گفتگوی اختصاصی اگروفودنیوز با قادر نوروزی / طعم شیرینی های سولدوش را اروپائیان نیز چشیده اند



قادر نوروزی متولد ۱۳۲۴ است. وی از ۱۳ سالگی در این صنعت شیرینی و قنادی مشغول به کار شد. در ابتدا شاگرد شیرینی پز بود. به دلیل علاقه زیاد به این کار تقریبا بعد از ۵ سال استاد کار شد و به مدت ۲۰ سال در این کار مشغول است. شعبه ۱ سولدوش را دایر کرد. با تلاش و کوشش در بحبوحه جنگ مجموعه با ۵ کارمند را در حال حاضر به ۱۵۰ کارمند رساند.
در ابتدا شیرینی پزی به اسم ساقدوش فعالیت میکرد که بعدا به سولدوش تغیر نام داد. در طی این سال ها مشتری مداری را الگوی خود قرار داده است و تلاشش بر این بود که همگام با تکنولوژی روز ادامه به کار دهد و اطلاعاتشان به روز باشد تا مشتریان از تولیدات رضایت کامل داشته باشند. این موجب شد به عنوان کارآفرین برتر شناخته شودو از دست وزیر وقت لوح تقدیری را دریافت کند. از افتخارات این مجموعه می توان به تندیس ها و لوح های رضایتمندی مشتری، نمایشگاه

بین المللی، صدا و سیما، جشنواره انار و لوح برترین شیرینی ساز اتحادیه مربوطه اشاره نمود.



از دستاورد های مجموعه تحت مدیریت نوروزی (سولدوش) می توان به پخت کیک ۱٫۵ تنی برای جشنواره انار و پخت کیک کندو برای جشن عسل و کیکی با پرچم ایران به مناسبت آزادی خرمشهر به ابعاد ۴*۶ متر اشاره کرد. همچنین کیکهای تولید شده ی قنادی در برنامه های ماه عسل در سالهای ۹۳ تا ۹۶ با طرح های صدف متناسب با دکور برنامه، کره ماه به وزن ۱۳۰ کیلو گرم و همچنین کره ماه هلالی به وزن ۱۴۰ کیلوگرم بیادماندنی هستند.

گفتگوی اگروفودنیوز را با این کارآفرین و قناد کشور می خوانید :

۰اصولاً قنادی ها کمتر اقدام به تبلیغات محیطی میکنند هدف شما از تبلیغات برای برند سازی است یا برای صنعتی شدن ؟

از نظر بنده یک مجموعه از محل درآمد خود باید حدود ۳۰% را برای تبلیغات هزینه نماید. تبلیغات باعث شناخته شدن مجموعه می شود . مجموعه سولدوش از ۸ سال گذشته در کلیه جشنواره ها شرکت داشته و در سایت ها و مجلات تبلیغات داریم چون اعتقادم بر این هست که تبلیغات باعث پیشرفت مجموعه می شود. مخصوصاً صنعت کیک و شیرینی که همواره باید به مشتریان محصولات جدید را معرفی کرد و به تبع آن به روز ترین تکنیک های پخت شیرینی و دستور العمل ها را مجموعه برای پیشرفت در کار کسب می نماید که اینها همه به خاطر تبلیغات مناسب است.

·روش طراحی و ساخت کیک های به کار رفته در همایش ها و برنامه های صدا و سیما و … به چه صورت است ؟

دختر من که تحصیلات صنایع غذایی دارد در ساخت این کیکی ها ابتکارات خاصی را به کار می برد و با توجه به دکور برنامه مورد بحث اقدام به طراحی کیک میکند. به طور مثال کیکی به صورت کره ماه برای برنامه ماه عسل و کیکی به شکل یک تلویزیون قدیمی کرد که آقای اکبر عبدی این کیک را برش دادند و حتی کیک هایی به شکل تندیس برای برنامه سه ستاره درست کردیم.

·دلیل این همه محبوبیت و علاقه مندی مردم به مجموعه سولدوش چیست ؟

کارگاه هایی موفق هستند که در درجه اول رضایت مندی مشتری را سرلوحه خودشان قرار داده اند و در مرحله دوم کیفیت را جزء لاینفک کار خود بدانند و از همه مهمتر اینکه اگر کارفرما علاقمند به کار باشد از نیروی کار مجرب و ماهر برای مجموعه خود استفاده میکند که اینها خود باعث افزایش کیفیت و خدمات به مشتریان میشود. به عنوان مثال میتوان به فروشگاه آنلاین سولدوش اشاره کرد که اولین و تنها قنادی است که به صورت آنلاین اقدام به فروش و ارسال محصولاتش به مشتریان مینماید . مجموعه از شبکه های اجتماعی در جهت بهبود سرویس دهی به مشتریان استفاده میکند . افرادی موفق هستند که خدمات خوب و مناسب ارائه دهند. کاسب باید با انصاف باشد و از مواد اولیه با کیفیت در تولید شیرینی و کیک استفاده کند تا سلامت مشتریان به خطر نیفتد.

·راجع به شعبه دوم کمی توضیح بدهید.

علت اینکه شعبه دوم را راه اندازی کردیم این بود که با وجود یک شعبه جوابگوی حجم زیاد مشتریان نبودیم و به همین دلیل شعبه دوم را راه اندازی کردیم و به عبارتی رقیب خودمان شدیم. الان شعبه دوم با اینکه مدت زیادی نیست که راه اندازی شده ولی جزء بهترین قنادی های ایران است.

۰آیا تصمیمی برای افزایش شعبه دارید ؟

در حال حاضر وارد صنعت تولید محصولات لبنی شده ام و مدیریتش را به دست دخترم سپرده ام که کارخانه ای به اسم جلگه کبیر در شهرک صنعتی عباس آباد واقع شده است. البته در تلاش هستیم که آینده به سولدوش تغییر نام بدهیم. تولیدات ما به صورت محصولات لبنی است و به مرحله ای رسیده ایم که خامه های مصرفی درشیرینی ها از کارخانه لبنی خودمان تامین می شود.

یک نفر از من پرسید شما که سرمایه نداشتی سرمایه از کجا بدست آوردی برای راه اندازی ؟؟ من در جواب گفتم سرمایه های من مردم و مشتریانم هستند . اینها سرمایه های تمام نشدنی هستند .

۰با توجه به راه اندازی کافه نان سولدوش، علت حضور جنابعالی در صنعت نان چه بوده است؟

در شعبات ما محصولات شرکت های تولید نان برای فروش وجود داشت ، تا اینکه مشتریانمان پیشنهاد دادند که خودمان نان تولید کرده و به جای فروش نان سایر شرکت ها محصولات خودمان را برای فروش ارائه دهیم و این آغازی بود بر این کار و به همین دلیل کافه نان راه اندازی کردیم. هدف این بود که مشتری برای خرید شیرینی به شعبات تشریف می آورد در همین جا نیز اقدام به تهیه نان مورد نظر خودش نسبت به یک برند مطمئن انجام دهد . چون نان نسبت به شیرینی در اولویت اول خانواده ها می باشد تصمیم بر این شد که وارد این معقوله ی تولید نیز بشویم.

۰آیا تصمیم به تولید صنعتی نان دارید؟

محل تولید محصولات نان ما نزدیک تقریبا ۲۰۰ متر میباشد که در آینده دچار کمبود جا می شویم. به همین منظور یک فضای خالیه ۱۸۰۰ متری واقع در کارخانه ی لبنیاتی که راه اندازی کرده ایم وجود دارد که به امید خدا برای این منظور آماده سازی می کنیم. چون برنامه داریم نان را به صورت صنعتی تولید کنیم و ان شاالله به شرکت های تولید نان می پیوندیم و محصولات ما را در سراسر شهر می توانید خریداری نمایید.

·صادرات هم دارید و اگر دارید به چه کشور هایی ؟

ما تنها شیرینی سرای ایران هستیم که نزدیک به دو دهه سابقه صادرات به کشور های اروپایی را داریم . این کار توسط شرکتمان در لندن صورت میپذیرد. بخشی از شیرینی های تولیدی که عمدتاً شیرینی خشک هستند را صادر می کنیم. در شب عید نوروز و اواخر زمستان نیز کشور سوئد نیز اقدام به ثبت سفارش و خرید از ما می کند. چیزی در حدود ۲۰۰ تن در چند مرحله در سال صادرات می کنیم. البته با کشور های عراق و قطر و امارات متحده عربی نیز برای صادرات وارد مذاکره شده ایم.

·ایده فروش اینترنتی توسط خودتان پیشنهاد داده شد یا با کمک و همفکری افراد دیگری بیان شد؟

من خودم شخصاً دنبال ایده های جدید هستم ولی برای رسیدن به کیفیت و موفقیت بیشتر از ایده پردازی دیگران نیز کمک میگیرم و از پیشنهاد افراد در صورتی که به کارمان نیز مرتبط بشود استفاده میکنم.

البته فرزندانم نیز در این راه به من کمک میکنند. فروش اینترنتی از همین ایده هایی است که توسط فرزندانم و مشتریان بیان شد و ما عملی کردیم .

·تنوع تولید شیرینی ها چگونه است؟

مجموعه ما از نظر تنوع تولید شیرینی بسیار کامل میباشد به این صورت که کلیه شیرینی های ایرانی را تولید و برای فروش ارائه میدهیم. ولی به دلیل اینکه فضای قنادی کمی کوچک میباشد تعداد کمی از هر شیرینی را میتوانیم ارائه بدهیم. این موضوع نیز با تغییر و بهینه سازی فضای داخلی قنادی قابل حل میباشد و این مشکل را نیز برطرف میسازیم.

چه برنامه ای برای به روز نگه داشتن قنادان و انواع شیرینی های مجموعه دارید؟

ما هر سال برای بازدید از نمایشگاه های شیرینی و شکلات و نان به خارج از کشور سفر می کنیم و از طرفی کارخانه ها و شرکت هایی که از آنها مواد اولیه را خریداری می کنیم نیز کلاس هایی را برای آموزش به روز ترین شیوه پخت انواع شیرین برگزار می کنند و ما بعد از یادگیری آن را در ایران پیاده سازی می کنیم و آموزش می دهیم.

و سخن آخر …

با تشکر از مجموعه شما که در پیشبرد صنعت غذا پیش قدم بوده و مبلغ صنعت غذا و مجری کارهای فرهنگی هستید و اطلاعات مناسب و کارآمد را به دست مردم و مسئولین می رسانید و باعث رونق در کسب و کار می شوید.