

حمیدرضا پناهنده: اگر بخوایم صادقانه به شما بگویم، بعد از برنامه انتظار داشتم تا یک اتفاقات خوبی برای من بیفتد، اما به هیچ وجه انتظار این همه استقبال و مورد توجه قرار گرفتن را نداشتم به محض اینکه تنها ده دقیقه از پخش برنامه من گذشت، گوشی من از فرط تماس در حال انفجار بود و همه دوست داشتند با من کار کنند و صفحه اینستاگرام من به شدت در حال افزایش دنبال کننده بود

لذت خوش حضور در «میدون»

دنیای شیرین کارآفرینی

فصل اول مسابقه «میدون» مهرماه ۹۸ روی آنتن شبکه سه رفت؛ مسابقه‌ای که با معرفی کارآفرین‌های برتر در حوزه‌های مختلف به سرعت توانست بیننده‌ها و تماشاگران خودش را پیدا کند و همین باعث شد فصل دوم و حالا فصل سوم آن در حال پخش باشد. شرکت‌کنندگان این مسابقه، هر کدام در حوزه‌ای برای خود صاحب شغل و ایده‌ای هستند که با حضور در میدون و به چالش کشیدن این ایده، با دیگر شرکت‌کنندگان به مسابقه می‌پردازند تا در نهایت برای داوران این مسابقه، برنده هر قسمت بنا بر موقعیت و نیاز شغلی‌اش می‌تواند از وام صندوق مسابقه تا سقف چهار میلیارد تومان استفاده کند.

با دو نفر از برندگان فصل اول و دوم مسابقه میدون به بهانه شروع فصل سوم به گفت‌وگو نشستیم تا از تجربیات کاری و اتفاقاتی که بعد از برنده شدن برایشان پیش آمده بیشتر بگویند.



مصطفی پورکیانی
خبرنگار

حمیدرضا پناهنده، برنده فصل اول مسابقه میدون

هیچ کجا به ما کار نمی‌دادند

حوزه کاری: زنجیره بازاریابی



داستان کسب و کار من به این شکل بود که یک کارگاه بازاریابی داشتم و پیش تر از آن خیلی اتفاقی وارد این کار شدم؛ لیسانس مهندسی صنایع از اصفهان داشتم و هر جا که برای کار می‌رفتم، با حقوق‌های اندک مواجه می‌شدم و یا اصلاً ما را به کل تحویل نمی‌گرفتند و این ماجرا مربوط به دهه ۸۰ است و خیلی اتفاقی خودم یک دستگاه بازاریابی و آسپاب خریدم و با آن پلاستیک خرد می‌کردم و آنجا بود که با ضعف‌های کار آشنا شدم. این که اغلب دستگاه‌ها قدیمی بود و علاوه بر ظرفیت بالای این حوزه برای توسعه، به شدت مهجور مانده بود.

بلاخره کارگاه خودمان را راه انداختیم

کم کم به کار که مسلط شدم، سعی کردم دوستانی را که متالورژی یا مکانیک خوانده بودند، به گروه خودم اضافه کنم و ما از روی دستگاه‌های ایتالیایی، به روش مهندسی معکوس و با استفاده از مواد خودمان،

دستگاه‌های جدیدی ساختیم که به شدت از نتیجه کار راضی بودیم؛ چون محصول تولیدی ما هم خواهان زیادی در بازار داخلی داشت و هم مزیت صادراتی؛ به این دلیل که هم میزان تقاضا از عرضه بیشتر بود و هم این که اصلاً در این محصول ما رقیب جدی در بازار نداشتیم، چون کسانی که بازاریابی پلاستیک انجام می‌دادند، همه تولیدکننده‌های سنتی بودند.

کم کم صاحب ۴۰ کارگاه در کل کشور شدیم

البته برای صادرات محصول، ما با محدودیت‌هایی مواجه بودیم؛ چون با این دستگاه‌ها در نهایت می‌شد ۵۰ تن محصول در ماه بازاریابی کرد و به عنوان مثال یکی از مشتریان ما در ترکیه از یک محصول ۸۰۰ تن سفارش در ماه می‌خواست که آماده کردن این سفارش‌ها برای ما امکان‌پذیر نبود و از آنجا که پلاستیک‌ها در کل کشور پخش هستند و در یک جای خاصی ذخیره نشده‌اند، کارخانه یا کارگاه ما باید در همان محل دایر شود. به همین دلیل به این فکر افتادیم که از دوستان خود دعوت به کار کنیم، البته با این شرایط که هزینه تولید ماشین‌آلات را از آنها دریافت کنیم و آموزش، مواد اولیه، بازرگانی و خرید محصول به عهده ما باشد. با این کار ما در جاهای مختلف کشور صاحب ۴۰ کارگاه کوچکی شدیم که همه خانواده بزرگ ما را تشکیل می‌داد.

شوخی شوخی همه چیز برایم جدی شد

بعد از گسترش کار، به دنبال تبلیغات و مطرح شدن بیشتر بودیم و حضور در چنین برنامه‌هایی مثل میدون را دوست داشتم. البته پیش از حضور در این برنامه، خیلی دیدگاه مثبتی به میدون نداشتم؛ چون احساس می‌کردم همه این ماجرا بیشتر شبیه نمایش است؛ ولی قدری که عمیق‌تر شدم و شناختی که از داورها پیدا کردم، توانستم به حضور در این برنامه اعتماد کنم. چون حضور من به فصل اول و برنامه‌های ابتدایی این مسابقه برمی‌گردد، هنوز آنچنان تماشاگران و بیننده‌های خودش را پیدا نکرده بود و هر قدر کار جلوتر رفت، صمیمیت دوستان و حال و هوای رفاقتی که بین ما ایجاد شد، همه چیز را از حالت شوخی به چالشی جدی برایم تبدیل کرد. از یک زمانی به بعد، من همه تلاشم را کردم که در این برنامه موفق شوم.

هنوز اعتبار من از مسابقه میدون است

اگر بخوایم صادقانه به شما بگویم، بعد از برنامه انتظار داشتم اتفاقات خوبی برای من بیفتد اما به هیچ وجه انتظار این همه استقبال و مورد توجه قرار گرفتن را نداشتم. به محض این که تنها ۱۰ دقیقه از پخش برنامه من گذشت، گوشی من از فرط تماس در حال انفجار بود و همه دوست داشتند با من کار کنند. صفحه اینستاگرام من به شدت در حال افزایش دنبال کننده بود و این اتفاق تا سه ماه ادامه داشت و به جرات می‌گویم بعد از دو سال از آن ماجرا، هنوز اعتبار

