

گفت‌وگو با مجید ساعدی‌فر

به برند ایرانی اعتماد کنید



سمیرا شیرمردی
Samira Shirmardi

در روزهایی که اکثر ایرانی‌ها از برندهای ورزشی خارجی برای تیم‌هایشان یا حتی خارج از ورزش و در خانه استفاده می‌کنند ورزشکاران خارجی زیادی را در مسابقات جهانی کشتی و رقابت‌های والیبال ساحلی و سالنی دنیا می‌بینیم که از یک برند ایرانی استفاده می‌کنند. از تولیدات مجید که این روزها خیلی بی‌سر و صدا کارش را دنبال می‌کند و به کشورهای زیادی در دنیا صادرات دارد. دکتر مجید ساعدی‌فر مالک و صاحب تولیدی مجید که هدف‌های بزرگی برای شرکتش دارد فکر می‌کند روزی می‌رسد که همه ایران و جهان به برند ورزشی ایرانی اعتماد خواهند کرد و تحول بزرگی در تولیدات ورزشی به وجود خواهد آمد. دکتر ساعدی‌فر این هدف بزرگ را در حالی به صورت جدی دنبال می‌کند که تحصیلات و تخصص اصلی‌اش فیزیکال‌تراپی است و دکترای طبابت بر اساس شواهد دارد اما با تمام وجود پیگیر موفقیت تولیدات ورزشی‌اش در ایران است و بر همین اساس در رشته تجارت تکنولوژی قاره‌ای هم تحصیلات خود را تا کارشناسی ارشد ادامه داده. اینکه چرا دکتر مجید ساعدی‌فر با وجود اینکه در رشته دیگری مشغول به تحصیل بود و در کشور آمریکا زندگی می‌کرد و به دنبال سرمایه‌گذاری و تولید لباس‌های ورزشی در ایران بود شاید سوال خیلی‌ها باشد که خود او به این سوالات به طور کامل و مشخص جواب می‌دهد.

چطور شد که به فکر تولیدی لباس ورزشی افتادید؟

ورود به صنعت تولید از سال ۱۹۹۷ با تولید توپ فوتبال در آمریکا که سالانه ۱۰۰ هزار تا ۱۵۰ هزار توپ فوتبال تولید و پخش می‌شد آغاز شد و در سال ۲۰۰۴ شروع به تولید البسه کردم. در سفرهایی که همراه با تیم ملی فوتبال ایران (به عنوان دکتر فیزیوتراپ) به کشورهای مختلف داشتم، همیشه ذوق و شوق ورزشکاران ایرانی را برای خرید البسه با برندهای خارجی می‌دیدم و برایم جالب بود. من آن زمان در آمریکا زندگی می‌کردم و به واسطه آشنایی با بازار پوشاک ورزشی آمریکا و کیفیت برندهای برتر دنیا، به این فکر افتادم تا با تولید البسه ورزشی با بهترین کیفیت برای ورزشکاران کشورم قدم بردارم و در اختیارشان قرار بدهم با این امید که روزی ورزشکاران کشورهای دیگر برای پوشیدن برند ایرانی شوق و اشتیاق نشان دهند.

چرا با وجود اینکه در آمریکا زندگی می‌کردید همان جا که شرایط برای حمایت بیشتر بوده تولیدی نزدید؟

زمانی که پیشنهاد کمک به فدراسیون فوتبال را در کادر پزشکی این فدراسیون قبول کردم، به تشویق دوست قدیمی‌ام مهندس دیبا شروع به سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی در ایران کردم و در همان زمان در آمریکا مشغول یک هلدینگ دیگر در رشته پزشکی بودم.

زمانی که شروع کردید با کدام برندها خودتان را می‌خواستید مقایسه کنید؟

بنده به عنوان تولید کننده‌ای که در ایران سرمایه‌گذاری کردم، با این تفکر و شعار که بهترین کیفیت و خدمات را بتوانم به هموطنان ارائه دهم، قدم پیش گذاشتم و از همان ابتدا با جهت‌دار کردن هدف شرکت بر بازار جهانی، الگوی متفاوت و دید وسیعی نسبت به برند خودم ترسیم کرده بودم. هرگز خودم را با برند خاصی مقایسه نکردم ولی هدفم این بود که بتوانم استانداردهای تولید را در حدی رعایت کنم که در رویدادهای بزرگ و بازار رقابت جهانی حرفی برای گفتن داشته باشم.

چه زمانی فکر کردید به هدف‌تان نزدیک شدید؟

زمانی احساس کردم به هدفم نزدیک شدم که مصرف‌کنندگان (ورزشکاران) رضایت‌شان را از محصول تولیدی به من منتقل می‌کردند و بیشتر ترغیب می‌شدم تولید را به بالاترین حد استاندارد جهانی برسانم و همچنین دیدن ورزشکاران در سکوهای مختلف جهان با برند مجید انگیزه دوچندان برای هر چه بهتر شدن تولیدات برایم را فراهم می‌ساخت.

چند درصد راهی که در نظر داشتید را تا الان رفتید؟

قدم گذاشتن در صنعت پوشاک راهی بی‌انتهاست. من برای انجام این کار هیچ خط پایانی در نظر نگرفتم، فکر می‌کنم هنوز برای کمرنگ شدن در عرصه تولیدات ورزشی و یا فاصله گرفتن خیلی زود باشد. ضمن اینکه این کار برای من به صورت علاقه هست و بنده تخصص و تحصیلاتم در حرفه‌ای دیگر و زمینه‌ای دیگر است.

در چه رشته و تخصصی مشغول هستید؟

من در آمریکا به عنوان یک دکتر در رشته فیزیکال‌تراپی مشغول به کار هستم و دکترای تخصصی‌ام طبابت بر اساس شواهد (Evidence based practice) است، ولی در ایران تشکیل یک هلدینگ تجاری را داده‌ام که یکی از شاخه‌های این هلدینگ لوازم ورزشی است، پشتوانه این هلدینگ تحصیلات فوق لیسانس در رشته تجارت تکنولوژی قاره‌ای است.

تا الان به چند کشور صادرات داشتید؟

صادرات شرکت مجید به چند کشور از جمله آلمان، ایتالیا، مجارستان، رومانی، ترکیه، گرجستان، آذربایجان، هلند، هندوستان، قرقیزستان، تاجیکستان، ترکمنستان، ارمنستان، ازبکستان، مراکش، الجزایر، مغولستان و در والیبال ساحلی و داخل سالنی بیش از ۸۰ کشور از البسه مجید استفاده کرده‌اند.

برای خیلی‌ها جالب بود که در مسابقات جهانی کشتی که یکی از مهمترین مسابقات است، کشتی‌گیران سرشناس از کشورهای متفاوت مثل آلمان با دوبنده‌های برند مجید روی تشک می‌رفتند. لطفاً در مورد این موفقیت بفرمایید و اینکه فکر می‌کنید در چه ورزش دیگری می‌توانید به این صورت موفق باشید؟

کیفیت و ارائه خدمات بهتر به متقاضیان کالا در دنیا حرف اول را می‌زند، در کشور آلمان ورزشکاران با وجود برند بزرگی مانند آدیداس با قدمت چند صد ساله وقتی خواهان برند ایرانی با نام مجید هستند این امر محقق نمی‌شود مگر با رعایت کردن استانداردهای جهانی در امر پوشاک و ارائه خدمات بهتر. صنعت پوشاک صنعت رقابتی است که تمام برندهای بزرگ دنیا برای قدم گذاشتن بر روی تشک کشتی یا هر رویداد دیگری هزینه‌های بسیاری پرداخت می‌کنند و در رقابت شدید با یکدیگر هستند. بدون شک شرکت مجید توانسته حد استانداردهای خود را به سطحی برساند که کشورهای مطرح دنیا که در صنعت تولید پوشاک همچون آلمان، ترکیه و حتی هندوستان حرفی برای گفتن دارند از برند مجید استفاده می‌کنند و امروزه همانطور که می‌دانید بزرگ‌ترین شرکت‌های تولید پوشاک در دنیا در این کشورها دایر است. اینکه بخواهم بگویم در چه ورزش دیگری می‌توانم به همین اندازه موفق باشم که در کشتی بودم، باید بگویم که قبل از این، شرکت مجید تجربه حضور در رویداد بزرگ تورنمنت بین‌المللی لیگ جهانی والیبال ساحلی را داشت و توانستیم اسپانسر پوشاک کشورهایی مانند چین، ملند، ایتالیا، سوییس، آمریکا، آلمان، روسیه، برزیل، پرتغال، آرژانتین، آفریقای جنوبی، هند، تایلند و مالزی باشیم. ما با در نظر گرفتن استانداردهای پوشاک در هر رشته ورزشی، توانایی تولید پوشاک تخصصی آن رشته را داریم. مانند فوتبال، بسکتبال، شنا، فوتسال، قایقرانی و دوچرخه‌سواری و غیره.

قبلاً از ستاره‌های ورزش ایران از جمله خداداد عزیزی برای تبلیغ تولیدات‌تان استفاده می‌کردید. الان به فکر ستاره‌های ورزش کشورهای دیگر هم هستید؟

خداداد عزیزی یکی از بهترین دوستان من است و همیشه نسبت به برند مجید و بنده لطف داشت. بنده هیچ‌وقت از ایشان به عنوان تبلیغ استفاده نکردم، بلکه ایشان و دیگر ورزشکاران که همگی از دوستان من بودند و هستند با لطفی که به من داشتند افتخار پوشیدن برند مجید را به شرکت ما می‌دادند.

این کسب و کار در دنیا چطور رشد کرد و چه کار کرد؟

برای بهتر شدن کسب و کار هر کاری از دستم بر می‌آمد انجام دادم، از جمله استفاده از تکنولوژی روز در تولید پوشاک ورزشی مانند، تکنولوژی کول مکس، نانو، اولترا وایلت و غیره. برای حضور در بازار جهانی نیاز به هزینه بسیار است، برای داشتن حق عضویت در فدراسیون والیبال جهانی هر ساله ۷۰ هزار فرانک سوییس پرداخت می‌کردیم تا بتوانیم در رویدادهای جهانی والیبال با توجه به مقررات‌شان شرکت کنیم. باعث رشد این شرکت استفاده از اصول صحیح بازاریابی که همان P ۵ می‌باشد بود plan, place,price,products and promotion که اجرای هر P به نوبه خود بسیار کارساز بودند در رشد این شرکت موثر واقع شدند، مثلاً در قسمت promotion شرکت اقدام به پرداخت سنگین سالانه حق عضویت FIVB و همچنین ورود به اسپانسری والیبال ساحلی در سال ۲۰۱۳ کرد.

چرا در کشور دنبال برندهای خارجی می‌روند و کمتر از برند داخلی استفاده می‌شود؟

جواب به این پرسش نیاز به مطالعه و تحقیقات علمی بسیار داشت که شرکت مجید قبلاً جهت پیش‌بینی بازار فروش و سطح انتظارات مشتریان توسط کارشناسان حوزه ورزش انجام داده بود و در نهایت یافته‌هایی که به دست آمده بودند را مورد مطالعه قرار دادیم، و یکی از آن موارد با مطالعه ارزش‌های مصرف که شامل ارزش کارکردی، ارزش اجتماعی، ارزش احساسی و ارزش شناختی بود مورد بررسی قرار دادیم. نمی‌خواهم به صورت تخصصی وارد این مقوله شوم اما در نهایت به این نتیجه رسیدیم ورزشکاران که به دنبال برندهای خارجی می‌روند با مبالغ بالا (با توجه به نوسان قیمت ارز در بازار) بسیار محدود هستند و با در نظر گرفتن عموم مردم و درآمد افراد که سطح درآمد متوسط دارند بازار هدف ما را تشکیل داد و شرکت مجید تصمیم گرفت پوشاکی با کیفیت بالا و خدمات بهتر به مشتریان ارائه دهد تا شرایطی را فراهم کند تا همه بتوانند از این برند استفاده کنند. میل به پوشیدن پوشاک و برندهای خارجی غیر قابل انکار است، افراد آزادانه حق دارند تا انتخاب کنند اما در نهایت وفاداری به برند و انتخاب یک برند در طولانی‌مدت هدف اصلی شرکت خواهد بود.

شما از چه روزی متوجه رشد کسب و کارتان شدید و چه کارهایی برای بین‌المللی کردنش انجام دادید؟

رشد تقاضای ورزشکاران داخلی و خارجی، همچنین تعریف و تمجید از سوی مصرف‌کنندگان باعث دلگرمی و تشویق من به سوی گسترش این کارخانه را کرد که حتی سالانه مبلغ سنگین FIVB را متحمل می‌شدم.

هدف نهایی‌تان در رابطه با تولیدی لباس چه چیزی است؟

به امید روزی که تمام ایران و جهان این برند ورزشی ایرانی را شناسایی و تأیید کنند و به پوشیدن این برند ایرانی اعتماد کنند.

خود شما معمولاً از چه برندهای ورزشی استفاده می‌کنید؟

چندین برند خارجی را به عنوان الگوی کاری‌ام دنبال می‌کنم و به خاطر آنالیز کردن تولیدات این برندها از تولیدات‌شان استفاده می‌کنم.

لباس‌های مختص ورزش زنان هم دارید؟

همزمان در کنار تولیدات آقایان همچنان در تمام رشته‌های ورزشی برای دختران هم تا به امروز فعال بوده‌ایم.

الان بیشتر در کدام رشته‌های ورزشی زنان تولیدات دارید؟

فوتبال، والیبال، کشتی، بسکتبال، قایقرانی، اسکواش، دوومیدانی، ووشو، تکواندو، دوچرخه‌سواری، هندبال، بیس‌بال، اسب‌سواری و...

امسال سال جهش تولید است، فکر می‌کنید در این سال چه اتفاقاتی در زمینه تولید می‌افتد؟

بله ولی متأسفانه امسال را به خاطر این فاجعه کرونا خوب شروع نکردیم و در انتظار ختم به خیر این ویروس در ایران هستم. فعلاً آینده این شرکت در انتظار اتفاقات کرونا ست که به امید خدا با پایان این مشکل با تمام انرژی روی توسعه این شرکت برنامه‌ریزی خواهیم کرد و به احتمال زیاد تولیدات ایمنی پزشکی برای رفاه مردم در دستور کاری این شرکت در کنار تولیدات ورزشی قرار گرفته است.