

ایده کاری من با کمک فیس بوک و دوچرخه سوارها گل کرد

داستان کریستینا استمبل و شرکت گل فروشی او

برای مدتی طولانی راه انداختن شرکتی برای خودم جزو رویاهای من بود. همیشه در فکر ایده های کسب و کار بودم، تا جاییکه همیشه یک دفترچه دنبالم بود تا ایده هایم را در آن بنویسم. ایده هایم جالب نبودند تا وقتی که به فکر یک کسب و کار گل فروشی افتادم که قانعم کرد تا کار خود را رها کنم و وارد این حرفه شوم.

اسم شرکتیم "گل های دختر مزرعه" بود، راهی برای تحویل گل های تازه، زیبا و محلی با قیمتی پایین. ما یک مرتبه تحویل گل از منابع محلی را از قیمت ۳۰ دلار شروع می کنیم همچنین مشتریان می توانند به صورت آنلاین سفارش دهند و تحویل دهندگان، گل ها را به وسیله دوچرخه و اسکوتر به دست مشتریان می رسانند.

ایده چه بود

زمانی که در شغل پذیرایی و برنامه ریزی مراسم بودم، می دیدم که گل ها چقدر گران هستند پس شروع به تحقیق در این مورد کردم. به این نتیجه رسیدم که دلیل اصلی "دور ریزی" است. حدود نیمی از گل هایی که رشد داده می شوند فروخته نمی شوند. قیمت گل هایی که فروخته می شوند باید جبران آن هایی که فروخته نمی شوند بکنند. پس من شرکت گل های دختر مزرعه را در سال ۲۰۱۰ تاسیس کردم. مشکل اصلی که سعی می کردم حل کنم کاهش دورریز و در نتیجه کاهش هزینه بود.

موضوع مهم دیگر برای من حمایت از کشاورزان محلی بود. من در یک مزرعه در شمال ایندیانا بدنیا آمدم پس این مسئله برایم بسیار مهم بود. اینکه ۷۰ درصد گل هایی که در آمریکا فروخته می شوند وارداتی هستند را نمی توانم بفهمم، به خصوص در کالیفرنیا که گونه های مختلفی در تمام طول سال وجود دارد. تصمیم گرفتم که در "دختر مزرعه" بهترین و سبزترین گل های محلی را به همراه بسته بندی و تحویل نوآورانه ارائه دهم. سومین هدفی که با شغلم می خواستم بر روی آن تاثیر بگذارم طراحی بود. بسیاری از گل های ارزان قیمت در گل فروشی ها معمولی به نظر می رسیدند و طراحی هم گران تمام می شد. می دانستم می توانیم کار های بهتری انجام دهیم.

من یک ایده بسیار عالی داشتم، یک مدل شغلی مطمئن و یک برند مشخص در ذهن داشتم. حالا فقط باید آن را اجرا می کردم و آن را رشد می دادم. وقتی شرکتیم شروع به کار کرد از طریق تبلیغ دهان به دهان موفقیت

هایی داشتم اما این گونه تبلیغ زود از بین می رود. کم کم حس کردم که به بازاریابی احتیاج دارم، اما نمیدانستم از کجا شروع کنم و می ترسیدم در رشته ای که تخصص نداشتم پول خرج کنم. در ابتدا بازاریابی مثل یک قمار بود برای همین برای مدت طولانی سراغش نرفتم.



آرزویم به حقیقت پیوست

اولین حرکتی که در مورد بازاریابی، بردن گل های تزئین شده و کارت ویزیت به کافی شاپ ها بود. تا حدودی این کار به ثمر نشست، اما وقت زیادی می گرفت. چیزی که نیاز داشتم این بود که به افراد بیشتری دسترسی پیدا کنم بدون اینکه وقت کسی را بگیرم. به این فکر کردم که کجا وقت آزاد خودم را می گذرانم و جواب سوال فیس بوک بود. پس تصمیم گرفتم از تبلیغات فیس بوک استفاده کنم. فقط ۱۵ دقیقه طول کشید تا اولین پست خودم را ارسال کنم. با بودجه کمی شروع کردم و همان بودجه کم نتیجه داد. در این زمینه بیشتر خرج کردم و بدون این که زمان زیادی صرف کنم دیدم که مشتریان جدید و همیشگی پیدا کرده ام. وقتی که یک تجارت کوچک را اداره می کنید رسیدگی به چند وظیفه در یک زمان بسیار مهم است.

در حال حاضر ما از تبلیغات فیس بوک استفاده می کنیم و بازخورد مشتریان را می گیریم. با شروع سال آینده به یک برند در سطح ملی تبدیل می شویم. به بار آمدن این شرکت مانند تبدیل شدن یک رویا به واقعیت است. داشتن شرکتی که به کشاورزان محلی کمک می کند و محصولات آن برای مردم شادی می آورد بسیار رضایت بخش است.

گردآوری و ترجمه: سعید عابدی