

# نایب رییس هیأت مدیره شرکت بازار سلامت زمین: در «وج کالا» سلامتی را عرضه کردیم



وج کالا قرار است سایت مرجعی باشد برای وگان‌ها، گیاه‌خوارها و کسانی‌که به سلامت بدن و روحشون اهمیت می‌دهند. در واقع ما فقط به بازار گیاهی سلامت نیستیم.

در وج کالا یک تیم خلاق، عاشق و مهربان حاضر شدند تا اول از همه احترام را برای وجود انسانی شما پر رنگ‌تر کنند، احترام به شما باعث شده ما تولید کنندگانی را در همه اندازه‌ها با یک دغدغه مشترک به نام «محصول سلامت گیاهی» اینجا کنار هم داشته باشیم. آنچه از نظر گذشت فرازهایی از صحبت‌های حسن فروزان‌فرد نایب رییس هیأت مدیره شرکت «بازار سلامت زمین» در رابطه با راه‌اندازی وج کالا بود که ما حاصل آن را با هم می‌خوانیم:

**با چه ایده‌ای تصمیم به راه‌اندازی سایت «وج کالا» گرفتید؟**

انگیزه اولیه این‌کار بر اساس اقدامی بود که «شهرزاد امیری» انجام داد؛ او که خودش گیاه‌خوار و علاقه‌مند به این حوزه است زمانی‌که در تهیه کالاهای مورد نیاز گیاه‌خواران با مشکلات و کمبود روبه‌رو شد تصمیم به تولید و عرضه کالاهای باکیفیت برای افراد گیاه‌خوار و وگان گرفت.

ما به این موضوع فکر کردیم که افراد زیادی علاقه‌مند به این رژیم غذایی هستند و شایسته است برای تأمین مواد غذایی مورد نیازشان قدمی برداشته شود.

در ابتدا ایشان با تولید مواد غذایی با برند «وگان» به شکل تولیدات خانگی کار خود را شروع کرد و به صورت فروش آنلاین و با استفاده از ظرفیت‌های فضای مجازی فعالیت خود را شکل داد.

بعد از مدتی بازخورد خوبی از این فعالیت دریافت کرد و پس از گفتگویی که با هم داشتیم تصمیم به توسعه فعالیت‌هایی در زمینه گیاهخواری و وگان گرفتیم و به این نتیجه رسیدیم که به این قضیه به شکل وسیع‌تری نگاه کنیم و آن را تنها محدود به محصولات وگان نکنیم و محصولات سلامت محور را هم مدنظر قرار بدهیم و تولیدات دست ساز اعم از خانگی و کارگاهی را با ویژگی‌های خاص به سبب این محصولات اضافه کنیم.

ایده ما با این نگاه بلندمدت به دلیل سنجش بازار در ابتدا به شکل ایجاد یک سایت نمود پیدا کرد تا از این طریق بتوانیم اطلاع رسانی کرده و برای سرمایه‌گذاری بلند مدت به آن بپردازیم. با این ایده سایت «وج کالا» ثبت شد و از عید فطر سال ۹۶ این فعالیت اش به شکل محدود آغاز شد و از آن به بعد کم‌کم اطلاع‌رسانی کردیم و فعالیت‌های خود را توسعه دادیم به تعداد محصولات افزودیم و سایت را تحت فشار گذاشتیم تا بازخورد حاصله را دریافت کنیم.

آهسته آهسته کار رشد کرد و جذابیت‌ها بیشتر و بیشتر شد و ما به جایی رسیدیم که تصمیم به متحول ساختن زیرساخت‌ها گرفتیم تا سایت ویژگی‌های فروشگاهی پیدا کند به نحوی که توان افزودن کالاهای بیشتر را داشته باشد و شرایط فروش آسان، تأمین و تحویل به موقع کالا را داشته باشد.

بنابراین شرکت جدیدی را تأسیس کردیم و کار از شکل پروژه‌ای بیرون آمد و به فعالیت جدیدی مبدل شد؛ شرکت تحت عنوان «بازار سلامت زمین» راه‌اندازی و کار در قالب این شرکت طراحی و بازنگری شد.

با تغییر زیرساخت‌های سایت و با طراحی‌های جدید برای تنوع بخشی به محصولات، گفت‌وگو با تولیدکنندگان بیشتر مد نظر قرار گرفت. و در آخر سایت در تاریخ ۱۳۹۹/۰۹/۱۳ با فرمت جدید دوباره افتتاح شد.

ما علاقه‌مند هستیم کالاهایی که ظرفیت فروش آنها از حد معمول پایین‌تر است و محدودیت‌هایی در فروش دارند را با توجه به شرایط

موجود که خرید و فروش حضوری کالا چندان مورد استقبال نیست و فروش اینترنتی جذابیت بیشتری دارد، به فروش بهتری برسانیم.

نگاه ما به سلامت محور بودن کالاهاست و تا چند ماه آینده لیست کاملی از مشخصات کالاها برای سایت آماده میشوند و کالاها با ویژگی‌های خاصی که دارند به مشتریان معرفی و عرضه خواهند شد. تلاش ما این است که تیمی متخصص بر سلامت و نحوه تولید و عرضه کالاها نظارت داشته باشند و نظر مستقل خود را درخصوص هر کالا ارائه بدهند تا انتخاب مصرف کننده راحت تر باشد.

### **آیا محصولات تحت نظارت انجمنی خاص تولید میشوند؟**

خیر اما قصد ما این است که با همکاری «انجمن مدیریت کیفیت ایران» برای کالاهای به خصوصی که تولید آنها نیازمند نظارت شخص ثالثی است و باید تأییدیه‌هایی داشته باشند؛ تأییدیه‌هایی بگیریم و ارزیابی‌هایی انجام بدهیم که نهایتاً برای مخاطب نهایی اطمینان خاطر بیشتری به وجود بیاید. الان طرح‌ها و زمینه‌ها برای انجام نهایی در دست بررسی است. مخصوصاً برای مصرف‌کنندگان خاص نظیر بیماران دیابتی و مصرف‌کنندگان «وگان» این نیاز وجود دارد و آنها باید از سلامت و برخورداری ویژگی مورد نیازشان در تولیدات مطمئن باشند.

### **آیا استانداردهای خاصی برای این محصولات وجود دارد؟**

خیر استاندارد ملی خاصی در این زمینه نداریم و تنها دقت نظر تولید کنندگانی که در این عرصه فعالیت می‌کنند و تعهدی که دارند و آزمایشاتی که بر روی کالاها انجام میشود، این اطمینان را به ما میدهد در واقع این ترکیبی از تعهد تولید کنندگان این کالاها و کنترل‌های شخص ثالثی است که این کالاها را تضمین می‌کند. این سایت در کنار اینکه فروشگاه برای عرضه محصولات غذایی است بر تولیدات صحت‌گذاری کرده و به انتخاب درست مصرف کننده کمک بیشتری کند.

### **در این زمینه تنها کامبیز فعالیت دارد یا شرکتهای دیگری در تولید محصولات «وگان» فعالیت دارند؟**

شرکتهای دیگری به غیر از کامبیز در این زمینه فعالیت دارند؛ تولید کنندگان شیر سویا که مناسب افراد گیاهخوار است از این جمله هستند؛ تعداد تولید کنندگانی که با استفاده از سویا محصولات لبنی تولید می‌کنند کم نیستند و یکی از همین تولید کنندگان محصولات خود را عرضه کرده و ما در سایت به فروش می‌رسانیم یا محصولات دیگری از

سویا که به شکل پروتئینی تولید و مورد استفاده افراد «وگان» قرار می‌گیرد.

بنابراین هم در مواد اولیه هم در محصول کالای نهایی تولیدات زیادی داریم و ما تلاش داریم تمامی این کالاها را آهسته آهسته طبقه‌بندی و جمع کنیم و زمینه آنها را برای عرضه آماده کنیم.

**با توجه به شرایط فعلی کشور برای بازاریابی و تأمین کالاهای مورد نیاز سایت با چه مشکلاتی مواجه بوده‌اید؟**

ما به قسمت کوچکی از بازار مصرف نگاه می‌کنیم که در واقع حجم فعالیت در آن کمتر است اما ویژه بودن و خاص بودن کالاها اهمیت بیشتری دارد، در واقع تنها مشکلمان تغییر قیمت‌های متعددی است که به‌خاطر تورم با آنها مواجه بوده‌ایم.

در سایت‌هایی از این دست انتظار می‌رود تا قیمت‌ها پایدار باشد و مرتباً تغییر نداشته باشد تا مصرف‌کننده بتواند ارتباط خوبی با سایت داشته باشد اما متأسفانه با تحول قیمت‌ها هر عرضه‌کننده‌ای دچار مشکل می‌شود. تنها مشکل مهم فعلاً همین موضوع است و خیلی از تولیدکنندگان برای همین بی‌نظمی‌ها دچار مشکل در تهیه و تحویل کالا می‌شوند. انگیزه برای تولید کالای باکیفیت در شرایطی که تورم روز به روز در حال رشد است اصولاً کم می‌شود به این دلیل که تولیدکننده مدام احساس می‌کند که در حال زیان است و هر اندازه تلاش کند به‌دلیل افزایش قیمت‌ها فروش مطلوبی ندارد. مخصوصاً در خصوص این کالاها که نیاز به مواد اولیه خاص تری دارند. ما فکر می‌کنیم تورم در جامعه دشمن اساسی برای کیفیت به حساب می‌آید، کیفیت هم در زمینه مرغوبیت کالا است و هم رضایت مشتری از قیمت کالای خریداری شده.

**به چه دلیل پروتئین‌های گیاهی قیمت‌های مناسبی ندارند؟**

پروتئین‌های گیاهی ارزان نیستند و با توجه به افزایش قیمت، افزایش قیمت پیدا می‌کنند انواع حبوبات و سویا متناسب با افزایش قیمت‌ها دچار تحول می‌شوند.

نکته بعدی این‌که تولید کالاهایی که مصرف خاص و مقدار محدودی مصرف‌کننده دارند برای تولیدکنندگان پرهزینه‌تر هستند، تولید کالای خاص و سفارشی پرهزینه‌تر است در واقع حجم تولید و نیاز توجیه‌کننده هزینه‌های سربار نیست، در حوزه غذای آماده اگر قرار باشد با بازار عمومی فعالیت انجام شود، حجم بازاری که در مقابل یک تولیدکننده

است گسترده است و عموم جامعه مصرف کننده هستند اما وقتی قرار باشد برای مصرف کنندگان خاص تولید کنیم شکل توزیع متفاوت خواهد بود و تعداد مصرف کنندگان کالاهای خاص هم کمتر هستند و این موضوع باعث هزینه های سر بار می شود.

### **در حال حاضر چه محصولاتی در سایت معرفی شده اند؟**

الان با چند برند شروع کرده ایم که در حوزه کالاهای دست ساز و خانگی هستند و هم در حوزه کالاهای صنعتی و محور کالاها ویژگی سلامت بودن و گیاهی بودن است اما می تواند صنعتی، سنتی و دست ساز هم باشند.

برند ما وگان است و طیف وسیعی از محصولات اعم از خوراکی های نظیر انواع شکلات، ادویه ها و غیر خوراکی نظیر صابون و مواردی مختلفی از این دست را عرضه می کند سایر محصولات مانند دمنوش های گیاهی و غیره در این سایت به فروش می رسد. از طرفی ما محصولات کادویی خاص با بسته بندی های ویژه داریم و حتی مواد بهداشتی و آرایشی. بخشی از مواد غذایی کامییز که مختص گیاه خواری است اینجا عرضه می شود مخصوصاً غذاهای آماده بدون گوشت. محصولات لبنی مبتنی بر سویا با برند «دنیا» و برند «سوما» در سایت عرضه می شود که برند «سوما» محصولات خانگی است که شیرهای خاص تولید می کند. مثل شیر نارگیل و بادام.

حتی کالاهای هنری هم در دست سازهای سلامت جای دارند و با دقت لازم انتخاب می شود و همچنین انواع و اقسام آجیل و میوه های خشک در این سایت قرار دارند. این سایت مناسب مصرف کنندگان برای مصرف شخصی و تهیه هدایا است. این وضعیت فعلی ماست ولی برنامه های زیادی پیش رو داریم.

### **در این سه سال که سایت در مرحله آزمایشی بود استقبال مصرف کنندگان چگونه بود؟**

ما تلاش کردیم بدون تبلیغات گسترده رفتار مصرف کننده را بسنجیم و زیرساخت ما برای ارائه خدمات گسترده نبود بلکه برای ارتباط بیشتر با مصرف کننده، شناخت ذائقه و میزان خرید آنها بود. پراکندگی مصرف کنندگان را مورد ارزیابی قرار دادیم تا ببینیم چه محصولاتی را تا به کجا می توانیم ارسال کنیم و برای شهرستان ها چه باید بکنیم برای همین کاملاً متمرکز بودیم تا تحقیقات بیشتری انجام بدهیم ولی از این به بعد تمرکز بیشتری داریم تا مصرف کنندگان را بیشتر جلب کنیم.

