

Azərbaycanın ilk yerli idman geyim brendini yaradan xanım

Zülfiyyə Əliyeva: "Ziyana getsək də, keyfiyyətsiz məhsulu müştəriyə satmamışıq"



12 il idman sahəsində çalışır, ancaq sonra uzaqlaşdı Londona köçür. Orda olduğu müddətdə müəyyən qədər artıq çəki alır və Bakıya qayıtdığında bu çəkini vermək üçün məşqlərə başlayır. Bu zaman özünə fərqli, rahat, zövqlü idman geyimi axtarışına çıxır və bir növ bu geyim sahəsinin bazarı ilə tanış olur. Və nəticəni belə izah edir: "Bəzi mağazalarda çox bahalı, alternativləri də çox ucuz və keyfiyyətsiz idi". Beləliklə, bu sahədə özü iş qurmaq qərarı verir. Söhbət Azərbaycanın ilk yerli idman geyim brendi olan "Meshque"nin (Məşq) yaradıcısı Zülfiyyə Əliyevadan gedir.

Onu da qeyd edək ki, Z.Əliyeva bu il "British Council"nin təşəbbüsü ilə keçirilən sahibkarlıq müsabiqəsinin qaliblərindəndir.

- İnsanlarımızın istehlakçı kimi üstünlük vermədiyi yerli istehsal sahələrindən biri də geyim sektorudur. Ona görə də bu sahədə biznes qurmaq risklidir. Bu riski gözə alıb işə başlamağınız necə oldu?

- Həm geyim sektorunda iş qurmaq risklidir, həm də mən sırf idman geyimlərinə fokuslanmışdım ki, bu da ayrıca risk idi. İlk olaraq ikinci riskdən danışım, sonra birinciyə gələk. Deməli, mən başlayanda, Azərbaycanda idman geyimləri istehsal edən fabriklər, sexlər yox idi, hamısı uniforma tikirdi. Bəzilərində avadanlıq yox idi, bəzilərində olsa da, onu idman geyimləri üçün düzgün tənzimləməyi bacarmırdılar, bəziləri isə böyük olduqları üçün sayı çox istəyirdilər və bu həcm startap üçün uyğun deyildi. Geyim sektorunda iş qurmağa gəlincə, mən birbaşa başlamadım. Test xarakterli başlanğıc etdim. Düzdür, sektor boş idi, belə yerli brend yaratmaq istəyirdim. Yenə də biz test kimi kişi və qadınlar üçün hardasa 10 idman geyim modeli hazırlayıb ələ başladım. Tələbin nəyə olduğunu, müştərilərin nə istədiyini



öyrənmək üçün belə etdik. Gördüm ki, tələb var, başlamaq olar. Ancaq yerli məhsulların keyfiyyətinə inamsızlığı da bildirdim. Tələb olandan sonra inam məsələsi qalırdı. Bunu gözə alaraq başladım. 3 ildir ki, bu biznesə başlamışam, o vaxtdan bu tərəfə yerli brendlərə inam çox artıb.

- Sizcə, bu inam necə artdı?

- Bu inamı ilk olaraq keyfiyyətli yerli məhsullar deyirdi. Yerli istehsal brendlərinin hamısının keyfiyyətli olduğunu deyə bilmərəm. Ancaq "Meshque" və tanışdığım bir çox yerli brend var ki, keyfiyyətli məhsullarla bazarı çıxırlar. Tək geyim sektorunu demirəm, ümumiyyətlə, Azərbaycan brendlərini nəzərdə tuturam. Keyfiyyəti gördükcə, insanlar xarici deyil, yerli məhsulları almağa meyill olurlar. Düşünür ki, xarici ölkənin istehsalçılarına deyil, öz ölkəmizə xeyir verək. Və biz "Meshque" komandası olaraq keyfiyyətli məhsul sataraq müştərilərin inamını qazandıq. Müştərilərdən gələn pozitiv rəylər bizi daha gözəl məhsul yaratmağa, daim inkişaf etməyə sövq edən ən yaxşı motivasiyadır.

- Qiymətlərinizlə bağlı müştərilər nə deyirlər?

- Qiymətlərimiz ortadır, məhsulun keyfiyyətinə uyğun olduğunu düşünürəm. Onsuz bu pulu xaricdən gətirilən məhsullara verirlər. Bizim brend keyfiyyət cəhət-



dən xarici məhsullardan geri qalmır. Təchizat zəncirimiz çox mükəmməl qurulub. Parçaları bir-bir, xüsusi diqqətlə seçirik. Hamısı premium seqmentli parçalardır və 90 faiz idxal edirik.

- Yeni qiymətlər nə bahadır, nə də ucuz. Niyə orta seqmenti seçdiniz?

- Mən bədi gimnastika üzrə idman ustasıyam. 12 il idmançı olmuşam, bir çox medallar qazanmışam. Sonra idmandan uzaqlaşdı Londona köçdüm və orda çəki almışdım. Bakıya qayıdanda, çəkini atmaq üçün idmanla məşğul olmağa başladım. Həmin vaxt özümə fərqli, rahat, zövqlü idman geyimi axtardım. Bəzi mağazalar çox bahalı, alternativləri də çox ucuz və keyfiyyətsiz idi. Həm qiymət, həm də keyfiyyət cəhətdən orta

seqment yox idi. İdman sahəsi, idmançıların geyimlərində istifadə edilən parçaların necə olması ilə bağlı da məlumatlı olduğum üçün özüm işə başladım və bu səbəbdən orta seqmenti seçdik. Zamanla keyfiyyəti çox qaldırdıq, amma qiymət orta olaraq qaldı.

- İş nə zaman istədiyiniz kimi oturdu? İşin nəticəsini gördünüz?

- Bir çox səhvlər etdikdən sonra yoluna düşdü (Gülür).

- O səhvlərdən danışmasaq, olmaz...

- Deməli, ilkin mərhələ olan test dövrü bitdi və biz dizaynlarımızı istehsal etməli idik. Həmişə brendimin "Made in Azerbaijan" məhsulu olmasını istəyirdim. Ona görə istehsal üçün yerli fabriklər və sexlərə üz tutdum. Amma fabriklər bizə istədiyimiz keyfiyyətdə məhsul vermirdilər. Çox keyfiyyətsiz məhsullar ortaya çıxarırdılar. Həm zaman bizi yarırsız məhsul və zərər qalırdı. Dizayn yaradırdıq, dizaynın nümunə təsdiqlənə qədər mövsümü çıxırdı. O qədər uzadırdılar. Sonra normal nümunə verirdilər, amma tikiliş nümunə kimi olmurdur. Yaxud bizdən minimal 200-500 istehsal rəqəmləri tələb edirdilər. Deyirdim ki, startapdır və mənim 10 modelim var. Hərəsindən 200-500 nece tikdirə bilərəm axı? Bunun üçün maliyyə lazımdır. Digər tərəfdən, o modellərə tələb olmaya bilər və s. Startap kimi olan biznesə fabriklərdən heç bir dəstək görmədim. Xırdalan, Masazır, Sumqayıtda haralara gedirdim. Müraçət etmədiyimiz fabriklər qalmamışdı. Dost-tanış deyirdi ki, sən Türkiyədə bunları daha rahat və keyfiyyətlə tikdirə bilərsən. Amma mən buna get-



mirdim, dediyim kimi, yerli brend olmasını istəyirdim. Hər zaman da ixrac yönümlü olmuşam. Düşünürdüm ki, yerli məhsul yaradacam və o, həm də ixrac olunacaq.

Qıssası, Azərbaycanda bir sexlə işimiz alınmadı, başqasına keçdik, sonra başqası, belə-belə davam edirdi. İki il dəyişə-dəyişə, yaxşısını axtara-axtara çalışırdım. Fabriklər məni çox yormuşdular. Hamı fikirləşirdi ki, "Meshque" böyük şirkətdir, amma biz iki nəfər iddik, mən və köməkçim. Nəhayət, problemlərdən yorulub iki ildən sonra işi atmaq istədim.

- Bu çətinliklərlə 2 il davam etməyə stimül verən nə idi?

- Həmin iki ildə istehsaldakı çətinliyi çıxsaq, biznesdə hər istiqamətdə irəliləyiş oldu. Satış və marketing cəhətdən işlər yaxşı gedirdi. Bu, davam etmək üçün önəmli məqam idi. Amma istehsaldakı çətinlik məni zamanla çökdürmüş kimi oldu.

- Bəs dayanmaq qərarı verib davam etməyin necə oldu?

- Pandemiyanın yeni yarandığı ərafədə Sumqayıtda yeni fabriklə işləməyə başlayırdım. Nümunələrimiz çıxmırdı. Bu fabriklər də hər zaman işi uzadırdı. Get-gəldə qalmışam, bir ay, iki ay, üç ay, dörd ay keçir, amma ortada iş yoxdur. Gecikdirirlər. Pandemiya başlayanda, düşündüm ki, belə olmaz, işi atıram, ya da başqa bir şey fikirləşirəm. Pandemiya zamanı belə seçim etdim ki, heç bir şey atıram, bu, mənim uşağımdır. Uşaq ayaq üstə durana qədər əziyyətini çəkməliyəm. Və öz istehsalımı qurmağa başladım. Öz istehsalımı qurandan sonra hər şey çox rahatlaşdı. Müəyyən adamlar tapdım, sexi qurmaqda mənə kömək etdilər, işçilər götürdük. Hər bir işi özümüz edirik. Bundan sonra biznes ayağa qalxdı və davam etdik. Əvvəl bizdə sırf idmançıların üçün geyimlər idi. Həmişə gündəlik

sport geyimlərinə də keçmək istəyirdik, amma qalırdı. Öz fabrikmizi qurandan sonra gündəlik idman geyimlərinə başladım. İdman hər kəs və hər yer üçündür.

- Öz sexinizi qurmaq üçün lazım olan məbləği indiyə qədər işinizdən qazanmışdınız?

- Yarınsını qazanmışdım, yarınsını da özüm qarşıladım.

- Dediniz ki, sizə keyfiyyətsiz iş verdikləri üçün fabrikləri tez-tez dəyişirdiniz. Maraqlıdır, keyfiyyətsiz məhsullardan müştəriyə gedib çatmanı, narazılıq rəyi aldığınızı olurdumu?

- Keyfiyyətsiz məhsulu müştəriyə satsaydıq, imicimiz çox qısa zamanda düşərdi. Ziyana getsək də, keyfiyyətsiz məhsulu müştəriyə satmamışıq. Bu səbəbdən, hər hansı narazılıq rəyləri də olmayıb.

- Bu işi qurduğunuz 3 ildir. Hələ də satışın onlayn olmasının, mazağa açmamağınızın, yaxud mağazalarla işləməməyinizin səbəbi nədir?

- Həmişə rəqəmsallığa meyilli olmuşuq. "Meshque" yarananda, onlayn alış-veriş bizdə o qədər inkişaf etməmişdi. Amma pandemiya dövrü buna təkan verdi. "Show-room"umuz var. Kim istəsə, gəlib geyimi özü götürə, burda seçə, geyinib baxa da bilər. Mağazalar bağlandıqda dövrə mağaza açmağa ehtiyac görmədik. Mağaza gələcəkdə ola bilər. Hazırda istehsal gücümüzü artırmağa fokuslanmışıq.

- Onlayn sifariş edənlər çoxdur, yoxsa geyinib, baxıb alanlar?

- Birbaşa sifariş verənlər daha çox olur. Adətən, uşaqlar üçün geyim alanlar gəlirlər. Çünki ölçüyə görə narahat olurlar. Uşağın yaşına görə çəkisi, boyu bəzən çox fərqli ola bilər. Bizdə çatdırma xidməti də var. Fərqli model və fərqli ölçülərdə geyimləri evlərə çatdırırıq, onlar evdə seçirlər. Bu cür fürsətlər təqdim edirik deyərək, bizə gəlmələrinə ehtiyac da qalmır. Müştəri üçün bütün şəraiti yaradırdım.

- İdman sahəsində uzun müddət fəaliyyət göstərən bir şəxs olaraq bu işə başlamısınız. Məsələn, siz başqa sahədə çalışmış şəxs olsaydınız, sizcə, bu iş sizdə uğurlu alınardı?

- Maliyyəsi olan şəxslər yaxşı mütəxəssisləri cəlb edib, yaxşı komanda yığıb bu işi qura bilərlər. Sadəcə, mənim bəxtim onda gətirib ki, həm biznes sahəsində təhsilim var idi, həm korporativ işimdə biznes adamları ilə çalışmışdım, həm idmandan başım çıxırdı, həm də insan menecmentini ilə bağlı bir çox kitab oxumuşdum. Her şeyi kitablardan öyrəndiyimi də demək olmaz. Çünki bizim bazara xarici ölkələrin kitablarından yüz də yüz tətbiq etmək alınmır. Biliyi kitablardan, işi də təcrübədə səhvlər etməklə öyrəndim.

- İxrac yönümlü olduğunuzu dediniz. İxrac başlamısınız?

- İxrac yönümlüydük, amma hələ ixrac bizdə o səviyyədə deyil. Hər də Türkiyə, Almaniya, İngiltərəyə ixrac etmişik. Çox az olub, bunu ixrac da adlandırmazdım.

- "Meshque" xarici bazar üçün qiymət və keyfiyyət cəhətdən nə dərəcədə rəqabətə davamlıdır?

- Məhsulumuzun keyfiyyəti çox yaxşıdır. Keyfiyyətli, rahat, tikilişi yaxşıdır. Bir neçə dəfə yuyulmaqla xarab olan deyil, davamlı istifadə ediləcək geyimlərdir. Düzgün yuyulursa, çox istifadə etmək olar. Qiymət cəhətdən isə xarici bazar üçün bir az ucuz ola bilər. Rəqabətlik qiymətlərdən asılı deyil. Böyük qiymətlərdə də rəqabət aparmaq olar. Xarici bazar üçün strategiyamızı yazmamışıq. Hələ ki əsas yerli bazar üçün işləyirik.

- Komandanızdan danışsaq, iki il siz və köməkçiniz olub. Bəs indi necədir?

- İndi komandamız böyüdü, çünki istehsal sahəmiz var. Kəsimçilər, tikicilər və s. var. Artıq komanda iki nəfər deyil, çoxdur.

- Bu işdən istədiyiniz gəliri götürə bilərsiniz?

- Əslində, əsas fikrimi, gəliri işi böyütməyə fokuslanmışam. Amma təbii ki gəlir də götürürəm (Gülür).