



# مد و فاشن

رقیبه ارسلانی

کسب و کار دیگری در حوزه فروش سوغات شهرها راه اندازی کرد و چند کسب و کار دیگر هم راه انداخت که در همه آنها نتیجه‌ای بهتر از اس تور نداشت.

مهم‌ترین ویژگی علی خسرو نژاد، نامیدنش اوست. به جای آنکه غصه‌دار شکست‌های متعدّدش شود، از آنها درس گرفت و همه تجربه‌هایش را به کار گرفت تا کسب و کار دیگری راه بیندازد. خودش می‌گوید، فهمیده‌ایم که هدفمان نباید فقط پول درآوردن باشد، بلکه باید به دنبال ارائه خدمت باشیم. وقتی مردم از این خدمت لذت ببرند، پول هم همراه آن خواهد آمد.

او با این تجربه‌ها و به همراه یکی از دوستانش، شرکت نوآفرین پارسی دوز را راه انداخته است تا هر کس بتواند دوخت پوشاک مخصوص خودش را داشته باشد. اسم پارسی دوز را هم برای این انتخاب کرده است که در طراحی و دوخت لباس‌ها از فرهنگ غنی ایرانی استفاده می‌شود.

## چطور شروع شد؟

علی خسرو نژاد با لوازم خیاطی آشنایی داشت و مادر دوستش هم خیاطی حرفه‌ای بود. چون تنوع در وسایل و لوازم خیاطی زیاد بود، تصمیم گرفتند برای فروش این لوازم یک فروشگاه برخط ایجاد کنند و آنها را به همه کشور بفرستند. اول با فروشندگان

**هدفمان نباید فقط پول درآوردن باشد، بلکه باید به دنبال ارائه خدمت باشیم. وقتی مردم از این خدمت لذت ببرند، پول هم همراه آن خواهد آمد**

موضوع لباس و پوشاک همواره یکی از موضوعات جذاب برای مردم سراسر دنیاست. علاوه بر اینکه تأثیر لباس بر ظاهر و آراستگی بسیار زیاد است و مردم به آن اهمیت زیادی می‌دهند، در واقع پوشاک فقط یک کالای مصرفی نیست، بلکه با آداب و فرهنگ مردم گره خورده است. مردم هر کشور با نوع و مدل لباس‌هایشان شناخته می‌شوند. حتی لباس اقوام هم فرهنگ و بوم زندگی آنها را نشان می‌دهد. لباس ایرانی که هنر سرپنجه‌های خیاطان ایرانی است نیز نشان‌دهنده فرهنگ غنی ایرانی در سراسر دنیاست.

یکی از جوانان کشورمان سعی کرده است در این زمینه یک شرکت نوآفرینی راه اندازی کند که هم فرهنگ غنی کشورمان را حفظ کند و هم زمینه درآمدزایی برای خودش و دیگران شود. این شماره از کارآفرینی تماماً برای هنر جوان رشته‌های خیاطی و طراحی دوخت جذاب خواهد بود.

علی خسرو نژاد سال ۹۶ وارد دانشگاه یزد شد. در همان ایام علاقه‌مند شد به راه اندازی کسب و کار؛ وقتی با شتاب‌دهنده‌ها آشنا شد و آموزش‌هایشان را دید.

در ابتدا یک کسب و کار به نام (اس تور) راه انداخت که در حوزه گشت‌های تفریحی کوتاه و کویرنوردی فعالیت می‌کرد؛ قبل از آنکه نشان‌های بزرگ تجاری وارد این فضا شوند. بعد از آنکه در این کسب و کار شکست خورد،





### سرمایه اولیه

ابتدا کار خود را با پنج میلیون تومان شروع کردند که برای راه اندازی یک فروشگاه برخط بود و پارسی دوز فقط نقش واسطه را داشت. بعد کار را توسعه دادند و جذب سرمایه کردند. بعد از مدتی که کار انبارگردانی و توسعه فروشگاه را شروع کردند، ۴۰۰ میلیون تومان جذب سرمایه کردند. الان با هشت نفر نیروی انسانی و حدود ۳۰ نفر خیاط که در وبگاه آن‌ها فعالیت می‌کنند، کار را ادامه می‌دهند.

حالا شرکت نوآفرین پارسی دوز در نظر دارد فرهنگ لباس شخصی دوز را در همه ایران جا بیندازد و کسب و کار خودش را هم توسعه دهد. در واقع، مثال‌هایی مثل علی خسرونژاد بسیارند که با ایده‌های فراوانی که در ذهن دارند، از شکست‌ها نمی‌ترسند و از تجربه آن‌ها برای ساختن کار جدید و بدون نقص گذشته استفاده می‌کنند. ناامید نشدن مهم است و البته این درس بزرگ که نباید فقط به پول درآوردن فکر کرد، بلکه باید خدمت لذت‌بخش ارائه داد.

این تجربه بزرگ علی خسرونژاد و گروهش بوده است. هنر جوان رشته طراحی دوخت و خیاطی دنیای متنوعی از کسب و کار را پیش روی خود دارند که هیچ موقع کهنه نمی‌شود و همیشه مشتری خواهد داشت. مهم این است که چه کسی تفاوت ایجاد کند.

با قیمت مناسب همکاری می‌کردند و فقط واسطه بودند و خودشان انبار فروش نداشتند. مخاطب این فروشگاه خیاطان بودند. مدتی بعد فهمیدند مردم برای خرید لباس به فروشگاه‌های حضوری مراجعه می‌کنند و خرید حضوری را به دلایل گوناگون ترجیح می‌دهند. زیرا وقتی خرید اینترنتی انجام می‌دهند، با مشکلاتی مثل اندازه لباس و مدل آن مواجه می‌شوند. برای همین تصمیم گرفتند کسب و کارشان را توسعه دهند و کاری کنند خیاط‌ها به صورت برخط سفارش بگیرند. در این صورت، هر کس می‌تواند لباس خودش را اینترنتی سفارش دوخت دهد و مدل لباس و حتی پارچه و دکمه آن را خودش انتخاب کند.

**شرکت نوآفرین پارسی دوز در نظر دارد فرهنگ لباس شخصی دوز را در همه ایران جا بیندازد و کسب و کار خودش را هم توسعه دهد**