع کاردانی در رشته علوم تجربی، ریاضی از دانشسرای عالی اصفهان فارغ التحصیل شد. از سال ۱۳۴۷ به عنوان مدیر- آموزگار در شهرستان نیریز یزد مشغول به کار شد و تا سال ۱۳۷۳ به عنوان مدیر مدارس در مقاطع مختلف شهرستان یزد مشغول به کار بود. او در سال ۱۳۷۳، هنگامی که بازنشسته شد به دلیل علاقه به کار و همچنین اتمام تحصیلات فرزندش در رشته بهداشت صنایع غذایی، تصمیم گرفتند یک کسب و کار خانوادگی در صنایع غذایی راه اندازی کنند. برای این کار، شهرستان بوانات را که در شمال شرق استان فارس قرار دارد و از لحاظ امکانات رفاهی یکی از محروم ترین مناطق کشور می باشد را جهت توسعه کسب و کار روستایی و اشتغالزایی و محرومیت زدایی انتخاب کردند. داشتن زمین های کشاورزی و توان بالقوه برای دامپروری نیز از دیگر عوامل تاثیرگذار در انتخاب محل کسب و کار بوده است. به دلیل فاصله زیاد این منطقه با کارخانجات صنایع دامی، فرآورده های دامی از قبیل شیر، قبل از رسیدن به محل فاسد می شد و این امر باعث شده بود که مردم منطقه کم کم از این کار نیز دست بردارند. پس از اخذ موافقت اصولی برای تولید فرآورده های لبنی، کارهای ساخت و ساز کارخانه را انجام دادند. در این منطقه به دلیل سرمای بیش از حد، تنها ۶ ماه از سال امکان ساخت و ساز وجود دارد. اما با مشکلات فراوان اینکار نیز انجام شد و در سال ۱۳۸۲ موفق به تولید کیک و شیرینی در این کارخانه شد. از زمان آغاز به کار این کارخانه حدود ۵۰ نفر به طور مستقیم و ۱۰ نفر به طور غیر مستقیم

مشغول به کار شدند. از دیگر نکات حائز اهمیت در محصولات آنها این است که آنها با استفاده از کنگدهای تولید شده توسط کشاورزان منطقه، شکلات صبحانه تهیه می‌کنند، همچنین بدون نیاز به مواد افزودنی، با استفاده از شهد خرما بیسکویت آرد جو را همراه با سبوس تولید می‌کنند. از دیگر نکات مهم برای این منطقه امکان کشت کنگد است این منطقه شرایط آب و هوایی مناسبی برای کشت گل محمدی دارد. که با کشت این محصول گلاب لازم برای تهیه شیرینی‌جات را نیز خودشان تهیه می‌کنند. نکته قابل ذکر اینکه مردم منطقه تا قبل از این گل محمدی را گل زائدی دانسته و دور می‌ریختند اما با آموزش روستاییان امکان خشک کردن و گلاب‌گیری و حتی کشت آن را برایشان فراهم نمود.

علاوه بر این به واسطه تحقیقات یکی از فرزندان که در رشته گیاه شناسی تحصیل می‌کرد، متوجه شدند که امکان کشت زعفران نیز در این منطقه وجود دارد و طرحی آماده کردند که با آموزش کشت زعفران به مردم منطقه، امکان رشد هر چه بیشتر منطقه را موجب شدند. **خانم سالاری موفقیت خود را مرهون حمایت‌ها و تلاش‌های همسر و فرزندان خود می‌داند که در دورترین نقطه استان با پشتکار و امیدواری همواره موجبات موفقیت ایشان را فراهم ساختند.** خانم سالاری در نظر دارد جهت توسعه کسب و کار خود در آینده‌ای نزدیک مجتمع خدمات رفاهی را برای رونق کسب و کار در منطقه احداث کند که حداقل برای ۵۰۰ نفر شغل ایجاد خواهد کرد.



شرکت : گروه صنعتی راهب

تاریخ تولد: ۱۳۱۶/۴/۱

تحصیلات : لیسانس

نام: مجید راهب (سلطان گلاب ایران)

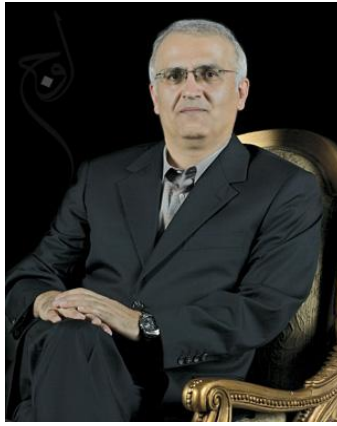
بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

محل تولد: قمصر کاشان

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

کودکی او مثل بیشتر بچه‌های قمصر میان گلستان‌ها و دیگ‌های گلاب‌گیری گذشت. پدر کارگاه گلاب‌گیری داشت. با آغاز فصل گل، دیگ‌های بزرگی روی اجاق‌های هیزومی قرار می‌گرفت. لوله‌هایی از نی این دیگ‌ها را که سرشان بسته بود به پارچه‌هایی متصل می‌کردند. این پارچه‌ها در جوی آب قرار می‌گرفتند تا قطران به‌دست آمده از گل زودتر به مایع تبدیل شود. هیزم‌های مورد نیاز برای جوش آوردن گل‌ها نیمی از فضای کارگاه را می‌گرفت. این‌ها همه وسایل کار پدر و سایر گلاب‌گیران کاشانی بود که محصول عطر و گلابشان در تمام کشور توزیع می‌شد. آن روزها چیزی که ذهن او را خیلی مشغول می‌کرد، دیگ‌های گلاب‌گیری و سختی‌های کار با آنها بود. همیشه فکرش این بود که باید راهی پیدا کند تا این کار راحت‌تر انجام شود. گلاب‌گیری و فروش گلاب را دوست داشت، برای همین نزدیک عید که می‌شد به فروختن گلاب می‌پرداخت. هر وقت از مدرسه می‌آمد، بعد از انجام تکالیف مدرسه به سراغ گلاب‌ها می‌رفت و آنها را برای فروش آماده می‌کرد. با وجود سن کم یاد گرفته بود که با احترام با دیگران برخورد کند. همین رفتار مودبانه باعث شده بود که در فروش گلاب‌های تولیدی کارگاه پدر موفق باشد. او چندین سال پیاپی صادر کننده نمونه کشوری است و بیش از 10 شرکت تولیدی و بازرگانی در ایران و خارج از کشور دارد. **علاقه، فرصت شناسی، مشتری مداری، خودباوری و خدا باوری و ... عوامل موفقیت اوست.**





شرکت : شرکت افرانت

تاریخ تولد: ۱۳۳۷/۶/۱

تحصیلات : دکترا

نام: فریدون قاسم زاده

بخش کارآفرینی: خدمات - فناوری اطلاعات

محل تولد: قزوین

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

16 ساله بود که وارد دانشگاه شریف شد. وی فارغ التحصیل رشته مهندسی صنایع در مقطع کارشناسی از دانشگاه شریف و پس از آن کارشناسی ارشد خود را در رشته مهندسی صنایع از دانشگاه تربیت مدرس گرفت. اخذ دکترا در رشته ی مدیریت سیستم های اطلاعاتی در دانشگاه مک مستر کانادا. با کمک دکتر حسابی و پرسنل نظم ایران و همسرش شرکت افرانت را در سال 1376 به ثبت رسانید. فعالیت اصلی شرکت : ارائه خدمات پهنای باند پر سرعت اختصاصی، خدمات دیتا سنتر، تجارت الکترونیکی و تلفن بین المللی می باشد. افرانت با همکاری شرکت های بزرگ خارجی بیش از ۱۷۸ نقطه در ۱۱۰ شهر از ۵۵ کشور دنیا امکان دسترسی به خدمات را برای کاربران فراهم کرده است.

رمز موفقیت: وجود ایده های جدید و چشم انداز روشن - وجود تیمی کار آمد، همدلی و هماهنگی افراد با دانش مدیریتی ، تلاش و پشتکار ، عدم هراس از شکست و از همه مهم تر مثبت اندیشی است تا بتوانند آنچه را که دیگران تهدید به حساب می آورند به فرصت تبدیل کنند .



نام: یعقوب یعقوبیان

بخش کارآفرینی: کشاورزی - تولید

محل تولد: بروجرد (لرستان)

شرکت: شرکت سرچین

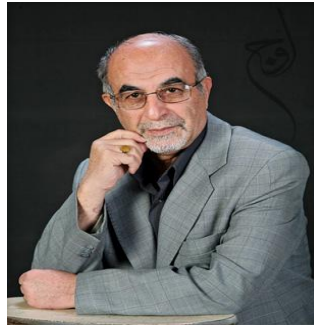
تاریخ تولد: ۱۳۳۰/۷/۱۶

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

صعود به قله برای بار اول شاید بسیار سخت باشد ولی خیلی‌ها به‌علت شیرینی و لذتی که در لحظه صعود نهفته است، آن را انتخاب می‌کنند. شروع هر کار می‌تواند انتخاب یک قله باشد؛ انتخابی که با شوق حرکت همراه می‌شود و رشد می‌یابد و سرانجام به نقطه‌ای می‌رسد که من به آن **هدف** می‌گویم؛ راهی نو که بر رشد، سلامت، تحول و تکامل جامعه تاثیر مثبتی داشته باشد. من یک مهندس کشاورزی هستم و در خانواده‌ای داروساز بزرگ شده‌ام. در گذشته هر وقت فرصتی پیدا می‌شد، در کنار پدر به کسب تجربه‌های بیشتر می‌پرداختم. تا جایی که این تجارب به‌عنوان یک توانایی در من شکل گرفت و امروزه می‌بینیم که این **دانش و تجربه در کنار یکدیگر، همراه با عشق، علاقه و پشتکار** به تاسیس مجموعه و کارخانه‌ای تخصصی برای تولید انواع جوانه‌های خوراکی ماش، شبدر، گندم و ... با نام تجاری «راوک» منجر گشته است.

از آنجایی که توانسته‌ام پس از فراز و نشیب‌های فراوان، با کمترین سرمایه و بیشترین **انگیزه**، با **جرات و شهامت** وارد بازار کار و تولید مواد غذایی گیاهی شوم و با تولیدی سالم و صد درصد طبیعی، جایگاه بسیار باارزشی را برای خود ایجاد کنم و برای اولین بار محصولات خود را با به‌کارگیری روش کشت بدون خاک (هایدرو پونیک) وارد بازار نمایم.



نام: سید رحیم رفیع پور علوی

شرکت: شرکت نگهبان گاز

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۲۲/۱۱/۱

محل تولد: اصفهان

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

از پله‌ها که پایین می‌آمدم خیلی عصبانی بودم. دوست داشتم بروم جایی مثل بیابان و بلند داد بکشم. چرا کسی جرات کرده بود این‌گونه به من و هموطنانم توهین کند؟ باید به آرامش می‌رسیدم. بار سنگینی روی دلم نشسته بود. از در شرکت زدم بیرون. در ماشین را باز کردم. نشستم روی صندلی، شیشه را تا آخر پایین دادم. هوا سرد بود. چند نفس عمیق کشیدم. دلم می‌خواست سرم را بگیرم زیر شیر آب. خنده آن مرد و تاکیدش بر نتوانستن آزارم می‌داد. انگار هنوز داشت می‌خندید. نمی‌دانستم چطور آرام شوم تا بتوانم رانندگی کنم. سرم را روی فرمان ماشین گذاشتم و بی‌اختیار زمزمه کردم: الحمدالله الذی ولیکنی الیه فاکرمنی ولم یکلنی من الناس. ستایش خدایی را که کار مرا به خود وام‌گذاشت و مرا گرمی داشت؛ نه به مردمانی که مرا خوار گردانند و به من اهانت کنند. تصمیم خودم را گرفته بودم. قرار نبود یک خارجی به من و توانایی‌هایم توهین کند؛ به من و مردمم؛ به من و کشورم. ماشین را که روشن کردم می‌دانستم این قطعه را می‌سازم؛ با همه توانم.

عوامل موفقیت او: شعار خواستن و توانستن، توکل به خدا، ایمان به خودباوری، برخورد نامناسب کارفرما و ایجاد تلنگر، تعصب به خود و کشورش و ...

برخی از موفقیت‌های او: تاسیس چند شرکت و کارآفرین برتر کشوری در چندسال پیاپی



نام: احمد حداد مقدم

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

محل تولد: تربت حیدریه

شرکت: شرکت زمزم تهران

تاریخ تولد: ۱۳۴۳/۹/۱

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

دوباره به جاده نگاه کرد؛ به انتهایی که سرابی شفاف بر آن نقش بسته بود. آرام کفش‌ها را از پا درآورد و پاهای کوچکش را در میان شن‌های نرم فرو برد. خودش را در میان شن‌ها احساس می‌کرد و سیزده سال زندگی‌اش که روزها را به شام و شام‌ها را به صبح رسانیده و با مردمان آن روستا خندیده و اشک ریخته بود. احساس غریبی بر دل کوچکش چنگ انداخت و خشکی دلش خیس از گوشه چشمانش سرازیر شد. به یاد تنهایی‌هایش با پدر در آن دکان آهنگری افتاد. آن روز پدر مثل همیشه نبود. دستان کارکرده و خسته‌اش را بر شانه‌های او تکیه داد، آرام‌تر و مهربان‌تر از همیشه گفت:

**اگه می‌خوای مرد بزرگی بشی باید بیشتر بدونی. باید از این روستا به جای بزرگ‌تر بری تا پیشرفت کنی**

برخی از موفقیت‌های او: صادر کننده نمونه، طرح توسعه نمونه، کارفرمای نمونه، کارآفرین نمونه ایران بوده و برنده مدال طلای نوآوری در ایران، گروه زمزم بیش از دهها کارخانه در داخل و خارج از کشور دارد.



شرکت: شرکت گلبافت

تاریخ تولد: ۱۳۱۶/۵/۱

تحصیلات: دیپلم

نام: سید محمد جواد سلاله نوری

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

محل تولد: نجف اشرف (عراق)

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در آن زمان که من به دنیا آمدم در آن سالها جنگ جهانی دوم آثار بد و مخرب خود را در همه جهان به جا گذاشته بود و عراق هم تحت تاثیر این آثار قرار داشت. من در خانواده‌ای روحانی متولد شدم؛ خانواده‌ای که نسل در نسل از علمای دینی بودند و بزرگان زیادی از مراجع از این فامیل برخاسته بودند. آیت‌الله میرزای شیرازی که فتوای معروف تنباکو را در زمان ناصرالدین شاه صادر کردند، از مفاخر خانوادگی ما محسوب می‌شوند که من از طرف مادر با ایشان نسبت دارم. پدرم روحانی وارسته‌ای بود که به مال دنیا چشم نداشت و روح بلندش اسیر حال و هوایی دیگر بود. وارستگی پدر از یک سو و بحران اقتصادی پیش آمده بر اثر جنگ از سوی دیگر باعث شد که روزهای کودکی برای من و سایر اعضای خانواده روزهای سختی باشد. آن روزها شرایط اقتصادی به گونه‌ای بود که مردم برای تهیه نان مصرفی خود نیز مشکل داشتند. در چنین شرایطی ما با مشکلات بیشتری روبرو بودیم. تحصیل را در مکتب‌خانه آغاز کردم یازده ساله بودم که دست روزگار مرا از مهر پدر محروم کرد. پدر به لقاالله پیوست تا در جوار معشوق آرام گیرد، اما زندگی ادامه داشت و خانواده پر جمعیت ما در معرض آزمون روزهای سخت قرار گرفت. پدرم روحانی معروفی بود، اما در آن زمان روحانیون با حداقل امکانات زندگی می‌کردند و درآمد چندانی نداشتند تا خانواده‌هایشان بتواند در نبود آنها از آن طریق امرار معاش کنند.

زندگی سختی بود. مرگ پدر از یک سو و نداشتن پشتوانه مالی از سوی دیگر خانواده را در تنگنا قرار داده بود. در همین روزها بود که تصمیم گرفتم کار را در بازار تجربه کنم. من نمی‌توانستم این شرایط سخت را تحمل کنم و ناراحتی مادر، خواهرها و برادرهایم را ببینم .

یازده ساله بودم که شروع به کار کردم. تحصیل و کار را به‌سختی ادامه دادم و توانستم هر دو را با هم پیش ببرم. من توانسته بودم همراه تحصیل علوم حوزوی به کار تجارت نیز بپردازم و با فعالیت مداوم، شرایط اقتصادی خانواده را تغییر دهم .

سیدمحمدجواد دارای چندین کارخانه در اصفهان در زمینه ریسندگی بوده و جزء کارآفرین های برتر ، صادرکننده نمونه کشور و برند برتر و ... در چند سال پیاپی می باشد .

او عوامل موفقیت خود را : توکل بر خداوند ، متکی به خود و خودباوری ، علاقه به تغییر و تحول در زندگی خود و دیگران ، مفید و اثربخش بودن ، داشتن اعتماد به نفس ، صبور بودن و جاخالی ندادن ، تلاش و پشتکار و خستگی ناپذیری می داند .



نام: شکوه السادات هاشمی

شرکت: توره شیمی پارس

بخش کارآفرینی: صنعت – تولید

تاریخ تولد: ۱۳۳۴/۴/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

اگر کسی به مزه معمول و متداول قورمه‌سبزی تن ندهد، به قورمه‌سبزی خیلی خوشمزه‌تری می‌رسد.

سوسک‌ها بهانه بودند. او در هر حال باید کاری می‌کرد هر چند سوسک و فرار از اذیت آن برای هر بانویی یک انگیزه‌ی بزرگ است. بچه اول پدری که زن دوم هم گرفته و یک خانواده‌ی شلوغ ساخته و کم‌کم کار کردن را هم رها کرده بود، آنقدر مسئول و مسئولیت‌پذیر بود که رتق و فتق امور خواهر برادرهای تنی و ناتنی خودش را هم به عهده گرفت و خیلی زود سرکار رفت و ازدواج کرد.

سالها بعد وقتی یک زن خانه‌دار بود و علاوه بر بزرگ کردن شش بچه در چند جا مربی ورزش صبحگاهی بود، سوسک‌ها به ساختمان‌شان که نزدیک یک حمام عمومی و رودخانه قرار داشت هجوم آوردند و آن وقت بود که او به فکر راه چاره افتاد. خودش معتقد است موفقیتش پاداش خداوند به ذات اوست که همیشه خیر همه را خواسته است. فرمولش برای امحا سوسک‌ها، سوسک‌ها را نابود کرد. سوسک‌ها دشمنش شدند و او دوست یک محله که از دست آنها ذله شده بودند. خمیر می‌ساخت و به هر کس که می‌خواست دیگر چشمش به سوسک نیافتد می‌داد و کم‌کم تقاضا آنقدر زیاد شد که شد تولید کننده این خمیر و مدیر عامل امحا. حالیکه بانوی موفق است با چندین لوح و تندیس از جشنواره‌های مختلف کارآفرینی و از جمله کارآفرین برگزیده کشور در جشنواره کارآفرینی شیخ بهایی. درسش را تا مقطع کارشناسی علوم اقتصادی ادامه داده و به دنبال کارشناسی ارشد است.

عضو هیات موسس و هیات مدیره خانه کارآفرینان و انجمن ملی زنان کارآفرین است. یادم هست که پنج شش بچه را در حمام ردیف می‌شستم، در حالی که خیلی هم از آنها بزرگتر نبودم. البته نمی‌گویم که همه‌ی این کارها را برای بچه‌های زن دوم پدرم هم می‌کردم اما به نوعی در زندگی آنها هم نقشی مثبت داشتم. در شش سالگی با ازدواج دوم پدرم و نقل مکان ما از شهریار به تهران مواجه شدم. وضع مالی پدرم خوب بود اما گرفتن زن دوم و تن به کار ندادن، کم‌کم اوضاعش را به هم ریخت. هر کس هر قدر که سرمایه داشته باشد، حتما باید کار کند تا اگر سرمایه‌اش را افزایش نمی‌دهد، کاهش هم ندهد. پدر من آنطور که یادم می‌آید، زیاد کار نمی‌کرد و این باعث شده بود که سرمایه‌اش پایین بیاید. یادم هست برادرم در کلاس پنجم تجدید شده بود. او صدایش را در نیلورد، من فهمیدم و نزدیکی شهریار با او آنقدر کار کردم تا قبول شد. البته من فقط دو سال از او بزرگتر بودم. معمولا آدم‌ها به فکر خود و حل مسائل خودشان هستند اما من اینطور نبودم و به اطرافیانم هم فکر می‌کردم. سیزده چهارده سالم بود که یک آگهی دیدم و جذب آن شدم. آموزشگاه اقتصاد ایران در میدان فردوسی، به مناسبت تاسیس‌اش اعلام کرده بود که دفترداری، حسابداری، منشی‌گری و تایپ فارسی لاتین را رایگان درس می‌دهد. این اطلاعیه بهانه‌ای شد که من به آنجا بروم و این دوره‌ها را ببینم. البته در یادگیری آن دوره‌ها زیاد موفق نبودم ولی با این حال گواهینامه‌اش را گرفتم و باعث شد من فکر کنم، مقداری توانمندی برای کار کردن دارم و می‌توانم سرکار بروم. این دورانی بود که پدر کم‌کم داشت موقعیت‌اش ضعیف می‌شد و شرایط سختی برای خانواده به وجود می‌آمد. **من اهل حرف نیستم و اهل عمل هستم من همیشه قبل از آنکه برنامه‌ریزی کنم، عمل می‌کردم. یعنی فکرش را نمی‌کنم و حرفش را نمی‌زنم، خیلی زود عمل می‌کنم و همیشه سعی کرده‌ام که هر لحظه‌ام برای پیشبرد زندگی مفید باشد.**

اول دنبال ماده‌ای بودم که سوسک‌های خانه‌ی خودمان از بین برود. از هرچه که استفاده می‌کردیم، سوسک‌ها از بین نمی‌رفتند. ساکنان ساختمان ما از لحاظ مالی قوی نبودند با این حال حاضر شدیم کل ساختمان را یکی دوبار سم پاشی کنیم. ساختمان یکی دو روز بوی گند سم می‌داد ولی بعد از این یکی دو روز، باز سر و کله سوسک‌ها پیدا می‌شد. **توی ذهنم بود که باید کاری انجام دهم و به صورت اتفاقی و با آزمون و خطا به ترکیبی رسیدم که سوسک‌ها را نابود می‌کرد.** نه، بهتر است بگویم ترکیب من سوسک‌ها را امحا می‌کرد. او با هزار زحمت کارهای ثبت اختراع و گرفتن مجوز را انجام داد و تولید را اول از جای خیلی کوچک و ابتدایی شروع کرد و الان داری کارخانه مواد غذایی و کارخانه تولید انواع محصول سوسک کش بوده و دارای چندین دوره کارآفرین برتر و ... می‌باشد.





نام: بهروز فروتن

شرکت : شرکت بهروز

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۲۴/۱/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات : لیسانس مدیریت

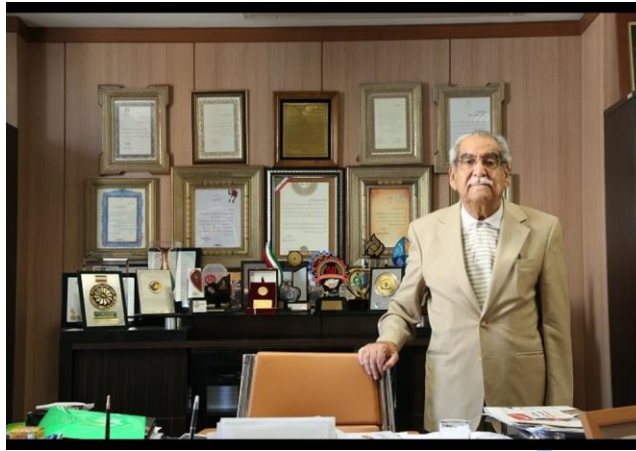
## دلیل و انگیزه کارآفرینی

فروتن بیش از ۴۰۰ لوح و تندیس افتخار داخلی و بین‌المللی دریافت کرده، نخستین سفیر یونیسیف در ایران بوده و در سال ۱۳۸۴ بعنوان قهرمان قهرمانان صنعت غذایی انتخاب و تمبر یادبودی نیز به همین مناسبت در ایران منتشر شده‌است او بیش از 3000 نفر اشتغال ایجاد کرده است و کارآفرین برتر کشور و صادر کننده نمونه در چند سال پیاپی و ... می باشد ، شغل اول او دبیری بوده است . او در سن ده سالگی پدرش را از دست داد . پدرش رئیس اداره‌ی آگاهی بود البته زمانی که بهروز به دنیا آمد بازنشسته شده بود . مهمترین چیزی که از پدرش به یاد دارد این است که می‌گفت **انسان باید جوهر کار داشته باشد** در زمانی که پدرش در قید حیات بودند آنها از نظر مالی چندان مشکلی نداشتند با این حال پدرش اصرار داشته بهروز در ایام تعطیل کار کند. مهم نبود چه کاری انجام دهد بلکه مهم این بود که با فرهنگ کار آشنا شود . او از بچگی سختی زندگی را ناخواسته حس کرده قبل از اینکه زندگی را ببیند سختی زندگی برایش نمایان شده به همین دلیل او احساس می کند **یک حالت خود ساختگی خاصی دارد** . هم کار کرده و هم درس خوانده که **پیشرفت خودش را مدیون تشویق های مادرش می داند و معتقد است هیچ انسانی موفق نمی‌شود مگر اینکه تشویق بشود و یا خودش را باور داشته باشد**. تشویق و انگیزه ، قدرت و روحیه‌ای در فرد ایجاد می‌کند که بیش از توان جسمی‌اش کار میکند .

او کارش را به پیشنهاد همسرش پخت شله زرد ، انواع ترشی جات و مرباها را در آشپزخانه منزل شخصی اش با نام محصولات بهروز شروع می کند و در واقع جرعه این کار از سوی همسرش بوده و در شرایط بی پولی، قرض و مشکلات ، مواد اولیه رو تهیه کرده و به کمک همسر و فرزندان در زیر زمین خانه بسته بندی کرده و با ژیان در بین مغازه ها توزیع کرده و به فروشگاهها می داد ولی آنها کالاهای او را نمی خریدند. او تسلیم نمی شود و به نقاط ضعف کارش پی برده و برای ارائه محصول خوب و باکیفیت به ناچار خانه اش را می فروشد و با پول آن کار را شروع می کند و به تدریج با 11 نفر از بستگانش شریک شده و کارش را توسعه می دهد . او بیان می کند در مورد صنایع غذایی اطلاعات فنی نداشته و بدون داشتن سرمایه و امکانات کار را شروع کرده است و رمز موفقیتش این بوده که از سختی کار لذت می برده و از حضور پر تلاش همکارانش و بودن در بین آنها خوشحال بوده است .

او اعتقاد دارد و می گوید : هر کسی خودش را باور داشته باشد موفق می شود. اگر به خودت احترام گذاشتی و برای باورت ایستادگی کردی و در مقابل اشتباهت عذر خواهی کردی خودت را شناخته ای. ما باید سعی کنیم نکات منفی و مثبت خودمان را بشناسیم و خودمان را باور داشته باشیم و اول خواسته های زندگی را در ذهنمان ترسیم کرده سپس اقدام و عمل کنیم . پیشرفت خود را مدیون کسانی هستیم که به من ستم روا داشته اند و مدال های من مدال های رنج هایی است که کشیدم . همه افتخارات اجتماعی را در یک چیز می دانم خودم را گم نکردم ، نباختم و فخر نفروختم ، فقط پشتکار داشتم و باورم بود .





نام: شاهرخ ظهیری

شرکت: بنیانگذار شرکت مهram

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۰۹/۲/۱

محل تولد: ملایر

تحصیلات: لیسانس حقوق

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

شاهرخ ظهیری در ملایر از پدری ملایری و مادری تهرانی زاده شد. خانواده آن‌ها وقتی شاهرخ ۲ ساله بود به تهران، و در ۴ سالگی او به قم مهاجرت کردند و برای چندین سال در آنجا ساکن بودند. شاهرخ ظهیری تحصیلات متوسطه را در این شهر گذراند. در سن ۱۸ سالگی پدرش را بر اثر بیماری سل از دست داد و به عنوان فرزند بزرگ، کفالت مادر و خواهران و برادرانش را عهده‌دار گشت. ابتدا با مدرک تحصیلی پنجم دبیرستان به استخدام اداره فرهنگ قم درآمد و به عنوان معلم دبستان به تدریس مشغول شد. بعد از مدتی به قلهک انتقالی گرفته و در آنجا همزمان با ادامه تحصیل در رشته حقوق در مقطع کارشناسی، در دبستان تدریس کرده و همچنین در یک فروشگاه منسوجات مشغول به کار می‌شود. سال ۱۳۳۷ برای کار به یزد رفت و در نهایت سال ۱۳۴۹ با اینکه هیچ اطلاعاتی از صنایع غذایی نداشته گروه تولیدی مهram را در شهرک صنعتی قزوین پایه گذاری کرد. سال ۱۳۵۲ مهram به بهره برداری رسید و فعالیتش را با تولید شش نوع محصول آغاز کرد که معروفترین آنها سس مایونز مهram بود. مهram هم اکنون برندی مطرح و محبوب در سراسر ایران است.

رمز موفقیتش را صداقت، اراده و پشتکار، اندیشه خلاق و مشتری مداری و به خودش قول می‌دهد که کسب و کاری دست و پا کند و ثروتمند شود.

برای شروع کار مهرا م مثلاً آنها سراغ تولید رب گوجه فرنگی که همگان می شناختند رفتند. آنها خلاقیت ایجاد کردند تا یک فرهنگ غذایی جدید در کشور درست شود تا جایی که هنگام جنگ تحمیلی سس مایونز بازار سیاه پیدا کرد. اوایل کار کسی اصلاً سس مایونز را تحویل نمی گرفت و آنها برای جا انداختن آن روش های جدید بازاریابی ابداع کردند که یکی از آنها خرید کاذب بود. شاهرخ ظهیری ۴۰ - ۳۰ نفر از مرد و زن و بچه و پیرمرد را استخدام کرده بود که بروند در مغازه ها و سس مایونز بخواهند و بخرند. شاهرخ خود این سس ها را می خرید و کارتن می کرد و دوباره به مغازه ها می داد. در نتیجه ۵۰ درصد تولید را خودش می خرید و ۵۰ درصد دیگر را مغازه دارها می فروختند بعد دید این کار کافی نیست. مغازه دار باید علاقه مند به فروش کالای او شود. آن زمان که کامپیوتر نبود. به ویزیتورهایش گفت تاریخ تولد مغازه دارها را که اکثراً آذری زبان بودند بگیرند. براساس تاریخ تولد افراد کارت تبریک چاپ کرد و با یک سبد گل برایشان می فرستاد. بعد آنها تلفن می کردند می گفتند بابا ما خودمان هم یادمان نبود تولدمان کی است، دست شما درد نکند. به این ترتیب کم کم فروششان زیاد شد. چون مغازه دار می گفت وقتی چنین شخص با معرفتی برای من گل فرستاده و تولدم را تبریک گفته، باید جنس او را بفروشم؛ لذا به هر صورتی بود، سس مایونز را برای شاهرخ تبلیغ و به مشتری اش توصیه می کرد. واقعاً روزهای سخت، پرکار، پرهیجان و پرباری بود. تجربه ها آموخت. او از ورشکستگی و بی چیزی شروع کرد و از صفر بالا آمد؛ اما بدون حساب و کتاب نبود.



نام: مهدی خان محمدی

شرکت: گروه صنعتی نان سحر

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۳۳/۱۰/۱

محل تولد: ابهر

تحصیلات: دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

مهدی خان محمدی دارای چندین کارخانه در زمینه تولید انواع نان های حجیم و نیمه حجیم ، طراح و سازنده ماشین آلات انواع نان ، تاسیس دانشگاه علمی و کاربردی و آموزشگاه آزاد برای افزایش مهارت جوانان در این حرفه ، ایجاد فروشگاههای نان سحر در کلیه استان ها ، اشتغال زایی برای بیش از هزاران نفر ، صادر کننده نمونه ، کارآفرین برتر و دارای چندین لوح تقدیر و ... گوشه ای از افتخارات او می باشد .

کوچه تنگ و باریکی بود، ساکم را محکم در دست گرفته بودم و آرام آرام قدم برمی داشتم. گاهی که پایم در گودال آبی می رفت، انگشتانم خنکای آب را حس می کرد. سال ها بود که او را ندیده بودم. در انتهای کوچه به در چوبی آبی رنگی رسیدم، ایستادم و پلاک را با پلاکی که در کاغذ نوشته بودم چک کردم، خودش بود. چندبار با یک سکه به در زدم. چند دقیقه ای منتظر ماندم. سرانجام مردی در را باز کرد. چهره اش عوض شده بود؛ موهایش کمی سفید شده بود و چروک های صورتش چشمانش را ریزتر کرده بود. در را که باز کرد، چند دقیقه ای مات و مبهوت نگاهم کرد و بعد با تعجب گفت مهدی! عمو جان تویی؟! واسه چی اومدی تهرون؟

از حرفش جا خوردم، عرق پیشانی ام را پاک کردم و گفتم اجازه میدید پیام تو؟ بعد همه چی رو براتون تعریف می کنم . دستم را گرفت و با هم وارد حیاط کوچکی شدیم که حوضچه ای در وسطش بود. بوی آش دوغ در حیاط پیچیده بود. از چند پله بالا رفتیم و وارد خانه ای با فضای چهل، پنجاه متری شدیم خب مهدی جان بشین ببینم

واسه چی اومدی تهرون، بابات خوبه؟ از کیفم چند نان فطیر را که مادرم پخته بود، بیرون آوردم بله همه خوبن، راستش عمو ... اومدم کار کنم، با اتفاق‌هایی که برای بابام افتاده شرایطمون بد شده و دیگه خرج و مخارج نمی‌رسه . گفتم آستین بالا بزنم و نون بیار خونه بشم. ناسلامتی ما مردم خنده بلندی کرد و گفت آخه توی تهرون که کار پیدا نمی‌شه، اونم واسه تو. من خودم از صبح تا شب نون‌فروشی می‌کنم و بازم به نون شبم محتاجم امشب رو اینجا بمون. من کرایه تو بهت می‌دم، فردا برگرد پیش پدر و مادرت . جمله‌اش را نیمه‌کاره گذاشتم و گفتم: اما من تصمیمم رو گرفتم و بعدازظهر می‌روم دنبال کار. کار کردن اراده می‌خواد و پشتکار که من دارم . بعد از گفتن این جمله دیگر حرفی بین ما رد و بدل نشد. من همان‌طور که گفته بودم پس از خوردن ناهار برای پیدا کردن کار از خانه بیرون رفتم. داشتم در خیابان‌های تهران پرسه می‌زدم و دنبال کار می‌گشتم که به آرامگاه امامزاده‌ای رسیدم. نامش «امامزاده حسن» بود. **همان‌جا نماز خواندم و از خدا خواستم که کمکم کند.** پس از بیرون آمدن از امامزاده، چند قدم بیشتر نرفته بودم که چشمم به قهوه‌خانه‌ای افتاد آنجا مشغول به کار شدم و بعد از مدتی در یک مغازه میوه فروشی مشغول به کار شدم قابل ذکر است من حتی یک ریال این پول‌ها را هم برای خودم بر نمی‌داشتم و کلیه پول‌ها را برای پدرم می‌فرستادم روزهایی که پدرم ورشکست شده بود بسیار روزهای سختی بود و دائماً روز شماری می‌کردیم که امتحانات زودتر تمام شود و بتوانم کاری انجام بدهم. **تنها هدفم از کار کردن، کمک به خانواده و شاد کردن آنها بود. می‌دانستم دعای خیرشان همیشه همراه من است** بعد از مدتی کار در میوه فروشی با کمک یکی از مشتریان در کارخانه کفش ملی استخدام شدم و خیلی زود ترقی کردم. در همان زمان بود که عمویم شغل نان فروشی داشت و بیمار شد و من مدتی به او کمک می‌کردم تا وی مشتریان را از دست ندهد و متوجه شدم که دنیای بیرون با فضای در بسته کارخانه بسیار فرق می‌کند و امکان پیشرفت بسیاری در آن وجود دارد از کارخانه کفش استعفا دادم ولی قبول نمی‌کردند و به رئیس کارخانه **گفتم که می‌خواهم دنبال کاری بروم که خودم رئیس خودم باشم** به همین دلیل نان فروشی را تا ۶ ماه ادامه دادم و بعد از آن از عمویم اجازه گرفتم که مستقل کار کنم و بعد از مدتی توانستم موتورسیکلت بخرم و با آن شروع به کارتوزیع نان کردم. بعد از مدتی کارم رونق گرفت و متوجه شدم که هیچ‌نانوایی قادر نیست که نان ما را تأمین کند بنابراین نان سحر فعلی را ابتدا چهار سال اجاره کردم و بعد از چهار سال آن را خریداری کردم و به بهداشت آن رسیدگی کردم و با کمک مدیر یک شرکت آلمانی ماشین آلات را از آلمان وارد کردیم و من اولین کسی بودم که ماشین آلات را به صورت خصوصی از آلمان وارد کردم. ماشین آلات آمد و تحول کار ما از آن روز شروع شد. بعد از انقلاب امکان استفاده از خدمات آلمانی‌ها وجود نداشت و ما می‌توانستیم بدون اینکه به آن‌ها

نیاز داشته باشیم مشکلات ماشین آلات را خودمان برطرف کنیم و بعد از مدتی توانستیم نواقص ماشین آلات سایر شرکت ها را هم برطرف کنیم. در دوران کودکی مهم ترین چیزی که برایم وجود داشت اینکه به تهران بیایم و کارکنم و پدرم را از آن وضعیت نجات دهم ولی زمانی که از کارخانه کفش بیرون آمدم و متوجه شدم که بازار و جامعه بسیار بزرگ است، رویای بسیار بزرگتری را در سر می پروراندم. من بسیاری از کشورهای آسیا و اروپا را گشته ام و متوجه شدم در هیچ کشوری مانند ایران انسان نمی تواند کارآفرین باشد. به کار نان علاقه بسیار داشتم و آرزویم این بود که کارخانه بزرگ نان داشته باشم و در کارم موفق باشم و مردم نانی را که از من می خردند برایم دعا می کنند. در کودکی به آن شکل دچار بحران عاطفی خاصی نشده ام ولی من تازه توانسته بودم که نان سحر را خریداری کنم و دوست داشتم تا به پدر و مادرم خدمت کنم که متأسفانه مادرم فوت کرد. الان خیلی افسوس می خورم که چرا تحصیلات دانشگاهی ندارم و افسوس می خورم که ای کاش با این تجربه کاری تحصیلات دانشگاهی هم داشتم طبیعتاً موفق تر می شدم ولی اعتقادم این است که تحصیلات دانشگاهی شرط اصلی نیست ولی کسی که بتواند هم در کار موفق باشد و هم در تحصیل ، او را باید ستود. آینده را بسیار روشن می بینم چون کلاً انسان خوش بینی هستم اگر انسان به خداوند امید داشته باشد و با تمام وجود فعالیت کند حتماً در کارها موفق می شویم. موفقیت یا شکست دست خود انسان است، سرنوشت و قسمت در زندگی انسان تاثیر بسیار اندکی دارند و معتقدم هر کسی سرنوشتش را خودش رقم می زند. در زندگی بد شانسی های زیادی آوردم ولی تحمل کردم و به تلاش خودم ادامه دادم . هر کاری فراز و نشیب خاص خودش را دارد اگر به کارت ان ایمان دارید هرچند اگر چندین بار هم شکست بخورید باز هم ادامه می دهید و با مشکلات مبارزه می کنید. من هیچ کاری را نصفه رها نکرده ام و معتقد بودم که مشکلات را باید بشکنم.

از انتقاد هراسی ندارم و تا کنون هم بیشتر از مشورت با دیگران استفاده کرده ام. اگر انتقاد سازنده باشد انسان باید به آن عمل کند ولی باید فرد خودش تشخیص دهد که کدام انتقاد سازنده است و کدام مشکل آفرین.

انتخاب رشته و هدف برای جوانان بسیار مهم است اگر جوانان نتوانند اهداف خود را مشخص کنند و در کارهایشان بلا تکلیف باشند از زندگی و پیشرفت بسیار عقب می مانند. هدفم از کار کردن تأمین مشکلات مالی خانواده ام و همچنین تأمین نیازهای شخصی بود. با رقبای داخلی ارتباط نزدیک داریم و اعتقاد دارم باید به یکدیگر کمک کنیم . از جوانان خواهش می کنم که اول اعتقادشان به خدا باشد و دوم اینکه انسان بدون تلاش به جایی نمی رسد. جوانان باید تحصیل کنند و در کنار کار با تحصیل هم آشنا شوند .



شرکت: کانون فرهنگی آموزش (قلمچی)

نام: کاظم قلمچی

تاریخ تولد: ۱۳۳۴/۱۰/۱

بخش کارآفرینی: آموزش - خدمات

تحصیلات: لیسانس

محل تولد: تهران

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

او در سال ۱۳۳۴ در یکی از محلات جنوب تهران زاده شد. کاظم قلمچی در سال ۱۳۵۲ در رشته مهندسی معدن در دانشگاه تهران پذیرفته می‌شود. در سال ۱۳۷۰ کانون فرهنگی آموزش را تاسیس کرده و در سال ۱۳۷۲ ایده برگزاری آزمون‌های منظم را عملی کرد. او بعد ها کانون فرهنگی آموزش را که به کانون قلمچی تغییر نام داده و به وقف عام تبدیل و درآمد های آن در راه خیریه صرف میکند. هم اکنون ایشان عضو هیئت امناء و هیئت مدیره بنیاد حامیان دانشگاه تهران نیز هستند **قلمچی دارای 300 نماینده بوده که درآمد کل شعبات وقف شده و فقط درآمد ما از قسمت انتشارات می باشد .**

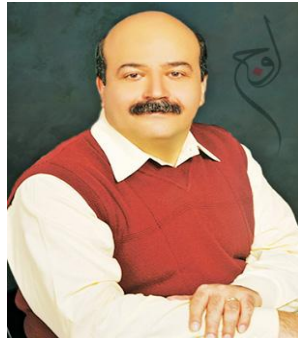
مادر و خاله های قلمچی فرهنگی بودند، کاظم قلمچی زیاد از پدر خود که حدود 30 سال از او دور بوده صحبت نمی کند و **بیشترین تاکید وی بر روی نقش مادرش در زندگی اوست**، قلمچی می گوید یکی از دلایل مهمی که وارد حوزه آموزش شده است شغل مادر او، یعنی معلمی بوده است او از شرایط بد اقتصادی خانواده در

سنین کودکی تا نوجوانی می گوید و اینکه از کلاس چهارم ابتدایی مجبور به کار شده و در سه سال آخر دبیرستان ترک تحصیل کرده است. طی دوره تحصیلش در حدود 13 مدرسه درس خوانده و در نهایت در رشته ریاضی فارغ التحصیل شده است. در حال حاضر بنیانگذار بنیاد قلمچی یک پسر و یک دختر به نام های پندار و پرستو دارد که یکی در رشته کامپیوتر تحصیل می کند و دیگری در مقطع دوم دبیرستان. جالب آنکه فرزند



کاظم قلم چی خود در دبیرستان دولتی تحصیل می کند . مادرم همزمان هم درس می خواند و درس می داد و هم سرپرستی ما را داشت. وقتی من در سال 1352 وارد دانشکده فنی دانشگاه تهران شدم، مادرم هم همزمان دانشجو بود و البته می خواست برای دکتری بخواند که سرطان گرفت و فکر می کنم در سن 43 سالگی فوت کرد . اولین تدریسم را کلاس پنجم دبستان داشتم. مدیر مدرسه به من پیشنهاد کرد که به یک دانش آموزی که جهشی خوانده بود و در ریاضیاتش مشکل داشت، ریاضی درس بدهم. من هم این کار را کردم و نمره ریاضی او 13-14 شد و سر صف من تشویق شدم. آن تدریس را هرگز فراموش نمی کنم. بعد از آن هم همیشه به بچه ها درس می دادم. در همان دوره شبانه هم به همه هم کلاسی هایم درس می دادم. البته چون من سنم، سن دانش آموزان روزانه بود کمترین اختلاف سنی ام با آنها ده سال بود. ساعت چهار صبح به پارک لاله می رفتیم، در می زدیم نگهبان پارک در را باز می کرد تا ساعت 7 صبح درس می خواندیم و بعد نیم ساعتی فوتبال بازی می کردیم و بعد هم همه سر کار می رفتیم، چون همگی شاغل بودیم. بعد از آن هم به شکل خصوصی در دوره دانشگاه تدریس می کردم .

از سال 72 من کانون را با روش جدید که آزمون های منظم را می گرفتیم شروع کردم. اولین باری که ما آزمون را شروع کردیم، آن آزمون بعد از صدها آزمونی که بعدها برگزار کردیم هنوز خاترم هست. در زیر زمین دبستان ازادگان در خیابان بوستان چهارم در خیابان پاسداران. چیزی حدود 60 نفر سال 72 آمدند و امتحان دادند و برای من خیلی جالب بود که این دانش آموزانی که برای کنکور آماده می شدند آمدند و در یک روز جمعه در این آزمون شرکت کردند. این موضوع آن زمان اصلا غیر عادی بود که بچه هایی که همگی از امتحان فرار می کردند بیایند و در یک روز تعطیل به طور داوطلبانه در یک امتحان شرکت کنند . اصلا رقیب نداشتیم، چون کاری که ما می خواستیم بکنیم اصلا کسی به آن فکر نمی کرد. در آن زمان کلاس های کنکور هم بودند ولی مثل ما نبودند. کار خاص ما برنامه ریزی آموزشی مبتنی بر آزمون های منظم بود. آزمون آزمایشی را قبلا هم یک سال یکبار می گرفتند. کار ما این بود که دانش آموزان بتوانند خودشان درس بخوانند حتی بدون نیاز به کلاس. یعنی از ابتدای کار اصلا ما کارمان را روی کلاس متمرکز نکرده بودیم . تا چندین سال پس از این همه به نوعی با ناباوری به این کار نگاه می کردند، و اصلا کسی به این کار توجهی نمی کرد و فکر می کردند مهم نیست تا بعد از 5-6 سال که این کار مورد اقبال گسترده دانش آموزان و اولیا قرار گرفت تازه موسسات خصوصی و دولتی به فکر افتادند که کاری شبیه به کار ما بکنند .



نام: سعید صادق پور

شرکت: شرکت پکتوس

بخش کارآفرینی: خدمات - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۴۱/۳/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

پکتوس: به صورت اختصاری، مخفف (پشتیبانی، کیفیت، تحقیقات و ساخت) است. شرکت دانش بنیان پکتوس، اولین تولید کننده تجهیزات کامپیوتری (سخت افزار و نرم افزار) ویژه نابینایان در تاریخ 22 مرداد سال 1370 توسط جمعی از فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف تأسیس شد و از بدو تأسیس تا کنون که در سال جاری وارد بیست و هشتمین سال فعالیت خود شده است، در زمینه تولید تجهیزات کامپیوتری و الکترونیکی ویژه نابینایان و کم بینایان فعال بوده است. در سال های اخیر، این شرکت علاوه بر فعالیت در زمینه تولید تجهیزات توانبخشی ویژه نابینایان، برنامه هایی را نیز در جهت دسترس پذیر کردن خدمات اجتماعی برای این قشر عملیاتی کرده است. از زمان تأسیس شرکت پکتوس سه سال گذشت تا اولین محصول این شرکت برای نابینایان عرضه شد. اولین کامپیوتر برای نابینایان در ایران در سال 1373 به نام کامپیوتر گویای امید ساخته شد. این کامپیوتر با خروجی صوتی تک حرف خوان فارسی، انگلیسی و عربی با هدف تسهیل امر خواندن، نوشتن و تصحیح کتب بریل ساخته شد. از آنجایی که تا آن سال هنوز هیچ یک از افراد با آسیب بینایی تجربه کار کردن مستقل با سیستم های رایانه ای را نداشتند، لزوم آموزش کامپیوتر به آنها بسیار ضروری بود. در همین راستا در سال 1374، اولین دوره آموزش کامپیوتر به نابینایان، در مجتمع خدمات بهزیستی نابینایان کشور رودکی و برای کارشناسان بهزیستی سراسر استان های کشور برگزار شد. پس از برگزاری موفقیت آمیز این دوره ها، کلاس های آموزش کامپیوتر به افراد نابینا و کم بینا نیز در مؤسسه رودکی از سال 1374 آغاز شد و این امر برای سال های

متممادی ادامه داشت. از سال 1374 به بعد، پکتوس تولیدات سخت افزاری خود را گسترش داد که از جمله آنها می توان به ارائه دستگاه یادداشت الکترونیکی بریل گویا (اسفندیار) و ارائه چاپگر و ماشین تایپ بریل (فرهاد) در سال 1374 اشاره کرد. نیاز های نابینایان و استفاده آنها از فناوری های نوین آموزشی تنها محدود به استفاده از سیستم های تبدیل متن به گفتار نبود. بررسی شرایط نابینایان در سایر کشور ها نیز نشان می داد نابینایان برای دسترسی بهتر و دقیقتر به متون نیازمند دستگاهی هستند تا پوشش خط رسمی آنها یعنی خط بریل را برایشان فراهم کند. به همین جهت مطالعاتی در زمینه تولید مانیتور بریل در شرکت پکتوس آغاز شد. تا اینکه در نهایت در سال 1376 اولین نسل از مانیتور بریل در ایران به نام دستگاه برجسته نگار تولید شد. در کنار تولیدات سخت افزاری برای بهبود کیفیت آموزشی و شغلی نابینایان، همچنان توسعه نرم افزار های مرتبط با این قشر یکی پس از دیگری انجام شد. او فعالیت های زیادی در راستای رفاه و راحتی نابینایان در کشور انجام داده که گوشه ای از افتخارات او عبارتند از : طراحی و تولید و انجام خدمات و ابتکارات زیاد ویژه نابینایان ، صادر کننده نمونه در این زمینه ، مبتکر برتر ، واحد نمونه تحقیق و توسعه در چند سال پیاپی ، کارآفرین برتر و ...

رمز موفقیتش را : خود باوری ، توکل بر خداوند، علاقمند به فعالیت در راستای خدمت منحصر به فرد به قشر آسیب دیده ، ایده پروری در راستای خیرخواهی و دستگیری افراد ناتوان ، تلاش و پشتکار ، صبور بودن و تسلیم نشدن ، افکار و نگاه خلاقانه به اطراف داشتن ، شناسایی فرصت ها و نیازها در جهت کمک به بشریت .



نام: علی نقیب

شرکت: شرکت عام کف (داروگر)

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۳۵/۱/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در سال 1335 در تهران متولد شدم. پدرم کاسب بود و مغازه پارچه‌فروشی داشت. ما پنج فرزند بودیم و من فرزند دوم و تنها فرزند پسر خانواده بودم. از نظر مالی جزء طبقه متوسط جامعه بودیم. به یاد دارم در دوران کودکی بهترین اسباب بازی‌ام ماشین پلاستیکی کوچکی بود که به آن نخ می‌بستم و آن را دنبال خود می‌کشیدم. سرشار از انرژی بازی می‌کردم و شادی کودکانه‌ام را با کوچه‌های غرب تهران تقسیم می‌کردم.

از کودکی علاقه زیادی به درس و مدرسه داشتم. انتظار روزی را می‌کشیدم که کیف به دست بگیرم و به مدرسه بروم. در سال 1342 به دبستان «دماوند» واقع در خیابان جیحون رفتم. در این دوران با وجود مسافت طولانی و سرمای سخت زمستانی هیچگاه حاضر به غیبت نبودم. می‌خواستم درس بخوانم، به مدرسه نظام بروم و خلبان شوم. ولی بعد از ورود به دبستان و آشنا شدن با مشاغل دیگر مانند پزشکی، مهندسی و ... نظرم کمی عوض شد. البته از آنجایی که از کودکی بسیار وسواسی بودم، علاقه چندانی به رشته پزشکی نداشتم و از همان دوران به رشته‌های مهندسی علاقه‌مند شدم. کار و تخصص پدرم ساخت انواع صابون بصورت سنتی و با حداقل امکانات بود او عمری بود در اتاقک دود گرفته‌ای در پشت پارک‌شهر با عشق و علاقه بر دیگ سی‌منی خم می‌شد و آنچه را که به فکرش می‌رسید در آتش می‌پخت و قالب می‌زد. داروگر نام پیرمردی ناشناس است که نامش بر سر زبان هر کسی جاری است مشهوری ناشناس و معروفی گمنام که انواع صابون تولید میکرد و به داروگر معروف شده بود

پدر مدتی بود از فعالیت خود دست کشیده و مغازه پارچه فروشی داشت و داروگر در این سالها در غباری از افسردگی فرو رفته بود و اما او انتظار روزی را می کشید که نه در بازارچه و محله‌ها، بلکه در فروشگاه‌های کوچک و بزرگ بر سر زبان‌ها بیفتد. چشم پیرمرد در انتظار همتی بود تا دوباره نام و یاد آن مرد را زنده نگه دارد. بالاخره پس از شصت و شش سال، مهندس علی نقیب با نگاهی تازه، این یادگار کهن را بالنده‌تر و شکوفاتر به مردم کشور عرضه داشت و لبخندی بر صورت منتظر پیرمرد نشاند و زندگی دوباره‌ای به نام و یاد آن مرد بزرگ داد.

او موفقیت خود را مدیون :

توجه به منابع انسانی، شناخت نیاز بازار، یافتن پتانسیل‌های موجود، خلاقیت و... می‌داند.

من این فرمول موفقیت را به دانش آموزان زندگی که بی وقفه در مواجهه با ترس‌ها می‌رقصند، کسانی که موانع را با قاطعیت و سرکشی کنار می‌زنند، افرادی که با وجود عجیب بودن رویاهای غیرواقعی‌شان، آن‌ها را دنبال می‌کنند، تقدیم میکنم.

به قول تئودور روزولت: "به آن‌ها که جایگاه‌شان در کنار ترسوهایی نیست که نه شکست را می‌شناسند و نه پیروزی را"

برخی از موفقیت‌های او:

دارای چند واحد تولیدی، چند لوح و تندیس بلورین، کارآفرین برتر، صادرکننده برتر، چهره ماندگار قهرمانان صنعت، اولین تولید مننده چندین محصل در زمینه شوینده‌ها و آرایشی و ضد عفونی کننده‌ها و.....



نام: علی اصغر جهانگیری

شرکت: موسسه کشاورزی کندلوس

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۲۵/۱۲/۱

محل تولد: کجور - کندلوس (مازندران)

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

علی اصغر جهانگیری متولد اسفندماه سال 1325 در روستای کندلوس از توابع کجور است. وی پس از اتمام دوران تحصیلات ابتدایی و متوسطه در ایران راهی آمریکا می‌شود و در ایالت تگزاس در رشته حفاری چاه نفت ادامه تحصیل می‌دهد. پس از تحصیل به ایران بازمی‌گردد و به دلیل پذیرفته‌شدن در بورس سازمان ملل متحد در دانشکده وین در رشته پلیمر و الیاف مصنوعی تحصیل خود را آغاز می‌کند

دوازده سالی بیشتر نداشتم. بالای میدان «فوزیه» بود. لبو فروش محل، مثل هر روز بساط لبویش را پهن کرده

و لبو می‌فروخت از روی کاغذ باطله‌های کنار بساطش ورقی برمی‌داشت و با چنگالش که پارچه‌ای دور آن پیچیده بود لبو را داخل کاغذ می‌گذاشت، از لای کاغذ باطله‌ها کتاب قرمز رنگی دیده می‌شد. از شیرازه کتاب معلوم بود که کتابی قدیمی است. جلوتر رفتم و به لبوفروش گفتم. این کتاب رو به من می‌دی؟

برو بچه بذار به کارم برسم. خواهش می‌کنم همین یه کتاب رو می‌خوام و من همچنان اصرار می‌کردم و به ناچار سه زار داشتم به او دادم و قول دادم همه دفتر مشق‌های خواهر و برادرمم برایش ببرم. لبو فروش با عصبانیت آن را به سمت من پرت کرد. کتاب را برداشتم و باز کردم، صفحاتش طلاکوب بود و تذهیب بسیار زیبایی داشت. تا به حال کتابی مثل آن را ندیده بودم. با ذوق از لبوفروش تشکر کردم. او به دیوانگی من می‌خندید و مرا به اطرافیان نشان می‌داد. بیست و هشت سال بعد، وقتی فردی خبره از ارزش این کتاب برایم گفت چهره مرد

لبوفروش پیش رویم نقش بست ؛ با آن قد بلند و صورت نخراشیده‌اش. هنوز دستان سرخ رنگش را به‌خاطر دارم که چگونه کتاب را به سمت من پرتاب کرد. ای کاش لبوفروش هم اینجا بود .

در ایام کودکی بی‌قرار و پر شور بودم ، همه چیز برایم اندک بود ؛ حتی وسعت جنگل و دشت هم راضی‌ام نمی‌کرد. از همان اوان کودکی آموختم که برای هر کاری باید فکر کرد و راه درست را انتخاب نمود و با تمام وجود به این نتیجه رسیدم که هیچ کاری نشدنی نیست و برای هر مشکلی راه‌حلی وجود دارد. کودکی من سرشار از درس‌هایی بود که کتاب طبیعت به من می‌آموخت. این کتاب بزرگ خداوندی به من سخاوت ، جسارت ، مهربانی، هوشیاری ، خودباوری و جرات خطر کردن و چگونه زیستن را آموخت ؛ تجربه‌ای که با سال‌ها کلاس و دانشگاه نیز به‌دست نمی‌آوردم .

برخی از موفقیت‌های دکتر جهانگیری :

احداث چندین شرکت تولیدی ، معروف به پدر کسب و کار ایران ، خیر برتر ، کارآفرین برتر ، دریافت چندین لوح تقدیر ، برند برتر ، عضویت در مجامع علمی داخلی و خارجی ، مخترع برتر ، تالیف کتاب‌های مختلف و .....



نام: علی محمد رجالی

شرکت: گروه صنعتی ظریف مصور

بخش کارآفرینی: صنعت – تولید

تاریخ تولد: ۱۳۲۴/۶/۱

محل تولد: اصفهان

تحصیلات: دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

حاج علی محمد رجالی دانشگاه خود را با کار کردن در بازار بزرگ اصفهان و رفت و آمد در میان کسبه و مشتریان گذرانده. از همان دوران کودکی و نوجوانی اشتیاق کار کردن داشت و چندان اهل درس خواندن نبود. **اعتقادش** این بود که راه و رسم زندگی و کاسبی در عرصه عمل به دست می آید و نه در کلاس و پشت نیمکت. او برای عملی کردن تصمیمش بر سر دو راهی سختی قرار داشت. پدرش اصرار به ادامه تحصیل علی محمد داشت؛ اما او مسیرش را جای دیگری جست و جو می کرد. به احترام پدرش نزد بزرگی در اصفهان رفتند تا او میان پدر و پسر در این اختلاف حکمیت کند. رای به نفع علی محمد داده شد؛ اما به دو شرط. **اول آنکه هیچ زمان نماز اول وقتش ترک نشود و دوم آن که کتاب «مکاسب» را از بر کند.** کتابی که در آن به انواع کسب و کارها و اخلاق فروشنده‌گی به تفصیل پرداخته شده است. حاج علی محمد هر دوی این شرطها را عملی کرد. نماز اول وقتش هیچ گاه ترک نشد و «مکاسب» را پیش از آنکه کسب و کار مستقلش را آغاز کند مطالعه کرد تا پایه‌های کسب و کارش را بر مسوولیت پذیری و اخلاق استوار کند. **«ارزان‌فروشی» و «برخورد خوش با مشتری»** را از همان ابتدای کارش در حجره فروش پتو، سرلوحه خود قرار داد؛ معتقد است اینها مهم‌ترین **شاخص‌هایی** بود که او را از سایر **رقبایش** پیش انداخت. با وجود آنکه از پیش انقلاب جزو بزرگ‌ترین واردکنندگان فرش ماشینی و موکت بود و پول خوبی هم از این راه به دست می آورد، اما واردات راضی‌اش نمی کرد و می‌خواست وارد راه جدیدی شود. او از دهه ۶۰ قدم در راه تولید گذاشت و با سرعتی مثال‌زدنی واحدهای تولید موکت «ظریف مصور» را یکی پس از دیگری و با



بهره‌گیری از به‌روزترین تکنولوژی‌های روز تکمیل کرد. تلقی حاج علی محمد از کار تولیدی بسیار فراتر از کسب سود و پول درآوردن صرف است. او در کار تولیدی، حس رضایت از خود، خدمت به صنعت و به کمک به اشتغال‌زایی را دنبال می‌کند. طی سال‌ها و در گذر زمان ذره‌ای از انگیزه‌اش کاسته نشده و تکمیل زنجیره تولید و واحدهایش را متوقف نکرده است. پس از واحدهای «ظریف مصور»، در سال ۱۳۸۵ به‌طور رسمی اولین واحد پتروشیمی خصوصی کشور (پتروشیمی رجال) را تاسیس کرد. «حاج علی محمد» می‌گوید: «پولی به درد می‌خورد که حق کسی در آن ضایع نشود و دیگران هم از آن متنعم شوند.» او دو سال و نیمه بوده که مادرش را از دست داده و یتیم بزرگ میشود. در سن ۶ سالگی به مدرسه رفته و تا کلاس یازدهم درس خوانده و با آنکه درسش خوب بوده ولی چون به درس خواندن علاقه نداشته دیگر مدرسه را ادامه نداده و تصمیم می‌گیرد به بازار برود. پدرش کاسب بود و عنوان و اعتبار زیادی داشت. همه به ایشان به‌خاطر درستی و پاکی احترامی خاص قائل بودند. اولین تجربه کاسبی خودش را در ۱۸ سالگی با پس اندازهای پولی که شاگردی کرده و پس انداز کرده بود و مقداری هم از پدرش گرفته و یک مغازه پتوفروشی در بازار اصفهان باز میکند. و در این راه اعتبار پدرش نیز که خیلی اعتبار در بازار داشته او را کمک می‌کند. او از پدرش به یاد دارد که او می‌گفته: پولی که یکجا بدست آید، باد آن را می‌آورد و باد هم آن را می‌برد، ولی پولی که کم‌کم و با زحمت حاصل شود دودستی حفظ خواهد شد. بنابراین پولی که حلال و به‌تدریج به دست آید، ارزش و برکت دارد. اعتقاد دارد اگر کسی فقط دنبال پول درآوردن است بهتر است سمت واردات برود؛ اما اگر کسی که می‌خواهد احساس رضایت درونی داشته بدنبال تولید برود. مطالعه کتاب مکاسب خیلی در موفقیت من نقش داشت.

برخی از موفقیت‌های او:

تاسیس چندین شرکت تولیدی، کارآفرین برتر در چند سال پی‌پی، برند برتر، صادرکننده نمونه در چند سال، واحد نمونه در سال‌های مختلف و ....



نام: فاطمه طریقت منفرد

شرکت: رستوران هانی

بخش کارآفرینی: خدمات اجتماعی

تاریخ تولد: ۱۳۳۱/۶/۱

محل تولد: تهران

تحصیلات: مقطع دبیرستان

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

خانم فاطمه طریقت منفرد مؤسس رستوران «هانی» در تهران از ۲۷ سال پیش کار خود را آغاز کرد، اگرچه در آغاز کار با مخالفت جدی پدر خود رو به رو بود، اما پشتکار این زن با اراده باعث شد این رستوران در رده رستوران های معروف تهران قرار گیرد. برای خانم فاطمه طریقت منفرد همه چیز از یک آتش سوزی شروع شد، دقیقاً ۳۲ سال پیش، کارخانه چمدان سازی حاج اکبر کبریتهچی سوخت و اعتبار خاندان بر باد رفت، همین شد که خانم خانه به فکر شغل آبا و اجدادی افتاد و تصمیم گرفت به کمک همسرش بیاید. فاطمه طریقت منفرد با وجود تمام مخالفت ها آستین ها را بالا زد و سراغ سیخ کباب و دیگ برنج رفت. فاطمه طریقت منفرد، موفق شد رستورانی را راه بیندازد. رستورانی که دقیقاً یک روز قبل از تولد آخرین فرزندش افتتاح شد و نام «هانی» پسر سوم خانواده را بر خود گرفت نامی که حالا برای خود برند بزرگی به شمار می رود.

رستوران داری شغل آبا و اجدادی خانواده پدری خانم طریقت است، تقریباً تمام مردان خانواده او به این حرفه اشتغال داشته اند، پدرش نیز رستوران طریقت را در سال ۱۳۱۷ راه اندازی کرد، اما افتتاح هانی به دست خانم طریقت در اسفند ۱۳۵۹ یک گام بزرگ بود. خانواده وی، خانواده بزرگ و مذهبی بود که کار کردن زنان در آن عیب بزرگی به شمار می رفت و دختران حق نداشتند بیشتر از مقطع ابتدایی تحصیل کنند. آنها باید آماده می شدند تا همسری خوب و مادری مهربان باشند. خانم طریقت نیز همین گونه و بر اساس سنت قدیمی خانواده

بزرگ شد و برخلاف میل باطنی به اجبار پدر ازدواج کرد که این وصلت با وجود ۵ فرزند ( ۴ پسر و یک دختر ) در بیستمین سال به جدایی کشید و خانم طریقت به تنهایی بار رستوران داری را به دوش کشید .

احترام به قانون، داشتن نظم و انضباط در کار و عشق به ایران از خصوصیت های مهم این زن برجسته است، رمز موفقیت وی در حیطة کاری، نکته سنجی و ریزه کاری هایی است که شخصاً و با نظارت کامل وی انجام میپذیرد. هم اکنون روزانه حدود ۶۰ منوی غذا، سرد و گرم در رستوران هانی سرو می شود که رضایت مشتری های ایرانی و خارجی را به خود جلب کرده است .

خیلی ها می پرسند که راز این موفقیت چیست؟ باید بگوییم رمز اصلی اش این است که فاطمه طریقت منفرد هیچ وقت از زیر کار در نرفته، حتی شاید خیلی وقت ها پیش آمده که کار را به خانواده ترجیح داده که درست هم نبوده، اما کاری که او انجام می دهد مسئولیت سنگینی دارد و حتی فکر می کند کمتر از کار یک پزشک نیست، چون یک اشتباه ممکن است حوادثی را به وجود بیاورد که جبرانش خیلی سخت باشد .

او میگوید: با این وجود تمام این سختی ها و خستگی ها وقتی که مردم می آیند و به خاطر کیفیت کار تشکر می کنند خستگی از تنم بیرون می رود. خانم فاطمه طریقت منفرد به **شدت عاشق کارش** است می گوید می توانست بی خیال همه چیز شود ولی **وجدان کاری و تعهد مانع است** . شغل مردانه با کارگران مرد، می دانم که این تصور برای خیلی ها وجود دارد که رستوران داری یک شغل مردانه است. به عنوان یکی از معدود زنان رستوران دار ایرانی، هر چند منش و شخصیت رفتاری افراد را مهم ترین عامل در انتخابشان برای کار می دانم اما معتقدم کار کردن با آقایان راحت تر است. به خاطر همین بیشتر کارمندان رستورانم را مردها تشکیل می دهند. در آشپزخانه هانی هر چند خودم سرآشپز و رئیس هستم اما تمام آشپزهای مشغول به کار که تحت تعلیم خودم بوده اند، مرد هستند. کارگران در عین راضی بودن از ایشان را به عنوان تنها و یگانه قدرت مسلط بر کار پذیرا هستند .

فاطمه طریقت منفرد هیچ وقت طوری فکر نکرد که رئیس رستوران است، پس فقط یک نظارت از راه دور داشته است. او در چند دوره به عنوان زن کارآفرین برتر در رستوران داری می باشد .





نام: حسین اخوان

شرکت : گروه نیکان

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: 1335/1/24

محل تولد: قم

تحصیلات : لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

من در 24 فروردین 1335 در شهر قم متولد شدم. خانواده ما از کسبه بازار بودند و بالطبع از همان بدو تولدم در منزل صحبت از کسب و کار بود. همزمان با تحصیل در دبیرستان، تابستان ها کار می کردیم. در آن زمان پدران ما به صاحبان صنایع پول می دادند تا اجازه دهند در کنارشان کار یاد بگیریم. نظام آموزشی هم به صورت اوستا و شاگردی بود. من شاگرد مغازه فرش فروشی بودم. ممکن بود در آن شغل باقی نمی ماندیم؛ اما تمام کارها صاحب فصل مشترک هستند. به طور مثال نحوه تعامل و بازاریابی، چگونگی تجهیز منابع، نقد و نسیه فروشی و ... با تجربه حاصل می شوند و در تمام مشاغل مشابه هستند. به علت ورشکستگی پدرم از کلاس نهم در کلاسهای شبانه تحصیل و روزها کار می کردم. دیپلم را گرفتم و تا الان که دانشجوی رشته دکترای حقوق بین الملل هستم در کنار کار به تحصیل هم ادامه دادم. هدفم این بود که به جوان ها و پرسنلم ثابت کنم که همزمان با کار میتوان به تحصیلات عالیه پرداخت و از طرفی دیدم بعضی از کارکنانم دکترا دارند به خودم گفتم بعنوان مدیر باید در حد و اندازه آنها باشم. کار باید در شالوده انسان ریشه داشته باشد. در این صورت شخص حتما به هدفش می رسد. من احساس کردم روحیه ام با کارمندی هماهنگ نیست و برداشتم این بود که در کار اداری پیشرفتی وجود ندارد. اولین کاری که دست زدم به اتفاق چند تا از دوستانم نمایندگی دبه های چوبی را گرفتیم. بعد شروع به بازاریابی و فروش آنها کردیم. بعد از چند سال به ما گفتند در ژاپن فضای کار مناسبی وجود دارد و ایرانیان

کمتری در آنجا هستند. این موضوع به قبل از مهاجرت کاری ایرانیان به ژاپن برمی گردد. کار در ژاپن بسیار سخت بود. ما دو سالی تحمل کردیم تا توانستیم شرکت مان را در آنجا ثبت کنیم. ده سال در ژاپن بودم. اما چون

فرزندانم بزرگ شده بودند ترجیح دادم به ایران برگردم. بعد از بازگشتم به ایران 32 شرکت و کارخانه را ثبت کردم. تاسیس این شرکت ها بر اساس نیازهایی بود که پیش می آمد. مثلا دو کارخانه انار در مشهد و خرمدره زنجان تاسیس کردم تا بتوانم انار با کیفیت صادراتی را تولید کنم. امروزه به جز 91 شرکت بقیه شرکت ها را واگذار کردم. آنها هم وجود دارند و حتی توسعه هم پیدا کرده اند. در کشوری مانند ایران که سیاستها در حوزه کسب و کار تغییر می کنند ما باید با یک شیوه و ساختار خودمان را حفظ کنیم. بنابراین نباید به یک کار اکتفا کرد. لذا سعی کرده ام کارهایم را در حوزه های مختلف پیگیری کنم که در صورت آسیب یکی از آنها بتوانیم آن را تقویت کنیم. امروزه حدود 1000 نیروی مستقیم و بیش از 2000 نفر نیروی غیرمستقیم در این مجموعه ها مشغول به کار هستند. تفاوت بسیاری بین پول آفرین و کارآفرین وجود دارد. در کشور ما بیشتر پول آفرین هستند. پول شان را در بانک می خوابانند و معاف از مالیات و همه چیز هستند. دغدغه های ما را هم اصلا ندارند. برخی سر راه تورم می نشینند و به نفعشان استفاده می کنند. هیچ کدام از اینها برای کشور ثروت ایجاد نمیکنند. آدم ها را پولدار می کند که نمونه آنها را زیاد سراغ داریم. به امثال ما هم به چشم عاقل اندر سفیه نگاه می کنند. اما کارآفرینی یعنی ایجاد شغل و محصولی که جایگزین واردات بشود. کارآفرین باید به کسب و کارش عشق داشته باشد. باید به این فکر کرد که خدا یک موهبت و موقعیت را در اختیارش قرار داده تا از آن برای جامعه و نسل بعد استفاده کند. کارآفرین جوان نباید منتظر حمایت دولت و ارگانی باشد؛ باید دستش را روی زانویش بگذارد و گلیمش را از آب بیرون بکشد.

برخی از موفقیت های او :

تاسیس چندین شرکت تولیدی و غیر تولیدی ، کارآفرین برتر ، صادرکننده نمونه ، ثبت انواع اختراع و ابتکار و نوآوری ، مدیر نمونه ، برند برتر و ....



نام: احد عظیم زاده

شرکت : شرکت فرش عظیم زاده

بخش کارآفرینی: بازرگانی - تولید - گردشگری

تاریخ تولد: ۱۳۳۶/۱/۱

محل تولد: اسفنجان (آذربایجان شرقی)

تحصیلات : دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

احد عظیم زاده (پدر فرش ایران) متولد سال ۱۳۳۶، یکی از موفق‌ترین‌ها در زمینه‌ی ثروت آفرینی است. کودکی که در ۷ سالگی پدر خود را از دست داد و تا ۱۳ سالگی روزها قالی می‌بافت و شب‌ها درس می‌خواند. کودکی که گرچه به دوش کشیدن و حمل پستی و قالی‌های کوچک از اسفنجان یا اسکو برای فروش به شهری دیگر، تنها برای سود یکی دوتومانی، شانه‌هایش را خم می‌کرد اما سقف آرزوها و تلاش‌هایش را کوتاه نکرد.

وی در خاطراتش بی‌پروا از حسرت‌ها و محدودیت‌هایش می‌گوید؛ از فشارهای مالی‌ای که موجب شد تحصیلات خود را بیش از سطح دیپلم نتواند ادامه دهد. در ۱۹ سالگی سرمایه احد به ۲۰ هزار تومان می‌رسد که آن را هم مادر و برادرش از او قرض می‌گیرند و بعدا با زحمت بخشی از آن را برمی‌گردانند. بعد از آن چون احد کفالت مادر خود را بر عهده داشت دوره سربازی‌اش زیاد طول نمی‌کشد و پس از ۱۷ روز به خانه بازمی‌گردد. ازدواج می‌کند و از بین دو آرزوی خود یعنی خلبان شدن و پولدار شدن، قید خلبان شدن را می‌زند. او پس از سال‌ها دریافته بود برای رسیدن به ثروت، کار و تلاش به‌تنهایی کارساز نیست. با پیروزی انقلاب به‌رغم محدودیت‌هایی که در آن زمان وجود داشت عظیم زاده تلاش کرد تا کارگاه کوچک قالی‌بافی خود را دایر کند؛ او می‌دانست برای توسعه کسب و کار خود باید به فراتر از مرزهای داخلی بیاندیشد. احد که از عزت فرش ایرانی در بیرون از مرزهای ایران باخبر بود فتح بازارهای بین‌المللی را در سر می‌پروراند. با این حال برای او که نه به زبان‌های خارجی مسلط بود و نه از اصول تجارت خارجی و صادرات سردرمی‌آورد، این کار کمی سخت می‌نمود. عظیم زاده فقط شنیده بود

آلمان مرکز تجارت فرش است. وی برای کسب ایده از دو برادر تاجری که مقیم آلمان بودند و با آنها از قدیم آشنا بود درخواست دعوت‌نامه می‌کند. همین کافی بود تا به هامبورگ سفر کند. آن دو برادر قبل از او این راه را پیموده و رموزی می‌دانستند که می‌توانست کلیدهای طلایی تجارت را در دست‌های احد جوان قرار دهد. عظیم زاده در این سفر به سالن‌ها و انبارهای فرش سرکشی کرد و با سلیقه‌های بازار هدف خود آشنا شد. در آلمان متوجه شد تجارت فرش در سوئیس به واسطه حضور تاجر ثروتمند عرب در آن کشور سود بیشتری را نصیب وی خواهد کرد، پس عازم ژنو شد. این برخورد مسیر زندگی‌اش را برای همیشه دگرگون می‌کند. در آن دوران در ایران فرش گرد بافته نمی‌شد و کیفیت تولید فرش و رنگ‌بندی‌ها هم مناسب نبود. او به اسفنجان بازمی‌گردد و در اولین فرصت وامی ۶۰ هزار تومانی از بانک گرفته و با پس‌اندازی که داشت کارگاهی اجاره و چندین دار قالی برپا می‌کند. دستگاه‌ها و ابریشم موردنیاز خود را اقساطی می‌خرد و قدم در راه مسیر تازه‌ای که برای خود برگزیده بود، می‌گذارد. در زمان کمی فرش‌های گرد عظیم زاده در سفر دو تاجر ایرانی مقیم آلمان به اسفنجان خریداری شد. عایدی او از سرمایه ۱۰۰ هزار تومانی که ۸۰ هزار تومانش قرض بود و یک کارگاه اجاره‌ای، ۱۲ میلیون ۵۰۰ هزار تومان بود. برای درک ارزش ریالی این مبلغ در آن سال همین بس که می‌شد با ۵۰۰ هزار تومان در تهران، آپارتمانی کوچک خرید. معامله‌ای که نقطه عطفی برای صادرات فرش‌های عظیم زاده به آلمان، ایتالیا، سوئیس، انگلیس، بلژیک و دیگر کشورها شد. پس از آن هر سفر ایده و نگاهی نو در پی داشت. شناخت سلیقه‌های مشتریان، بازدید از موزه‌ها و الهام و تلفیق طرح‌ها حاصلی بود که از هر سفر برای عظیم زاده برداشت می‌شد. اما آیا عظیم زاده اولین یا خارق‌العاده‌ترین بافنده و تاجر فرش در ایران بوده است؟ چرا سایر فعالان در این حوزه نتوانستند به نقطه‌ای که عظیم زاده در آن ایستاده است، بایستند؟ پاسخ به این پرسش را باید در ریسک‌پذیری وی جستجو کرد. کیوساکی میلیونر ژاپنی در کتاب پدر پولدار و پدر فقیر خود دست به مقایسه‌ای تحلیلی میان پدر پولدار دوستش که حتی پایه هشتم را به انتها نرسانده بود و پدر فقیر خود که دارای تحصیلات عالی در دانشگاه استنفورد شیکاگو بود می‌زند. او در کتاب خود آورده پدر فقیر همیشه می‌گفت: من از پس خرید فلان چیز بر نمی‌آیم و پدر پول‌دار می‌گفت: چطور می‌توانیم از پس خرید فلان چیز بر بیاییم. یکی شما را از زحمت فکر کردن راحت می‌کرد و دیگری شما را وادار به تفکر می‌کرد. یکی می‌گفت: خوب درس بخوان تا بتوانی در آینده شرکت خوبی پیدا کنی تا استخدام شوی و دیگری می‌گفت: خوب درس بخوان تا بتوانی در آینده شرکت خوبی پیدا کنی و آن را بخری. یکی مسئولیت فقر خود را به گردن بچه‌ها و زحمت نگه‌داری از آنها می‌انداخت و دیگری بچه‌ها را وادار به صحبت کردن درباره پول بر سر سفره شام می‌کرد. پدر فقیر می‌گفت: وقتی

بحث بر سر پول است محتاطانه رفتار کن و پدر پولدار می‌گفت: یاد بگیر که چطور با خطر روبه‌رو شوی. عظیم زاده هم همه این اصول را به‌طور ناخودآگاه دریافته بود و در کار خود به کار می‌بست. وی اصول کار خود را این‌گونه می‌شمارد: شریک ندارم و هیچ‌گاه نداشته‌ام و نخواهم داشت. اگر شریک خوب بود، خدا برای خودش شریک می‌گذاشت. اصل دیگر احترام به مشتری است، هر که می‌خواهد باشد. پیش مشتری مثل سربازی که جلوی تیمسار خبردار می‌ایستد، با احترام می‌ایستم. اتکای خودم اول به خدا و دوم به ایده و تفکر و پشتکار و ریسک‌پذیری خودم است. بسیار ریسک می‌کنم. در ورای همه پیروزی‌ها و ثروتی که نصیب عظیم زاده شده بود خودش احساس می‌کرد چیزی کم است. چیزی از جنس پدر! هرچند او اکنون پدر شده بود، همچون یتیمی حسرت آغوش گرم پدر آزارش می‌داد. شاید برای همین نیاز بود که به سراغ کودکان یتیم رفت. با پذیرش سرپرستی تعدادی از آن‌ها، آرامشی که دنبال آن بود را بازیافت. ولی این آرامش چندان دوام نیافت. درست در شرایطی که احد خود را در اوج آرزوهای خود می‌دید، زندگی بازی تازه‌ای را با او آغاز کرد. سال ۱۳۷۲ پایانی بود بر هر آنچه احد خوشبختی‌اش می‌نامید. خود او در این باره می‌گوید مشکلاتی پیش آمد توی ایتالیا، سوییس، زوریخ، توی دبی! پول‌هایمان را خوردند! رقم بسیار بالا بود، به مو رسیدم! همه گفتند عظیم زاده تموم شد! به آنجا رسیدم که بروم یک پیکان بگیرم و مسافرکشی کنم. احد عظیم زاده دست به دامان ضامن آهو می‌شود و خود می‌گوید حاجتش را از امام رضا می‌گیرد. ظرف ۶ ماه ۱۰ برابر قبل اوضاع بهتر می‌شود! کیوساکی در این باره می‌نویسد: بین افراد ورشکسته و فقیر تفاوت وجود دارد زیرا که فقر همیشگی ولی ورشکستگی موقتی است. یک تلفن از سوئیس کارها را به روال باز می‌گرداند. عظیم زاده این اتفاق را این‌گونه روایت می‌کند: همکارم گفت یک میلیون دلار ریختم به حسابت. قرار شد یک میلیون دلار دیگه هم بریزه تا برایش فرش بخرم. وقتی بهم زنگ زدند، نگفتم که ورشکست شدم و فرش ندارم! به آن‌ها گفتم حتی پول هم نریختید مشکلی ندارد بیاید فرش‌هایتان را ببرید! سال ۷۲ دلار ساعتی می‌رفت بالا، دلار رو تبدیل کردم به ریال و وقتی می‌خواستم برای آن‌ها جنس بخرم در کنارش برای خودم هم ۴۰۰-۳۰۰ میلیون تومان آن زمان فرش خریدم. تا وقتی می‌خواستم فرش‌های خودم را بفروشم ۴۰۰ میلیون شد ۷۰۰ میلیون و بعدش هم یک میلیارد. پس از آن عظیم زاده سرمایه خود را در حوزه‌های دیگری هم به کار گرفت و در بازدید از هتل‌های معروف جهان تصمیم گرفت وارد کار ساخت بزرگ‌ترین پروژه هتل کشور شود. پروژه «قو الماس خاورمیانه» عظیم زاده دارای سه برج است



که دو برج آن مسکونی و تجاری و برج سوم هتل ۵ ستاره مجللی با ۳۵ طبقه است. هر کدام از برج‌های مسکونی نیز شامل ۲۱ طبقه هستند و در کل ۲۹۲ واحد مسکونی و ۵ پنت هاوس مجلل و زیبا را در خود جای داده‌اند در طبقات زیرین برج‌های مسکونی سه طبقه مجتمع تجاری طراحی شده که در حدود ۴۸۶ باب فروشگاه تجاری دارد در فضای بین برج‌های مسکونی و هتل، مجتمع ورزشی احداث شده است. وی می‌گوید این پروژه آبروی کشور است و من با افتخار روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام. من ایران را دوست دارم. بروید بگردید حتی یک دلار و ریال در خارج کشور ندارم و سرمایه‌گذاری یا ذخیره نکرده‌ام.

من از زیر صفر شروع کردم. توصیه من به جوانان این است که منطقی فکر کنند. این‌گونه نبوده که شب بخوابم، صبح پولدار شوم. خاک خوردم و رنج کشیدم و آثار این رنج هنوز در من هست. امیدشان به خدا و فکر و بازوی خودشان باشد. درستکار باشند و تلاش و تلاش و تلاش کنند. این فرمول من است .  
برخی از موفقیت های او :

کارآفرین برتر کشور در زمینه تولید و صادرات فرش و هتل سازی و صنعت گردشگری ، صادرکننده نمونه در چند متوالی ، خیر نمونه کشور در چند سال پیاپی ، تاسیس چند واحد تولیدی و گردشگری ، تحت سرپرستی هزاران یتیم و افزایش هرساله و ....



پروژه قو الماس خاورمیانه در سلمان شهر (مازندران)



نام: سید عباس موسوی

شرکت : شرکت فومن شیمی

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۱۷/۵/۴

محل تولد: فومن

تحصیلات : لیسانس متالوژی

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

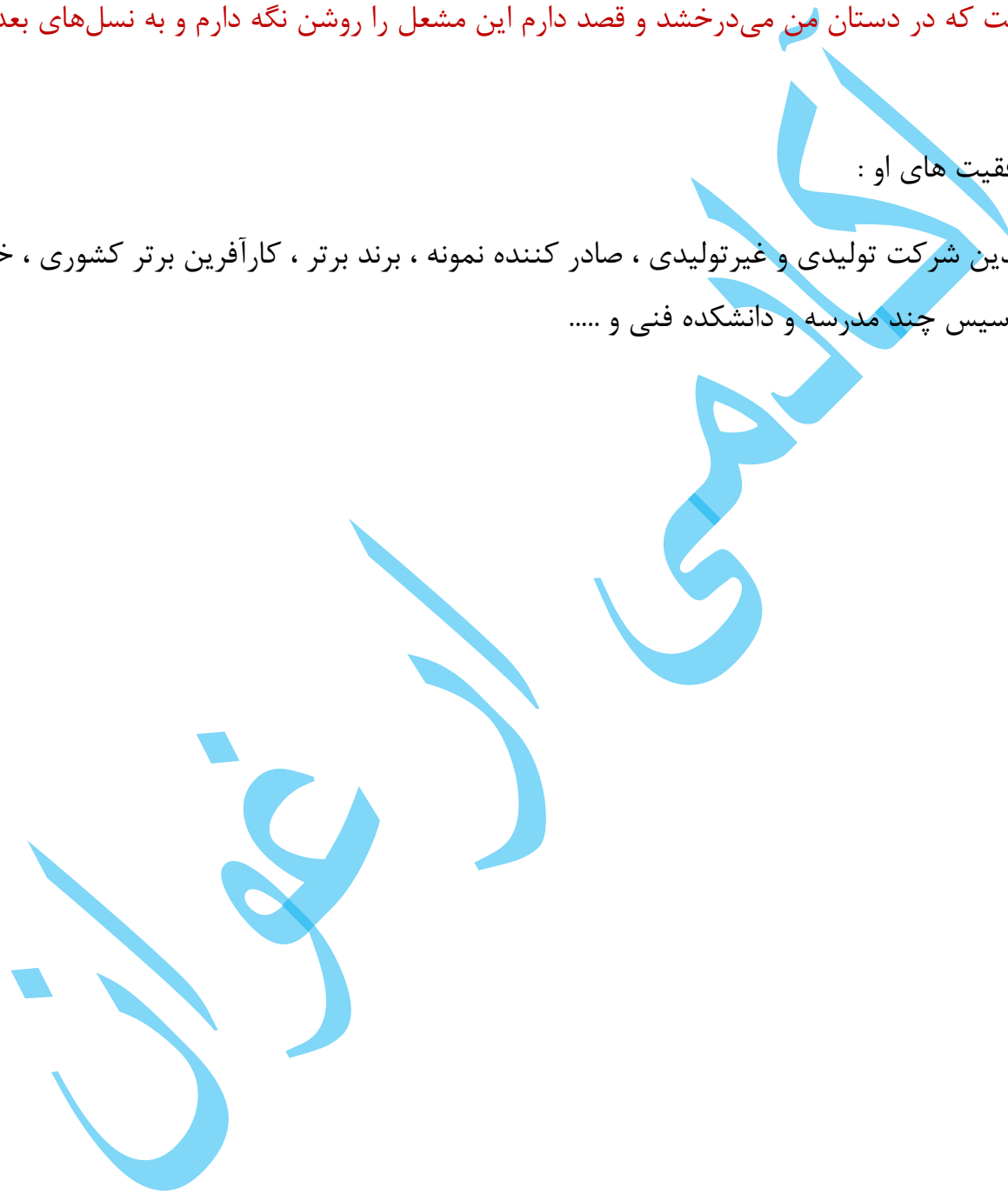
در سال 1317 در یک خانواده ی مذهبی در شهرستان فومن به دنیا آمد. او تنها پسر یک خانواده پنج نفری بود. وی تحصیلاتش را در فومن و سال آخر را در تهران گذراند. در سال 1335 وارد دانشکده مهندسی شیمی میشود. در سال 41 با اخذ مدرک مهندسی شیمی به مدت 2 سال به عنوان دستیار دانشکده فنی مشغول تدریس شده و همچنین در پالایشگاه مشغول کار میشود . پس از دو سال کار در پالایشگاه ، کارگاه کوچکی تأسیس نموده و

در آن سال ها ورود گریس به ایران ممنوع بود. موسوی هم زمان با تدریس، یک واحد تولید گریس تاسیس میکند . مدتی بعد کارشناسان روسی مشغول نصب کارخانه ذوب آهن در اصفهان شدند. و از آنجایی که گریس های روسیه به علت عدم انطباق شرایط آب و هوایی ایران و روسیه برای استفاده در اصفهان مناسب نبود. موسوی برای آنها 17 نوع گریس مناسب تولید می کند. در سال 1342 به همراه دو شریک ، شرکت ایران گریس را راه اندازی کردند و در آن جا علاوه بر تولید گریس به تولید روغن موتور نیز پرداختند. سپس شرکت های فومن شیمی، دقیق شیمی، تولید و گسترش، روغن موتور لوشان، ایران گریس، پادینه، بوزال فومن پارس، فومن پارت، دوپلی پارس، پخش کاسپین، نتلپ (کاسترول)، و صنایع غذایی فومن را تاسیس کرد .

او دلیل موفقیتش را این گونه بیان می کند : توکل بر خداوند و توفیق خداوند ، تلاش و پشتکار ، خود باوری ، اشتغال زایی ، کمک به دیگران و دستگیری و معتقدم هر آنچه برای این ملت و این کشور انجام دهیم کم است و

منتی بر کسی ندارم چرا که آنچه انجام داده ام وظیفه شهروندی خود دانسته و گامی در مسیر خدمت کوچکی است که برای همه هم‌وطنان خود برداشته ام . من اعتقاد دارم که زندگی من متعلق به کل جامعه است. می‌خواهم تا آخرین قطره وجودم استفاده کنم ، چرا که زندگی برای من یک شمع کوتاه نیست، بلکه مشعلی درخشان است که در دستان من می‌درخشد و قصد دارم این مشعل را روشن نگه دارم و به نسل‌های بعد منتقل کنم .

برخی از موفقیت های او :

تاسیس چندین شرکت تولیدی و غیرتولیدی ، صادر کننده نمونه ، برند برتر ، کارآفرین برتر کشوری ، خیر برجسته ، تاسیس چند مدرسه و دانشکده فنی و .....  




نام: رضا حمیدی

شرکت : شرکت فرش مشهد

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۱۹/۷/۱

محل تولد: مشهد

تحصیلات : لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در سال 1319 در مشهد به دنیا آمدم. پدر و مادرم به دلیل علاقه وافری که به امام رضا (ع) داشتند نام رضا را برای من انتخاب کردند. فرزند ارشد خانواده بوم و چهار برادر و دو خواهر داشتم. رابطه‌ام با خانواده همیشه خوب بود. خانواده من از سطح مالی بالایی برخوردار نبودند و زندگی ما به واسطه تلاش‌های پدر و قناعت مادرمیگذشت.

پدرم یک مغازه گلدوزی داشت که چند کارگر در آن کار می‌کردند. آنها بقچه‌های سوزنی، جانماز و پارچه‌های گلدوزی شده تولید می‌کردند و به زائرین امام رضا (ع) می‌فروختند. پدرم برای گذران زندگی بسیار زحمت می‌کشید. همیشه آرزو می‌کردم کاش می‌توانستم کار مستقلی داشته باشم تا بتوانم با درآمدی که به دست می‌آورم به پدرم کمک کنم. تابستان‌ها در هر فرصتی که پیش می‌آمد به مغازه پدرم می‌رفتم. او چندبار به من تذکر داده بود که پشت چرخ گلدوزی ننشینم. پدرم که متوجه علاقه من به کار شده بود، جلوی در مغازه بساطی برایم پهن می‌کرد و روزی بیست ریال به من حقوق می‌داد

شکل‌گیری روحیه کار و داشتن استقلال شغلی و مالی که پدرش به او آموخت و در کنار آن ایجاد ذهنیت تولید محصولاتی که به هنر نزدیک باشد در نهایت رضا حمیدی را که از نوجوانی و جوانی به صورت جدی در بازار مشهد مشغول به کار شده بود به سمت راه‌اندازی مجموعه‌ای صنعتی آمیخته با هنر پیش برد. او بعد از حدود 20 سال کار در بازار و فضای کسب و کار مشهد و پس‌انداز در نهایت به فکر تأسیس کارخانه تولید فرش ماشینی در 37 سالگی افتاد. تا پیش از آن شهر کاشان به عنوان قطب اصلی تولید انواع فرش‌های ماشینی شهره بود و اتفاقاً

مشهد به دلیل جای گرفتن کارگاه «عموقلی» نگین تولید فرش دستباف کشور محسوب می‌شد تا اینکه رضا حمیدی کارخانه فرش مشهد را در این شهر تأسیس و مشهد را در سال‌های بعد به یکی از 5 قطب اصلی تولید فرش ماشینی و صادرات این محصول به بازارهای منطقه‌ای و جهانی تبدیل کرد. همچنین راه‌اندازی مجموعه فرش مشهد دو سال پیش از وقوع انقلاب و گسترش این مجموعه بعد از پایان جنگ تحمیلی و تأسیس کارخانه‌های صنعتی دیگر از سوی رضا حمیدی در نهایت به شکل‌گیری گروه صنعتی مشهد در دهه 70 منجر شد که هم‌اکنون بیش از 2600 نفر به صورت مستقیم در مجموعه‌های صنعتی آن مشغول به کار هستند.

در یک شب کارخانه فرش مشهد به همراه هشتصد تن مواد سوخت. آتش به حدی بود که حتی ساختمان نیز فروریخت. اما مدیریت رضا حمیدی کاری کرده بود که کارگران طومار جمع کردند که تا وقتی وضع کارخانه خوب نشده حقوقشان را نگیرند. البته رقبا هم برای او کم نگذاشتند وقتی رقبای او اطلاع پیدا کردند که حتی یک کیلوگرم مواد اولیه برای او باقی نمانده است، کامیون‌های مواد اولیه خود را به آنجا فرستادند تا کارخانه «فرش مشهد» حتی برای یک روز هم تعطیل نشود و از کار نیفتد. کامیون‌های حاوی مواد اولیه شرکت‌های ستاره کویر یزد، البرز و فرش شیراز و ... از در کارخانه تا سر جاده که حدود پانصد متر با کارخانه فاصله داشت، برای تخلیه مواد صف کشیده بودند.

او دلیل موفقیتش را: خودباوری، توکل بر خداوند، صداقت در کار، استقلال شغلی، ریسک‌پذیری، نیت خیرخواهانه، علاقه به کارآفرینی، انسان مفید و اثربخش بودن و ...

برخی از موفقیت‌های او:

سرمایه‌گذار برگزیده کشور، صادرکننده برتر در چند دوره، نیکوکار نمونه، تولیدکننده محصول برتر کشور، مدیر نمونه، چندین ابتکار و نوآوری در زمینه تولید انواع فرش، تأسیس دهها شرکت تولیدی در زمینه تولید فرش، صنایع چرم و نساجی و مواد غذایی، ایجاد فروشگاههای مختلف در رابطه با شرکت‌های تولیدی در داخل و خارج از کشور.



نام: علی سالک نجات

شرکت : گروه صنعتی نجاتی (آناتا)

بخش کارآفرینی: صنعت – تولید

تاریخ تولد: ۱۳۱۲/۸/۱

محل تولد: تبریز

تحصیلات : دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در سال‌های اول زندگی، زمانی که پسر بچه‌ای دبستانی بودم **بزرگ‌ترین درس زندگی را آموختم**. آقای نوزادی آموزگار کلاس سوم ما بود. وقتی با صدای دلنشینش برای ما قرآن تلاوت می‌کرد همه شاگردان کلاس ساکت و آرام به او گوش می‌سپردند. هرگز از خواندن معنای آیه‌های قرآن غافل نمی‌شد یک لحظه وقتی داشت معنی قرآن را می‌خواند نگاهش خیره به چشمان من بود وقتی که معنایش را بیان می‌کرد: **وای به حال کم‌فروشان، آنهایی که کم را زیاد می‌فروشند و در کیلو و وزن به مردم کم می‌دهند**. آیا آنها نمی‌دانند (برای مجازات) روزی برانگیخته می‌شوند، که آن روز، روز بسیار بزرگی است، روزی که مردم در حضور پروردگار عالم می‌ایستند. و همچنین می‌گفت بچه‌ها وقتی بزرگ شدین درست زندگی کنین و **به‌خاطر هیچی دروغ نگیرین**. مردم زمانی شما رو دوست دارن که **درستکار باشین**. من با علاقه به حرف‌هایش گوش می‌دادم. هنوز هم پند استاد آویزه گوش من است.

آن روز این کلمات با جانم آمیخته شد و به خودم قول دادم هرگز کلام خداوند را فراموش نکنم و اگر روزی تاجر و یا فروشنده شدم هیچ کالایی را گران به مردم نفروشم و ثقل و غش در کارم وارد نکنم.

اولین فرزند خانواده بودم و بعد از من پدر و مادرم صاحب پنج دختر و سه پسر دیگر نیز شدند؛ خانواده پرجمعیتی داشتیم. پدر قبل از تولد من در کار تجارت بود اما در سال 1316، زمانی که یک پسر بچه چهار ساله بودم، یک کارگاه کوچک قندریزی را در نزدیکی خانه‌مان دایر کرد.

تولد شیرین یک برند شیرین توسط مردی عاشق و صادق ، او می گوید نام آناتا ترکیبی از مادر و پدر به زبان ترکی است. او هم با توجه به علاقه‌ای که به والدینش داشته این اسم را برای تولیداتش انتخاب کرده است. حاج آقا نجاتی در واقع کسب‌وکار پدر را توسعه داده؛ او از یک کارگاه کوچک کارش را شروع کرده و پس از آن کارگاهی بزرگ‌تر راه انداخته است. اما عشق به تولید در او فروکش نکرده و صنعتی شدن کسب‌وکارش را در پیش گرفته است. هنوز هم وقتی از تولید صحبت می‌کند، می‌توان متوجه این علاقه شد. حاج آقا نجاتی می‌گوید: «هنوز هم وقتی ورود و خروج کارگران از کارخانه را تماشا می‌کنم لذت می‌برم. لذتی که با هیچ چیز عوض نمی‌کنم.» آناتا برندی است که اگرچه روزی با چند کارگر محدود شروع به کار کرد، اما امروز بیش از ۳ هزار نفر در آن فعالیت دارند. آناتا یکی از قدیمی‌ترین برندهای صنایع غذایی است که تا کنون توانسته با بیش از ۷۵ سال سابقه، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان انواع شکلات، تافی، آبنبات، ویفر، بیسکویت، کیک، آدامس، اسنک، کراکر و غلات حجیم شده و... باشد. حاج آقا نجاتی در بخشی از صحبت‌های خود، به خاطره‌ای از دوران کودکی می‌پردازد. خاطره‌ای که می‌گوید مهم‌ترین درس در کسب‌وکار را به او آموخته است .

او دلیل موفقیتش را : خدانشناسی و توکل بر خدا ، داشتن اهداف و رویاهای تولیدی در نوجوانی ، خود باوری و استقلال طلبی ، عاشق کار تولید ، صداقت و درستی ، ارائه خدمات و محصولات با کیفیت ، علاقمند به اشتغال زایی و کمک به هم نوعان .

**توصیه به جوانها :** جوانها باید بدانند که در مقابله با بلایا و راه‌های بسته یأس به خود راه ندهند و برای گذر از هر مانعی راهی بجویند یا خود راهی بسازند. امیدوارم تلاشی پر دوام نه فقط در پی تامین معاش خود ، بلکه با هدف ایجاد اشتغال برای هزاران جوینده زندگی، کاری افتخارآمیز و متعالی و خدایی برای آنها باشد .

برخی از موفقیت های او :

صادر کننده نمونه در صنعت شیرینی و شکلات در چند سال پیایی ، واحد نمونه در چندین سال ، مدیر نمونه ، تولید کننده نمونه ، دریافت انواع لوح و تندیس و نشان برتر ، تاسیس چند شرکت تولیدی ، کارآفرین برتر ، خیر نمونه و ...



نام : اعظم قلی زاده پاشا

بخش کارآفرینی: صنعت – تولید

محل تولد: بابل

شرکت : شرکت ایرفو

تاریخ تولد: ۱۳۱۴/۶/۱

تحصیلات : لیسانس متالورژی

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

اولین کارخانه‌ی مدرنی که وارد ایران شد (صنعت ریخته‌گری) همان جایی بود که من بعد از اخذ مدرک لیسانس ریخته‌گری مشغول شدم. سال هزار و سیصد و چهل بود، از ناراحتی نمی‌دانستم چه کاری از من برمی‌آید. به‌تازگی با معرفی یکی از آشنایان در این کارخانه ریخته‌گری که همین اواخر از سوئیزی‌ها خریداری شده بود مشغول به کار شدم. هنوز دور و اطرافم را آن قدر نمی‌شناختم.. صاحب این کارخانه آقای داود رجبی (وزیر راه کابینه‌ی اعلم و دکتر مصدق)، آدم باسواد و تحصیل‌کرده‌ای بود. او کارخانه را از سوئیس خریداری کرده بود و تحت نظارت کارشناسان سوئیزی، نصب و راه‌اندازی کرد. کارشناسان سوئیزی خیلی متکبر و مغرور بودند. آن‌ها حتی حق توحش (یعنی اگر یک ایرانی (به قول آن‌ها) وحشی‌گری می‌کرد و آسیبی به ایشان می‌رساند، دولت به آن‌ها غرامت می‌پرداخت) می‌گرفتند.

آن‌ها با وجود آن همه ادعا نتوانستند کارخانه را درست کنند، در نتیجه آن را به ورشکستگی کشاندند. حقوق کافی به کارگران نمی‌دادند (روزانه ۳۵ ریال) البته من ماهانه ده هزار تومان حقوق می‌گرفتم و تنها مهندس آنجا بودم. حدود ۴۵ روز در آنجا کار کردم. چون از نخوت آن‌ها به ستوه آمده بودیم، یک روز استخاره کردم که آیا آن‌ها را از کارخانه بیرون کنیم یا نه؟ دیدیم آیه‌ی معروف ”جاء الحق و زهق الباطل“ آمد. وقتی نظر قرآن را دیدم روی این نظریه جدی شدم. به آقای مهندس شیرزاد (شریک آقای رجبی) گفتم: ”من می‌توانم کارخانه را از این فلاکت و ورشکستگی، نجات دهم.“ شیرزاد با تعجب و ناباوری گفت: ”مگر می‌شود؟ این کارخانه ۷۰۰ کارگر و



کارمند دارد!“ گفتم: ”آنها (سوئسی‌ها) تمام ثروت شما را از بین برده‌اند.“ بالاخره شیرزاد راضی شد که موضوع را با آقای رجبی در میان بگذارد. آقای رجبی در آن روزها به خاطر ورشکستگی در بستر بیماری بود. وقتی این پیشنهاد را شنید، خوشحال شد و پیغام داد: ”قلی‌زاده اگر می‌تواند، بیاید درست کند.“ بعد گفتم: ”چی احتیاج داری؟“ من هم نظر و نیازهایم را مطرح کردم. اول ۱۰ روز کارخانه را تعطیل کردم، چون می‌خواستم تمام دستگاه‌ها را به دقت چک کنم و سازمان جدیدی به آنها بدهم.

کارشناسان سوئسی با این که قراردادشان ۲ ساله بود، آنها را با خفت و خواری یک‌روزه بیرون کردند. **نتیجه‌ی تکبر و خودخواهی اصولاً چنین است.** من بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه بسیار پرانرژی بودم و احساس خوبی از خودم داشتم. اعتماد به‌نفسم خیلی زیاد بود. هر وقت اراده می‌کردم با قدرت و اتکای به نفس جلو می‌رفتم. یک روز بعد از اخراج مفتضحانه‌ی کارشناسان خارجی ۵ نفر از کارگران را جمع کردم. همه‌چیز را برایشان توضیح دادم و آنها را به همراهی و مشارکت فراخواندم. این کار احساس خوبی در آنها ایجاد کرد؛ انگار تازه از مادر متولد شده بودند. چون کارشناسان خارجی که با سگ‌های آموزش دیده، وارد کارخانه می‌شدند، متکبران با کارگران برخورد می‌کردند و آنها را حیوان صدا می‌زدند. بعد از ۱۰ روز شروع به کار کردیم. قبلاً ۹۷٪ محصول سوئسی‌ها خراب درمی‌آمد، ولی وقتی کارها را خودمان به‌دست گرفتیم، محصولات کارخانه تا ۹۷٪ سالم بودند. ما به‌طور معجزه‌آسایی بر مشکلات فایق آمدیم. رجبی هم وقتی این همه شور و اشتیاق را دید، خیلی خوشحال شد. به من گفت: ”برایت ماشین می‌خرم و چنین و چنان می‌کنم.“ من گفتم: ”نمی‌خواهم، تو به جای این کارها بیا حقوق معوقه‌ی کارگران را پرداخت کن. تا به کارگران امکانات رفاهی ندهیم، هیچ چیز درست نمی‌شود.“

”گفت: ندارم.“ وقتی سماجت رجبی را دیدم مجبور شدم نقشه‌ای طراحی کنم. به ۵ نفر از کارگرهایی که امین من بودند گفتم: ”بیا بید اعتصاب کنید و مرا گروگان بگیرید و اعلام کنید تا حقوق‌تان پرداخت نشود، آزاد نمی‌کنید!“ این نقشه اجرا شد. آنها مرا گروگان گرفتند. شب که شد یک گروهان ژاندارم و کماندو به کارخانه ریختند. آنها خیلی ترسیده بودند و نگران جان من بودند. گفتم: ”ژاندارم‌ها را برگردانید!“ گفتند: ”کارگرها تو را می‌کشند!“ گفتم: ”اگر شما قول بدهید که حقوق‌شان را پرداخت کنید، آنها مرا نمی‌کشند.“ بالاخره آنها قول مساعدت دادند و کارگرانی که مرا به گروگان گرفته بودند، رهایم کردند. از اواسط سال ۴۲ در دانشگاه تهران تدریس می‌کردم. سال ۴۳ کم‌کم فعالیت‌های زیرزمینی شروع شد. من ضمن مشارکت با دوستان انقلابی، از همان روزها به تشویق مرحوم طالقانی، به فکر تأسیس یک شرکت ریخته‌گری افتادم. معتقد بودم خودمان باید مبدع و

خلاق باشیم و نباید مرعوب غربی‌ها شویم. از سال ۶۳ هم بخاطر شرایط جنگ تصمیم گرفتیم سمت و سوی تولیدات کارخانه را به ساخت خمپاره‌ی ۱۲۰ میلیمتری که در جبهه خیلی نیاز بود تغییر دهیم.

رمز موفقیتش را: اعتماد به نفس، خودباوری، خلاقیت و ابتکار، تدبر و تعقل، سخت‌کوشی و پشتکار، توکل به خدا، تنفر از وابستگی به بیگانه، مرد خستگی ناپذیر. توصیه‌ام به جوانان عزیز این است که هرگز یأس ناامیدی به خود راه ندهند و همیشه با امید و اتکا قادر مطلق و با تمام وجود در خدمت آن کار قرار گیرند و صرف‌نظر از درآمدهای عادی و تجربه‌ای که کسب کرده‌اند، قانع باشند.

برخی از موفقیت‌های او:

عنوان مهندس برجسته در چند سال پی‌پی، مدیر برگزیده، دریافت انواع تقدیرنامه و تندیس برتر، کارآفرین برتر، واحد نمونه کشوری، خیر نمونه و ابتکارات مختلف و ...



نام: مجید سیاری

شرکت: موسسه آموزش عالی آزاد ماهان

بخش کارآفرینی: آموزش - خدمات

تاریخ تولد: 1354/9/27

محل تولد: زنجان

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

در آخرین روزهای سرد پاییزی که همه خود را برای رسیدن زمستان آماده می‌کردند، در بیست و هفتم آذر ماه سال 1354 در شهر زنجان به دنیا آمدم. هوا به سردی می‌رفت اما خانه ما گرم بود چون دومین فرزند خانواده به سلامت چشم به جهان هستی گشوده بود.

او به اتفاق برادرش کارشان را از یک اتاق در زیرزمین یک ساختمان در چهارراه ولیعصر کنار پارک دانشجو شروع کردند. و بعد از گذراندن ۱۵ سال تلاش، امروز در چند کشور شعبه دارند. از تدریس خصوصی دروس دانشگاهی تا برگزاری دوره‌های آمادگی آزمون دکترا. در سال ۱۳۷۸ تبادل افکار و آراء برادران سیاری منجر به تشکیل مجموعه‌ی بسیار بزرگ فرهنگی- آموزشی شد که در حال حاضر موفقیت‌های زیادی کسب کرده‌اند و کمتر کسی پیدا می‌شود که نام "ماهان" را نشنیده باشد.

رمز موفقیت برادران سیاری: توکل به خدا، تفکر، تلاش و تحمل، خودشناسی و خودباوری، انسانیت، داشتن اهداف بزرگ، نظم و انضباط، شناخت علاقه و توانمندیهای خود، یادگیری به همراه عمل، فرد مفید و اثربخش بودن، خدمت به بشریت.

برخی از موفقیت‌های آنها: برند برتر در خدمات آموزشی، کارآفرین برتر، تاسیس چندین موسسه آموزشی و فرهنگی، تاسیس چند دانشگاه و آموزش عالی، مدیر برتر و...



نام: محمود احمدپور داریانی

شرکت: خانه کارآفرینان ایران

بخش کارآفرینی: اجتماعی - آموزش (سازمانی)

تاریخ تولد: ۱۳۳۵/۵/۶

محل تولد: تهران

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

محمود احمدپور داریانی ام. تحصیلاتم را با مهندسی مکانیک در منچستر انگلستان شروع کردم که به خاطر شروع جنگ تحمیلی ادامه تحصیل نداده و به کشور بازگشتم. بعد از قبول قطع نامه، در دانشگاه امیرکبیر، و در رشته کارشناسی ارشد مهندسی صنایع تحصیل کردم و بعد تحصیلاتم را در دانشگاه تربیت مدرس در سطح دکترای مدیریت به پایان رساندم. موضوع پایان نامه دکترای من در خصوص کارآفرینی بوده است و اکنون نیز به عنوان عضو هیئت علمی دانشگاه امیرکبیر فعالیت می کنم.

سوالی بی جواب همواره ذهن مرا به خود مشغول می کرد. می خواستم بدانم، همان طور که بسیاری از آدمها می خواهند بدانند، چرا میان انسان هایی که زاده یک خالق هستند، گاهی یکی نسبت به دیگری برتری دارد و یکی موفق تر از دیگری است؟ روزی که با صدای بلند فکر کردم، عده ای شنیدند و همان چیزی را گفتند که اولین بار از ذهن خودم نیز گذشت: «هوش، ثروت، شانس...». ولی دو کوچه آن طرف تر از خانه مان کسی را می شناختم که نه هوش بالایی داشت و نه ثروت چندانی ولی او بهتر از من بود، خیلی بهتر.

این سوال بی جواب در طول سال های دانشگاه همچنان همراه من بود تا روزی که برای اولین بار با واژه ای غریب آشنا شدم. واژه ای که نه تنها برای من، بلکه برای بسیاری بیگانه بود. کارآفرینی؛ کلمه ای که یک دنیا معنا در خود داشت. هرچه بیشتر درباره اش تحقیق می کردم، ایمانم افزون تر می شد که این ودیعه ایست که خداوند همچون

بذری در وجود همه انسان‌ها کاشته و کسی موفق‌تر است که این امانت را بهتر **آبیاری** کند و به ثمر برساند. کارآفرینی برای من فقط یک واژه نبود، بلکه پاسخ سوالی بود که سال‌ها بی‌جواب مانده بود.

فرمول موفقیتش را :

رویپردازی و دنبال کردن آرزوها ، ایمان به خدا ، خودباوری و خودشناسی ، داشتن اهداف بلند ، مفید بودن و کمک به کارآفرینی جوانان ، همواره در حال یاد دادن و یادگرفتن و او معتقد است هرگاه به‌ناچار تنها ماندی، به خودت و دستانت فرصت آموختن ده. آموزه‌های امروز تو در روزگار سختی به یاری‌ات خواهند آمد و این در صورتی است که تو امروز بخواهی و باور کنی که می‌توانی فردایی روشن برای خود و دیگران بسازی و خیر و برکت را به همگان هدیه کنی .

برخی از موفقیت‌های او :

تالیف کتاب‌های مختلف کارآفرینی ، کارآفرین برتر در زمینه خدمات آموزشی ، تاسیس چند شرکت تولیدی و غیر تولیدی ، تاسیس چند فروشگاه زنجیره ای ، تاسیس موسسه خانه کارآفرینان و ...



نام: ماهرخ فلاحی

شرکت: موسسه کشاورزی و دامپروری فلاحی

بخش کارآفرینی: دامپروری - کشاورزی

تاریخ تولد: 1322/1/20

محل تولد: گیلان (رودسر)

تحصیلات: دکترا

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

از آرزوی معلم شدن تا مدیریت یک گاوداری. بعد از ۲۴ سال تدریس، تصمیم گرفتم استعفا بدهم، آن زمان با بازنشستگی من به شدت مخالفت شد، اما بهر حال تصمیمم را گرفته بودم و می خواستم راه دیگری را در زندگی ام بروم، بعد از استعفاء از کار، با خودم فکر کردم چه کار کنم تا افسرده نشوم این یک خط کافی است تا مسیر زندگی زنی را به تصویر بکشد که لقب اولین زن گاودار صنعتی ایران را به خود اختصاص داده است. او سال ها معلم بوده و در آستانه بازنشستگی اش به فکر تاسیس یک گاوداری می افتد تا خاطرات کودکی اش به همراه گوسفندهای پدربزرگش را دوباره زنده کند. او در خانواده‌ای اهل علم و تحقیق در تهران متولد شد. پدرش از قضات عالی‌رتبه دادگستری تهران و علاقه‌مند به دانش بود. چون پویائی و استعداد ذاتی ماهرخ را دید، اقدام به فرستادن او به مدرسه در سن پنج سالگی نمود و از همان آغاز، هر ساله موفق به اخذ رتبه دانش آموز ممتاز کلاس گردید. سپس در سن هفده سالگی تحصیلات دوره متوسطه را به پایان رساند و با شرکت در کنکور سراسری در دانشسرای عالی دانشگاه تهران در رشته زبان و ادبیات انگلیسی موفق به کسب رتبه اول و در رشته حقوق قضائی رتبه دوم در سطح کشور شد. سال اول ورود به دانشگاه تهران با هم دانشگاهی‌اش که او نیز فرهنگی بود ازدواج کرد، در پایان سال اول دانشگاه خداوند فرزند پسری به آنها عطا نمود و در همین سال علیرغم اشتغال به تدریس، تحصیل دانشگاهی و گذران زندگی مشترک، از سوی دانشکده محل تحصیل، به عنوان دانشجوی ممتاز معرفی شد و نهایتاً در سن بیست سالگی از دانشگاه تهران فارغ التحصیل و با عنوان دبیر به استخدام

رسمی وزارت آموزش و پرورش درآمد. در همان سال های تدریسش به عنوان یکی از دبیران برتر زبان برگزیده عازم کشورهای آمریکا و اسپانیا شد تا دوره خاص آموزش نابینایان با خط بریل را بیاموزد. بعد از گذراندن این دوره های آموزشی بود که به همراه همکارانش خط بریل را به صورت لاتین آموختند و برای نخستین بار در ایران بر الفبای فارسی پیاده کردند.

اما داستان راه انداختن گاوداری از سوی او برمی گردد به زمانی که او بیش از 40 سال سن داشته و در آن سال نزدیک 24 سال سابقه تدریس در آموزش و پرورش داشته و هیچ سررشته ای از دامپروری صنعتی نداشته است در همان سال ها بوده که خانه بزرگش در تهران را می فروشد و یک آپارتمان کوچک می خرد و با بقیه پول فروش خانه یک دامداری با هفت گوساله در محمدشهر کرج احداث می کند. «فلاحی» در مدت کوتاهی که فرصت داشته تا گوساله هایش رشد و سپس تولید مثل کنند در بسیاری از سمینارهای خارجی و داخلی گاوداری صنعتی و تمام دوره های آموزشی دانشگاه ها شرکت کرد. همین فعالیت هایش باعث شد تا در این حوزه سری میان سرها بلند کند و با اعتماد به نفس بیشتر در مسیر دامپروری صنعتی قدم بردارد. در سال های نخست کار، برای زایمان گاوهایش از دامپزشک استفاده می کرد اما خیلی زود این کار و سایر مراقبت های بهداشتی از دام ها را آموخت و بعد از آموختن این اصول فقط برای سزارین از دامپزشک استفاده کرد. حرفه ماهرخ به سرعت گسترش یافت و رفته رفته پیشرفت کرد و فعالیت خودش را گسترش داد.

**فرمول موفقیتش:** اعتماد به نفس و خودباوری، تسلیم نشدن و صبور بودن، نترسیدن از مشکلات، پرنرژی و فعال، علاقه و وابستگی به پیشرفت کشورش، عشق و علاقه به کارش و خستگی ناپذیری، عدم علاقه به سیستم حقوق بگیری، نفرت از محدود کردن خود، مدیریت زمان، ایمان به توانمندی خود و زنان ایرانی.

**توصیه های او:** هیچوقت برای کارآفرینی دیر نیست. من در حالیکه وارد دهه ۵۰ زندگی می شدم کارآفرینی را شروع کردم. هر کس با هر سن و سالی که دارد می تواند در حوزه کارآفرینی مشغول شود اینک کارمند یا کارگر یک نفر باشید بد نیست، اما بهتر است با هر مقدار سرمایه کم و اندکی که دارید وارد حوزه کارشوید و برای خودتان کار کنید. ممکن است در مدتی کوتاه به موفقیتی برسید که حتی فکرش را هم نمی کردید.

موفقیت های او: دریافت مدال طلای کارآفرین نمونه چندین بار، گاو دار نمونه صنعتی در سال های مختلف، دریافت چندین لوح و مدال طلای پرورش دهنده گاو اصیل، دریافت انواع لوح و تندیس در جشنوارهها و.....



نام: علیرضا منصوب شانجانی

شرکت: شرکت شکلات پرنده (فرمند)

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

تاریخ تولد: ۱۳۳۷/۱/۱

محل تولد: آذربایجان شرقی (شانجان)

تحصیلات: دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

او متولد سال 1337 در منطقه شانجان شبستر از توابع تبریز است؛ دوران ابتدایی را در مدرسه روستایشان و دبیرستان را در روستایی در 4 کیلومتری خانه‌شان پشت سر گذاشت و بعد از گرفتن دیپلم زمانی که 19 ساله بود به تهران آمد و در کارگاهی که بیشتر مشتریانش عروس و دامادها بودند، مشغول به درست کردن نقل و نبات شد. او 4-5 سالی این کار را انجام می‌داد تا اینکه اتفاقی برای خرید شکلات به منزل کسی رفت که شکلات درست می‌کرد و با دیدن این کار و زندگی آن فرد به شکلات‌سازی علاقه‌مند شد و تصمیم گرفت شکلات درست کردن را یاد بگیرد و کارش را از ساخت نقل و نبات به تولید شکلات تغییر دهد. شانجانی با یاد گرفتن کار شکلات‌سازی کارگاهی حدود 25 متری اجاره و شروع به تولید کرد. او در ابتدا در ظروف معمولی شکلات درست می‌کرد و آنها را با قیف‌های ساده شکل می‌داد و در جعبه می‌گذاشت و با ماشین خود که یک فولکس بود به فروشگاه‌ها برده و می‌فروخت. البته این کار در سال اول سود چندانی برایش نداشت چون هنوز در این کار مهارت کافی را کسب نکرده بود ولی تلاش بسیاری برای پیشرفت و آموختن کار کرد و در نهایت هم به موفقیت دست یافت. خود او در مصاحبه‌هایی گفته برای پیشرفت در ساخت شکلات و فروش آن کتاب‌های بسیاری را مطالعه کرده و از آنها نحوه ساخت شکلات مرغوب را آموخته است. آقای شانجانی، موسس و مدیرعامل شرکت فرمند از جمله اشخاص موفق در این حوزه بوده است که توانسته است با تلاش و پشتکار مداوم خویش هویتی درخور نام



شرکتش به آن بدهد و سربلند و پر افتخار بر قله موفقیت بایستد و محصولاتش را نه تنها در داخل کشور، بلکه در خارج از کشور نیز عرضه کند. برای او نه تنها رفاه مادی، بلکه آرامش روانی پرسنلش نیز اهمیت بسیاری دارد و تصویر کودکی منتظر که از دیدن شکلات در ساک پدر تازه از راه رسیده خود متبسم می‌شود، آن قدر برای او دلنشین و مهم است که حاضر به تقبل هزینه خلق این لحظه زیبا شده است؛ به گونه‌ای که هر یک از پرسنل ماهانه سهمیه‌ای از محصولات فرمند دارند، بدون اینکه بابت آن هزینه‌ای پرداخت کنند و یا مبلغی از حقوقشان کسر شود. زیبایی لبخند و شیرینی ایجاد لحظه‌های خوش تا حدی برای او مهم است که حتی شعار شرکت فرمند در این حس بی‌نظیر خلاصه شده است: **فرمند به شیرینی لبخند**

او نه با کلام، بلکه با اعمال و رفتار خویش حرف‌های زیادی برای گفتن دارد که برای هر کس شنیدنی و لذت‌بخش است. او کسی است که توانسته با تکیه بر توانایی‌ها و قوت بخشیدن به آنها به کار خود توسعه بیشتری بدهد. کسی که توانست نه تنها برای خویش، بلکه برای بسیاری از هموطنان خود اشتغال ایجاد کند. کسی که توانست با **ایستادگی در مقابل مشکلات و موانع و ایمان به هدف خود**، آن اتاقک بیست و پنج متری را به کارخانه‌ای شناخته شده تبدیل کند تا هر کس با شنیدن صدای دستگاه‌های این کارخانه به خود ببالد که ایرانی می‌تواند در هر عرصه‌ای که قدم می‌گذارد، موفق و پیروز گردد.

**فرمول موفقیت او :**

تلاش و پشتکار مداوم ، ایمان به خود و خدا ، تعیین اهداف بزرگ و تلاش برای رسیدن به آن، ابتکار و فکرها و ایده های نو ، عشق و علاقه به کارش ، روحیه استقلال طلبی و اشتغالزایی ، خیرخواهی و فرد موثر و مفید بودن برای جامعه و بشریت ، مطالعه کتاب های مدیریتی و تولیدی ، مشتری مداری ، بهبود مستمر کیفیت محصولات.

برخی از موفقیت های او :

واحد نمونه در سال های متوالی ، برنده جایزه بین المللی رویال کروان ، صادر کننده نمونه در چندین دوره ، دریافت تعداد زیادی لوح و تندیس ، برند برتر ، کارآفرین برتر کشور ، خیر نمونه ، تاسیس شرکت های مختلف و

....



نام: علی دایی

شرکت : شرکت تولیدی با برند دایی

بخش کارآفرینی: صنعت – تولید - فوتبال

تاریخ تولد: 1348/1/1

محل تولد: اردبیل

تحصیلات : دکترای تربیت بدنی

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

علی دایی اول فروردین 1348 در محله جیرال و خانواده ای پرجمعیت به دنیا آمد. او چهار برادر دارد . علی دایی که در فوتبال به عنوان یک اسطوره شناخته می شود در تجارت و تحصیلات نیز همپای ورزش به موفقیت هایی دست یافته است . او در سال 1366 در رشته مهندسی عمران، دانشگاه شریف پذیرفته شد ولی به دلیل بازی فوتبال در گزینش ورودی به دانشگاه ناکام ماند. اما علی دایی از این اتفاق نا امید نشد و در همان سال در رشته مهندسی کشاورزی دانشگاه آزاد واحد تهران جنوب پذیرفته شد و دو ترم به تحصیل پرداخت. این پایان ماجرای تحصیل شهریار ایران نبود. او در سال 1367 مجدد در کنکور شرکت کرد و در رشته متالوژی دانشگاه صنعتی شریف پذیرفته شد و مدرک لیسانس خود را در بهمن ماه 1371 از این دانشگاه معتبر دریافت کرد. علی دایی که به عنوان بازیکن سخت کوش و خستگی ناپذیر شناخته میشود در تحصیل به لیسانس متالوژی قانع نبوده و تحصیلات خود را تا مقطع دکترای تربیت بدنی ادامه داد او هم اکنون گرداننده چندین شرکت بزرگ، چند فروشگاه، کارخانه تولیدی پوشاک ورزشی و عضو اتاق بازرگانی تهران می باشد.

فرمول موفقیت او :

خودباوری و ایمان به خدا و خود ، لطف همیشگی خداوند و شکرگزاربودن ، شکست ناپذیری و خستگی ناپذیر و ناامید نشدن ، اراده و انگیزه و تلاش و پشتکار زیاد ، سقفی برای پیشرفت خود نداشتن ، دعای خیر پدر و مادر ،

تواضع و فروتنی ، عدم اعتقاد به شانس و تقدیر ، چشم پاک و دل پاک داشتن و دنبال مال و ناموس کسی نبودن ، اعتقاد شدید به حرام و حلال بودن روزی و کسب و کار ، اهل مطالعه و به روز نگه داشتن خود و....

برخی از موفقیت های او :

تاسیس چند شرکت تولیدی در زمینه البسه ورزشی و مواد غذایی و .. ، تاسیس فروشگاه های مختلف در زمینه لباس ورزشی و کفش... ، فعالیت در کار جواهرت با کمک همسرش ، نمایندگی انحصاری برند آدیداس و نایک ، دریافت نشان شجاعت از رئیس جمهور ، خیر نمونه ، ساخت شهرک توریستی در مازندران ، بیشترین گل زده در تاریخ تیم ملی فوتبال ایران ، برترین گلزن جام جهانی و جام ملتهای آسیا ، برترین گلزن ملی جهان در چندسال پیاپی ، تنها بازیکن آسیایی در بین 100 بازیکن برتر تاریخ فوتبال ، اولین ایرانی حاضر در یکی از تیم های فینالیست لیگ قهرمانان اروپا ، قهرمانی با پرسپولیس و سایپا ، چندین بار قهرمانی با بایرن مونیخ ، بهترین بازیکن آسیا و آقای گل فوتبال جهان و ...



نام: ایوب پایداری

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

محل تولد: آذربایجان شرقی (شبستر)

شرکت : شرکت میهن

تاریخ تولد : 1335

تحصیلات : دیپلم

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

من در روستای کندرود از توابع بخش صوفیان شهرستان شبستر در استان آذربایجان شرقی به دنیا آمدم. خانواده‌ام مثل سایر اهالی آن روستا به کار باغداری و دامپروری مشغول بودند. کودکی‌ام در دامنه کوهستان و در یک خانه روستایی که تهیه مایحتاج اولیه زندگی یک چالش بزرگ هر روزه بود، گذشت. من از همان موقع یاد گرفتم که مجبورم متکی به خودم و توانایی‌هایم باشم و اجازه ندهم شرایط سخت زندگی برای همیشه سرنوشت زندگی‌ام را رقم بزند. ایوب پایداری کارآفرینی که کارش را با فروش بستی به صورت سیار آغاز کرده است و اینک بیش از بیست هزار نفر اشتغال ایجاد کرده و او را به عنوان پدر صنعت بستنی ایران، با بیش از ۵۰ سال تلاش شبانه روزی توانسته است برند میهن را به عنوان نامی آشنا در صنایع لبنی ایران و جهان معرفی کند. علاقه‌ام به بستنی از کودکی شکل گرفت. در یکی دو سفری که همراه با خانواده به شهر رفته بودیم، بستنی را امتحان کردم. در آن زمان بستنی‌ها بیشتر یخی بودند و کیفیت بالایی نداشتند، ولی همچنان برای یک کودک جذاب بودند آن زمان بسیاری از جوان‌های روستا به دنبال موقعیت‌های شغلی بهتر و مشکلات معیشتی زیاد راهی تهران می‌شدند و وقتی به روستا برمی‌گشتند، تجربه‌های شغلی و حرفه‌ای شان را تعریف می‌کردند. آن زمان بیشتر آنها در مشاغل مرتبط با کار فنادی و تولید، توزیع و فروش بستنی و ساخت وسایل و تجهیزات تولید آن در مغازه‌ها و کارگاه‌های اقوام و همشهری‌هایمان مشغول به کار می‌شدند. من هم تحت تاثیر صحبت‌های آنها قرار می‌گرفتم و نسبت به کسب تجربه‌های جدید نه تنها علاقه، که عطش داشتم. هنوز هم همین‌طور هستم. این عطش و البته

مشکلات اقتصادی باعث شد تا ترک تحصیل کنم و با ۱۵ سال سن، راهی تهران شوم. دوران سختی بود. خیلی سخت؛ این دوران در شکل‌گیری شخصیت حرفه‌ای من بسیار تاثیر گذاشت. تصمیم گرفتم از یکی از کارگاه‌های تولید بستنی یک یخچال دستی سیار اجاره کنم و به شکل گردشی در خیابان‌ها و معابر شهر، بستنی بفروشم. اما حتی طی کردن مسیرهای طولانی در گرمای طاقت‌فرسای تابستان‌های تهران آن هم با پای پیاده و با یک چرخ پر از بستنی، چیزی نبود که از انگیزه‌ام برای افزایش درآمد کم کند. بعد از مدتی کار کردن تصمیم به اجاره مغازه‌ای در منطقه اسلام شهر گرفتم کار تولید بستنی‌های چوبی را در سطح محدود و به شکل کارگاهی شروع کردم. روش تولید در آن روزها بسیار پرزحمت بود. همه کارها به صورت دستی انجام می‌شد مغازه تولید بستنی یا همان کارگاه کوچک را چند سال بعد به کارگاه نیمه صنعتی بزرگ‌تری در حوالی همان محل تبدیل کردم. آنجا دیگر با یک دستگاه خاور یخچال‌دار حتی به شهرستان‌های دور و نزدیک هم بستنی می‌فرستادم. بستنی‌های ساده چوبی و لیوانی در دو نوع شیری و میوه‌ای و بیشتر با طعم‌های آشنای وانیلی و شکلاتی. در تمام سال‌های جنگ با وجود کمبود شدید امکانات و مواد اولیه، سعی کردم نه تنها کیفیت محصولاتم را حفظ کنم، بلکه هر روز به فکر پیشرفت بودم. همین طرز تفکر هم باعث شد تا اولین کارخانه تولید صنعتی بستنی را در همان منطقه اسلام‌شهر راه‌اندازی کنم. تولید با ماشین‌آلات صنعتی، محصولات بیشتر و با کیفیت‌تری را ممکن می‌ساخت و باعث آشنایی هر چه بیشتر با برند نوپای «میهن» در بازار می‌شد. نام میهن را هم به دلیل عرق ملی‌ام انتخاب کرده بودم. از بچگی آرزو داشتم در کاری که انجام می‌دهم منشأ تغییر و تحول باشم و بر صنعت و حرفه‌ای که دنبال می‌کنم، تاثیرگذار باشم. به همین دلیل در سفر به اروپا و بازدید از یکی از شرکت‌های تولیدکننده ماشین‌آلات بستنی، از آنها خواستم تا بستنی‌های جدید و متفاوتی را که به روش اکسترودی و تونل انجماد تولید می‌شد، به من نشان دهند. با خود فکر کردم که کشور ما هم به تغییر و تحول در تولید بستنی نیاز دارد. شاید این تصمیم بسیار بزرگ و پرریسکی بود؛ چراکه بستنی‌هایی که به این روش تولید می‌شد، کیفیت و قیمت بالاتری داشت و تکنولوژی آن هم بسیار پرهزینه بود. اما از کودکی ایمان داشتم که دنبال کردن آرزوها حتی اگر به شکست برسد یک ناکامی نیست و هیچ چیز نباید راه پیشرفت را سد کند. این سرمایه‌گذاری با مشکلات فراوان آن روزها انجام شد و به دلیل شکل و فرم جدید و نیز فرمولاسیون متفاوت و بسیار با کیفیت‌تر توجه همگان را به خودش جلب کرد و بستنی از یک فرآورده تفننی کودکانه به یک اسنک منجمد مغذی برای همه مردم از هر سن و جنس تبدیل شد. اکنون که به گذشته نگاه می‌کنم بسیار خوشحالم که از آن به بعد روح

تازه‌ای به صنعت بستنی کشور دمیده شد که تا امروز ادامه دارد. صنعت بستنی ایران از همان سال‌ها توانست به‌عنوان یک صنعت مهم غذایی در منطقه مطرح شود و به صادرات چشمگیری دست پیدا کند.

**فرمول موفقیت او :**

استقلال طلبی و تنفر از حقوق‌بگیری و وابستگی ، ایمان داشتن به توانائیهای خود ، توکل به خدا ، عشق و علاقه به کارش ، نگاه خلاقانه به اطراف خود و فرصت‌شناسی ، نا امید نشدن و خستگی‌ناپذیر و شکست‌ناپذیر ، نیت خیر و اشتغال‌زایی و دستگیری ، انسان مفید و اثربخش بودن ، صداقت و درستی در کار و کسب‌روزی حلال ، مشتری‌مداری ، علاقه به بهتر شدن در زندگی و کار ، ریسک‌پذیری و ....

برخی از موفقیت‌های او :

کار آفرین برتر کشوری در چند دوره ، صادر کننده نمونه در چند سال پیاپی ، دریافت چندین لوح و تندیس امین‌الضرب ، برند برتر ، خیر نمونه ، ایجاد فروشگاه‌های مختلف در کشور و خارج از کشور ، تاسیس چندین شرکت تولیدی زیر مجموعه شرکت میهن و ....





نام: شهرام فخار

شرکت : پدر خوب

بخش کارآفرینی: رستوران داری

تاریخ تولد : 1354/5/17

محل تولد: کرمان

تحصیلات : فوق لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

اولین فرزند خانواده متولد محله های پایین شهر بود. پدر وی کارمند دولت و مادر خانه دار بودند، وی بنیانگذار رستوران های زنجیره ای پدر خوب در ایران است از همان بچگی دوست داشتم دستم توی جیب خودم باشد و همیشه می خواستم کار کنم. شهرام فخار متاهل است و یک دختر بنام درنیکا دارد. او می گوید اولین درآمد از فروش کتانی کهنه ام بود توانستم بفرشم و با همان پول یک کتانی نو بخرم و مقداری هم پول پس انداز کنم از همان بچگی سعی می کردم هر چه می خواهم را با پول خودم بخرم در ۱۶ سالگی بدون اطلاع پدر و مادرم در تیم پرسپولیس بازی می کردم، یک سال در پرسپولیس بودم، ۴ سال در تیم شاهین و دوره ای به تیم ملی جوانان دعوت شدم و بعد با مشکل بدنی مواجه شدم و فوتبال را کنار گذاشتم و به سر بازی رفتم. دوره سر بازی خیلی سخت بود که بعدها ثمرات این سختی را در زندگی و کارم به وضوح دیدم. از بچگی عاشق کار مواد غذایی بودم و از همان ۱۶ سالگی وقتی پول خیلی کمی از فوتبال گرفتم با چند نفر از دوستانم یک مغازه ساندویچی باز کردیم، ولی پس از چند ماه آن مغازه را جمع کردیم. بعد از آمدن از سر بازی چند سالی به کارهای مختلفی از جمله کار تلوزیونی و خبر نگاری مشغول شدم. اما چون خودم را در آن فضا غریبه می دیدم منصرف شدم و دنبال یک فضای دیگر بودم تا این که با آقای زارع آشنا شدم که یک ششم مرغ و جوجه ایران را تامین می کرد. آقای زارع نقش مهمی در زندگی و پیشرفت من داشت. در سیستم آنها مشغول به کار شدم کارم آمارگیری بود. پس از مدتی مدیر فروش شدم، این شرکت حدوداً هفته ای یک میلیون جوجه یک روزه می فروخت. در سال ۷۳ من

ابتدا با ۷۳ هزار تومان مشغول به کار شدم و در سال ۸۲ با ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان حقوق و زمانی که شرکت به کلی منحل شد از کار بیرون آمدم. در کل زندگی ام، فقط یکبار برای کسی کار کردم. چند وقت پس از انحلال شرکت، در کار مرغ و جوجه ماندم حتی مرغداری زدم که در آن کار، یکسری مشکلاتی برایم پیش آمد که شاید هر کس در آن موقعیت بود سخته می کرد. یک شب حدوداً در عرض یک ساعت ۳۸ هزار عدد مرغ از بین رفتند آن روز من ورشکست نشدم چون مدیریت بحران کردم. می توانستم ملک هایم را به طلب کارها بدهم اما این کار را نکردم. اجازه ندادم طلب کارها دوره ام کنند و اعتبارم زیر سوال برود. ملک هایم را با قیمت کمتر فروختم چک هایم را پاس کردم و ۱ ماه هم کار را ادامه دادم و اتفاقاً پول خوبی در آوردم. سال ۸۲ همراه با مادر و خواهرم به مرکز خرید تیرازه رفته بودم که موقع برگشت در یک لحظه تصمیم خودم را گرفتم که می خواهم چه کار کنم و اوایل با یک مغازه ۲۴ متری رستورانم را با نام پدر خوانده باز کردم و پس از ثبت وزارت ارشاد مجوز زدن تابلو به این اسم را به من نداد و پس از یک سال دوندگی و خستگی میخواستم فعالیت را کنار بگذارم و مغازه را اجاره دهم و به یک آدم بی مصرف تبدیل شوم که یک لحظه تصمیم گرفتم به ناچار نام را به پدر خوب تغییر دهم و ثبت کردم و یک چیز مرده را دوباره زنده کردم. خیلی ها فکر می کنند ما از کره ماه آمدیم یا ارتباطات خاص سیاسی یا مالی داریم. نه ارتباط سیاسی داریم نه مالی. مجموعه بزرگ و زنجیره ای پدر خوب را با توکل به خدا، تلاش و پشتکار اعضا راه اندازی کردیم. بیش از ۴۰۰ دانشجو پایان نامه خود را در مجموعه ما به سرانجام رساندند. در دانشگاه ها شهرام فخار را مثال می زنند و این برای من خیلی افتخار است اما بر این باورم هنوز پتانسیلی که در من وجود دارد کامل تخلیه نشده است. عادت دارم کارهای نشدنی که هیچکس انجام نداده را انجام دهم. روزی می گفتم من باید مک دونالد ایران باشم و شدم زمانی دوست داشتم در دانشگاه تدریس کنم و این اتفاق در زندگی ام رخ داد. آقایان مایلی کهن و فریاد شیران مدیران شعبه مرزداران هستند. آقای توسلی کارگردان سریال روزگار جوانی هم شعبه ولنجک پدر خوب را مدیریت می کند و تمام شعب ما آدم های معروفی گزینش شده اند و این گونه نیست هر کسی از در بیاید به او شعبه بدهیم. دو موضوع باعث شد مبتکر غذای بدون روغن باشم، اولی مریضی پدرم و دوم سلامت غذایی که به مردم می دهم روزی با یکی از دوستانم به رستورانم رفته بودیم و دیدم به دخترش اجازه نمی دهد در آنجا غذا بخورد وقتی این صحنه را دیدم واقعا تاسف خوردم به خودم گفتم باید غذایی تحویل مردم بدهم که به دختر خودم هم بدون نگرانی آن را بدهم اگر راضی نیستم دخترم از غذای رستوران بخورد نباید راضی باشم که بچه های مردم هم از این غذا بخورند. من از یک بچه ۵



ساله هم مشاوره می گیرم هیچ وقت ادعا نمی کنم کامل هستم وهمه چیز را می دانم. این همه پیشرفت تازه ۵۰ درصد از آن چیزی است که می خواهم .

برخی از موفقیت های او :

راه اندازی بیش از 400 رستوران زنجیره ای ، اشتغال زایی بیش از پانزده هزار نفر ، کارآفرین برتر ، برند برتر در رستوران داری ، مبتکر غذای بدون روغن ، همکاری با تهیه بیش از 400 پایان نامه دانشگاهی در این مجموعه ، دریافت انواع لوح تقدیر و تندیس ، واحد نمونه در چند سال پیاپی در رستوران داری و ارائه غذای باکیفیت و ....

آکادمی ارغوان



نام: عباس برزگر

شرکت: گردشگری

بخش کارآفرینی: گردشگری

تاریخ تولد: 1355

محل تولد: استان فارس (روستای بزم در شهرستان بوانات) تحصیلات: پنجم ابتدایی

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

داستان زندگی عباس برزگر، مرد شیرازی ساده و خوشدلی که میهمان نوازی اش، او را میلیاردر کرد دنیای ما بازتاب افکاری است که در ذهنمان پرورش می‌دهیم و متاسفانه بیشتر داستان هایی که به خودمان تعریف می‌کنیم جواب این سوال است که چرا موفق نمی‌شویم! امیدوارم با مطالعه زندگی این اسطوره‌ی شیرازی، که برای بیش از بیست هزار نفر شغل ایجاد کرده است، این تغییر ساده در سوال ذهن تان شکل بگیرد و بعد از این به جمله “من چطور موفق بشوم؟” فکر کنید. ذهنتان پر باشد از انگیزه و داستان های موفقیت افراد موفق. عباس برزگر جوان روستایی که روزگاری با دستفروشی و دوره گردی در شهر شیراز گذران زندگی می‌کرد، اینک نبوغ هنر و آوازه کارش پای خارجی ها را به روستای زادگاهش نیز کشانده است. با وجود این که خبر تازه نیست اما همچنان جذاب است و میان افراد مختلف دست به دست می‌چرخد. داستان دقیقا مانند فیلم هاست. از آن دست داستان هایی که در عرض یک شب وضع مالی یک نفر را تکان می‌دهد و او را به سوپرمیلیاردر کشور تبدیل می‌کند. عباس برزگر و روستایش که حالا با نام دهکده توریستی عباس بزرگر شناخته می‌شود، این روزها شهرت جهانی پیدا کرده و اکثر گردشگران خارجی در سفر به ایران تلاش می‌کنند تا به او سر بزنند. او در گفتگویی، فراز و نشیب زندگی اش را توضیح داده و از خاطراتی گفته که سبب شد او به یکی از ثروتمندان تبدیل شود. کارآفرین میلیارد دلاری ایران کارش را از دستفروشی و درآمد روزانه ۳ هزار تومان شروع کرده است..

مسیر کسب و کار و زندگی عباس در یک شب بارانی به طور معجزه آسایی تغییر کرد. او می گوید با موتورسیکلت از کوچه پس کوچه های روستایمان عبور می کردم که ناگهان به دو گردشگر خارجی و مترجمشان رسیدم. باران، تاریکی و گم شدن در راه برگشت، حسابی خسته و کلافه شان کرده بود. آنها را به خانه خود دعوت کردم تا شب را در آن جا بگذرانند.

میهمانان آلمانی سرزده آمده بودند و در سفره فقیرانه عباس برزگر به جز دمپختک گوجه فرنگی، ماست محلی و ترشی لیتنه چیز دیگری پیدا نمی شد. آنها شب را هم در کنار خانواده برزگر و در رختخواب ها و ملحفه های دست دوز همسرش گذراندند. یکی از میهمان ها که پسر جوان ۲۰ ساله ای بود بی نهایت غمگین و پکر به نظر می رسید. مترجم در جواب کنجکاوی عباس می گوید که فردا روز تولد اوست و او از این که نتوانسته است به کشورش برگردد و تولدش را در کنار خانواده، دوستان و در زادگاهش جشن بگیرد ناراحت است. علی و زهرا فرزندان خردسال عباس برزگر موضوع را می شنوند. میز کوچک چرخ خیاطی مادر، چند بادکنک و کیک خانگی تنها بضاعت آنها برای خوشحال کردن میهمان آلمانی است. میهمان جوان از دیدن جشن تولد روستایی اش هیجان زده می شود و از صحنه ها فیلمبرداری می کند. خانواده برزگر بعداً می فهمند که مادر روزنامه نگار آن میهمان آلمانی جشن تولد در ایران را رسانه ای کرده است. استقبال مخاطبان خانواده برزگر را به سرعت محبوب می کند از سازمان میراث فرهنگی به عباس برزگر خبر می دهند که میهمانان جدیدش در راهند. این سرآغاز توسعه هتل روستایی عباس برزگر می شود.

هوشمندی او برای بهره برداری از این اتفاق، به سرعت برزگر را شهره عام و خاص می کند و شبکه های تلویزیونی از سراسر جهان، کارآفرین روستایی ایران را روی آنتن خود می برند. برزگر حالا علاوه بر دهکده توریستی اش یک تور عشایری با ۱۵ هزار سیاه چادر دارد. تور عشایری او تا ماهها بعد رزرو میشود و کارشناسان می گویند این تور می تواند درآمدزایی برزگر را به اندازه تمام صادرات نفت کشور برساند. اگر او بتواند استانداردهای هتل خاص و منحصر به فردش را ارتقا دهد به راحتی می تواند درآمدش را به عنوان یکی از گرانیقیمت ترین هتل های خاورمیانه و جهان افزایش دهد.

گردشگران خارجی زندگی عشایر ایران را تجربه می کنند و عباس به خانواده های عشایری برای پذیرایی از میهمانان خارجی آموزش داده است. او می گوید بیش از ۱۰۰ نفر از جوانان خانواده های عشایر زبان انگلیسی

آموخته اند تا بتوانند به راحتی با میهمانان ارتباط برقرار کنند. آنها قرار است میهمانان خود را به تماشا و تجربه تمام روزمرگی های زندگی ایل قشقایی و بختیاری و آداب و رسوم آنان ببرند.

عباس می گوید: من با میهمانانم صادق هستم و هیچ وقت نخواستم آنها را فریب بدهم یا چند برابر قیمت واقعی چیزی را به آنها بفروشم. صنایع دستی و تمام سوغات روستایی که در فروشگاهم گذاشته ام برای مشتریان ایرانی و خارجی یک قیمت دارد. من از ناآگاهی آنها نسبت به بازار ایران و قیمت هایش سوءاستفاده نکرده ام. او می گوید: برای غذای میهمانانش سنگ تمام می گذارد تمام غذاها از باکیفیت ترین و مرغوب ترین مواد اولیه محلی و روستایی تهیه می شوند. ۱۰ دقیقه پیش از غذا از مزرعه برای میهمانانش سبزیجات تازه می چیند و صبح ها قبل از طلوع آفتاب عسل تازه از کندو خارج می کند و سرمیز صبحانه می برد. میهمانانش در دفتر یادگاری هتلش نوشته اند «احساس می کنند در کنار خانواده خود زندگی می کنند.» و این تفاوت اساسی کسب و کار عباس برزگر با دیگرانی است که اعتماد مشتریان خود را خدشه دار می کنند.

این کارآفرین روستایی ادعا می کند که در موفقیتش هیچ سازمان و مرکزی دخالت نداشته است. و میگوید سازمان میراث فرهنگی پروانه گردشگری به او نمی داد و میگفتند که باید تحصیلات دانشگاهی داشته باشم. اما وقتی که کارم رونق گرفت پروانه افتخاری گردشگری دادند و در همایش هایشان از من و دخترانم تقدیر کردند.





نام: سید محمد موسوی

شرکت: گروه صنعتی فیروز

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید و مسئولیت اجتماعی

تاریخ تولد: 1333

محل تولد: قزوین

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

موسوی در خرماپزان تابستان سال ۱۳۳۳ در شهر قزوین و در یک خانواده مذهبی به دنیا اومد. پسر پنجم خانواده بود. پدر ایشان مرحوم سید قوام، از معتمدین شهر قزوین بود و در خیابان عبیدزاکانی این شهر مغازه خواربارفروشی عمده داشت و به عنوان امین روستائیان محصولات اونها را به معرض فروش میداشت. از ساداتی که در کنار تدین، بسیار مقید به رعایت حق الناس و مورد احترام مردم بود. نام مادرشون فاطمه بود. مادری که اگر چه در کودکی ایشان رو تنها گذاشت و در نه سالگی به دیار باقی شتافت، اما سایه چند ساله مادرشون بر سر ایشان بسیار در زندگی و آینده‌شون تأثیرگذار بود. موسوی یکی از افراد معلولی که قادر بود با فلج اطفال خود، که دو پا و تقریباً یک دستش را فلج کرده بود، با باور قلبی روبه‌رو شده و بر آن غلبه کند. **او باور دارد که معلول بودن در واقع محدودیت جسم می‌باشد و نه ناتوانی.** او می‌گوید: در کودکی هنگامی که ۶ ساله بودم، فهمیدم که نمی‌توانم راه بروم و به‌رغم دوستانم نمی‌توانم بازی کنم. ناگهان دنیا بر سرش خراب می‌گردد و اندوهگین گوشه‌ای می‌نشیند. **مادر او با مشاهده‌ی این وضعیت، برایش شنلی با تکه‌ای پارچه از جنس ساتن درست می‌کند؛ نزد او رفته، شنلی که درست کرده به پشت او می‌بندد و می‌گوید: قرار نیست که با بچه‌ها بازی کنی؛ تو می‌بایست همانند پادشاهی بنشینی و به بازی دیگران نظارت داشته باشی و دستور بدهی.** تو می‌بایست جایگاه خود را در

زندگی بدانی و درست در همان جا برترین باشی . سید محمد موسوی در دبیرستان بسیار گوشه گیر می‌شود، به طوری که ۳ سال پیاپی مردود می‌شود. وی در اوج جوانی و نوجوانی که سایر نوجوانان مشغول تفریح و بازی و سرگرمی می‌شوند، به گوشه گیری و انزوا روی می‌آورد و به دور از دیگر هم سن و سال هایش، ساعت‌ها در خانه می‌نشست و به تفکر مشغول می‌شد. در حقیقت سید محمد موسوی نیز دوست داشت همانند سایر نوجوانان ورزش کند، لباس بپوشد و فعالیت کند اما معلولیت، برای وی به یک محدودیت مبدل شده بود. اما وی تصمیمش را برای گرفتن مدرک تحصیلی جدی کرد. سید محمد موسوی برای اینکه بتواند پیشرفت بیشتری داشته باشد، تصمیم می‌گیرد تا به آمریکا برود و در آنجا به تحصیل مشغول شود. زیرا در ایالات متحده، معلولین هم از حقوق اجتماعی بیشتر و هم شرایط تحصیل بهتری برخوردارند. وی با هزینه برادران بزرگترش به آمریکا می‌رود و از سال ۱۳۵۵ زندگی مجردی خود را در آمریکا آغاز کرد. با اینکه وضع مالی وی چندان هم خوب نبود او تصمیم گرفت تا درسش تمام نشده به ایران بازنگردد . بعد از برگشت از آمریکا در سال 1358 در مسئولیت های مختلفی اجتماعی ، فرهنگی و صنعتی فعالیت می کند و پس از آن گروه بهداشتی فیروز که در سال ۱۳۵۳ با مشارکت شرکت جانسون اند جانسون آمریکا به عنوان اولین تولید کننده محصولات بهداشتی کودک در خاورمیانه آغاز به کار کرده بود که 49 درصد برای جانسون آمریکا و 51 درصد سهامش برای سرمایه‌داران ایرانی بود. پس از انقلاب این شرکت در اختیار بنیاد مستضعفان قرار گرفت و بنیاد اون رو سال 1379 به مزایده گذاشت، مزایده‌ای که نقطه عطفی در سرنوشت این برند ایرانی شد. امروز پس از گذشت ۴۰ سال به عنوان بزرگترین تولید کننده تخصصی محصولات کودک در ۵ گروه محصولی می باشد. در گروه صنعتی فیروز بیش از 90٪ کارکنان کارخانه معلول هستن و با به کار گرفتن معلولین به ارزش آفرینی و اجتماع خودش در زمینه توانمندسازی معلولین ، سرمایه داری الهی ، تربیت کودک و آماده سازی بستر ازدواج معلولین و ... کمک کرده و به آن افتخار می کند .

**علت موفقیتش : ایمان به خدا و خودباوری و ناامید نشدن ، خدا را ناظر بر اعمال خود دیدن ، رفتار عادلانه و روابط حسنه با کارکنان ، اعتقاد به عدم موفقیت بدلیل معلولیت ذهنی نه معلولیت جسمی ، خیرخواهی و کمک به هم نوعان ، ریسک پذیری و نترسیدن ، کمک گرفتن از مشاوران متخصص ، بهبود مستمر در همه زمینه ها.**

برخی از موفقیت های او : اشتغال زایی بیش از هزاران نفر معلول ، تاسیس انجمن و کانون های مختلف برای رفاه و توانمندسازی و کمک به معلولین ، کارآفرین برتر ، برند برتر ، واحد نمونه کیفیت در چند سال پیاپی ، دریافت انواع لوح و تندیس ، صادر کننده نمونه ، خیر نمونه و ....



نام: محمد کریم فضلی

بخش کارآفرینی: صنعت - تولید

محل تولد: تویسرکان (همدان)

شرکت: گروه صنعتی گلرنگ

تاریخ تولد: 1311/2/7

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

محمد کریم فضلی، متولد هفتم اردیبهشت ۱۳۱۱ خورشیدی در تویسرکان (استان همدان) است و نخستین فعالیت اقتصادی خود را در حین تحصیل، نزد پدرش که از بازرگانان خوشنام و اهل فضل منطقه محسوب می‌شد، آغاز کرد و برای جست‌وجوی شرایط مطلوب‌تر و شناخت بیشتر از وضعیت شهرهای مختلف همجوار، به دیگر شهرستان‌های همدان سفر کرد و در شرایط کاری مختلف تجربه‌های موثری به دست آورد.

در این راستا وی راهی تهران می‌شود تا تجربه‌های بیشتری به دست بیاورد. در ابتدای سکونت در تهران، مشکلات از هر سو وی را احاطه می‌کند، اما وی با عزم جدی، مشکلات و موانع اصلی را ظرف سه سال برطرف می‌سازد. وی که می‌بیند کشورهای پیشرفته با تکیه بر تولید و صنعت به توسعه و پیشرفت رسیده‌اند و ما به‌رغم همه توانایی‌ها و ظرفیت‌های کم‌نظیرمان، به مصرف‌کننده محصولات دست‌چندم آنها تبدیل شده‌ایم، به فکر می‌افتد که تمامی سعی و تلاشش را صرف کند تا در کشور خودش یک کار تولیدی و صنعتی بزرگ را پایه‌ریزی کند تا از این راه سهم خود را به میهن و هم‌میهنانش ادا کند.

او دوره‌ای به کار صابون‌سازی اشتغال داشته و از همین بابت در نوجوانی تا حدودی با تولید مواد شوینده آشنا می‌شود. بنابراین برای آغاز فعالیت تولیدی، به همین زمینه یعنی صنعت شوینده گرایش پیدا می‌کند.

وی پس از جست‌وجوهای بسیار با افراد و شرکت‌هایی که در این حوزه فعالیت دارند، سپس خود کارگاه کوچکی دایر می‌کند و در مرحله نخست به ساخت مایع ظرفشویی می‌پردازند که این امر به شکل گسترده‌تر و منسجم‌تر در اوایل دهه ۴۰ خورشیدی صورت می‌پذیرد. روند رو به رشد او در تولید ادامه دارد تا اوایل دهه ۵۰ خورشیدی که شرکت پاکشو را تاسیس می‌کند و همچنان با تلاش بسیار به توسعه فعالیت‌های تولیدی ادامه می‌دهد و هر ساله به تعداد کارگران و کارمندانشان افزوده شده و آرمان کارآفرینی ایشان قدم به قدم تحقق بیشتری می‌یابد. بعد از انقلاب در دوران دفاع مقدس و در سخت‌ترین شرایط، فضلی علاوه بر تولید، کار صادرات را نیز پی گرفت. در آن زمان به دلیل شرایط ویژه جنگ، تعدیل نیرو برای بیشتر شرکت‌ها امری اجتناب‌ناپذیر بود. وی جهت تامین منابع ارزی شرکت، تداوم تولید و اشتغال پایدار کارکنان و جلوگیری از تعدیل نیرو، دست به کار صادرات زد و توانست ارزش مورد نیاز را جهت تولید تامین کند و به این ترتیب هم از تعدیل نیروها جلوگیری کرده و هم به فعالیت‌های کارآفرینانه و اشتغال‌زایی مولد خود ادامه داد.

در نهایت این کوشایی به گسترش و توسعه شرکت پاکشو و سپس به تاسیس «گروه صنعتی گلرنگ» منجر می‌شود که کریم فضلی، ریاست هیأت‌مدیره این گروه صنعتی را به عهده داشت که یکی از مهم‌ترین گروه هلدینگ‌های تولیدی کشور است.

**رمز موفقیت او :**

اشتغال‌زایی و کمک به بشریت، انسان مفید و اثربخش بودن، عشق و علاقه به کار تولید و خدمت به جامعه، صبور بودن و تسلیم نشدن، ریسک‌پذیری، صداقت و درستی و مشتری‌مداری، خودباوری و توکل به خدا، تلاش و پشتکار، داشتن اهداف بزرگ.

**برخی از افتخارات او :**

تاسیس انواع شرکت‌های تولیدی، اشتغال بیش از سی هزار نفر، دریافت لوح برترین کارآفرین و کارفرمای نمونه کشور، صادرکننده نمونه در چند سال، برند برتر در چند سال پیاپی، دریافت انواع لوح و تندیس طلایی و نشان طلای تحقیق و توسعه، خیر نمونه، تاسیس هزاران فروشگاه زنجیره‌ای افق کوروش در کشور و ...



لیست بعدی مربوط به کارآفرین هایی هستند که در عصر حاضر بدون سرمایه یا با حداقل سرمایه با انجام فعالیت های آموزشی و خدماتی توانسته اند با متکی به مهارت و تخصص خود تبدیل به کارآفرین های امروزی یا تاسیس شرکت های دانش بنیان شده و استارتآپ های موفق را راه اندازی کرده اند و برای خود و دیگران کار ایجاد کرده و خدمتی نوین را ارائه می دهند .



شرکت : ماهان تیموری

تاریخ تولد : 1364

تحصیلات : لیسانس

نام: ماهان تیموری

بخش کارآفرینی: آموزش

محل تولد: اصفهان

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

محمد رسول تیموری، نام اصلی ماهان تیموری می‌باشد. او در یک خانواده‌ی معمولی در شهر اصفهان به دنیا آمد. خانواده‌ی تیموری از لحاظ سطح مالی در درجه‌ی متوسط قرار داشتند. اما او در ده سال اخیر توانست ثروت زیادی را از آن خود کند. بدین ترتیب، محمد رسول تیموری در لیست افراد برتر حوزه‌ی بازاریابی کشور شناخته شد. **ذهنیت ، شخصیت و مهارت** این جمله **بیانگر رمز موفقیت وی** در این سال‌ها بوده است. جالب است بدانید زمانی که او در اوج جوانی به تهران می‌آید در یک اتاق 5 متری زندگی می‌کرده است و چندین بار به عنوان کارگر و کارمند در شرکت‌های مختلف استخدام شده است اما سیستم حقوق‌بگیری با رفتار و اخلاق او سازگار نبوده در نتیجه تصمیم می‌گیرد با آموخته‌ها و تجاربی که به دست آورده پیک کتاب خود را راه اندازی نماید و پس از مدتی به یکی از بهترین سخنران هوش مالی تبدیل می‌شود. زندگی او در مدت کوتاهی، دچار تغییر و تحولات بسیاری شده است. یکی از برترین اشخاص در حوزه‌ی هوش مالی و بیزینس کوچینگ در ایران، ماهان تیموری است. زمان ورود او به حوزه بیزینس کوچینگ را دقیقاً نمی‌توان مشخص کرد. اما به جرئت می‌توان بیان کرد که دغدغه‌های او برای ورود به این حوزه، از دوران نوجوانی آغاز شده است و از آن زمان تا اکنون، موفقیت‌های زیادی را در کارنامه‌ی کاری خود ثبت کرده است. در حال حاضر نیز ماهان تیموری یک فرد موفق و پیشرو در زمینه هوش مالی و بیزینس کوچینگ شناخته می‌شود.

او می گوید زمانی که در تهران در اتاق 5 متری زندگی می کردم خیلی تلاش می کردم تا بتونم به موفقیت برسم و تو اون 20 سالگی جز فقیرترین 20 ساله های دنیا بودم. شکست احساسی بسیار بدی داشتم و از نظر مالی خیلی ضعیف بودم. یه روز با دوستانم رفتم بیرون و بخاطر نداشتن 5 هزار تومان پول خیلی تحقیر شدم. اونجا بود که تصمیم گرفتم زندگیمو متحول کنم، بلند شم و زندگی خودم رو رقم بزنم و در مدت سه سال به یک میلیارد در خود ساخته تبدیل شوم .

### ماهان تیموری رمز موفقیت را در این سه اصل می داند :

**ذهنیت :** تا زمانی که نتوانید افکار قبلی خود را درباره درآوردن پول و راههای رسیدن به درآمد تغییر دهید هیچ وقت نمی توانید به ثروت دست یافته و از آن لذت ببرید. تکیه و توجه به این اصل در هوش مالی به شما کمک می کند تا با دیدی باز و روشن به مسائل مالی بنگرید .

**شخصیت :** روی شخصیت خود کار کنید و بدانید تا در بدهای فکری تان را برای جذب ثروت باز نکنید ثروت به سوی شما سرازیر نخواهد شد. باید بخواهید و خودتان را در آن موقعیتی که آرزویش را داشته اید تصور کنید.

**مهارت :** هوش مالی به ما یاد می دهد چگونه از تجارب و آموزش هایی که افراد موفق در این حوزه در اختیارمان قرار می دهند، استفاده کنیم. همچنین می آموزد چگونه آن چه که در آن مهارت نسبی داریم را تقویت کرده و به مهارتی عالی تبدیل کنیم .

او می گوید : من یاد گرفتم که باید همواره یاد بگیرم و به دیگران آموزش بدم و این رسالت وجودی منه .

و همچنین او معتقد است اگر یک قدم به سمت خدا برید خداوند ده قدم به شما نزدیکتر میشه .

برخی از موفقیت های او :

نویسنده بیش از ده کتاب پر فروش مثل جنگ باورها و ... ، هشتاد هزار دانش آموخته دوره هوش مالی پلاس ، دارنده بیش از سی تندیس و لوح تقدیر در زمینه آموزش ، کارآفرین برتر آموزشی کشور ، دریافت نشان چهره نامی صنعت و اقتصاد در سال 98 ، اشتغال زایی برای بیش از 1000 نفر، برگزاری بیش از 500 سمینار حضوری ، تاسیس چند شرکت تولیدی و غیر تولیدی و ....



نام: نازنین دانشپور

بخش کارآفرینی: خدمات

محل تولد: تهران

شرکت : سایت تخفیفان

تاریخ تولد : آذر 1362

تحصیلات : فوق لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

او در رشته فناوری اطلاعات در دانشگاه امیرکبیر تحصیل کرده و در زمینه تجارت الکترونیک ده سال سابقه در ایران، آلمان و انگلستان دارد. **شعار زندگی وی :** " شما باید مظهر تغییری باشید که می‌خواهید در جهان ببینید." دانشپور بیش از سه سال است، سایت تخفیفان را راه‌اندازی کرده و هم اکنون یکی از موفق‌ترین سایتها در حوزه تجارت الکترونیک است. خانم دانشپور بعد از فارغ‌التحصیل شدن از دانشگاه در موسسه کنکوری که قبلاً در آنجا درس خوانده بود مشغول تدریس می‌شود بعد از مدتی به شرکت بهروز می‌رود و سپس بعنوان برنامه‌نویس مبتدی در شرکتی مشغول بکار می‌شود. این شرکت او را برای گذراندن دوره یکساله به انگلستان می‌فرستد. وی در انگلستان بخوبی خود را نشان می‌دهد به حدی که بعنوان مدیر ارشد پروژه انتخاب می‌شود و در سن بیست و پنج سالگی به دستاورد بزرگی دست پیدا می‌کند. در انگلستان نمونه‌های مشابه سایت های اینترنتی مارکتینگ را می‌بیند و بعد از برگشتن به ایران نحوه خرید مادرش جرقه راه‌اندازی یک سورپرمارکت اینترنتی را در ذهن وی روشن می‌کند. این سایت که "میدونک" نام داشت یکبار در سال 88 با استقبال زیادی مواجه می‌شود و بدلیل عدم برنامه ریزی روی ارائه خدمات، ترافیک و مشکلات حمل و نقل در تهران با شکست مواجه می‌شود. او درس بزرگی از این شکست می‌گیرد و متوجه می‌شود که برای شروع هر کاری آموزش یا تجربه کافی باید کسب کرد .. وی بعد از بازگشت از دوره سه ماهه شرکت تجارت الکترونیک در آلمان، بهمراه خواهر و پدرش رسماً کار خود را با سرمایه اولیه 50 میلیون تومانی در سال 1390 آغاز می‌کند. در حال حاضر تیم خانم دانشپور که بیش از 20 نفر بوده و تخفیفان بعنوان نخستین و بزرگترین وبسایت تخفیف گروهی ایران و نوین‌ترین روش

تبلیغات برای صاحبان کسب و کار می باشد تخفیفان بستری است برای ارایه تمامی انواع خدمات و محصولات مورد استفاده در زندگی روزمره، از رستوران‌ها و مراکز تفریحی تا انواع محصولات و سفر. تخفیفان تمامی این خدمات را با بالاترین میزان تخفیف و با استفاده از قدرت خرید گروهی ارایه می‌دهد. خاطرات اولین روزهای کاری همیشه در ذهن می‌ماند، برای نازنین دانشور هم این موضوع کاملاً صادق است. او خاطرات روز اول را به وضوح به خاطر می‌آورد؛ مخصوصاً رئیس حسابداری که با فریاد کشیدن برسر یکی از حسابداران، روز اول کاری را برای دانشور ترسناک جلوه داد، تا آنجاکه او قصد داشت محل کار خود را ترک کند اما پدر اجازه این کار را نداد و برخلاف نظر نازنین تاکید کرد که به جای خوبی وارد شده است او رمز موفقیت خود را حمایت و راهنماییهای پدرش میداند. او تعریف میکند یکبار برای افزایش حقوق با مدیرم صحبت کردم و او جواب داد تو افزایش حقوق برای چه می‌خواهی؟ تو یک دختر مجرد هستی و حقوق بیشتر را برای چه می‌خواهی؟ من هم جواب دادم «می‌خواهم در همین شومینه پول‌ها را آتش بزنم و این موضوع هیچ ارتباطی به تو ندارد.»

رمز موفقیت او :

تعیین هدف و تلاش برای رسیدن به آن ، بهبود مستمر در کار ، مدیریت خوب و اثربخش ، تصمیم‌گیری منطقی نه هیجانی ، داشتن امید و رویاهای عالی ، آشنایی با نوع و مدل کسب و کارت ، انگیزه و اعتماد به نفس ، سخت‌کوشی و جنگیدن ، خواستن و اقدام کردن ، جسارت داشتن و نترسیدن ، خودباوری و تلاش و پشتکار و رها کردن خود از گوشه رینگ و ....

برخی از موفقیت‌های او :

کارآفرین برتر آسیا در استارت‌آپ ، سایت برتر و دریافت تندیس ، کارآفرین برتر شرکت دانش بنیان ، ایجاد بیش از یکصد نماینده فروش در تهران و شهرهای مختلف ایران و ....



نام: سعید و حمید محمدی

بخش کارآفرینی: خدمات

محل تولد: تهران

شرکت: دیجی کالا

تاریخ تولد: اسفند 1358

تحصیلات: فوق لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

حمید و سعید محمدی (دوقلوهای دیجیتالی) در اسفند ماه سال 1358 در محله ابوذر تهران و در خانواده ایی پر جمعیت متولد شده‌اند. مادر خانه دار و پدر به شغل نانوائی در نانوائی خودش مشغول بود. خانواده‌ای با 11 فرزند و خیلی معمولی از لحاظ درآمدی یا حتی تحصیلات پدر و مادر، که پدر و مادر به تحصیلات فرزندان اهمیت زیادی می‌دادند. حمید و سعید محمدی دوره ابتدایی را با هم در محله ابوذر در یک مدرسه گذراندند، ولی حمید دوره راهنمایی و دبیرستان را در مدرسه تیزهوشان شهید بهشتی شهرری طی نمود و سعید در مدرسه نمونه دولتی ابن سینا، در میدان قزوین دوران مدرسه را سپری کرد و در نهایت هر دو در پایان دوره متوسطه دیپلم ریاضی گرفتند. حمید محمدی در رشته مهندسی صنایع دانشگاه خواجه نصیر و سعید محمدی در رشته مهندسی مکانیک دانشگاه آزاد، واحد علوم و تحقیقات، تحصیلات کارشناسی خود را به پایان رساندند در ادامه هر دو موفق به اخذ مدرک کارشناسی ارشد ام بی ای شدند. آنها از بچگی خیلی کنجکاو بودند، دنبال این بودند که چیزهای مختلفی طراحی کنند و بسازند این کارهایی بود که آنها از 4، 5 سالگی تا دوران دیپلم انجام میدادند. در دورانی که کمتر کسی آشنایی با کامپیوتر و تکنولوژی های به روز دنیا داشت؛ برادران محمدی در خانه مشغول کشف دنیای جدیدی از تکنولوژی بودند. در سال های 71 و 72 که کمتر خانه ای کامپیوتر داشت برادر بزرگ ما که نقش زیادی در پیشرفت ما داشت اولین کامپیوتر را برای ما خرید ما هم خیلی جدی با آن کار میکردیم ما با کامپیوتر هیچ وقت بازی نکردیم؛ بازی نوشتیم، بازی ساختیم ولی هیچ وقت بازی نکردیم. داشتن

کامپیوتر و کار کردن با آن باعث شده بود که ما در دانشگاه هم نسبت به بقیه دانشجویان جلوتر باشیم. همان سال های اول بعد از خرید کامپیوتر اینترنت هم داشتیم. **جرقه ایده شکل گیری کسب و کاری با نام دیجی کالا با تجربه ی تلخ خرید یک کالا اتفاق افتاد.**

سعید محمدی و حمید محمدی این گونه از شکل گیری دیجی کالا می گویند :

دوربین دیجیتال تازه آمده بود (شاید دو، سه سال بود) و علاقه به عکاسی دیجیتال ما را به فکر خرید دوربین SLR انداخت، علاقه داشتیم که جدی و حرفه ای عکاسی کنیم با پول پس اندازمان که با زحمت جمع کرده بودیم سعی کردیم دوربین درستی بخریم. سال ۸۴ بود به فکر راه دیگری افتادیم و یکی از گزینه هایی که این موقع ها همیشه در آستین داشتیم و داریم، استفاده از اینترنت است، کاری که خیلی آن زمان هنوز مرسوم نبود و در اینترنت سرچی کردیم و دیدیم یک سایت هایی هست مثل دی پری که کارشان اصلا همین است؛ راهنمایی و نقد و بررسی کردن محصولاتی که دارای پیچیدگی هستند؛ مثل دوربین، وسایل صوتی و تصویری و ..... که از این طریق دوربین دلخواهمان را خریدیم. دوربین را خریدیم و آمدیم خانه ولی تا جعبه را باز کردیم متوجه شدیم که لنز دوربین را عوض کرده اند و لنز ضعیف تری روی آن گذاشته اند که نه لرزشگر دست داشت و نه فوکوس خودکار. به جزیی ترین موضوعات توجه کرده بودیم ولی در نهایت سر لنزی که اهمیتش خیلی زیاد بود سرمان کلاه رفته بود. **یعنی نهایت یک تجربه خوشایند بررسی و انتخاب یک محصول دیجیتال به پایان تلخ خرید منتهی شد. خرید دوربین تلنگری شد برای تاسیس بزرگترین شبکه خرید و فروش اینترنتی در ایران.**

برادران محمدی با در اختیار گرفتن دفتر کار کوچکی در خیابان مفتح که متعلق به برادر آنها بود و استخدام ۵ نیرو، با سرمایه ای ۱۰ میلیون تومانی دیجی کالا را راه اندازی کردند. دیجی کالا با دو تولیدکننده ی محتوا، یک مسئول خرید، یک حسابدار و یک پیک برای تحویل کالا کار خود را در بهمن ماه سال ۱۳۸۵ آغاز کرد.

در دورانی که محتوا معنای امروزی خودش رو پیدا نکرده بود و فضای وب فارسی دچار فقر محتوای غنی بود برادران محمدی در فضایی با نام دیجی کالا با تاکید و تمرکز بر روی ارائه محتوای خوب در حیطه گجت های دیجیتال، با سرعت رتبه های بالای جستجوی گوگل را تصاحب کرده و از این رو در فاصله ی چند هفته پس از آغاز فعالیت رسمی خود، اولین فروش را تجربه کردند. محتوا به اندازه ای برای دیجی کالا اهمیت داشت که دیجی کالای جوان تنها اقدام به اضافه کردن محصولاتی می کرد که محتوایی با کیفیت برای آن تهیه می شد

دیجی کالا طی دو، سه سال اخیر به پربازدیدترین فروشگاه خرده فروشی اینترنتی خاورمیانه تبدیل شد، حال آنکه شتاب رشد بالای این استارتاپ ایرانی روند صعودی خود را ادامه می‌دهد، حمید و سعید محمدی به عنوان بنیانگذاران دیجی کالا امیدوارند تا این روند ادامه‌یافته و طی ماه‌های آینده شاهد تبدیل شدن دیجی کالا به بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی منطقه‌ی خاورمیانه و شمال آفریقا از نظر فروش باشیم.

دیجی کالا فعالیت خود را در بستری آغاز کرد که در دهه هشتاد شمسی نیاز به وجود چنین امکاناتی در میان جوانان کاملاً احساس می‌شد، و البته که سن و سال جوان موسسین این شبکه فروش اینترنتی محصولات، گویای این حقیقت است.

**رمز موفقیت دوقلوهای دیجیتال:**

تلاش و پشتکار، ایمان به خود و خدا، تیزهوشی در کشف فرصت‌ها در دل نیاز جامعه، مشتری‌مداری و حاشیه سود پائین، تلاش برای کنترل نوسان قیمت، بهبود مستمر و توسعه مداوم، تعیین اهداف و راه‌های رسیدن به آنها، رویاهای بزرگ در سرداشتن و ...

برخی از موفقیت‌های آنان:

استارتاپ موفق و برنده برتر، کارآفرینان برتر در استارتاپ، سایت برتر و موفق در تجارت الکترونیک، بزرگ‌ترین خرده فروشی اینترنتی در خاورمیانه، تبدیل شدن به یک هلدینگ بزرگ، داشتن انبارهای وسیع و مکانیزه برای نگهداری محصولات مختلف و ...



بخشی از انبار دیجی کالا





نام: محمدجواد شکوری مقدم

بخش کارآفرینی: خدمات

محل تولد: تهران

شرکت: سایت آپارات و فیلیمو...

تاریخ تولد: 1361

تحصیلات: لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

محمد جواد شکوری مدیر عامل سایت معروف آپارات است. وی متولد 1361 است و از 16 سالگی با دنیای برنامه نویسی آشنا شده و بطور پاره وقت با شرکت ایران سیستم همکاری می کرد. شکوری تحصیلش را وقتی که در ترم پنجم رشته برق دانشگاه امیرکبیر بود رها کرد. وی به این نتیجه رسیده بود که الکترونیک آنطور که با دیدن نتایج نهایی برنامه نویسی هایش به وجد می آمد، انگیزه ادامه تحصیل برای او به همراه ندارد، به همین دلیل تصمیم به ترک تحصیل می گیرد و برنامه نویسی را به طور جدی دنبال می کند. او به همراه برادرش و ابتدا با سرمایه یک پراید شروع به کار کردند، سال 1383 پراید 5 میلیونیشان را فروختند و کلوب را در یکی از اتاق های شرکت ایران سیستم ثبت کردند و تا امروز با تیمی که به 64 نفر تبدیل شده است وی در آن زمان یعنی سال 83 که همزمان با شروع روی کار آمدن اورکات در ایران بود، با الگو برداری از آن، "کلوپ" را راه اندازی کرد که توانست کاربران زیادی را به خود جذب کند. پس از مدتی برای توسعه سرویس ها، میهن بلاگ را خریداری می کند. به درخواست کاربران تصمیم به اضافه کردن سرویس ویدئو در کلوپ می گیرند اما بعدها به این نتیجه می رسند که خود سرویس ویدئو می تواند مستقل عمل کند و آپارات را به عنوان سرویس به اشتراک گذاری ویدئو در سال 89 راه اندازی می کنند. امروزه آپارات بیش از چهار میلیون نمایش ویدئو در روز و 14 میلیون آی پی واحد بیننده در ماه را تجربه می کند و یکی از موفق ترین سایت های پخش ویدئو است.

ابتدای کار با مشکلات زیادی همراه بوده است . تمامی برنامه‌ها توسط تیم شان نوشته شده است و تاکنون مجبور به خرید لایسنس یا نرم‌افزار از خارج از کشور نشده‌اند و البته الان اگر مجبور شوند این کار را خواهند کرد. تیم آنها دائم در حال توسعه هستند مثلاً کانورتور ویدئوی اولیه‌شان را بعد از دو ماه عوض کردند و بعدی را پس از هفت ماه و همین‌طور به جلو می‌روند. این مسیری است که دائم باید در آن پیش بروند . پهنای باند در ابتدا یکی از مشکلات جدی آپارات بود چرا که برای بارگذاری هر فیلم باید با ابزارها ابتدا حجم آن را با حفظ کیفیت پایین می‌آوردند تا با سرعت اینترنت کشور سازگار شود . با توجه به قوانین ایران ، مشکلاتی هم در نظارت و کنترل محتوی بارگذاری شده ، داشتند که همانند سایر رقیبان خارجی خود از قانون گزارش کاربر برای این مورد استفاده می‌کند و تا کنون در این امر موفق هم بوده اند .

مدیر آپارات فیلترینگ موجود در ایران ، بخصوص فیلترشدن شبکه اجتماعی یوتیوب را یکی از عواملی که در موفقیت وی موثر بوده است عنوان می‌کند. وی معتقد است که در حال حاضر آپارات توانسته است به جایگاه قابل توجهی در ایران برسد که حتی بعد از برداشتن این فیلترینگ ها با بررسی عوامل مختلف همچنان این محبوبیت را حفظ خواهند کرد. در حال حاضر آپارات مورد توجه شرکتهای بزرگ، شخصیت‌های مهم سیاسی و اجتماعی قرار گرفته است . شکوری، در حال راه اندازی سیستم "آپارات تی وی " سیستمی که برای مشاهده آنلاین فیلم و سریال با پرداخت حق عضویت و "آپارات کودک" که مخصوص بارگذاری محتویات کودک است می‌باشد .

**رمز موفقیت او :**

ریسک پذیری ، تلاش و پشتکار ، خودباوری و توکل بر خدا ، خلاق در کشف فرصت ها و نیازها ، بهبود مستمر و توسعه مداوم ، تعیین اهداف و داشتن رویاهای عالی ، علاقمند به کسب و کار مستقل ، عشق و علاقه به کارش ، خستگی ناپذیر و شکست ناپذیری ، تسلیم نشدن در برابر موانع و محدودیت ها و ...

برخی از موفقیت های او :

جزء 100 سایت برتر دنیا ، موفق ترین سایت پخش ویدئو ، تاسیس سایت های مختلف و موفق ، جزء برترین استارتاپ های ایران ، کارآفرین برتر در استارتاپ ، هلدینگ صبا ایده و مدرسه فیلیمو و ...



نام: شهرام شاهکار

بخش کارآفرینی: حمل و نقل

محل تولد: تهران

شرکت: اسنپ

تاریخ تولد: 1364

تحصیلات: فوق لیسانس

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

شهرام شاهکار ۳۲ ساله، کارآفرین موفق است که سالها پیش از ایران رفته بود. سپس به ایران بازگشت تا مدیریت اسنپ را برعهده گیرد. او مدرک کارشناسی ارشد ام بی ای از دانشگاه بریتیش کلمبیا کانادا و ۱۰ سال تجربه مدیریت و توسعه کسب و کار بین‌المللی در اروپا، امریکای شمالی و خاورمیانه را دارد. او پیش از راه اندازی این مجموعه مدیر ارشد توسعه کسب و کار "دیجی کالا" بوده است. او در طول روز بین دو تا هشت بار از اسنپ استفاده می‌کند و بدون آن که رانندگان بدانند که مسافران مدیرعامل اسنپ است، با آنها گپ می‌زند تا به امور کسب‌وکار خود مسلط باشد. **شاهکار معتقد است که استارت‌آپ‌ها باید مصرف‌کننده محصول خود باشند تا بتوانند رفتار مصرف‌کننده را به طور کامل درک کنند. آن‌ها باید شناخت درستی از مشتریان و بازار خود داشته باشند و بدانند که آن‌چه بعد از ایده و سرمایه مهم است یک تیم خوب است.** ما تابستان ۹۳ و با نام تاکسی‌یاب کارمان را شروع کردیم. خرداد ۹۴ بود که به اسنپ تغییر نام دادیم و نسخه آزمایشی اپلیکیشن اسنپ را ارائه کردیم و پس از آن نسخه ۲ اسنپ متولد شد. اما دلیل این تغییر نام بیشتر به سیاست‌های ما در حوزه گسترش فعالیت‌هایمان برمی‌گشت. واژه «تاکسی‌یاب»، بیشتر به حمل‌ونقل مسافر اشاره می‌کند اما ایده ما برای اسنپ چیزی فراتر از جابجایی مسافر است و قصد داریم در حوزه‌های دیگری هم فعالیت‌مان را گسترش دهیم. مسیر سخت و دشواری را طی کردیم. مهم‌ترین دغدغه اسنپ هم مثل بقیه استارت‌آپ‌ها، اعتمادسازی بین کاربران بود. برای ایجاد این اعتماد خیلی تلاش کردیم و روند رشدمان هم نشان می‌دهد در این راه موفق بوده‌ایم. چالش بعدی ما زیرساخت

بود. زیرساخت‌هایی که تحت کنترل و اختیار خودمان نبود مثل اینترنت همراه. کسب‌وکار ما مبتنی بر اینترنت است و کاربر برای استفاده باید حتماً به اینترنت وای فای یا اینترنت همراه دسترسی داشته باشد. مثل همه استارت‌آپ‌ها روزی که شروع کردیم ۴، ۵ نفر بیشتر نبودیم اما تقریباً هرماه عضو جدیدی به اسنپ اضافه شده هم اکنون بیش از پانصد نفر کارمند تمام وقت داریم که اغلب آنها از بهترین دانشگاهها با رتبه های ممتاز بوده و همچنین حدود سه میلیون راننده دارد و در حال افزایش می باشد. **شاهکار معتقد است استارت‌آپ موفق خودش سرمایه‌ای ندارد بلکه بستر را برای کسب‌وکار دیگران فراهم می‌کند و از این راه سودآوری دارد.**

رمز موفقیت او :

همیشه در حال یاد گرفتن ، اعتماد به نفس ، عشق و علاقه به کار ، ریسک کردن و نترسیدن ، داشتن تیم قوی و اعتماد به آنان ، داشتن خودباوری ، نا امید نشدن ، شناسایی فرصت ها و نیاز در جامعه ، بهبود و توسعه مداوم کسب و کار ، مشتری مداری و ...

برخی از موفقیت او :

استارت‌آپ موفق و برند برتر، کارآفرینان برتر در استارت‌آپ ، کارآفرین برتر در زمینه حمل و نقل ، تبدیل شدن به یک هلدینگ بزرگ ، توسعه فعالیت های خدماتی دیگر ، اشتغال زایی برای میلیون ها نفر و ...



شرکت : کافه بازار و دیوار

تاریخ تولد : 1364/6/24

تحصیلات : فوق لیسانس

نام: حسام آرمندهی

بخش کارآفرینی: خدمات

محل تولد: تهران

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

حسام ارمندهی مدیر عامل جوان مجموعه ای بزرگ سازنده اپلیکیشن معروف "کافه بازار و سایت دیوار" است. او لیسانس علوم کامپیوتر از دانشگاه صنعتی شریف را دارد و برای ادامه تحصیل در رشته کارآفرینی پذیرش دانشگاه چالمرز سوئد را گرفت. بعد از مدتی در سفر به ایران با دوستان قدیمی خود از جمله رضا محمدی را ملاقات کرد که روی پروژه "فارسی تل" کار می کردند از پروژه آنها خوشش آمد و به جمع آنها پیوست. پس از چند وقت تصمیم گرفتند که ماهیت شرکت را که بسیار در محصولش سرمایه گذاری شده بود تغییر دهند. به همین خاطر سراغ ایده‌ی راه اندازی اپ استور رفتند. بهمن ماه ۸۹ نسخه اولیه اپلیکیشن بازار به صورت مستقل شکل گرفت و همان زمان در اولین نمایشگاهی با عنوان کنگره موبایل ایران نسبت به معرفی آن اقدام کردند. در حال حاضر کافه بازار بیش از 200 نفر کارمند دارد.

رمز موفقیت او : عشق و علاقه به کارآفرینی ، خودباوری و ایمان به موفقیت ، تلاش و پشتکار ، ارائه محصول و خدمات با کیفیت ، تواضع و فروتنی ، فرصت شناسی و شناسایی نیاز ، مهارت و تخصص ، مثبت نگری ، داشتن تیم قوی ، بهبود و توسعه مداوم کسب و کار ، اهمیت به رضایت مشتریان و ...

برخی از موفقیت های او : دریافت نشان امین الضرب ، شرکت دانش بنیان برتر ، استارتاپ موفق ، برند موفق ، کارآفرین نمونه ، توسعه و بهبود مداوم کسب و کار و ....



شرکت : مامان پز

تاریخ تولد : 1364/12/

تحصیلات : فوق لیسانس

نام: تبسم لطیفی

بخش کارآفرینی: خدمات (تهیه غذا)

محل تولد: خرم آباد

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

تبسم لطیفی اسفند سال ۶۴ در خرم‌آباد به دنیا آمد و سال ۸۳ برای تحصیل در رشته برق دانشگاه شریف ، عازم تهران شد. مادر تبسم معاون دبیرستان و فرهنگی است و پدرش هم شغل آزاد دارد. اینطور که از تحصیلات تبسم و دو خواهرش مشخص است، ادامه تحصیل در خانواده او اهمیت زیادی دارد. تبسم فرزند اول خانواده، حالا بنیان گذار یک استارت آپ موفق است و یکی از خواهران او پزشک و دیگری دانشجوی رشته دندان پزشکی است .

برخلاف تصور ما آشپزی در خانواده لطیفی جایگاه ویژه‌تر و اغراق شده‌ای نسبت به سایر خانواده‌های ایرانی نداشت اما غذای گرم همیشه در خانه آماده بود. در واقع مادر تبسم نیمی از روز را در مدرسه می‌گذراند و در باقی

روز دو وعده غذا برای خانواده آماده می‌کرد؛ غذاهایی که به گفته تبسم طعمی بی‌نظیر دارند . تحصیلات

کارشناسی ارشد، لطیفی از سال ۸۸ در رشته ام بی ای دانشگاه شریف ادامه پیدا کرد تا او بتواند وارد بازار کار

شود و کم کم مامان‌پز را پایه ریزی کند . او قبل از شروع کسب و کار خود ابتدا با دوستانش روی یک پروژه

تحقیقاتی کار میکردند و پس از آن در اندیشگاه بانک پاسارگاد مشغول بود تا در آن ایده‌های بانک و بیمه به

خدمات بانکی الکترونیکی در آن سال‌ها به صورت گسترده وجود نداشت او و همکارانش باید ایده‌ها و خدمات

اجرا شده در سایر کشورها را بومی سازی می‌کردند تا قابلیت اجرایی شدن آن بررسی شود. تحصیل در رشته

مدیریت اجرایی او را به این سمت کشاند که از موقعیت کارمندی خارج شود و کسب و کار خود را راه اندازی

کند. به همین دلیل، تصمیم گرفت تا بهترین ایده خود یعنی مامان‌پز را در استارت‌آپ ویکند شریف معرفی کند. دوست نداشتیم کارمند بمانم. دوست داشتم کسب و کار خود را داشته باشم و چیزی را ایجاد کنم که قبلا وجود نداشته‌است. تصویری که از استارت‌آپ داشتم، تصور یک بازی ساده بود. ایده‌هایی زیادی داشتم که برخی از آنها قابلیت اجرایی نداشتند. در نهایت ایده مامان‌پز را سر و شکل دادم که با استقبال روبرو شد و تصمیم گرفتم تا آن را اجرایی کنم. تیم کوچکی تشکیل دادیم، منتها من کارمند بودم و نمی‌توانستم کاری انجام دهم و چون از آینده این کار اطمینان نداشتیم نمی‌خواستیم کار خود را رها کنیم. پلتفرم ساده‌ای از مامان‌پز شکل گرفت چون تصور ما این بود که یک نفر غذا می‌پزد و یک نفر آن را می‌برد ولی ماجرا بسیار پیچیده‌تر بود و نیاز به زمان و برنامه‌ریزی بیشتری داشت که روی آن صورت نگرفته بود. بنابراین در طول یک سال اول تنها ۲۰ سفارش ثبت شد و دو نفر از اعضای تیم، مامان‌پز را ترک کردند. همین تلنگری بود برای تبسم تا تصمیم بگیرد کار خود را رها کند، موضوعی که در روزهای پایانی سال ۹۲ انجام شد. البته حمایت‌های همسرش که حالا تمام وقت در کنار او کار می‌کند، باعث شد تا با خیالی آسوده و داشتن پشتوانه مالی از کار قبلی خود خارج شود و تمام تمرکزش را روی مامان‌پز بگذارد. در واقع او یک سال و چند ماه بعد از مطرح کردن ایده مامان‌پز در استارت‌آپ ویکند، از ابتدای سال ۹۳ آن را به صورت جدی پیگیری کرد. تبسم لطیفی کار جدی خود را تنها شروع کرد در ابتدا برای جذب سرمایه با رهنما به توافقاتی رسید و قبل از اینکه قراردادی در این باره تنظیم کند، در دفتر رهنما شروع به کار کرد. فصل جدی فعالیت مامان‌پز با استخدام چهار مامان و ارسال ایمیل معرفی به شرکت‌های دوست و آشنا آغاز و کم‌کم تعداد سفارشات بیشتر شد. یک ماه بعد ماه رمضان شروع شد و همین فاصله زمانی سکوی جهشی برای مامان‌پز بود چراکه رستوران‌ها غذای گرمی ارسال نمی‌کردند و دیدن غذای گرم مامان‌پز بقچه شده بسیار جذاب بود. سفارشات مامان‌پز در اواخر ماه رمضان بیشتر و قرارداد با سرمایه‌گذار نهایی شد؛ بعد از آن تبسم به دفتر جدید خود رفت و اولین همکاریش به او اضافه شد. از سال ۹۵ بیزینس مدل‌های دیگری به مامان‌پز اضافه شد که آغاز آن درخواست سازمان‌ها برای ارسال چند پرس غذا برای کارمندان‌شان بود که حاشیه سود بالاتری نسبت به سایر مدل‌ها داشت. افزایش تعداد مامان‌ها و مشتریان شکل کسب و کار را باز هم تغییر داد. حالا مامان‌ها منوی غذاهای خودشان را روی سایت قرار داده‌اند و بر اساس سفارش مشتریان که چه غذایی می‌خواهند و در چه روزهایی، سفارشات را برای آنها ارسال می‌کنند. در واقع مشتریان خودشان انتخاب می‌کنند کدام غذا از کدام آشپز برای آنها ارسال شود، حتی اگر آشپز در محدوده او نباشد؛ با این تفاوت که غذا مستقیماً ارسال می‌شود و هزینه ارسال بیشتر از مدل قبلی است.

لطیفی نام این سامانه را "مامان پز" گذاشت و ایده او در سال ۹۱ در سومین استارتاپ ویکند رتبه اول را کسب کرد. استارتاپ مامان پز در یک دفتر تر و تمیز در محله صادقیه توسط تبسم لطیفی مدیریت می شود. در این دفتر بیش از ۳۰ کارمند سفارشات را از طریق سامانه دریافت کرده و غذاهای بسته بندی شده را که از مادران آشپز تحت نظارت مامان پز دریافت کرده‌اند؛ به نقاط مربوطه ارسال می کنند. یکی از ویژگی های مدیریت تبسم لطیفی، کنترل کیفیت غذاهای سامانه مامان پز است که به گفته خود او از دلایل موفقیت این کسب و کار به شمار می آید. نسیم لطیفی یک واحد کنترل کیفیت را در دفتر خود راه انداخته که در آن غذاهایی که از طرف مادران ارسال می شود؛ به طور تصادفی تست می شود تا مشکلی از لحاظ کیفیت، طعم و بو نداشته باشد.

**رمز موفقیت او :**

تلاش و پشتکار ، کنترل مداوم کیفیت محصولات ، اهمیت به نظرات مشتریان ، عشق و علاقه به کارش و کسب و کارهای اینترنتی ، خودباوری ، تواضع و برخورد شایسته مکارکنان و مشتریان ، فرصت شناسی و شناسایی نیاز ، مثبت نگری ، داشتن تیم خوب

برخی از موفقیت های او :

استارتاپ موفق و برتر ، افزایش فروش از 50 عدد درماه به بیش از 60 هزار غذا درماه بدون کوچکترین هزینه تبلیغاتی ، برند موفق در ارائه غذای خوب ، کارآفرین استارتاپی نمونه ، تهیه بیش از 80 نوع غذای خانگی ، اشتغال زایی برای بیش از 500 زن خانه دار و بیش از 100 نفر کارمند و پیک حمل غذا و...







شرکت : سایت شیپور

تاریخ تولد 1361

تحصیلات : فوق لیسانس

نام: رضا اربابیان

بخش کارآفرینی: خدمات

محل تولد: تهران

## دلیل و انگیزه کارآفرینی

رضا اربابیان موسس و مدیرعامل شیپور است. وی که در سال ۱۳۶۱ به دنیا آمد، از ۱۴ سالگی به همراه خانواده خود راهی کانادا شد و پس از دو سال علی رغم بازگشت خانواده اش به ایران رضا برای ادامه تحصیل در دانشگاه در کانادا ماند و پس از کسب مدرک لیسانس اقتصاد و فوق لیسانس ام‌بی‌ای به ایران بازگشت و فعالیت‌های خود را آغاز کرد. اربابیان در کانادا همواره از خدمات سایت ای بای که موسس آن یک فرد ایرانی - آمریکایی به نام پیر امیدیار است، استفاده کرده و تصمیم می‌گیرد به ایران بیاید و سایتی شبیه آن را راه اندازی کند. وی در سال ۱۳۹۰ هرچند که سایت‌های نیازمندی در آن زمان وجود داشتند؛ اما از نظر او، سبک آن‌ها متفاوت بود. لذا سایت شیپور را که به معنی جازدن برای افراد است که بدانند چیزی برای فروش وجود دارد را در مرداد سال ۹۱ با کمک دو نفر از دوستانش که فقط کمک مالی بود راه‌اندازی شد و اما طولی نکشید که به دلیل کمبود نیرو، دو شریک مالی راهکارهای ساده‌ای را پیشنهاد می‌دادند که طبعاً خروجی خوبی نداشت؛ لذا این شراکت پایان یافت و شیپور هم سهامش را پس از آن دو نفر پس گرفت. رقیب اصلی شیپور نیازمندی‌های همشهری و دیوار است.

رمز موفقیت او : تلاش و پشتکار ، تحقیقات مداوم برای بهبود ، عشق و علاقه به کارش ، خودباوری ، فرصت شناسی و شناسایی نیاز در زمان مناسب ، مثبت نگری ، مدیریت قوی و داشتن تیم خوب ، نا امید نشدن و ...

برخی از موفقیت های او : استارتاپ موفق و برتر، برند برتر استارتاپی ، کارآفرین برتر ، داشتن بیش از سیصد هزار بازدیدکننده در روز ، جزء بزرگترین استارتاپ های کشور و ...