Yerində saymaqla nəyəsə nail olmaq mümkün deyil

Mehman Qaraxani: İnsanların problemlərini həll etməyə çalışsanız, pul özü sizi gəlib tapacaq

Riskləri sevir. Deyir ki, eyni ideyanı yüzlərlə şəxs fikirləşir, amma risk edən qazanır. Ona görə, uğurlu olmaq üçün sadəcə ideya fikirləşmək yetərli deyil. Əzmlə işləmək lazımdır. Öz ideyana inansan, istirahət etmədən, gecə-gündüz əzmlə çalışsan, uğur qazanacaqsan.

Müsahibimiz "Yeni fikir" startap müsabiqəsinin 2-ci yerinin qalibi, 11delivery.com-un həmtəsisçisi Mehman Qaraxanidir.

Aygün ƏZİZ

Ağdamda dünyaya gəlib. Müharibə onu da doğma məktəbindən, yer-yurdundan uzaqlaşdırıb. Orta məktəbi Sumqayıtda bitirib. Bakalavr təhsilini Dövlət İdarəçilik Akademiyasında menecment ixtisası üzrə alıb. Təhsilini Qafqaz Universitetində maliyyə istiqaməti üzrə davam etdirib. Uzun illər böyük holdinqlərdə müxtəlif vəzifələrdə çalışıb. Deyir ki, 8 il çalışdıqdan sonra öz işlərini qurmaq üçün holdinqdən ayrılıb. O gündən sonra enişli-yoxuşlu yollar başlayıb.

- Rahat işdən enişli-yoxuşlu yollara baş vurmağa sizi nə vadar etdi? Maliyyəçi, marketinq meneceri, marketinq direktorluğundan startap dünyasına necə giriş etdiniz?

- Hiperaktiv insanam. Bir yerdə dayanmağı, monotonluğu sevmirəm. Bir də müharibənin yaşatdığı çətinliklər bizi 1-0 geridən başlamağa məcbur edib. Uyğunlaşmaq üçün yaşıdlarımızdan sürətli olmalı idik. Çətinliklər bizi daha mobil, hərəkətli olmağa sövq edib. Ona görə də, holdinqdə işlədiyim vaxtlarda belə, özümü müxtəlif istiqamətlərdə təsəvvür edib, öz biznesimi qurmaq istəyində olmuşam. Müəyyən vaxtlarda planlarımın həyata keçdiyini görəndə, qərara gəldim ki, digər şirkətlərdə işləmək fəaliyyətimə, biznesimi qurmağa mane olur. İşimdən ayrıldım və şəxsi biznesimi qurdum. Həyatda yerində sayaraq nəyəsə nail olmaq mümkün deyil. Mütləq risk etməli və plana uyğun xəyallarının ardınca getməlisən.

- Bəs nə üçün İnformasiya Texnologiyaları (İT)?

- İT günün tələbidir. Artıq bütün biznes sferalarının tərkib hissəsinə çevrilib. İşin əsas hissəsi proqramlaşdırma, əməliyyat, əməliyyatın idarə edilməsidir. İT işinizi daha rahat və sadə görmək üçün sizə imkan yaradır. Proqramlaşdırma bütün biznes sahələrinin ayrılmaz tərkib hissəsidir. Fərqi yoxdur - müəllim, idarəçi, həkim... İstənilən peşə İT ilə birbaşa əlaqəlidir və günü-gündən bu daha da inkişaf edir.

Bizdə də ideya yarandı. Ehtiyacı görəndən sonra problemin həllini axtardıq. Düşündük ki, çatdırılma ehtiyacının ən yaxşı variantı prosesin avtomatlaşdırılması, süni intellektin cəlb olunması yolu ilə məsələnin həll edilməsidir. Belə də oldu. Bu istifadə nəticəsində artıq bir ilə yaxındır ki, bazarda fəaliyyət göstəririk və gündən-günə böyüyən bir şirkət olmuşuq.

- 11delivery.com nədir və hansı zərurətdən yarandı?

- Ümumiyyətlə, Azərbaycanda son dövrlər onlayn ticarət inkişaf etməyə başlayıb. Əvvəllər insanlar onlayn ödəniş edə bilmirdi və nəğdləşməyə daha çox etibar edirdilər. Və ya bunu şirkətlər, qurumlar tam dəstəkləmirdilər. Ona görə də insanların onlayn ticarətə güvəni az idi. Artıq vəziyyət dəyişib və onlayn satışlar sürətlə inkişaf etməyə başlayıb. Onlayn satışlar artdıqca, məhsulu çatdırmaq problemi ortaya çıxır və çatdırıcıya ehtiyac yaranır. Hazırda bazarda bu ehtiyac pərakəndə şəkildə qarşılanır. Yəni, fərdi şəxslər var ki, kuryer xidməti göstərirlər, bu da tam olaraq müştərilərin ehtiyacını qarşılamır, müəyyən problemlər yaradır. Ona görə də biz qərarlaşdıq ki, bu tip xidmət göstərənləri toplayaraq, müştərilərə müasir kuryer xidməti təklif edək və biz çatdıraq. Məsələn, uber taksi xidməti formatında kuryer xidməti təsis etməyi qərara aldıq. Siz mobil aplikasiya vasitəsi ilə kuryer sifariş edirsiniz, sistem sizə ən yaxındakı kuryeri yönləndirərək sifarişinizi həyata keçirməyinizə köməklik göstərir. Bu həm ucuz başa gəlir, həm də vaxt baxımından sərfəli olur. Az pul və az zaman xərcləyək sifarişinizi həyata keçirmiş olursunuz. Bazara daxil olduğumuz bu yaxın müddətdə artıq aylıq 15-20 faiz arası böyüyürük. Qısa müddətdə 3000-ə yaxın ünvana çatdırma etmişik. Son 8 ayda şirkətimiz 5 dəfə böyüyüb. Növbəti il ərzində şirkətimizi daha 5 dəfə böyütmək arzusundayıq. Normal, boş vaxtı olan fiziki şəxslər bizim xidmətə qoşularaq, boş vaxtlarına dəyər qatıb pul qazanırlar. Bu da işsizliyin aradan qaldırılmasına kiçik də olsa, bir töhfədir. Belə ki, tələbələr, yarımştat işçilər, növbəli rejimdə işləyənlər, eyni zamanda tam ştat olaraq işləyən işçilər də boş vaxtlarında bizə qoşulub pul qazana bilərlər. Biz həm dövlətə yeni vergi ödəyiciləri əlavə edirik, həm də tələbələrin öz ailələrinə yük olmamasna çalışırıq. Və eyni zamanda çatdırılma problemini həll etdiyimiz üçün onlayn satış sektorunun inkişafına da dəstək oluruq. Hazırda 200-ə yaxın kuryer qeydiyyatımız var. Dediyim kimi, kiçik bir şirkətik. Amma 50-yə yaxın insanın fəaliyyətində, günlük xərclərinin qarşılanmasında dəstək oluruq. Gələcəkdə isə ölkələrarası kuryer xidməti göstərməyi planlayırıq.

- Kuryer xidməti göstərən şirkətlər çoxdur. 11delivery.com-un digər kuryer şirkətlərindən fərqi nədir?

- Bəli, fərqli metodlarla işləyən kuryer şirkətləri çoxdur. Əksər şirkətlər ənənəvi metodlarla işləyirlər. Bizim digərlərindən fərqimiz prosesin idarə olunmasıdır ki, biz öz freelanser işçilərimizi əməliyyata cəlb edirik. Tam ştat işçilər saxlamırıq. Bu da daha effektivdir və qiymət baxımından müştəriyə sərfəli olur. Eyni zamanda, bizim digərlərindən fərqimiz hədəf kütləmizə görədir. Əsasən çatdırılma şirkətləri ya yemək, ya da sənəd çatdırılmasına hədəflənirlər. Lakin biz onlayn satışları seçmişik və onların çatdırılmaları həyata keçiririk. Amma ən əsas fərqimiz proqram təminatının olması və fərdi freelanser şəxslər vasitəsilə prosesin həyata keçirilməsidir.

- Sizcə, bu sahədə uğur qazanmaq üçün nə etmək lazımdır? Uğurlu startapçı necə olmalıdır?

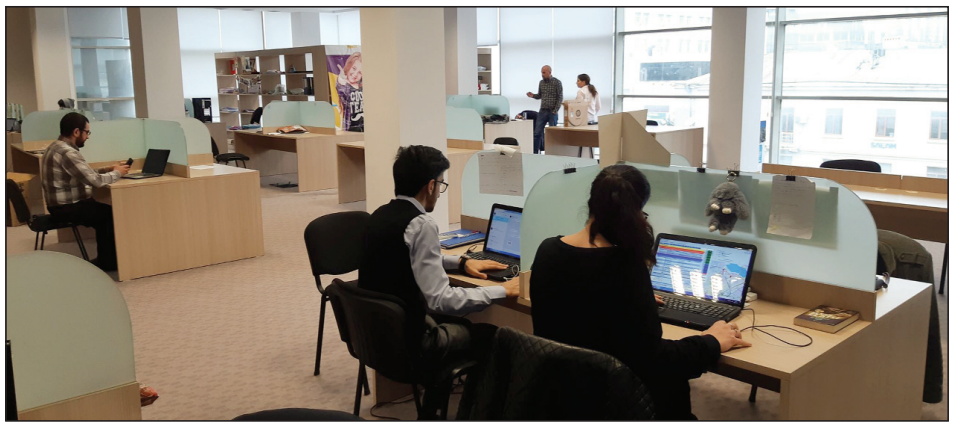
- Startap bir biznes modelidir. Yəni, sadəcə müasir innovasiyaların tətbiqi ilə ortada mövcud olan problemlərin həll olunmasını təmin etməkdir. Startapda eyni ideyanı yüzlərlə şəxs fikirləşir. Lakin o işdə bir nəfər uğurlu olur. Uğurlu olmaq üçün sadəcə ideya fikirləşmək yetərli deyil. Əzmlə işləmək lazımdır. Startap, ümumiyyətlə riskli sektordur. Bu sahədə risk nə qədər varsa, gəlir də bir o qədər çox olur. Ona görə də uğur qazanmaq üçün riskə getməyi bacarmaq lazımdır. Öz ideyana inansan, istirahət etmədən, gecə-gündüz əzmlə çalışsan, uğur qazanacaqsan. Uğursuzluq səni yıxmamalıdır. Yox əgər öz ideyana güvənmirsən və sənin ideyan hər hansı bir problemi həll etmirsə, onda vaxt itirmədən sektordan çıxmaq, başqa sektorlara yönlənmək lazımdır.

- Müsabiqədən danışaq. Necə oldu ki, "Yeni Fikir" müsabiqəsinə qatıldınız.

- Müsabiqə bizim startapın inkişafına ciddi təkan oldu. Belə bir layihənin neçə illərdir keçirildiyindən məlumatlı idim və izləyirdim. Ona görə də yeni mərhələsində yarışmaya qoşulmaq qərarına gəldik. İlk dönəmlərdən həqiqətən uğur qazanacağımıza inanırdıq. Öz aramızda həmişə deyirdik ki, heç olmasa ikinci yerə çıxacağıq. Çünki layiq idik. Qərarlaşdıq, qoşulduq. Mərhələ-mərhələ keçdikcə, motivasiyamız da artırdı, uğurlu nəticə olacağına daha çox inanırdıq. Layihənin birinci və ikinci yerləri əslində eyni bal yığmışdılar. Lakin münsiflərin qərarı ilə biz ikinci olduq. Ümid edirəm ki, layihəmiz uğurlu olacaq, daha da inkişaf edəcək. Bu startap yarışması startap sektoruna bir təkan oldu və ciddi səs saldı. Belə yarışmaların keçirilməsi startapların inkişafı baxımından gərəklidir.

- Bu sahədə təcrübəsi olan bir insan kimi, startapa yeni başlayan gənclərə nə demək istəyərdiniz?

- Ümumiyyətlə, startap dediyimiz bir biznes modeldir. Yəni, siz realda böyük bir yükün altına girirsiniz. Ona görə ilk olaraq, əmin olmalısınız ki, sizin ideyanız həqiqətən hansısa problemi həll edir. Daha sonra daxil olmaq istədiyiniz bazarı çox yaxşı araşdırmalısınız. Bazarda kimlər var, insanların ehtiyacı nədir, qısası, bazarın bütün qayda-qanunlarını araşdırmaq lazımdır. Ondan sonra məhsulu bazara təqdim edib əzmlə çalışmaq lazımdır. Birdən-birə varlı olmağı gözləməyin. Siz insanların problemlərini həll etməyə çalışsanız, pul özü sizi gəlib tapacaq.

- Müsabiqədən 6 min manat pul qazanmısınız. Sirr deyilsə, necə xərcləməyi planlaşdırırsınız?

- Bu məbləğ bizə ciddi formada dəstək oldu. Hansı ki, proqram təminatının hazırlanması üçün büdcəyə ehtiyacımız var idi və büdcəni əldə etmək üçün investor axtarırdıq. Bu mükafatın olması bizi şirkətin bir hissəsini satmaqdan xilas etdi. Və özümüz həmin mükafat fondu ilə öz proqram təminatımızı həll edə bildik.