



مصاحبه مدیر سبز با محمد فروغی مدیرعامل نورنگار

محمد فروغی موسس و مدیر عامل شرکت نورنگار، متولد سال ۱۳۴۹ در شهر گلپایگان (استان اصفهان) است. پس از آنکه برای کار و تحصیل ابتدا به قم و بعد به تهران آمد، در سال ۱۳۷۵ به استخدام خانه عکاسان در آمد. هنگامی که در دهه هفتاد مسئول فروشگاه خانه عکاسان بود تصمیم به راه‌اندازی کسب و کار خودش گرفت.

ارتباط گسترده با اساتید و هنرمندان عکاسی که رفت و آمد زیادی در خانه عکاسان داشتند، فرصت مغتنمی بود تا هرچه بیشتر با نیازهای این بازار آشنا شود. بنابراین در سال ۱۳۸۱ تصمیم گرفت نورنگار را با ایده پاسخ گویی به این نیازها تاسیس کند.

شروع تحقق این ایده با راه‌اندازی سیستم فروشی مدرن بود که هدف آن کمک به دیگران در به دست آوردن احساس خوشایند از خریدشان بود. به همین دلیل، محمد فروغی مشاوره قبل از خرید را سرلوحه اهداف نورنگار قرار داد و امروز پس از گذشت نزدیک به ۲۰ سال همچنان نورنگار بر این هدف پایبند است.

توجه به ابزارهای نوین خدماتی از همان ابتدا در دستور کار نورنگار قرار گرفت و در سال ۱۳۸۴ وبسایت اختصاصی noornegar.com را راه‌اندازی شد. این اولین وبسایت در زمینه تجهیزات عکاسی و تصویربرداری بود که علاوه بر اطلاع‌رسانی، امکان فروش آنلاین را نیز فراهم می‌کرد.

اهمیت دادن به خدمات پس از فروش به شکل بسیار جدی، راه‌اندازی بیمه طلایی ۱۵ ماهه، فروش اقساطی، تعمیرگاه تخصصی، چاپ آنلاین و آموزشگاه همه در پی ایده پاسخگویی به نیازهای مشتریان شکل گرفته‌اند.

آقای فروغی به کارهای فرهنگی هم علاقه زیادی دارد. همین امر باعث مشارکت و حمایت از فعالیتهای هنری در قالب برگزاری نمایشگاه‌های عکس داخلی (حدود ۴۰۰ رویداد)، تورهای عکاسی داخلی و خارجی و همچنین چاپ کتب راهنمای کار با تجهیزات عکاسی، برگزاری سمینارهای آموزشی در سراسر کشور و بالاخره برگزاری ۷ دوره جشنواره سراسری عکاسی نورنگار از سال ۱۳۹۳ تا کنون شده است.

۱. مهم‌ترین ویژگی شخصیتی شما چیست؟

مهم‌ترین شاخصه من در زندگی، که دیگران هم به آن اشاره می‌کنند، پیگیر بودن در انجام کارها است. معمولاً یک پروژه کاری را شروع می‌کنم و آن‌قدر پیگیری می‌کنم تا به نتیجه برسد.

دیگر خصلت مهم من، سریع‌الاقدام بودن من است. در حیطه کسب‌وکار و زندگی این ویژگی به من کمک بسیاری کرده است.

در حوزه آموزش، خوشبختانه انسانی علاقه‌مند به کسب دانش، کتاب خواندن، شرکت در سمینارها و کارگاه‌ها، ارتباط با افراد موفق و مثبت، تاثیر گرفتن از آنها و یادگیری از فیلم یا حوزه‌های دیداری و شنیداری هستم. برای یادگیری وقت زیادی صرف می‌کنم، در واقع یک آموزش‌گیرنده قوی هستم که سعی می‌کنم مطالب مفید را یاد بگیرم.

مطالب و اطلاعاتی که از طریق کتاب‌ها، فیلم، سمینار، کارگاه و پادکست‌ها می‌آموزم در اولین فرصت اجرا می‌کنم، چراکه فردی اقدام‌گر هستم.

از دیگر ویژگی‌های من می‌توان به تلاشگر بودنم اشاره کرد. روزانه بین ۱۰ تا ۱۲ ساعت کار می‌کنم و پشتکار و خستگی ناپذیری من باعث می‌شود که از میدان رقابت خارج نشوم. تمامی دوستان و کسانی که من را می‌شناسند می‌دانند که وقتی کاری را آغاز می‌کنم حتماً به نتیجه می‌رسانم.

پیگیری و ممارست من در انجام کارها در یک یا دو ماه خلاصه نمی‌شود؛ بلکه ماه‌ها و سال‌ها برای رسیدن به هدفی که برای خود تعیین کرده‌ام تلاش می‌کنم.

دیدگاه متفاوتی نسبت به حوزه مشتری‌مداری دارم و همیشه سعی می‌کنم خودم را به جای مشتری بگذارم و توجه ویژه‌ای به این موضوع داشته باشم.

در کسب‌وکار به روابط، بیشتر از سود فروش توجه می‌کنم و سعی می‌کنم این روابط را قوی نگه دارم. بیشتر چیزهایی که در زندگی به دست آورده‌ام به کمک همین روابط بوده است.

روحیه ریسک‌پذیری بالایی دارم و در زندگی ریسک‌های زیادی انجام داده‌ام. در کسب‌وکار خود با ریسک بالا کار کرده‌ام و نتایج مثبتی دیده‌ام. این موضوع را مدیون پدرم هستم و از او به ارث برده‌ام.

۲. عادت‌های روزانه شما چه هستند؟

معمولاً بین ساعت ۴.۳۰ الی ۶ صبح از خواب بیدار می‌شوم. حتماً قبل از صبحانه آب ولرم می‌خورم و بین ساعت ۷ تا ۸ صبحانه می‌خورم. بعضی از روزها قبل از صبحانه ورزش می‌کنم و بعضی از روزها بین ساعت ۴ تا ۵ صبح به کوهنوردی می‌روم یا کتاب می‌خوانم.

حتماً روزی ۲۰ دقیقه الی نیم ساعت بر روی برنامه‌های روزانه‌ام تمرکز می‌کنم تا

مشخص کنم چه کارهای مهمی دارم و چه کارهایی را باید انجام دهم و آنها را طبق الویت انجام می‌دهم.

وعده ناهار را بین ساعت ۱ تا ۲ ظهر می‌خورم و مرتب به تغذیه‌ام می‌رسم.

معمولا بعد از ظهرها حدود ساعت ۶.۳۰ الی ۷ شام می‌خورم. بعضی از روزها بین ساعت ۷ تا ۸ باشگاه می‌روم و ورزش می‌کنم و ۳ روز در هفته به کمک مربی خصوصی یوگا تمرین می‌کنم.

برای تغذیه و سلامتی‌ام اهمیت زیادی قائل هستم و برای آن برنامه‌ریزی می‌کنم.

کارهای دفتری یا شرکت را با برنامه TO DO برنامه‌ریزی می‌کنم. کارهایی که باید واگذاری شوند را واگذار می‌کنم و روزانه بین ۲ تا ۴ کار که باید خودم انجام دهم را به پایان می‌رسانم.

سعی می‌کنم برای مشتریانم همیشه در دسترس و آنلاین باشم و هم به کسب‌وکارم به خوبی رسیدگی کنم و هم به خانه و ورزش و تندرستی.

۳. رمز موفقیت خود را چه می‌دانید؟

موفقیت از دیدگاه من خواستن خود موفقیت است؛ یعنی عطش رسیدن به موفقیت باعث می‌شود انسان به جلو حرکت کند و انگیزه بگیرد. من این دیدگاه را رمز موفقیت خود می‌دانم.

دومین کلید موفقیت من، عادت‌ها و مهارت‌هایی است که به واسطه تلاش، کوشش، تمرکز و... یاد گرفته‌ام و به واسطه آموزش‌هایی که در زندگی یاد گرفته‌ام به دست آورده‌ام.

برای ساختن این عادت‌ها و مهارت‌ها زمان و تلاش زیادی صرف کرده‌ام و برای آن اهمیت بسیاری قائل هستم و معتقدم کلید دوم موفقیت من است.

سومین نکته، دیدن موفقیت دیگران است؛ فردی هستم که با موفقیت دیگران،

به جای حس حسادت، حس خوشحالی می‌کنم.

چهارمین کلید موفقیت خود را احترام به پدر و مادر و خانواده و خدمت کردن به آن‌ها می‌دانم. معتقدم با این کار مسیری در زندگی‌مان باز خواهد شد که با هیچ توانمندی و مهارتی به دست نمی‌آید.

یکی دیگر از دلایل موفقیت، شکرگزار بودن از شرایط است. شکرگزاری از نعمت‌هایی که خداوند در اختیارمان قرار داده است. قدر این نعمت‌ها را دانستن و شکر کردن باعث می‌شود موفقیت‌های بیشتری داشته باشید و نعمت‌های بیشتری را به سمت خود جذب کنید.

۴. با چه میزان سرمایه شروع به کار کردید؟

من در واقع سرمایه‌ای نداشتم اما تجربه کاری داشتم. ۱۳ سال در حوزه‌های مختلف دولتی کار کرده‌ام و با صفر ریال از آنجا استعفا دادم و خوشحالم که این کار را کردم.

پس تقریباً پولی نداشتم اما انگیزه و ولع خواستن را داشتم. همین دو مورد باعث شد ناامید نشوم و به سمت جلو حرکت کنم. به خودم و به تلاشم اعتماد داشتم و می‌دانستم اگر بخواهم کاری را انجام دهم حتماً آن را به پایان می‌رسانم.

زمانی که می‌خواستم کار خود را شروع کنم نیاز به اجاره کردن مغازه‌ای داشتم. پس تصمیم گرفتم در برج بهار مغازه اجاره کنم. مغازه کوچکی بود که در طبقه دوم قرار داشت جایی که محل تردد کسی نبود. مبلغ اجاره مغازه یک میلیون تومان بود؛ اما من فقط ۵۰۰ هزار تومان داشتم.

در سال ۱۳۸۳ باید یک میلیون تومان پیش و ماهیانه ۱۰۰ هزار تومان اجاره می‌دادم. از صاحب مغازه درخواست کردم برای ۵۰۰ هزار تومانی که نداشتم ۶ ماه فرصت پرداخت بدهد؛ اما صاحب مغازه به مبلغ اجاره اضافه کرد.

با این شرایط مغازه را اجاره کردم و کسب‌وکار خودم را آغاز کردم. در واقع تمام سرمایه

من همین بود.

در اولین قدم باید کاری می‌کردم تا بین مشتریان شناخته شوم. در آن زمان ویژه‌نامه‌ای به نام «عصر کیهان» منتشر می‌شد، که معمولا کسب‌وکارهایی در حوزه کاری من در آنجا خودشان را معرفی می‌کردند زیرا در زمینه عکس و تجهیزات عکاسی بود.

به آنجا مراجعه کردم و با یک میلیون و هشتصد هزار تومان، یک چک سه ماهه تحویل دادم و یک تبلیغ کامل یک صفحه‌ای از آنجا گرفتم. این تبلیغ بازدهی خیلی خوبی برای من داشت.

در ابتدای کار، تجهیزات و دوربین عکاسی را از فردی در شیراز می‌خریدم؛ زیرا قیمت تقریبا مناسبی داشت.

شرکتی به من مراجعه کرد و درخواست خرید ۳۰ عدد از تجهیزات عکاسی را داشت. فرد تامین‌کننده درخواست پرداخت نصف مبلغ به صورت پیش‌پرداخت را کرد. شرکت متقاضی این خواسته را پذیرفت و نصف مبلغ را پرداخت کرد. این معامله برای من ریسک‌پذیری بالایی داشت؛ چراکه ممکن بود هر کدام از طرفین از این معامله منصرف شوند. ریسک آن را پذیرفتم و نصف پول را گرفتم و به تامین‌کننده دادم. خوشبختانه تجهیزات تامین شد و مابقی پول توسط شرکت متقاضی پرداخت شد و سود خوبی در این معامله نصیب من شد.

در واقع من سرمایه‌ای نداشتم اما ریسک‌پذیری و مهارت داشتم. این موارد باعث شد که کسب‌وکار من رونق بگیرد. بعد از دو یا سه ماه ۲ نفر کارمند استخدام کردم و شروع به فعالیت کردم. حتی ترس از پرداخت حقوق آن‌ها را هم نداشتم، چون به خودم اعتماد داشتم.

۵. بدون سرمایه اولیه هم می‌توان کارآفرین شد؟

خیلی محکم می‌گویم بله! می‌توانید کارآفرین خیلی خوبی شوید. اگر زندگی‌نامه افراد

کارآفرین در دنیا و در ایران را ببینید، خواهید دید خیلی از کارآفرین‌ها سرمایه اولیه نداشتند و کارآفرین‌های خیلی بزرگی هم شدند.

خود من هم بدون سرمایه و بدون کمک فرد دیگری کار خود را شروع کردم و روی خودم سرمایه‌گذاری کردم. به خودم اعتماد داشتم و روی پای خودم ایستادم. سعی کردم آموزش‌گیرنده خوبی باشم و مواردی که به واسطه آموزش یاد می‌گیرم را پیاده‌سازی کنم، متمرکز باشم و از این شاخه به آن شاخه نپریم و تمام تلاش خودم را برای فکر، ایده و هدف صرف کنم.

از همه مهم‌تر اینکه اگر سعی کنیم در زندگی صادق و سالم باشیم و مسیر درست را انتخاب کنیم، برای کسی بدی نخواهیم، نسبت به کسی حسادت نکنیم، کینه و خشم هم در دلمان نگه نداریم، انسان ریسک‌پذیری باشیم و پشتکار داشته باشیم بدون سرمایه می‌توانیم موفق شویم. خیلی از موفق‌های دنیا از همین گروه هستند. چون فقط روی خودشان سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

من هم معتقد هستم که اگر هر فردی بخواهد کسب‌وکاری را راه‌اندازی کند و کارآفرین موفق باشد باید روی خودش سرمایه‌گذاری کند. مهارت‌ها، عادت‌ها، رفتارها و نیت‌های درست، می‌تواند انسان‌ها را قوی کند.

کافی است پیگیر، ریسک‌پذیر و با پشتکار باشید. همه این موارد می‌تواند بدون اینکه سرمایه داشته باشید، یک کارآفرین در حوزه‌ای که انتخاب کرده‌اید، باشید.

۶. بزرگ‌ترین اشتباهی که در کسب‌وکار خود مرتکب شده‌اید چیست؟

در تمام کسب‌وکارها اشتباه و خطا وجود دارد و بخش جدایی ناپذیر از هر کسب‌وکار است. مهم‌ترین نکته این است که این اشتباهات شناسایی و اصلاح شوند.

تقریباً اشتباه و خطا همیشگی است و این یعنی تکامل؛ یعنی از اشتباه نترسیدن، وارد آن شدن و به سمت اصلاح آن پیش رفتن. نه به خاطر اینکه ممکن است اشتباه کنید

وارد کسب‌وکار نشوید.

چند وقت پیش من بابت خطایی که کردم، خسارت سنگینی پرداخت کردم. بنابراین همیشه نمی‌توانی به خودت بگویی که اشتباه نمی‌کنی.

اولین خطای بزرگم ۱۳ سال کار در سیستم دولتی بود. پیشنهاد من به کسانی که به کارآفرینی و تاثیرگذاری روی دیگران علاقه دارند توصیه می‌کنم به هیچ عنوان به سمت سیستم‌های دولتی نروید؛ چراکه باعث اتلاف وقت و زندگی و عمر شما می‌شود.

دومین اشتباهم این بود که به واسطه مشاوره اشتباهی که از دوستانم گرفتم از مسیر اصلی کسب‌وکارم خارج شدم و به سمت تولید باتری رفتم و تقریباً ۱ میلیون دلار خسارت دادم و دوباره به حوزه کاری خودم برگشتم!

۷. بدون کمک دیگران هم می‌شود موفق شد؟

خیلی محکم می‌گویم بله؛ ولی با کمک دیگران می‌توان موفق‌تر شد؛ یعنی نه تنها در حوزه‌های مالی، بلکه در حوزه‌های راهنمایی، تجربه و...

فقط می‌توانید روی خودتان حساب کنید و روی پای خودتان بایستید و می‌توانید از دیگران فقط کمک فکری بگیرید. تجربه آن‌ها را ببینید، بخوانید و یاد بگیرید. از مسیر زندگی آدم‌های بسیار اثرگذار می‌توانید کپی‌برداری کنید و در واقع از آن‌ها انگیزه و کمک فکری بگیرید.

یک مثلی است که می‌گویند چاه با آب دستی آب نخواهد داشت، بنابراین اگر می‌خواهید موفق باشید باید خود آن چاه آب داشته باشد، یعنی خود آن فرد از درون خودش را تغییر دهد و از درون باید بجوشد و خیزش داشته باشد تا بتواند موفق شود.

بنابراین می‌توانید روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید؛ اما از دیگران هم کمک بگیرید.

دیدن آدم‌های موفق، خواندن زندگی‌نامه آدم‌های موفق، کتاب‌های آدم‌های موفق و... می‌تواند به شما کمک کند.

۸. داشتن یک تیم عالی در موفقیت شما چه نقشی داشته است؟

ابتدای کسب‌وکار تیمی وجود ندارد. پس خود آدم تیم خودش است. بنابراین خود فرد باید مهارت‌ها، توانایی‌ها و اعتمادبه‌نفسش را بالا ببرد و شروع کند به یادگیری مهارت‌های مختلف؛ ولی اگر بخواهد کاری را توسعه دهد باید تیم بسازد.

وقتی فرد توانست قدرتمند شود، باید شروع به تیم‌سازی کند. مسلماً تیم عالی می‌تواند موفقیت را چندین برابر کند.

بنابراین باید حواسمان باشد که تیم‌سازی را شروع کنیم و در واقع تیم را سازمان‌دهی کنیم. باید تیمی درست کنیم که باب میل خودمان باشد. تیم باعث می‌شود پازل‌های کسب‌وکارمان کنار هم درست چیده شوند و کامل‌تر باشند.

تیم عالی و موفق می‌تواند در موفقیت کسب‌وکار کمک کند. واگذاری کارها برای یک مدیر و یک کارآفرین بسیار مهم است. اگر یک تیم فهیم و موفق داشته باشید و خودتان آن تیم را ساخته باشید، قطعاً در موفقیت کسب‌وکار در رده‌های بالا کمک می‌کند؛ ولی اول باید خودتان آدم موفق باشید تا بتوانید یک تیم را سازمان‌دهی کنید، آن‌ها را آموزش دهید و به سمت موفقیت بیشتر کسب‌وکار هدایت کنید. قطعاً برآیند چندین انرژی خیلی بزرگ‌تر از یک انرژی قوی است.

تیم من از اول کسب‌وکارم تا به الان ثابت مانده است؛ یعنی دوستانی دارم که ۱۷ یا ۱۸ سال است که با من کار می‌کنند. معنی این موضوع آن است که این افراد وارد تیم من شده‌اند و به‌واسطه انعطافی که داشته‌ام و آن‌ها به‌واسطه تلاشی که کرده‌اند یک برند موفق را ساخته‌ایم.

تیم نوزنگار شامل افرادی است که در حوزه دانش، ارتباطات، حساب‌و‌کتاب و اقتصاد

خیلی قوی هستند و در موفقیت شرکت من تاثیرگذار بوده‌اند. این افراد از روز اول قوی نبودند و جایگاه امروز را نداشتند. نیروی انسانی مهم‌ترین بخش یک شرکت است که اگر قوی و عالی باشد، موفقیت کسب‌وکار را تضمین می‌کند.

۹. برای ایده‌پردازی و پیشرفت در کسب‌وکار خود چه کارهایی انجام می‌دهید؟

من برای پیشرفتم همیشه دنبال آموزش هستم. همیشه دنبال دیدن آدم‌های موفق هستم و عقیده دارم سفر رفتن می‌تواند در ایده‌پردازی به ما کمک کند.

با سفر کردن و دیدن مراکز مختلف، ایده‌های خوبی را از آن‌ها گرفته‌ام و در سیستم کسب‌وکار خود راه انداخته‌ام. مثلاً در سفری که به آمریکا رفته بودم، دیدم باوجود اینکه دوربین‌ها دفترچه راهنما دارند، ولی کتاب‌های دیگری در موردشان چاپ شده است؛ یعنی علاوه بر اینکه کتاب خود دوربین بود، کتاب‌های دیگر برای یک مدل دوربین چاپ کرده بودند.

از این موضوع ایده گرفتم و منوهای فارسی تمام دوربین‌ها را به عنوان کتاب چاپ کردم و سود خوبی هم به دست آوردم.

مثلاً در بحث‌های آموزشی هم از دیگران خیلی ایده گرفتم. از سایت‌های خارجی، از نمایشگاه‌ها و کارگاه‌های مختلف برای کسب‌وکارم ایده گرفتم.