

"Məhsulumuzu satışı qoymaq üçün Amerikada yaxınlaşdığım ilk market-də dedilər ki, türk fındığı satırıq, yaxşı da gedir, əlavə məhsula ehtiyacımız yoxdur. Türk məhsulunun 100-dən çox çeşidi var idi, mən isə cəmi iki növ təqdim edirdim. Dedim ki, mən hər çeşiddən 10 dəne bura qoyum, bir həftəyə satılsa, yenisini sifariş verin."

Satılmasa, o iyirmi paket sizə hədiyyədir. Dedilər ki, yerimiz yoxdur. Dedim ki, tərəvəz olan hissədə yer var. Dedi ki, orada satılmayacaq. Dedim ki, qoyaq ora, bir həftə qalsın, sizdən nə gedir ki? Birtəhər razılaşırdılar. Səhəri gün isə gedib supermarketin qarşısında durdum, içəri girənə fındıq paketinin şəklini göstərib altı dollar verirdim ki, ordan bir fındıq paketi al. İki günə hamısını eləcə aldım. Marketdən zəng vurub dedilər ki, sənin fındıqların dəhşət satılır, yenə gətir. Aparanda dedi ki, bunu tərəvəzlerin içinə qoymayacaq, yaxşı yerdə yerləşdi-

mükafatı almağı bir siqnal kimi qəbul edirdim. O vaxt çalışdığım sığorta şirkətinin idarə heyətinin sədri Mürsəl Rüstəmov idi. O da söhbət zamanı bunun elə-belə olmadığını, bir siqnal ola biləcəyini dedi. 2017-ci ilin əvvəlində qərara aldım ki, kəşfiyyat xarakterli də olsa, bir Amerika bazarına gedim və getdim. Orda 2 gün araşdırma etdim və qərar verdim ki, burda qalmalıyam. Düşən kimi gördüyüm ab-hava məni qalmağa sövq etdi. Aktiv mühtirdir, hər gün daha yeni bir şeylər ortaya çıxır.

- Amma "burda qalacam" deməklə də olmur.

- İşə başlamaq üçün viza məsələsi həll etməliydim. "Extraordinary" vizası haqqında internetdə oxudum. Orda belədir ki, öz ölkədə azı 10 il iş təcrübənə olmalı, xarici ölkələrdən işlədiyən sahələr üzrə sənə kifayət qədər tövsiyə məktubu verilməlidir. Ən azı, sənin dünya səviyyəsində tanınmış mükafatların olmalıdır. Və bu vizanı öz sahəsində daha fərqli qabiliyyətləri olan adamlara verirler. Sadəcə dildə deyim, məsələn, idman sahəsində uzağa tullanmada hər kəs 3 metrə tullanırsa, sən 3,5 metrə tullanmalı-

şək və işi düzgün formada qursaq, yaxşı nəticə əldə etmək olar.

- Qablaşdırmanın dizaynı Azərbaycanla bağlıdır. Amerika bazarına bu cür dizaynla daxil olmaq çətin olmadı?

- Dizaynla bağlı 4 marketing şirkəti ilə görüşdüm. Azərbaycan, Bakının əksi olan formatda dizayn istədiyimi bildirdim. Dedilər ki, bu, işləməyəcək, çünki Azərbaycanı tanıyan yoxdur. Amerika, Avropa, bədən ayaqda Türkiyə ilə bağlı dizayn olmasını təklif etdilər, razılaşmadım. Fikirleşdim ki, biz öz məhsulumuzu satmaqla yanaşı, həm də ölkəmizin tanınması cəhətdən bir iş görməliyik. Şirkətlər razılaşmasa da, biz bunu özümüz hazırladıq. Sonra qablaşdırmanı götürüb şəhərdə hardasa 50 nəfərə yaxınlaşib fikrini öyrəndik. Sual verdik ki, bu paketə necə baxırsınız? Hamının verdiyi birinci sual o oldu ki, bura haradır? Məlumat verdik və bildik ki, düz yoldaydıq.

- Amerikada şirkət də çoxdur, məhsul da. Bazarda necə yer tuta bildiniz?

- Ümumiyyətlə, Amerikada əhali o qədər çoxdur ki, şirkətin məhsulunu bir müştəri alma-



qutusu çıxardım, xanım gören kimi dedi ki, bu, çox dadlıdır, uşağıma alıram. Bəlkə də o xanımın orda olmağı da bir şans idi. O birilər durub baxdılar, heç nə demədilər. Dedim ki, dadına baxmaq istəyirsinizmi? Bir-birlərinin üzünə baxdılar. Yedilər, çox dadlı olduğunu gördülər və başqa sualları olmadığını bildirdilər.

- "Amazon"da birinciliyə düşməyinizdən danışaçaq...

- İyun ayında "Amazon"da yerimiz 873-cü idi. Avqustda 500-ə gəldim. Sonra dedim ki, heç olmasa 300 olaq. O yerə çıxanda da 100-lüyü arzuladıq. Ora da düşəndə deyirdim ki, bura qədər gəlmişəm, heç olmaya 50-yə gəlim. Sentyabrın sonu 56-cı yerə çatanda şirkətlər məni sıxmağa başladılar. O vaxta qədər o qədər də ciddi baxmırdılar. 2 türk, 3 amerikan şirkəti bizimlə rəqabət aparırdı. Onlar hər həftə qiyməti 25 sent aşağı salmağa başladılar. Sonuncu dəfə isə 1,5 dollar aşağı saldılar. Bu zaman müştərilərdən bir qismi onlara tərəf getdi. Fikirleşirdilər ki, ucuzdur, dadına baxacaq. Amma növbəti ay yenidən bizə qayıdırdılar. Dekabrın 12-də qiymət bizdə 13,59 idi, onlarda 10,59. Onlar bizi oyundan çıxarmaq istəyirdilər. Qiymətdə bir az aşağı düşsə bilərdim, amma bu zaman o şirkətlər də düşəcəkdilər. Onların 100-dən çox məhsulu var, fındıqdan qazanmasalar belə, ziyan etmirlər. Mən əksinə, qiyməti 13,99-a qaldırdım. Yoldaşlar dedilər ki, satışımsız onsuz da azalıb, belə lap geriye gedərik. Dedim ki, müştəri alıbsa, dadına baxıbsa, qablaşdırmada belə hər şeyi ideal edirsən, yenə bizə qayıdacaqlar. 4 gün ərzində cəmi 6 qab satdıq. Bu, satış sayılmaz. Gecə gözümə yuxu getmirdi. Aşağı salsam, reputasiya cəhətdən daha pis olardı. 5-ci gün səhər proqramı açanda gördüm ki, satışımsızda ötən həftə ilə müqayisədə 485 faiz artım göstərir. Dedim yaqın nə isə düz deyil, yeniləmək lazımdır. Bu dəfə 495 yazdı. Müştərilər ucuz mal alıblar, amma keyfiyyətli olmadığı üçün yenidən bizə döndülər. İki günə birinci yerə düşdük. Artıq ikinci aydır ki, birincilikdəyik. Düzdür, bizimlə rəqabət üçün qiyməti endirən şirkətlər sonradan bundan vaz keçdilər. Onlar da qiyməti 13,99-a qaldırdılar. Amma bu da səhv taktikadır.

- Karyeranın əvvəlindəki sıfırdan olan yolu siz 35-də bir də yaşamırsınız. Heç peşman olurdunuz?

- Orada hər şey sıfırdan başladı. Bəzən Azərbaycandan dostlar zəng edirdilər ki, burda bu iş var, qayıt gəl. Deyirdim ki, mənə iş təklif etməyin. Çünki adam geriye yol olduğunu biləndə irəli getmək çətin olur. Hətta dostlar deyirdilər ki, qayıt gəl, gözələrin altı qaralıb. Kiminsə mənə yazığı gəlməsini də istəməyirdim. Deyirdim ki, mənə "qayıt gəl" yox, "sən bunu bacaraçaqsan", müvəqqəti çətinlikdir" deyir. Əgər işlər alınmasa, yenə də siz ordasınız, qayıdıb gələcəm. Bu, içimdədir, arzumdur. Bir az böyük səslənə bilər, amma özümün yaza biləcəyim bir tarix olmasını istəyirdim.

- Son olaraq şirkətlə bağlı planlarınızı öyrənək. Deyəsən, məhsul çeşidini artırırırsınız...

- Bəli, ərik artıq satışıdır. Fıstıq da əlavə edirik. Gələn ay qoz və iki badam növümüz satışa çıxacaq. Ümumilikdə, 9 çeşid məhsulumuz olacaq.

Şirkətinin məhsulu "Amazon"da bestseller olan azərbaycanlı Samir Kazimov: "Özümün yaza biləcəyim bir tarix olmasını istəyirdim"

Aygün Asımqızı

rek. Nəzərəcarpacaq yerə qoyduqdan sonra isə məhsul avtomatik satılmağa başladı". Bu sözləri bizimlə söhbətində ABŞ-in Mayami şəhərində "Aznut" şirkətini yaradan azərbaycanlı iş adamı Samir Kazimov söylədi.

O ABŞ-da iş qurmağa bir az gec, 35 yaşında başlayıb. Azərbaycanda yaxşı karyerası olsa da, bu yaşda ABŞ-da sıfırdan başlamaqdan çəkinməyib. İşə ilk başladığı dövrlərdə hər şey çətin olub. Lakin zəhmətinin bəhrəsi özünü çox da gözlətməyib, "Aznut" şirkətinin məhsulu bir aydan çoxdur ki, dünyanın ən böyük satış platforması olan "Amazon"da fındıq məhsulları arasında "Ən çox satılanlar" kateqoriyasında birincidir.

- Şirkətinizin məhsulunun öz sahəsində "Amazon"da "ən çox satılanlar" siyahısında birinci olması sizi gündəmə gətirdi. İlk olaraq sizi tanıyaq...

- 1982-ci ildə Sumqayıt şəhərində anadan olmuşam. Sumqayıt Dövlət Universitetində iqtisadiyyat fakültəsini bitirmişəm. Azərbaycanda çalışdığım müddətdə əsas fəaliyyət sahəm sığorta sektoru olub. Axırncı iş yerimdə satış departamentinin direktoru idim. Yəni, bu müddət ərzində satışla bağlı təcrübə toplamışdım. Əslidə, satış sahəsində olan adam üçün nə satdığının çox da fərqi yoxdur. Həyat sığortası da sata bilərsən, hansısa bir maşını da. Amma onu deyirəm ki, ən çətinini həyat sığortasıdır. Çünki mücərrəd məhsuldur, insanlar əlləri ilə toxunub keyfiyyəti yoxlaya bilmirlər.

- Yaşlı adamların dili ilə desək, burda yaxşı işiniz-gücünüz olub. Bəs Amerikaya getmək fikri haradan yaranıb?

- Amerika əvvəldən mənə maraqlı gəlirdi. Amma bu fikrə gəlməyimə təkan verən hadisə oldu. Amerikanın 100 illik tarixi olan "Limra" şirkəti hər il hər ölkədən 40 yaşından aşağı öz fəaliyyətində innovasiya edən bir şəxsi seçir. 2016-cı ildə Azərbaycandan o şirkət məni seçmişdi. Amerikadan həmin



san ki, o vizanı alasan. Biznesdə isə daha yaxşı bir ideyan olmalıdır. Biznes planını isə Azərbaycandan ABŞ-a orqanik məhsullar aparmaq idi. Onlar üçün isə bu faktor önəmlidir. Vizanı təsdiqlədilər. Bu, "greencard" almaq üçün ən qısa yoldur. Bu yolla birbaşa 10 illik "greencard" ala bilirsən. Bu vizanın ən böyük üstünlüyü odur ki, sizə müəyyən bir vaxt verirler. O vaxta qədər müəyyən nəticə göstərməlisən. Məndə bu zaman kəsiyi 6 ay idi. Danışıqlarla başladım, 2017-ci ilin sentyabr ayında şirkəti yaratdım.

- Amerika bazarına fındıq ixracı fikri haradan yaranırdı?

- Mən fındığı çox sevirəm, tək Novruz bayramında deyil, həmişə alıb yeyirdim. Amerikaya sadəcə, bazarı araşdırmaq üçün getdiyimdə mağazadan fındıq almaq istədim. Satışda amerikan və türk fındıqları var idi. Dedim az-çox türk fındığı yeməmişəm, qoy amerikan fındığının dadına baxım. Satıcı dedi ki, bu, bizim ən yaxşı fındığıdır. Dadına baxanda görürəm ki, heç buna fındıq demək olmaz. Satıcı dedi ki, türklərin fındığı daha çox satılır. Ondan da Zaqatala fındığının dadını ala bilmədim. Onda məndə belə bir fikir yaranırdı ki, ölkəmizdən xaricə ixrac olunan məhsullar içərisində birinci yerdə fındıq dayanır. Onu bura gətir-

sa da, başqası alır. Ona görə şirkətlər davamlı müştəri dalınca da qaçmırlar. Amma mən istəyirdim ki, bizdən alan adam bir də gəlsin. Araşdırma apardım, gördüm ki, hazırda "Amazon"da top 200-lükdə olan böyük şirkətlərin minimal yaşı 10-30 il arasındadır. Yəni, o cür tarixi olan şirkətlər 10-20 il ərzində qablaşdırmaında heç bir dəyişiklik etməyiblər, ancaq məhsulları satılır. Üstəlik, məhsullarının keyfiyyəti də çox yüksək səviyyədə olmur. Amma mən dedim ki, bizim məqsədimiz yaxşı dizaynla keyfiyyətli məhsulu insana sərf edəcək qiymətdə təqdim edək. Bir ay ərzində "Amazon"da fındıq sektoru ilə bağlı 4000-ə yaxın müştəri rəyi oxudum, insanların bu sahədə olan narazılıqlarını öyrəndim ki, məhsulumuzu insanların istədiyi keyfiyyətdə təqdim edək. Məsələn, yazmışdılar ki, qablaşdırmanın içindən bir qara fındıq çıxdı. Bunu nəzərə alırıq, nə qədər keyfiyyətli məhsul gəlsə də, bir-bir seçib qablaşdırırdıq. Çünki fındıq elədir ki, 100 dənəsi yaxşı olsun, bir qarası çıxanda acı olur və bütün effekti heç edə bilir. Yaxud yazmışdılar ki, malın ağızını bir dəfə açılanda sonra qablaşdırma pozulur. Bütün bunları etmək çox xərc aparırdı, amma bunu gözə də almışdım. Dedim ki, 6-7 ay pul qazanmayaq, amma keyfiyyətlə axırda istədiyimizi əldə edəcəyik. Düzdür, seçib cəhətdən çətin oldu, ilk altı ay heç nə qazanmadım. Xərcləri qarşılamaq üçün gecələr "uber"-də sürücü işləyirdim. Amma iş gedirdi. Görürdüm ki, məhsulumuzu alan adam sonra yenə alır. Bu, davam etmək üçün stimül verirdi. Bu gün artıq müştərilərimizin 73 faizi təkrar alırlar.

Viza ilə bağlı mənə qoyulan 6 aylıq müddətin tamamında çağırılıb nə etdiyimlə maraqlandırlar. İki bəy, bir xanım məni yoxlayırdılar. Fındıq