

Kiçik biznes - gözəl biznes

Bu yaxınlarda Almaniyada olduğum vaxt HRS-ən kiçik bir oteldə yer rezervasiya etmişdim. Səhər yeməyi yediyim zaman ağsaqqal bir kişinin mənə xidmət etdiyi diqqətimi çəkdi. Bir-az söhbətdən sonra otelin sahibi olduğunu və burada özü, xanımı və 21 yaşlı oğlunun işlədiyini öyrəndim. Biznes həm iqtisadi, həm də mənəvi cəhətdən yaşlı almanın bütün ehtiyaclarını ödəyirdi və o mənə kiçik biznesin Almaniyadakı gücündən uzun-uzadı söhbət açdı. İkinci misal: Ştutqartda bir ailənin Daimler üçün ehtiyat hissəsi istehsal etdiyini öyrəndiyim zaman çox təəcübləndim. Cəmi 4 nəfərdən ibarət olan şirkət Mercedes-Bens kimi dünya markasının outsorsinq etdiyi şirkətlərin siyahısında idi. Avropada (lider ölkə Almaniyada) kiçik biznes çox yayılmışdır və iqtisadiyyat üçün böyük güc mərkəzi hesab edilir. Bəs bizdə bu sahədə vəziyyət necədir? Azərbaycanda kiçik biznes qurmaq imkanları varmı?

Məncə var! Azərbaycanda kiçik biznesin ən asand və etibarlı həyata keçirmək yolu bölgələrlə əlaqəli işlərdir. Fikrimi bir neçə misallarla əsaslandırım.

Misal 1. Gəncədə olanların məncə çoxu heç olmasa bir dəfə şəhər mərkəzində olan “Золотой” səhər yeməyi yeyiblər. Gəncə qaymağı, gəncə balı, isti çörək, kənd yumurtası və s. bu kafenin dəyişməz atributudur. Sonuncu dəfə burada səhər yeməyi yediyim zaman kafedə olan müştərilərin böyük hissəsinin məhz Bakıdan gələnlər olduğu öyrəndim... və təbii ki Sizdə mənimlə razısınız ki belə bir kafeni (eyni ad və xidmətlə) Bakıdan açmaq çox asandır. Bugün bu tip kafelərimiz Bakıda yoxdur. Türk mətbəxinin Bakıda orta qiymətli restoran biznesində sahib olduğu hamımız bilirik və bu seqmentdə həqiqətəndə “təhcə kabab satmayan” restorana ciddi ehtiyac var. Düşünməyə dəyər?!

Misal 2. Şəkiyə gedən adamların bir çoxu geriye qayıdanda paxlava (Şəki şirniyyatları) aldığını hamımız bilirik. Bugün

Bakıda Şəki şirniyyatları kimi işləyən heç bir mağaza yoxdur. Təbii ki, Şəki kənarında istənilən yerdə brend konsepsiya yaradaraq bu işin görəcək sahibkar kiçik biznes üçün yaxşı mənfəət əldə edə bilər. Düşünməyə dəyər?!

Misal 3. Masallı-Lənkəran tərəfə gedəndə ən çox alınan yeməklərin başında Ləvəngi durur. Maraqlı məqəm budur ki, Bakıda çoxsaylı ləvəngi satışı yeri təşkil edilsədə, onların heç birində bölgənin dizayn elementlərini özündə əks etdirən və dəqiq hazırlanmış brend konsepsiya ilə işləyən bir dənədə olsun restoran yoxdur. Bazarda keyfiyyətli Cənub mətbəxinə ciddi ehtiyac olsada heç bir sahibkar bu istiqamətdə düşünmür. Düşünməyə dəyər?!

Belə misallar 100-lə var və maraqlı budur ki, bu istiqamətdə kiçik biznes qurmaq heçdə böyük investisiya tələb etmir. Bu tip bizneslərin qurulması sadəcə konkret təklif ediləcək məhsulun spesifikasiyasına dəqiq bilmək və zəhmətsevərlik lazımdır. Biznesin mənfəətlik dərəcəsi isə kifayət qədər yüksək ola bilər. Mən bu yazıda özüm bilərəkdən yalnız qida sektoru ilə əlaqəli misallar verdim, lakin bu tip boşluqlar hər yerdə var.

Məncə düşünməyə dəyər!

Mütləq oxuyun: [Biznesinizin kompası var?!](#)

Maraqlı yazı: [UĞURLU BİZNESİN 3 SİRRİ](#)