



"Həmişə yaşlılar gənclərin kitab oxumamasından şikayətlənirlər. Amma təcrübəmizə əsaslanaraq deyə bilərəm ki, bizim müştərilərimiz əsasən 35 yaşa qədər olan şəxslərdir. Xüsusilə tələbələr çoxluq təşkil edir. 4 ildir bu işin içindəyəm, yaşlı oxucu görmürəm. Onu da deyim ki, oğlanlara nisbətən qızlar daha çox oxuyur. Bu da yəqin oğlanların erkən yaşdan işləmək məcburiyyətində qalması, bu üzündən oxumağa vaxt tapmamaları ilə bağlıdır".

Bu sözləri bizimlə söhbətində Bakumoz Kitab Evinin rəhbəri Fərid Kərimov bildirdi.

ALICIYA XOŞ MÜNASİBƏTİN NƏTİCƏSİ

Bu dəfə reportaj hazırlamaq üçün kitab satışı ilə məşğul olan və müxtəlif ölkələrdən kitab sifarişləri qəbul edən Bakumoz Kitab Evinə girdik. Alıcılarla kitab evinin işçiləri bir-birləri ilə o qədər səmimi söhbət edirlər ki, bir anlıq kitab mağazasında olduğumuzu unudduq. Elə deyəsən, oxucuları cəlb edən də Bakumoz kollektivinin kitabdan baş çıxarması, satdıqları kitabların məzmununu bilməsidir.

Mağazada kitab seçiminə başı qarışan Aynur Cahangiri də bunu təsdiq edir. Kitab dünyasını sevdiyini deyən xanımın sözlərinə görə, burada ən çox xoşuna gələn Bakumozun işçilərinin kitab seçimində ona kömək etmələridir: "Burada həm kitab çeşidləri çoxdur, həm də qiymətlər sərfəlidir. Davamlı olaraq endirim kampaniyalarının keçirilməsini də xüsusi qeyd etməliyəm. Amma bunlardan da öncə alıcıya olan xoş münasibət məni hər dəfə Bakumozla gətirir".

"BAKUMOZ MƏNİM ÜÇÜN BİR İNSANIN SEVDİYİ QADIN KİMİDİR"

Diqqətimizi çəkən məqamlardan biri də mağazanın işçilərinin səbrlə oxucuları dinləməsi, onların oxuduğu kitabları müzakirə etməsi oldu. Fərid Kərimov deyir ki, gün ərzində oxucularla əsərləri müzakirə etməkdən, hətta dəqiqələrlə onları dinləməkdən yorulmurlar: "Hətta yazıçıya əsəbiləşəni də olur. Mən və komandamız insanların kitab zövqlərindən zövq alırıq. Məsələnin maddi tərəfini bir kənara qoysaq, insanlara istədikləri, daxili tələbatları olan kitabı tapıb verəndə o qədər sevinirlər ki, bu zaman kiməsə kömək etdiyimizə görə bizə enerji gəlir. Oxucuları kitabla təmin etmək xoşbəxtlikdir. Bakumoz mənim üçün bir insanın sevdiyi qadın kimidir".



Qeyd edək ki, Fərid əvvəlcə daha gəlirli işdə çalışsa da, kitablara olan marağı onu Bakumozu açmağa vadar edib: "Marketing sahəsində çalışırdım, yaxşı da maaş alırdım, amma kitaba olan marağı məni bu sahəyə gətirdi. Azərbaycanda kitabın çox da gəlirli iş olmadığını bilsəm də, Bakumozu açmağa qərar verdim. Öncə onlayn fəaliyyətə başladım, kitabları onlayn sifariş alırdım. 7 ay heç bir qazanc olmadan, sadəcə, gələcəyə inandığım üçün işlədim. Həmin vaxt rəqabət olmadığından türkçə kitablar Azərbaycanda dəhşətli dərəcədə baha satılırdı. Ucuz satdığımızı görə xeyli müştəri topladıq və qərara gəldik ki, ofis götürək. Beləliklə, kirayə yer tutub onlayn biznesimizi mağazada davam etdirməyə başladım".

ƏN ÇOX SATILAN KİTABLAR

Ən çox satılan kitablara gəlincə, sevgi kitabları və fərdi inkişaf kitabları birinci yerdə durur. Əgər qadınlar daha çox kitab oxuyursa, sevgi kitablarının daha çox alınması qaçılmazdır. Müsahibimizin dediyinə görə, son vaxtlar fantastika janrında oxuyanların da sayı çoxalıb. Elmi kitablara tələbat isə olduqca azdır: "Klassika hər zaman olduğu kimi dəbdədir, həmişə oxunur. Son 2 ayda ən çox satılan 4 kitab bunlardır: Ceyn Ostinin "Qürur və qərəz", "Kiçik şahzadə", Hindistan aktyoru Şəhrux Xanın kitabı, Nil Karabrahimgilin "Kəpənəyin sirləri". Ümumiyyətlə, əvvəlki illərə nisbətən alıcıların sayı çox artıb. Düzdür, kitab oxuma sayına görə qonşu ölkələrdən geridə qalıraq, amma alıcıların sayında artım varsa, deməli, zamanla problemin həll olunmasına da ümid var".

Həmsöhbətimiz Türkiyə, ABŞ, İngiltərə və Rusiyadan sifarişlə kitab gətirdiklərini bildirdi. Türkcə kitablar 1 həftəyə, ABŞ, İngiltərə və Rusiyadan 10-15 günə alıcılara çatdırılır: "Türkiyədə birbaşa Pegasus Yayınları ilə işləyirik. Azərbaycan nəşriyyatları bizə nisbətən mal vermirlər, amma Pegasus Yayınları bizi tanıtmaya-tanımağa kitabları nisbətən göndərirlər, biz də satıldıqca ayın sonunda ödəməni edirik. Hətta yaxşı endirimlər edirlər. Onlar yaxşı endirim etdikcə, biz də müştərilərimizi endirimlərlə sevindiririk".

İKİNCİ ƏL KİTABLAR VƏ KİTAB QOXULU ƏTİR

Mağazada 100-ə yaxın ikinci əl kitablar da var. Fərid deyir ki, yaxın vaxtlarda Türkiyədən 500-ə qədər ikinci əl kitab gətirəcək.

rın satdığı kitabdan xəbəri olmalıdır: "Bəzi oxucular var ki, seçdikləri kitabları bizimlə məsləhətləşirlər. Məsələt bildiyimiz kitablardan məmnun qaldıqdan sonra bizdən yenə növbəti kitab seçimində məsləhət istəyirlər. Məncə, bir işi bilib məşğul olmaq lazımdır, kor-koranə kitab satışı ilə məşğul olmaq düzgün deyil".

CİBƏ UYGUN QIYMƏT

Oxucu Nəzrin Əmirova Bakumozla 3 ildir tanışdır. Onun da tanışlığı Feysbukla başlayıb: "Kitabların digər mağazalardan ucuz olması diqqətimi çəkdi. Kitab oxumaqdan zövq aldığıma görə buranın alıcısına çevrildim. Yaxı dərs olmadığından çox oxuyuram, aya 15-16 kitabı bitirirəm".



Qızlar daha çox oxuyur

Kitabların sevgi və hörmətlə satıldığı Bakumoz Kitab Evinə reportaj

Lalə MUSAQIZI

tirməyi planlaşdırırlar: "Bu kitablar alıcıların cibinə daha çox uyğun olacaq. Xüsusilə tələbələr bundan yararlanırlar biləcəklər. Çünki kitablar öz qiymətindən 50 faiz aşağı olacaq. Kitabların bahalaşdığı bir dövrdə bu yerinə düşəcək".

Kitab Evinə çox az sayda kitab aksesuarları da var. Məsələn, qaranlıqda kitab oxumaq üçün kiçik gecə lampaları, kitab oxuyan zaman kənarlarından kitabı işıqlandıran əyənklər, kitab oxumaq üçün elektron cihazlar... Ən maraqlı aksesuar isə Amerikadan sifarişlə gətirilən kitab qoxulu ətirdir. Kitabın içərisində yerləşdirilən etirin qoxusunu duymamaq günah olardı. Dedik, bir az da üstümüzə kitab qoxusu gəlsin. Həqiqətən də zövqverici qoxudur. Bu qoxunu alanda nədənsə adamın xəyalına gözlərində eynək kreslodə oturub kitab oxuyan yaşlı qadın gəlir. Bir sözlə, kitab qoxulu ətir almaq istəyənlər fürsəti qaçırmırlar. Amma bu ətir heç də xanımlarımızın hər gün işlətdiyi ətirərdən ucuz deyil - qiyməti 100 ABŞ dollarıdır.

ALICILAR İKİ ORUPA BÖLÜNÜR

İnstaqramda Bakumoz Book səhifəsinin idarəçisi Səadət Dadaşovayla da həmsöhbət olduq. Kitablardan seve-seve danışan bu xanım İnstaqramdakı Bakumoz alıcılarının sayından narazı deyil. Səadət alıcıları iki yerə bölür: "Elə oxucular var ki, kitab almağa imkanları çatmadığından özləri üçün limit qoyublar ki, tutaq ki, bir aya kitaba konkret olaraq filan qədər pul verəcəklər. Elə oxucular da var ki, onlar üçün limit yoxdur. Belələri dəftər, qələm pullarından, gündəlik xərclərindən ayıraraq kitab üçün pul yığırlar. Elə oxucular var ki, oxuduğu kitablardan təsirlənərək qəhrəmanlar kimi davranmağa başlayırlar, bu, paylaşımlarında, statuslarında hiss olunur".

Səadət düşünür ki, kitab işi ilə məşğul olanla-

Nəzrin Nəbiyeva da Bakumozun alıcısıdır. Deyir ki, Bakumozu fərqli edən onu dəyərli işçiləridir: "Hansı iş olur olsun, əgər orada səmimiyyət və mehribançılıq yoxdursa, uzunmüddətli uğurdan söhbət gedə bilməz. Bakumozun personalının güclü zövqü, yüksək səviyyədə xidmətini bəyənləyirəm".

İsmayıl Məmmədov Feysbuk sosial şəbəkəsində Bakumozu sifariş verdiyi kitabın arxasınca gəlib: "Sifariş etdiyim Hitlerin türk dilinə tərcümə edilmiş "Kavqam" ("Mənim mübarizəm") kitabı bir həftəyə gəldi. Nə vaxtdır bu kitabı axtarırdım, bir neçə mağaza ilə danışdım, kitab baha başa gəldiyinə görə sifariş vermədim. Bakumoz sağ olsun, elə qiymət dedilər ki, cibimə uyğun oldu".

İsmayılın Bakumozda bəyəndiyi başqa cəhət isə onun kitablarla bağlı suallarına Feysbuk sosial şəbəkəsində tez cavab gəlməsidir: "Bir də bu kitab evinin işçilərinin kitabdan məlumatlı olması xoşuma gəlir. İstiqamət verməyi bacarırlar. Oxucularla o qədər yaxşı ünsiyyət qururlar ki, adama zövq verir. Digər mağazalara gedib, məsələn, marketinglə bağlı kitab istəyəndə, bu tip kitabların harada yerləşdirildiyini göstərib gedirlər, amma Bakumozda marketinglə bağlı kitablarla bağlı bir-bir məlumat verir, hansının daha çox satıldığını, hansının yeni gəldiyini və s. bildirlirlər. Hətta elə alıcılar görmüşəm ki, saatlarla işçiləri söhbətə tuturlar, amma onlar bundan bezmirlər. Lazımsız sualları belə səbrlə cavablandırırlar. Buna görə bura bir dəfə gələn ikinci dəfə də gəlmək istəyir".

