



دعای مادر

بر اساس زندگینامه آقای :

سعید روانفر

مدیر عامل

آژانس مسافرتی آسمان هفتم (سپاهان)

داستان زندگی کارآفرینان برتر ایران

تالیف: مهندس علی زارعی

کارشناس خلاقیت و کارآفرینی

سرشناسه	: زارعی، علی، ۱۳۵۷مرداد -
عنوان و نام	: دعای مادر: بر اساس زندگینامه آقای سعید روانفر مدیرعامل
پدیدآور	: آژانس مسافرتی آسمان هفتم (سپاهان)/تالیف: علی زارعی.
مشخصات نشر	: اصفهان: علی زارعی، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۱۰۴صفحه /مصور رنگی؛ ۱۹×۱۱ م
فروست	: مجموعه داستان‌های کارآفرینی. داستان زندگی کارآفرینان برتر ایران.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۰۰-۱۵۷۹-۰۶ / ۲۰۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
عنوان گسترده	: دعای مادر بر اساس زندگینامه آقای سعید روانفر (مدیرعامل آژانس مسافرتی آسمان هفتم))
موضوع	: روانفر، سعید، ۱۳۵۵ -
موضوع	: کارآفرینی - ایران - داستان
موضوع	: Entrepreneurship – Iran-Fiction
موضوع	: کارآفرینی - ایران - سرگذشتنامه
موضوع	: Entrepreneurship – Iran-Biography
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ ۱۶۶/۵۶۱۵ HB
رده بندی دیویی	: ۰۴۰۹۵۵/۳۳۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۴۱۳۵۳۶

عنوان: دعای مادر بر اساس زندگینامه آقای سعید روانفر

مدیرعامل آژانس مسافرتی آسمان هفتم (سپاهان)

مولف:مهندس علی زارعی

ناشر:اصفهان/علی زارعی/۱۳۹۷

شمارگان: ۱۰۰۰جلد نوبت چاپ: اول/۱۳۹۷

قیمت ۲۰۰۰۰ تومان چاپ: اشراق

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۰۰-۱۵۷۹-۰۶



ایران از کالای حای



جمهوری اسلامی ایران
وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغال

بسمه تعالی

شماره:
تاریخ: ۱۳۸۵/۰۱/۲۷
پیوست:

مدیران گل محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مازندران

باسلام و احترام

به پیوست درخواست آقای علی زارعی مدیرعامل محترم مؤسسه رشد خلاقیت نوآوران جوان درخصوص نگارش داستان‌های کارآفرینی از طریق انتشار زندگینامه کارآفرینان ارسال می‌گردد. خواهشمند است ضمن طرح موضوع با رئیس کانون کارآفرینی استان، به صلاحدید دستور اقدام لازم صادر فرمائید.

برنامه‌ریزی
مدیرکل دفتر توسعه کارآفرینی



فهرست مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه.....	۶
سخن مولف.....	۷
رزومه‌ی آقای سعید روانفر.....	۹
فصل اول	
۱-۱: شرح دوران کودکی.....	۱۶
۲-۱: فراق مادر.....	۲۱
۳-۱: موفقیت‌های ورزشی در نوجوانی.....	۲۳
۴-۱: دوران خدمت مقدس سربازی.....	۲۵
۵-۱: ازدواج و آغاز زندگی مشترک.....	۲۶
فصل دوم	
۱-۲: ساخت اولین هتل.....	۳۰
۲-۲: تأسیس آژانس مسافرتی آسمان هفتم.....	۳۳
۳-۲: نامگذاری آژانس مسافرتی آسمان هفتم.....	۳۶
۴-۲: مجوزهای آژانس مسافرتی آسمان هفتم.....	۴۰
۵-۲: فرصتی بی نظیر از دل یک شکست اتوریک روزه کاشان.....	۴۳
۶-۲: موفقیت چشمگیر تور گردشگری جزیره زیبای قشم.....	۴۵
۷-۲: راه اندازی مجموعه اقامتی ساحلی باغیهداران.....	۴۹
۸-۲: راه اندازی مرکز اقامتی زفره در کنار زیبایی های کویر.....	۵۵
۹-۲: ساخت و راه اندازی هتل چهارباغ اصفهان.....	۵۷
۱۰-۲: راه اندازی سایت ارزان بلیط.....	۶۳
۱۱-۲: چگونگی یک تور خارجی برای اولین بار بر گزار می شود؟.....	۶۵
۱۲-۲: تورهای گروهی و احیای فرهنگ سنتی.....	۶۶
۱۳-۲: درباره پرسنل و منابع انسانی.....	۶۸
۱۴-۲: ایده های بیشتر.....	۷۳
۱۵-۲: سخن پایانی.....	۷۴
فصل سوم	
۱-۳: سوالات مولف از آقای سعید روانفر.....	۸۰
۲-۳: تحلیل کارشناسی نویسنده.....	۸۴
۳-۳: درباره مولف.....	۹۷



مقدمه

در سال های اخیر مهمترین موضوع کشور بحث اشتغال و کارآفرینی می باشد. اگر بخواهیم به صورت علمی و صحیح این موضوع را بررسی نمایم و در نهایت برای پیاده سازی اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال گام برداریم ابتدا باید مهمترین ارکان این بخش که همان کارآفرینان موفق و خوش فکر می باشند را شناسایی نموده و با الگوسازی زندگی آنان بستر رشد جوانان و علاقمندان را فراهم آوریم. یکی از نکات جالبی که علم NLP به ما می گوید این است که اگر شخصی را در زندگی الگو قرار دهیم و دقیقاً کارهایی که آن شخص در زندگی خودش انجام می دهد انجام دهیم، پس از مدتی ما هم به یک نفر مانند همان شخص با همان الگوهای رفتاری موفق تبدیل می شویم. این اتفاق کاملاً علمی بوده و در همه زمینه های فرهنگی - هنری - ورزشی و... اثبات شده است.

بر طبق این اصل از سال ۱۳۹۰ فعالیت های گسترده ای در موسسه رشد خلاقیت نوآوران جوان و به کوشش جناب مهندس علی زارعی انجام گرفت که ثمرات بسیار خوبی را در ارائه راه کارهای جدید آموزشی به ارمغان داشت که می توان به پروژه قطار جادویی - مسابقات کارآفرینی کسب و کار - شبکه کودکان کارآفرین - جشنواره ملی راهکار و ... اشاره نمود. در سال ۱۳۹۵ و با حمایت وزارت تعاون- کار و رفاه اجتماعی حرکتی جدید آغاز گردید که تبدیل زندگی کارآفرینان برتر کشور به داستان و چاپ آن به صورت کتاب می باشد.

ضمن تشکر از مدیر کل محترم دفتر توسعه کارآفرینی وزارت تعاون- کار و رفاه اجتماعی خانم دکتر ریاحی در این کتاب به داستان زندگی یک کارآفرین جوان می پردازیم.

آقای سعید روانفر که در حال حاضر مدیرعامل آژانس مسافرتی آسمان هفتم می باشند. این کتاب به بررسی فراز و فرودهای زندگی ایشان از دوران کودکی تاکنون می پردازد که امیدواریم تدوین تجربه های ایشان بتواند مسیری را برای جویندگان راه کار و تلاش روشن نماید.

سخن مولف

از اینکه بار دیگر و با داستان زندگی یک کارآفرین برتر ایرانی همراه شما خواننده گرامی می باشم بسیار خرسندم. امیدوارم خواندن این کتاب بتواند در شما، شور و انگیزه ایجاد نموده و یک قدم دیگر به موفقیت نزدیک تر شوید.

آقای سعید روانفر یکی از پیشتاازان صنعت گردشگری کشور می باشند و همواره با اجرای ایده های نو توانسته اند گام های بلندی برای صنعت گردشگری بردارند. ایشان تجارب بسیار خوبی از همان دوران جوانی در هتلداری، اجرای تورهای داخلی و خارجی، اخذ ویزا و... در کارنامه خود دارند و در نهایت با هم افزایی همه بخش ها و تاسیس آژانس مسافرتی که مجوزهای مختلفی مانند مجوز بند الف، بند ب و بند پ را دارا می باشد زمینه اشتغال صدها نفر از جوانان علاقمند و متخصص را بصورت مستقیم غیرمستقیم فراهم نموده اند.

امروزه صنعت گردشگری جایگاه بسیار خوبی در جهان پیدا کرده است. در برخی از کشورها این صنعت به بزرگترین منبع درآمدی مبدل گردیده است و رقابت زیادی برای جذب توریست بیشتر بین این کشورها بوجود آمده است.

کشور ما با توجه به بسیاری از موارد از قبیل اماکن تاریخی و مذهبی، آب و هوای متفاوت در کشور، فرهنگ چند هزار ساله، اماکن زیبا و چشم نواز و... پتانسیل بسیار خوبی برای ارتقای صنعت گردشگری دارد.

من شخصا معتقدم صنعت گردشگری می تواند هزاران فرصت شغلی در کشور ایجاد کند و منابع ارزی بسیار خوبی جذب نماید. حتی با یک برنامه ریزی دقیق و درست می توان درآمد ارزی حاصل از گردشگری را آنقدر افزایش دهیم که به صادرات نفت بی نیاز گردیم. در واقع می توان صنعت گردشگری را به منبع اول درآمدی کشور تبدیل نمود زیرا پتانسیلی که از این بابت در کشور ما وجود دارد بسیار بیشتر از کشورهایی است که در حال حاضر ده ها برابر ما از این صنعت درآمد دارند.



برای اجرای چنین برنامه ریزی دقیقی باید از کارآفرینان این حوزه کمک گرفته شود. باید از نظرات آنان بیش از پیش بهره گرفت، زیرا صنعت گردشگری ظرافت ها و تکنیک های خاص خودش را دارد و این افراد اثبات نموده اند توان انجام اینکار را دارند. همچنین بررسی زندگی کارآفرینان برتر مانند آقای روانفر می تواند راه درست و مسیر موفقیت را برای ما نمایان سازد.

با سپاس - مهندس علی زارعی

رزومه آقای سعید روانفر

ابتدا به صورت اجمالی به رزومه آقای سعید روانفر می پردازیم. ایشان متولد سال ۱۳۵۵ در شهر اصفهان بوده و تحصیلات عالی خود را در رشته مدیریت جهانگردی تا مقطع م. کارشناسی ارشد ادامه داده اند .



آقای روانفر از دوران کودکی فنون تلاوت قرآن کریم را فرا گرفته اند و یکی از افراد برجسته در این حوزه می باشند. ایشان در ورزش کاراته هم موفقیت های چشمگیری داشته اند. وی یکی از کارآفرینان برتر کشور و موسس چند هتل در شهرهای مختلف کشور و همچنین مدیرعامل آژانس مسافرتی آسمان هفتم می باشد. ایشان با اجرای طرح های نوین صنعت گردشگری زمینه اشتغال صدها نفر را در سراسر ایران فراهم آورده اند. آقای سعید روانفر همواره دعای مادرشان را دلیل موفقیت های خود می دانند و انس با قرآن کریم بزرگترین میراثی می باشد که از مادر به یادگار دارند.



برخی افتخارات آقای روانفر عبارتند از:

- _ عضو رسمی یاتا (انجمن بین المللی حمل و نقل هوایی)
- _ نمایندگی رسمی هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (هما)
- _ نماینده رسمی هواپیمایی قطر
- _ نماینده رسمی هواپیمایی امارات
- _ نماینده رسمی هواپیمایی اتریش
- _ نماینده رسمی هواپیمایی ترکیش
- _ نماینده رسمی هواپیمایی لوفت هانزا
- _ نماینده رسمی هواپیمایی ایر عربیا
- _ نماینده رسمی هواپیمایی KLM
- _ نماینده رسمی هواپیمایی فلای دبی
- _ نماینده رسمی هواپیمایی ماهان
- _ نماینده رسمی هواپیمایی کیش
- _ نماینده رسمی هواپیمایی آسمان
- _ نماینده رسمی هواپیمایی زاگرس
- _ نماینده رسمی هواپیمایی آتا
- _ نماینده رسمی هواپیمایی تابان
- _ نماینده رسمی هواپیمایی آذربایجان
- _ دریافت تندیس بلورین هواپیمایی لوفت هانزا
- _ دریافت تندیس بلورین هواپیمایی ایر عربیا در کشور امارات
- _ نماینده رسمی سفارت تایلند در استان اصفهان
- _ دارای لوح سپاس در جشنواره کارآفرینان برتر
- _ کسب رتبه برتر فروش شرکت هواپیمایی ترکیش
- _ کسب رتبه برتر فروش و همکاری هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (هما)
- _ نماینده انحصاری هتل های معتبر بین المللی
- _ نماینده رسمی معتبرترین کارگزاران بین المللی اروپا، آفریقا، آسیا و ...

عضویت در اتحادیه هتلداران
 دارنده لوح سپاس از شرکت قطارهای مسافرتی رجا بعنوان نماینده نمونه
 دارنده ۵ لوح سپاس گردشگری از سازمان میراث فرهنگی
 عضویت در انجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرتی
 همکاری و ایجاد تسهیلات جهت تشکل های کاری و کارفرمایی
 طرف قرارداد با دوایر دولتی، سازمان ها و شرکت های معتبر
 عضو رسمی شرکت مرکزی خدمات زیارتی
 دارنده کد وزارت امور خارجه جهت اخذ ویزای ایران
 دارنده نماد الکترونیک وزارت صنعت، معدن و تجارت
 دارنده مجوز بند الف از سازمان هواپیمایی کشوری
 دارنده مجوز بند ب از سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری
 دارنده مجوز بند پ از سازمان حج و زیارت
 نمایندگی کشتیرانی والفجر، قطارهای مسافرتی و اتوبوس در مسیرهای داخلی و خارجی
 دارنده مجوز صدور گواهینامه بین المللی و ترانزیت



دریافت لوح نماینده برتر ایران ایر با حضور
 مسئولین هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران (هما) - آبان ۱۳۹۷





حضور سفیر تایلند در آژانس آسمان هفتم
زمستان ۱۳۹۵



دریافت تندیس ولوح یادبود به عنوان نماینده برتر
هوایمایی Lufthansa اردیبهشت ۱۳۹۷

بخشی از افتخارات آسمان هفتم



برخی از عناوین و مسئولیت های آقای روانفر:

- _ نایب رئیس انجمن صنفی، دفاتر خدمات مسافرتی
- _ عضو رسمی هیات تشخیص اداره کار
- _ ناظر افتخاری سازمان صنعت، معدن و تجارت
- _ عضو رسمی کمیته رسیدگی به شکایات دفاتر خدمات مسافرتی
- _ مدرس و مربی قرآن در گروه های همخوانی و تواشیح
- _ عضو رسمی گروه های بین المللی تواشیح و همخوانی
- _ دارالقرآن، نور، بشارت و کسب عناوین برتر کشوری و بین المللی
- _ مدیر عامل و موسس آژانس مسافرتی آسمان هفتم
- _ مدیریت هتل حکیم اصفهان، مدیریت هتل آلاله قشم
- _ مدیریت هتل مرجان در جزیره قشم
- _ مدیریت مجموعه اقامتی ساحلی آذران (باغباداران)
- _ نماینده جمهوری اسلامی در هیئت گروه های تواشیح خارج از کشور
- _ مدیر روابط بین الملل سازمان جهانی شوتوکان کاراته ایران
- _ مشاور سبک شوتوکان jks کاراته
- _ و...



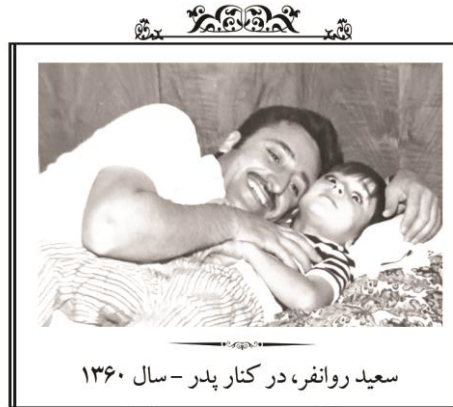
فصل اول

(شرح دوران کودکی و نوجوانی)

۱-۱: شرح دوران کودکی

من در تاریخ ششم مرداد سال ۱۳۵۵ در شهر زیبای اصفهان متولد شدم. هنوز با گذر از کوچه، پس کوچه های شهر، دوران کودکی ام مرور می شوند. تصاویر رودخانه خروشان زاینده رود، میدان نقش جهان، پل های تاریخی شهر و... از پرده ذهنم می گذرند و همگی آنها باعث می گردند چهره تاثیرگذارترین شخصیت زندگی ام را به خاطر آورم. طنین صدایش در گوشم می پیچد که نامم را صدا می زند و عطر وجودش را پس از سال ها حس می کنم. اگرچه مادرم خیلی زود به دیدار معبودش شتافت ولی از همان لحظه وداع، دعایش را بدرقه راه فرزندانش کرد و از همان لحظه تاکنون همه موفقیت های خود را مدیون دعای مادر می دانم.

من فرزند سوم خانواده ام. دو برادر بزرگتر و دو برادر کوچکتر از خودم جمع فرزندان خانواده را تشکیل می دهند.



والدینم سعی داشتند فرزندان خود را از همان دوران کودکی با مفاهیم قرآن آشنا کنند. به یاد دارم وقتی ۵ ساله بودم مادرم مرا به اغلب جلسات قرآن که به صورت سنتی در مکان های مختلف و با حضور اساتید سرشناس شهر برگزار می شد، می برد. مادرم مقید بود که در طول هفته سوره ای از قرآن را به من بیاموزد و من باید این سوره را در روز مشخص برای استادم می خواندم.

تصاویر دوران کودکی سعید روانفر

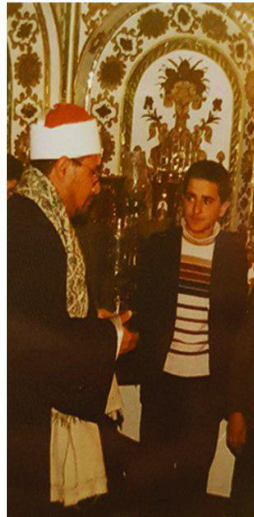
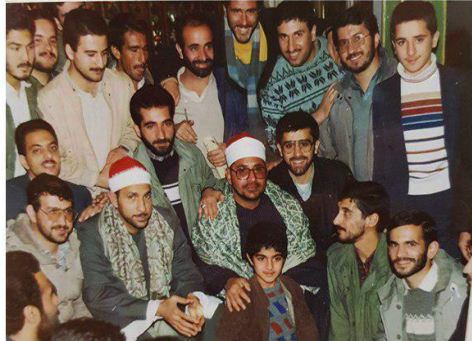


در مسجد سید حجره هایی وجود داشتند که در روزهایی از هفته اساتید قرآن جلسات خود را در آنجا برگزار می کردند. این جلسات ویژه آقایان بود. بنابراین مادرم ساعت ها پشت درب منتظر می ماند تا نوبت من شود و سوره ای برای استاد و حاضرین بخوانم. وی همواره خود را ملزم به انجام اینکار می دانست و حتی در سردترین شیبهای زمستان و اوج بارش برف باید در جلسه قرآن شرکت می کردم.



آقای سعید روانفر به همراه گروه تواشیح نوجوانان اصفهان

تشویق های مستمر والدین و حضور در جلسات مسیر را برای من روشن می نمود تا آنجایی که موفق شدم در فن تلاوت قرآن کریم و هنر تواشیح و مدیحه سرایی عناوین برتر کشوری را بدست آورم. در طول این مسیر از محضر اساتیدی چون استاد مرحوم شکوهنده ، استاد وفایی ، استاد شاه میوه و... کسب فیض نمودم و در گروه های تواشیح نوجوانان اصفهان، نور و بشارت عضویت داشتم.



آقای سعید روانفر
در محضر اساتید
مصری



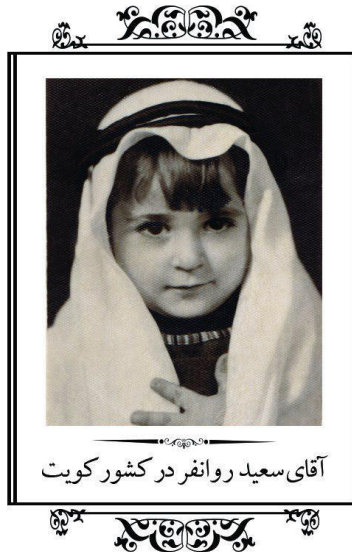
اجرای تواشیح در محضر مقام معظم رهبری



دیدار نخبگان قرآنی با مقام معظم رهبری (رمضان ۱۴۳۱ ه ق)
(اجرا گروه بین المللی اصفهان)

۱-۲: فراق مادر

در ابتدای دوران نوجوانی و درست زمانی که نیاز به راهنمایی های مادرم داشتم، ایشان دچار بیماری سختی گردید و پزشکان وقت از تشخیص این بیماری عاجز ماندند. برخی پزشکان سفری طولانی را برای آرام شدن درد تجویز کردند و پدرم تصمیم گرفت برای مدتی همه خانواده را به سفری چند ماهه ببرد.



بنابراین به کشور کویت و نزد یکی از دوستان خانوادگی رفتیم و مدتی را در آنجا سپری کردیم و بازگشتیم ولی بیماری، مادرم را رها نکرد. بیماری هر روز پیشرفت می کرد تا آنجاییکه حتی تنفس کردن برای ایشان بسیار سخت شده بود و برای تنفس حتما باید از دستگاه های اکسیژن هوا استفاده می کردند!

روزی مادرم با تمام شرایط سخت بیماری همه اعضای خانواده را جمع کردند و درخواستی مطرح نمودند. مادرم از ما خواست دو نفر را فراخوانیم. اولین نفر شخصی به نام مرحوم آیت الله تجویدی بودند که در همسایگی محل سکونت ما زندگی

می کردند و نفر دوم خاله مادرم، که ایشان هم زنی مومن و مادر شهید بودند. همه ما بهت زده بهم نگاه می کردیم و دنبال دلیلی برای این درخواست بودیم. در نهایت درخواست مادر را اجابت کردیم و از این دو بزرگوار دعوت نمودیم. دو روز بعد هر دو نفر به خانه ما آمدند. آن زمان دوازده ساله بودم ولی همه چیز را دقیق به خاطر دارم. چهره مادرم در آنروز با روزهای دیگر متفاوت بود و انگار هیچ درد و بیماری نداشت.

برای لحظاتی همه ساکت بودند. مادرم اشاره ای نمود و خودکار و کاغذی به آیت الله تجویدی داد و گفت: می خواهم وصیت نامه ای بنویسم و شما این وصیت نامه را نزد خودتان نگه دارید. همگی آنها را تنها گذاشتیم و این جلسه ساعتی به طول انجامید. پس از این جلسه چهره ای بسیار خندان و نورانی از مادرم دیدم که همیشه این چهره را به یاد دارم. گویا باری از شانه هایش برداشته بودند.

فردای آن روز پس از اذان صبح صدای شیون عجیبی در خانه آمد و من با این صدا از خواب بیدار شدم. پارچه سفیدی روی مادرم کشیده بودند و همه اعضای خانواده عزادار شدند. پس از ساعتی خانه ما مملو جمعیت گردید. همسایگان، فامیل، دوستان و آشنایان آمدند تا تسکین غم ما باشند. همگی بواسطه دل مهربان و رفتار این زن مومن خون گریه می کردند. از همان لحظات سنگینی برخی نگاه های ترحم آمیزی که از سر محبت بود، فراق مادر را تشدید می کرد. من و برادرانم فکرم می کردیم کمبودی داریم که اینهمه مورد محبت دیگران واقع می شویم.

در هر حال فصل جدیدی از زندگی من آغاز شد.

در وصیت نامه ای که نزد آیت الله تجویدی به امانت بود مهمترین خواسته مادرم این بود که فرزندانش تحت تعالیم قرآنی پرورش یابند.

بنابراین از همان سال ها کلاس های قرآن و هنر تلاوت را با نگاهی دیگر دنبال کردم و همواره احساس می نمودم باید وصیت مادرم را بخوبی و درستی اجرا نمایم. از آن دوران تاکنون **دعای مادر** باعث گردید تا موفقیت های چشمگیری در عرصه های قرآنی، تحصیلی، ورزشی، شغلی و... کسب نمایم. در واقع با اجرای وصیت مادر

رابطه خوبی با قرآن پیدا کردم و در همه امور به قرآن تمسک یافتم و بدنبال آن وعده الهی در زندگی ام نمایان شد که خداوند در آیه ۱۷۰ سوره اعراف می فرماید:

وَالَّذِينَ يَمْسُكُونَ بِالْكِتَابِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ إِنَّا لَا نَضِيعُ أَجْرَ الْمُصْلِحِينَ

و آنان که به کتاب (خدا) تمسک جویند و نماز را برپا دارند (پاداش بزرگی خواهند داشت، زیرا) ما پاداش مصلحان را ضایع نخواهیم کرد.

۱-۳: موفقیت های ورزشی در نوجوانی

با توجه به علاقه ای که به ورزش داشتم از دوران نوجوانی در رشته کاراته سبک شوتوکان مشغول فعالیت شدم و از محضر اساتید بزرگ این رشته بهره مند گردیدم و تا مرحله کمر بند مشکی ادامه دادم. البته بعدها به علت مشغله کاری حضورم در این رشته ورزشی کمرنگ تر از گذشته شد ولی به خودم قول دادم که اگر فرزندانم علاقمند به کاراته بودند آنها را یاری کنم که پسرم از سن ۴ سالگی در همین رشته ورزشی مشغول آموزش شد و در حال حاضر، کیارش ۱۲ ساله با کمر بند مشکی دان یک و مدال های مختلف ملی و بین المللی از موفق ترین افراد ورزش کاراته کشور می باشد.



احراز کمر بند مشکی کاراته دان یک در سن ۱۰ سالگی
توسط آقای کیارش روانفر

همیشه علاقمند بودم بتوانم در امر ورزش به مردم خدماتی داشته باشم و خوشبختانه توانسته ام همکاری های خوبی با مسئولین ورزشی کشور و بخصوص ورزش کاراته داشته باشم. در همین راستا به عنوان مشاور سبک شوتوکان JKS و مدیر روابط بین الملل سبک شوتوکان کاراته ۲ پایتخت در حال خدمت می باشم.



۱-۴: دوران خدمت مقدس سربازی

بسیاری از دوستانم برای خدمت سربازی به شهرهای دور اعزام شده بودند و این موضوع به دلیل برنامه های شغلی که در ادامه برای شما عزیزان بازگو خواهم نمود، برایم نگران کننده بود. هنگامی که به اداره نظام وظیفه مراجعه کردم، موضوع فعالیتیم در امور قرآنی را مطرح و به دنبال آن رزومه ای از همه فعالیت های قرآنی دوران کودکی و جوانی ام تا آن زمان ارائه نمودم و همین باعث گردید بر اساس اعلام نیاز یکی از ارگان های نظامی به عنوان مدرس قرآن در اصفهان پذیرش شوم.



آقای سعید روانفر دوران خدمت مقدس سربازی

باری دیگر دعای مادر بدرقه راهم شد و توانستم دوران مقدس سربازی را در شهر خودم سپری کنم. این دوران ثمرات بسیار خوبی برایم داشت از جمله آنکه قانونمندی و نظم و انضباط را در زندگی من تکمیل نمود. همچنین با برنامه ریزی و وقت شناسی هم به طور کامل آشنا شدم.

۱-۵: ازدواج و آغاز زندگی مشترک

ازدواج پیوندی آیینی بوده و تحقیقات متعددی نشان می دهند ازدواج هم از نظر جسمی و هم روحی باعث سلامت و طول عمر انسان ها می شود. در مراحل از زندگی و در اوج تفکرات اقتصادی به این موضوع فکر می کردم که در طول این مسیر به یک شریک زندگی که در کلیه مراحل با من همراه باشد و در تکمیل ظرفیت ها و پتانسیل های موجود مرا یاری نماید نیاز دارم. همواره به این جمله کلیدی بزرگان که "در پشت هر مرد موفق یک زن وجود دارد" فکر می کردم.

البته از طرفی خبر ازدواج های ناموفقی را هم می شنیدم و درگیری هایی که جوانان پس از اینگونه ازدواج ها دارند کمی من را دچار اضطراب می نمود. خوشبختانه در همین ایام با دوستانی که در این امور تدریس دانشگاهی و مشاوره ای داشتند آشنا شدم و مصاحبت هایی که با این افراد داشتم باعث گردید به دیدگاه های شفافی درباره ازدواج دست یابم.

البته در این حین تحقیقاتم در این باره بسیار موثر واقع گردید و دریافتم ابتدا باید خود و خواسته های خودم از زندگی مشترک را شناسایی نمایم و در ادامه شخصی که روحیات نزدیکی به این شرایط داشته باشد جستجو نمایم. البته خداوند متعال هیچ دوفسری را با روحیات اخلاقی، رفتاری و فکری مشترک و مشابه نیافریده است، اما دنبال کردن روحیات مشابه و تفکرات نزدیک بهم امری دست نیافتنی نیست.

از آن دوران اسنادی به یادگار گذاشته ام که بتوانم در آینده نتیجه تحقیقاتم را در اختیار فرزندانم قرار دهم. در این اسناد که در صفحات متعددی می باشند ابتدا شرح روحیات اخلاقی و رفتاری خود و تحلیل آنها و در ادامه نیازها و خواسته های من از همسر آینده ام گردآوری گردیده است.

در آن دوران من با خانواده خاله ام که فرزندان ایشان نیز طعم فقدان یک گوهر ارزشمند را چشیده بودند و پدرشان را از دست داده بودند ارتباط

بیشتری داشتم. روزهای بسیار خاطره انگیزی بود که بوی مادر را از تنها خواهر ایشان استشمام می کردم.

فراموش نمی کنم ایشان تمام تلاش خود را جهت خوشبختی من در امر ازدواج معطوف داشتند.

داستان ازدواج من وهمسرم هم جالب و شنیدنی است که در این خصوص نیز **دعای مادر** را به عینه مشاهده نمودم. دو سال قبل از ازدوایم، خاله ام در مجلس روضه ای که به صورت سنواتی در نزدیکی محل سکونت همسرم برگزار می گردید همسرم را ملاقات نمودند و ضمن صحبت با ایشان از مادرشان خواستگاری نمودند.

در آن زمان به علت اشتغال به تحصیل همسرم، مادرشان اعلام نمودند دخترشان فعلا قصد ازدواج ندارد.

دو سال بعد در همان مکان مجددا این افراد در کنار یکدیگر قرار می گیرند. در آن زمان همسرم نسبت به دو سال قبل تغییر کرده بودند به نحوی که خاله ام فکر می کنند ایشان خواهر بزرگتر می باشد و به مادر ایشان می گوید: "دو سال قبل از خواهر کوچکتر ایشان خواستگاری کردم که بدلیل اشتغال به تحصیل ممانعت نمودید، اکنون از خواهر بزرگتر خواستگاری می کنم."

مادر همسرم با لبخندی اعلام می کنند که تنها یک دختر دارند و ایشان خواهری ندارد. از آنجایی که تحصیلات ایشان به پایان رسیده بود مقدمات خواستگاری اولیه فراهم گردید.

به یاد دارم طی هفت جلسه خواستگاری رسمی که با حضور بزرگترها برگزار گردید و هر جلسه کمتر از سه ساعت نبود کلیه مطالبی که قبلا فهرست کرده بودم مطرح نمودم و در کلیه امور تفاهمات لازم انجام شد. نکته جذاب برای همسرم برگه هایی بود که قبلا به عنوان اسناد یادگار آن دوران به آنها اشاره شد.

حاصل این ازدواج موفق دو فرزند (یک پسر و یک دختر) می باشد که خداوند را از این عنایت خاص بسیار شاکرم و از زحمات همسرم نیز در این سال ها تشکر می نمایم.



کیارش و کیانا روانفر



فصل دوم

(آغاز فصل کسب وکار)

۲-۱: ساخت اولین هتل

از آنجایی که شغل پدری و اجدادی ام در صنعت گردشگری و هتلداری بود و علاقه زیادی که به این کار داشتم تحصیلاتم را تا مقطع م. کارشناسی ارشد در رشته مدیریت جهانگردی ادامه دادم.

اولین تجربیاتم با اشتغال در موسسات گردشگری خصوصی تحت نظارت پدرم شروع شدند. البته پدرم با وجود از دست دادن یک گوهر در زندگی خود و حضور ۵ فرزند شرایط سختی در پیش رو داشتند و من درس های زیادی از پدرم آموختم که مهم ترین آنها استقامت در برابر ناملایمات زندگی بود. ایشان همواره سعی بر تربیت فرزندان بر پایه و اساس معنویات داشتند و همواره تجارب بسیار خوب خود را در اختیار ما قرار می دادند. پدرم فرصت ورود به دنیای کسب و کار را برای من فراهم کردند و من با علاقه به این دنیای پریاهو وارد شدم. احساس مسئولیت زیادی در انجام کارها داشتم که همه امور به بهترین شکل ممکن انجام شوند و همین احساس مسئولیت در کنار علاقه ام به این شغل، انرژی ام را چندین برابر می کرد بنحوی که رونق خوبی در اماکن اقامتی پدرم بوجود آمد. از همان زمان ایده های اولیه تاسیس یک هتل را در سر می پروراندم ولی در آن دوران برای اخذ مجوزهای تاسیس هتل باید راه بسیار سخت و دشواری طی می گردید و حتی در برخی از شرایط اخذ چنین مجوزهایی غیرممکن بودند.

در آن زمان منزل پدری که مادرم تا روزهای پایانی عمر خود در آنجا زندگی می کرد در طرح خیابان حکیم قرار گرفت (در این طرح کوچه حکیم به خیابان تبدیل می شد) و از آنجایی که این محل به لحاظ متراژ قابلیت تبدیل به هتل را داشت در اوج نگرانی و ناراحتی خانواده که بعنوان تهدید شرایط را می نگریستند به پدرم پیشنهاد ساخت یک هتل در همان محل را ارائه دادم که در واقع این تهدید به یک فرصت تبدیل شد. در لحظه اول این پیشنهاد کمی دور از ذهن به نظر آمد، بنابراین به نحوی ایشان را خاطر جمع نمودم که همه امور اداری و ساخت را تا لحظه آخر خودم

پیگیری می کنم. در نهایت پدرم با این پیشنهاد موافقت نمود و بدینوسیله فرصتی پیش آمد تا اولین شناخت از توانایی خود را ارزیابی نمایم ولی از آنجایی که در آن زمان احداث هتل حتما می بایستی در یکی از خیابان های اصلی صورت می گرفت و هنوز خیابان حکیم را به عنوان خیابان اصلی نمی شناختند چالشی برای اخذ مجوز پیش آمد.

برای اخذ مجوز اقدام کردم ولی در مورد خیابان حکیم بین سازمان های مختلف مانند شهرداری، میراث فرهنگی و گردشگری و... اختلاف نظر بود. مجوزها باید از تهران صادر می شدند و این موضوع هم کار من را سخت کرده بود. ادارات تهران نسبت به هتل در خیابان حکیم مجوزی صادر نمی کردند و هنوز این خیابان را کوچه تلقی می کردند.

من مجبور بودم هفته ای سه بار جهت پیگیری امور به تهران بروم. جمعه شب ها از اصفهان حرکت می کردم تا صبح شنبه اول وقت تهران باشم. تا عصر دنبال کارها بودم و مجدداً به اصفهان بر می گشتم. یکشنبه کارهایم را در اصفهان انجام می دادم و مجدداً یکشنبه شب راهی تهران می شدم تا دوشنبه صبح اول وقت پیگیر کارها شوم و این روند سه بار در هفته تکرار می شد. آنقدر در رویای ساخت هتل غرق شده بودم که حتی پس از طی یک مرحله از مجوز، کار فیزیکی ساخت هتل را شروع کردم!

با خودم گفتم دیگر حتماً باید مجوز را بگیرم و با انگیزه بیشتری پیگیری هایم را انجام می دادم. این پیگیری ها برای کارمندان سازمان میراث فرهنگی و گردشگری تهران هم جالب شده بود!

اینکه یک نفر با این سن و سال، هفته ای چند بار از شهر دیگری مراجعه می کند و پیگیر کارهاست مورد توجه آنها قرار گرفت و بالاخره موفق شدم مجوزهای لازم را بگیرم و اولین هتل را در کوتاه ترین زمان ممکن راه اندازی نمایم.



افتتاح رسمی هتل حکیم با حضور جمعی از مسئولین استانی

۲-۲: تاسیس آژانس مسافرتی آسمان هفتم

موضوعات دیگری در زمینه صنعت گردشگری فکر را مشغول کردند. بنحوی که حتی در زمان صرف غذا و یا خواب هم به این موضوعات فکر می کردم. همواره ابعاد مختلف و فرصت هایی که در زمینه گردشگری وجود دارند را در ذهنم مرور می کردم. مهم ترین نتیجه این افکار این بود که سبک نوینی از آژانس های مسافرتی را تصور می کردم. با خودم فکر می کردم چقدر ایده های جدیدی را می توان پیاده سازی نمود و سبک سنتی آژانس ها را تغییر داد!

وقتی به سازمان میراث فرهنگی و گردشگری مراجعه کردم و ایده اینگونه آژانس های مسافرتی را مطرح کردم مسئولین وقت گفتند اصلا به این موضوع فکر نکن و چنین کاری غیر ممکن است!

از همان لحظه عزم خود را جزم کردم تا رویایی که در سر می پروراندم به حقیقت برسانم. همان رویایی که در خواب و بیداری فکرمش ذهنم را مشغول کرده بود. شب ها با تصویرسازی از آینده شغلی این کار و ابعاد گسترده اش خوابم می برد و صبح ها با همان فکر از خواب بیدار می شدم.

یکی از مهم ترین موانع شرایط سنی ام بود که حدود ۶ ماه با سن قانونی برای شروع اینکار فاصله داشتم. همچنین به علت اینکه طرح هایم قبلا اجرا نشده بود کسی آنها را جدی نمی گرفت. حتی برخی از افراد با تجربه در صنعت گردشگری از روی دلسوزی می گفتند "شما هنوز جوانی، وارد این شغل نشده ای و بدین گونه اصلا نمی شود کار کرد!"

شیوه های سنتی آنقدر در ذهن مسئولین و صاحبان آژانس های مسافرتی نفوذ کرده بود که حتی یک لحظه نمی توانستند فکر کنند می توان اینکار را با روش دیگری اجرا نمود.

در این حین من از هر راهی نفوذ می کردم تا بتوانم ایده هایم را عملیاتی کنم و هر بار با موانعی جدید روبرو می شدم ولی مجددا تلاش می کردم.

در آن شرایط دشوار باز هم میراث مادرم گره گشا واقع شد. به خدا توکل کردم و مرتب آیاتی از قرآن کریم را با خودم زمزمه می کردم:

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا.

هر کس تقوای الهی پیشه کند، خدا برای او راه برون رفتی از سختی ها و مشکلات قرار می دهد و از جایی که گمان نمی برد روزی او را می رساند، و هر کس بر خداوند توکل کند او را کافیت، همانا خداوند کار او را به کمال می رساند، خداوند برای هر چیزی اندازه ای قرار داده است.

روزی به عنوان قاری قرآن به جلسه ای دعوت شدم که رئیس سازمان گردشگری هم در آن جلسه حضور داشت. آن روز تا آخر جلسه هر طور بود خودم را به آقای رئیس رساندم و چند ایده جدید را به سرعت مطرح کردم. آقای معزالدين وقتی متوجه شدند من در صنعت گردشگری فعالیت دارم از من دعوت کردند به دفتر ایشان در تهران مراجعه کنم و جلسه ای حضوری داشته باشیم!

چند روز بعد با هماهنگی دفتر ایشان برای جلسه به دفتر ریاست سازمان مراجعه کردم. حتی ملاقات با یکی از معاونین ایشان هم کار بسیار سختی بود و حالا من موفق شده بودم با ریاست سازمان رو در رو صحبت کنم و ایده هایم را مطرح کنم.

خوشبختانه ایده ها مورد توجه آقای معزالدين قرار گرفت و خیلی هم استقبال کردند و همان روز به تمام معاونین خود دستور داد طرح های من را بررسی کنند و از این طرح ها در جهت رونق بخشیدن به صنعت گردشگری کشور حمایت و استفاده شود. احساس می کردم پیروزی بزرگی کسب نموده ام و به سرعت نظر همه آن افرادی که تا چند روز قبل می گفتند اجرای چنین ایده هایی غیر ممکن است تغییر کرد، من به عنوان جوان ترین مدیر آژانس های مسافرتی پس از دو سال پیگیری در سال ۱۳۸۱ مجوز گرفتم و بستر برای پیاده سازی ایده هایم آماده شد.



افتتاح رسمی آژانس آسمان هفتم با حضور جناب آقای معزالدين
رياست سازمان و جمعی از مسئولین استانی

۲-۳: نام گذاری آژانس مسافرتی آسمان هفتم

تعیین نام آژانس برایم خیلی مهم بود. همیشه با خودم چند نکته را در نام مهم می دانستم:

- ۱- می خواستم اسم مورد نظر ریشه قرآنی داشته باشد تا مایه خیر و برکت باشد.
- ۲- ابعاد بین المللی داشته باشد و فهم آن برای افراد مختلف آسان باشد تا بتوانم ایده هایم را به بهترین شکل پیاده سازی نمایم.
- ۳- در گویش فارسی و ترجمه به زبان های دیگر راحت تلفظ شود.

بنابراین فراخوانی بین دوستان صمیمی ام که می دانستم خوش ذوق هستند گذاشتم و گفتم به عنوان هدیه به کسی که بهترین اسم را پیشنهاد دهد جایزه نفیسی (سکه) خواهم داد. سپس پارامترهای مورد نظرم را مطرح کردم و مسابقه بین دوستان آغاز شد و هر کسی اسمی با دلایل خودش پیشنهاد می داد.

سرانجام آقای مهندس سید روح الله قوام نیا که از دوستان قرآنی ام بود نام "آسمان هفتم" را پیشنهاد کرد و برنده جایزه شد. این اسم از همان لحظه اول خیلی به دلم نشست چون علاوه بر شرایطی که من مطرح کرده بودم عدد ۷ را در بر داشت که همواره برای من عددی خوش یمن بود و این عدد را خیلی دوست داشتم و بنا به دلایل زیر آن را مقدس می دانستم.

هفت، از ترکیب دو عدد سه و چهار ایجاد شده است که بنابر حکمت فیثاغورثی و زمانی بسیار دورتر از آن، اعدادی خوش یمن شناخته می شدند. به عقیده بابلیان، مصریان و تمدن های باستانی دیگر، به وجود هفت سیاره مقدس اعتقاد داشتند.

در زبان عبری لغت قسم خوردن، به طور تحت الفظی به معنای قرار گرفتن تحت نیروی هفت چیز است که برگرفته از هفت میشی است که در پیمان میان ابراهیم نبی و ابی ملک در بیرشیا به آن اشاره شده است.

آفرینش جهان در هفت روز انجام شده، هفته هفت روز دارد، هفت حسن خداداد، هفت گناه کبیره، هفت مرحله در زندگی انسان، هفت طبقه بهشت و جهنم، هفت دور طواف خانه کعبه، هفت مرتبه سعی بین صفا و مروه، هفت

نقطه از بدن انسان در هنگام سجده با زمین تماس دارد، هفت سنگی که به خانه شیطان زده می شود، تعداد مدارهای الکترونی هفت مدار است، نور های مرئی و رنگ های رنگین کمان هفت عدد می باشند، اشعه نور غیر مرئی هفت عدد می باشد، عبارت لا اله الا الله محمد رسول الله از هفت کلمه تشکیل می شود، عجایب هفتگانه قرون وسطی شامل: (۱) آمفی تئاتر روم، (۲) کاتاکومب های (سرداب) اسکندریه، مصر (۳) دیوار بزرگ چین (۴) استون هنج در ویلتشایر انگلستان (۵) برج کج پیزا (۶) برج چینی (از جنس چینی) نانکینگ، چین (۷) مسجد ایا صوفیه در استانبول می باشند، آیات سوره فاتحه دارای هفت آیه می باشد، هفت نوع ستاره اصلی داریم، معادن اصلی روی کره زمین هفت معدن می باشند و...



هیچگاه فراموش نمی کنم لحظه انتخاب اسم آسمان هفتم چند خواسته از درگاه خداوند متعال طلبیدم.

۱- در کاری که می خواهم شروع کنم و ادامه دهم همواره رضای خداوند باشد.
 ۲- آرمان هایی که مادرم به من آموخت و در مسیر انسانیت و رضای خداوند بود را همواره به خاطر داشته باشم و کسب و کارم مبتنی بر این آرمانها باشد.
 ۳- از خدا خواستم مسیری صحیح و عاری از هرگونه خطا را برای من نمایان سازد.
 ۴- بتوانم بستری فراهم کنم که برای تعداد زیادی از جوانان خوش فکر و علاقمند که می توانند با ایده های نوین صنعت گردشگری کشور را متحول نمایند و متعلق به این مرز و بوم هستند ایجاد اشتغال نمایم .

۵- همان لحظه از خدا خواستم مجموعه ای با تجربه فراوان راه اندازی گردد و هر کسی که از خدماتش استفاده می کند را خودش بیمه نماید و همیشه خیر و صلاح مراجعین برایشان اتفاق بیفتد و هرکسی به هر دلیلی سفر می رود بهترین ها را خدا برایش مقدر سازد. در همین راستا از روز افتتاح آسمان هفتم تا به امروز خود را ملزم می دانسته ام که در جهت انجام خواسته فوق از خداوند متعال و به جهت سلامتی همه مسافران و کارمندان مجموعه صبح هرروز مبلغی را به عنوان صدقه به نیازمندان پرداخت نمایم. این امر حتی در روزهای سفر نیز فراموش نشده و خود را مقید و ملزم به انجام آن می دانم.

خلاصه اینکه از خداوند خواسته ام در مجموعه آسمان هفتم ، اگر تاجری برای تجارت می رود ، بیماری برای مداوا سفر می کند، دانشجویی برای تحصیل ، گردشگری برای تفریح و... همگی به سلامت بروند و با دست پر برگردند.
 خداوند را شاکرم که از همان روز اول تاکنون با عنایتی که داشته ، همه این خواسته هایم محقق گردیده اند.



افتتاح بخش های ویژه آژانس آسمان هفتم

۲-۴: مجوزهای آژانس مسافرتی آسمان هفتم

آنچه همیشه و از ابتدای کار برایم اهمیت زیادی داشته است رعایت قانون در همه زمینه ها بوده ، از طرفی آنچه در فکر می پروراندم فعالیتی بسیار گسترده در زمینه گردشگری بود بنابراین با جدیت تمام تلاش کردم همه مجوزهای لازم در این زمینه را کسب نمایم تا بتوانم همه ایده هایم را بخوبی و به صورت قانونی اجرا نمایم.

معمولا آژانس های مسافرتی با سه مجوز اصلی از سه دستگاه اجرایی متفاوت فعالیت خود را دنبال می نمایند.

الته وجود یکی از این مجوزها جهت شروع فعالیت کافیسست ولی مخاطبین محترم باید اطلاع داشته باشند که هر کدام از این مجوزها مربوط به بخش خاصی از فعالیت می باشد و همیشه سعی کنید در خرید خود انتخاب صحیح را داشته باشید تا در روند اجرای امور دچار دردسر و مشکل نشوید اکنون به اختصار توضیحی در خصوص مجوزهای سه گانه خواهیم داد تا آشنایی نسبی با نوع فعالیت دفاتر خدمات مسافرتی پیدا کنید.

مجوز بند الف:

مرجع صدور این مجوز سازمان هواپیمایی کشوری می باشد و اجازه هرگونه فعالیت درحوزه صدور بلیط در مسیرهای پروازی داخلی و بین المللی براساس قوانین ومقررات جاری سازمان وقوانین بین المللی یاتا از این طریق صادر میشود

مجوز بند ب:

مرجع صدور این مجوز سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی وگردشگری می باشد که اجازه فعالیت در زمینه تورگردانی، برنامه ریزی بسته های سفر ، ذخیره مکان، اخذویزای توریستی وموارد مرتبط در چهارچوب قوانین ومقررات جاری سازمان را صادر مینماید.

مجوز بند پ:

مرجع صدور این مجوز سازمان حج و زیارت می باشد که مجوز صادره، فعالیت در حوزه تورهای زیارتی تحت نظارت و در چهارچوب قوانین و مقررات جاری سازمان را شامل می گردد.

البته مجوزهای دیگری نیز تکمیل کننده نیاز دفاتر می باشد از جمله مجوز صدور بلیط قطار یا صدور گواهینامه بین المللی یا پلاک ترانزیت یا کد وزارت امور خارجه جهت اخذ ویزای ایران برای توریست ها و.....

که بحمدالله طی این سال ها آژانس آسمان هفتم کلیه مجوزهای مربوطه را اخذ نموده و افراد مراجعه کننده به آسمان هفتم هر آنچه از سفر مدنظر داشته باشند بصورت یکجا می توانند خدمات دریافت کنند.

من در ابتدا مجوز بند "ب" را که مرجع صادر کننده آن سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری می باشد، اخذ کردم و پس از آن با راهنمایی و همکاری فردی فرهیخته به نام آقای حاج مرتضی آرسته که از پیشکسوتان و مدیران سازمان حج و زیارت بود مجوز بند "پ" را از سازمان حج و زیارت گرفتم و در نهایت موفق به اخذ مجوز بند "الف" از سازمان هواپیمایی کشوری شدم و بدین طریق راه برای پیاده سازی اهدافم هموار گردید.

دریافت پنج لوح سپاس گردشگری



۲-۵: فرصتی بی نظیر از دل یک شکست! تور یک روزه کاشان

به خاطر دارم سال ۱۳۸۱ اولین تور یک روزه ای که تدارک دیدم به مقصد کاشان و قمصر و در زمان گلاب گیری بود. هدف ما این بود که این تور با ظرفیت یک اتوبوس یعنی ۴۲ نفر انجام شود و برای همین اتوبوس را هم کرایه کردم. ولی چون آژانس ما تازه تاسیس بود و در آن زمان مردم هم زیاد با تورهای یک روزه آشنایی نداشتند، برخلاف تبلیغات زیادی که کرده بودیم فقط ۵ نفر ثبت نام کردند!

در چنین شرایطی معمولاً تور به حد نصاب کافی نرسیده و باید کنسل شود (این موضوع جزء قرارداد می باشد و آژانس ها می توانند از حق خود جهت کنسلی در اینگونه شرایط استفاده نمایند)

آن شب تا ساعت ۱۰ در آژانس ماندیم ولی هیچ کسی ثبت نام نکرد. یکی از همکاران گفت منطقی است که تور را کنسل کرده و به آن ۵ نفر اطلاع دهیم. در دوراهی سختی قرار گرفته بودم ولی باز هم به خدا توکل کردم و در اقدامی غیر منطقی تصمیم به برگزاری تور نمودم! شبانه با یکی از اقوام تماس گرفتم و همراه خانواده خودم همراهشان کردم. با آن ۵ نفر مسافر جمعاً ۱۱ نفر شدیم! صبح هنگام سوار شدن به اتوبوس مسافران متوجه موضوع شدند و جهت جلوگیری از ضرر و زیان آژانس و از روی ترحم اعلام نمودند که حاضرند همان لحظه انصراف دهند و از خسارات بیشتر جلوگیری نمایند.



راننده اتوبوس هم گفت که هزینه ای نمی خواهد پرداخت کنید و کنسل کنید چون اینطوری ضرر زیادی برایشان دارد. ولی من اصرار به اجرای تور داشتم. در واقع خودم را در مقابل این ۵ نفر مسئول می دانستم و اعتبار آژانس برایم مهم تر از خسارت مالی بود بنابراین سفر انجام شد.

اکنون که به نقاط زیادی از دنیا سفر داشته ام به جرات می گویم آن سفر یک روزه خاطره انگیز ترین سفر دوران زندگی ام شد و به قدری به گروه خوش گذشت که تاکنون چنین سفری برایمان تکرار نشده است. این اتفاق نتایج جالبی داشت. یکی از مسافران پرستار بیمارستان بزرگی در شهر بود و شرایط تور یک روزه را که بسیار عالی و ایده آل برگزار شده بود به مسئول مافوق خود اعلام کرد و ایشان هم اجرای تورهای یک روزه را به مدیریت بیمارستان پیشنهاد داده بود و نتیجه اینکار به چند قرارداد بسیار بزرگ با تعدادی از بیمارستان های مطرح شهر انجامید. بنحویکه بعد از مدتی برای اجرای تورهای یک روزه به رکورد ۱۷ اتوبوس در روز رسیدیم. در همین حین خبر اجرای تورها دهان به دهان در بیمارستان ها بین پرسنل پیچید و باعث گردید بسیاری از پزشکان و پرسنل بیمارستان ها که دنبال کار با کیفیت بودند با آژانس آسمان هفتم آشنا شوند و مشتریان زیادی برای انواع خدمات دیگر پیدا کردیم. دنبال اجرای این تور ارگان های مختلف دولتی و خصوصی شهرهای مختلف هم که از کیفیت این تور مطلع شده بودند

خواهان قرارداد با آژانس آسمان هفتم شدند. پس از چند ماه که اجرای این تور یک روزه را مرور می کردم با خودم گفتم اگر روز اول تور را کنسل کرده بودم هیچ یک از اتفاقات خوب نمی افتادند ولی توکل من به خدا و تعصبی که نسبت به حیثیت آژانس تازه تاسیس و کارم داشتم باعث گردید در مدت زمان کمی موفقیت چشمگیری برای مجموعه تحت مدیریتم اتفاق بیفتد.

۲-۶: موفقیت چشمگیر تور گردشگری جزیره زیبای قشم

پس از فعالیت آژانس مسافرتی آسمان هفتم دو اصل مهم را برای خودم و پرسنل تعریف کردم و گفتم همه ما باید سفرها را طوری برنامه ریزی کنیم که این دو اصل همواره رعایت شوند:

۱- هر کسی وارد مجموعه می شود همانطوری که با امید آمده، در آخر با دلی شاد و لبی خندان خارج شود و باید کاری کنیم که مسافران از سفرهای خود نهایت لذت را ببرند.

۲- با کمترین هزینه، بیشترین خدمات را ارائه نماییم به نحویکه همه اقبال جامعه با هر توان مالی بتوانند از خدمات ما استفاده نمایند.

به خاطر دارم در روزهای آغازین فعالیت آژانس جهت ترویج فرهنگ گردشگری داخلی، تور ارزان زمینی به جزیره زیبای قشم راه اندازی کردم. فعالیت ما در مورد این تور شروع شد و مدتی به اعزام مسافران پرداختیم ولی کار از نظر خودم آن گونه که می خواستم و مطابق میل باطنی ام بود، رقم نخورد. در واقع قسمت مهمی از تور تحت کنترل من نبود و آن قسمت، تعیین نرخ اقامت در هتل های قشم بود.

مدیران هتل های قشم نرخ ها را در روزهای مختلف سال تغییر می دادند. البته این تغییرات مطابق با مناسبت ها و ایام تعطیلات که تعداد مسافران افزایش می یابد بودند ولی نوسان قیمت ها آنقدر زیاد بود که تور ما را با مشکل مواجه می کرد و مجبور می شدیم در ایامی که قیمتها بالاتر می رفتند

یا قیمت تور را بالا ببریم و یا تور را کنسل کنیم که در هر دو صورت اتفاق خوبی برای آژانس رقم نمی خورد. بنابراین تصمیم گرفتیم هتلی با شرایطی که ایده آل خودم بود و در ذهن می پروراندم در جزیره قشم تاسیس نمایم.

ساخت هتل آغاز شد و مجدداً مانند همان روزهایی که می خواستم هتل حکیم را در اصفهان بسازم و آژانس را تاسیس کنم شور و اشتیاقی در من ایجاد شد که تا پاسی از شب به عنوان یکی از عوامل اجرایی در مراحل ساخت هتل شرکت می نمودم. البته زمانی که می دیدم در یک روز کاری بیش از ۶۳ نفر در حال انجام امور ساختمانی هتل هستند احساس بسیار خوبی در من ایجاد می شد و شادی آنچنان وجودم را فرا می گرفت که حتی در آب و هوای گرم و شرجی جزیره قشم هیچ گونه احساس خستگی نمی کردم. ارتباط بسیار خوب و نزدیکی بین من و این افراد ایجاد گردیده بود. آنها هم که می دیدند من پا به پای آنها کار می کنم با انرژی بیشتری به کار ادامه می دادند و من هم در هر لحظه مترصد شکرگزاری از این عزیزان بودم. کار ساخت هتل به اتمام رسید و حالا زمان اجرای تور قشم با شرایط کاملاً متفاوت فرا رسیده بود.

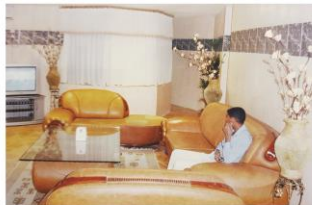
شروع به تبلیغ برای تور قشم نمودیم البته با قیمتی در حدود یک چهارم تورهای قبلی!

حالا از صفر تا صد اجرای تور در دست آژانس آسمان هفتم بود. همه امور را برنامه ریزی کرده بودیم. از اولین لحظه زمان شروع سفر تا آخرین لحظه بازگشت برای مسافر برنامه داشتیم و کلیه نیازها سنجیده شده بودند. با این ترفند در سال های ۸۳ و ۸۴ که مردم تمایل زیادی برای خرید از جزیره قشم داشتند آژانس مسافرتی آسمان هفتم بخوبی شناخته شد.

تور قشم به یکی از موفق ترین تورها تبدیل گشت به نحویکه پس از مدتی آمار خیره کننده ای از چارتر قطار و پرواز را در اختیار داشتیم. تعداد مسافران آنقدر زیاد شدند که عبور آنها از گمرک و حضور آنها قبل از حرکت قطار در راه آهن دشوار گردیده بود بنابراین در توافقی با گمرک

یک لاین اختصاصی برای عبور مسافران آژانس ما ایجاد گردید و برای همه مسافران چمدان های متحدالشکلی تهیه شد که مشخص باشد از آژانس آسمان هفتم هستند و در لاین اختصاصی با سرعت بیشتری به امور گمرکی آنها رسیدگی می شد.

با توجه به افزایش تقاضاها هتل دیگری هم در جزیره زیبای قشم احداث نمودم و با ساخت هتل های مرجان و آلاله در قشم تعداد تورها هم افزایش یافتند.



هتل مرجان در جزیره قشم



هتل آلاله در جزیره قشم

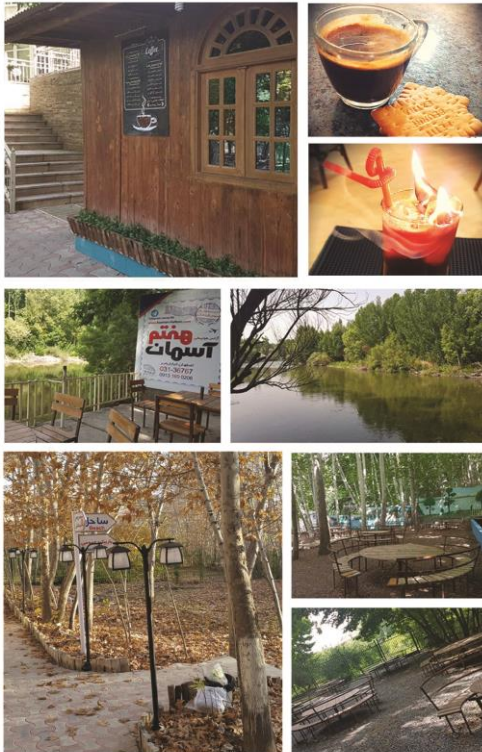
۷-۲: راه اندازی مجموعه اقامتی ساحلی باغباداران

با توجه به مشکلاتی که برای رودخانه زاینده رود در شهر اصفهان بوجود آمد اغلب مردم شهر در حسرت آب از کنار رودخانه می گذشتند. در چهره همه آنها افسوس را مشاهده می نمودم. براسی زاینده رود از هزاران سال قبل نبض تپنده شهر سپاهان بوده است. بخش عمده ای از تمدن و پیشرفت ایران مدیون مهربانی های این رودخانه می باشد. چون دلیل اصلی شکل گیری شهر اصفهان رودخانه زاینده رود بوده است. این رودخانه روح هنر را در مردم این شهر دمیده است و صد حیف که به علت بی توجهی برخی افراد چندین سال است که رودخانه در شهر اصفهان جاری نمی باشد. امیدوارم که با درایت مسئولان و همکاری مردم مجدداً آب رودخانه در شهر اصفهان هم جاری گردد. در هر حال با توجه به علاقه ای که به زاینده رود داشتم در اوائل دهه ۹۰ یک تیم کارشناسی در آژانس مسافرتی آسمان هفتم تشکیل دادم و پس از مدتی تحقیق و کار کارشناسی به این نتیجه رسیدیم که می توان در شهر باغباداران و در کنار رودخانه زاینده رود که در آن منطقه جاری می باشد (شهر باغباداران قبل از سد زاینده رود می باشد) یک مرکز اقامتی راه اندازی نمود تا شهروندان اصفهانی بتوانند از یک تفریح سالم و خانوادگی در جوار رودخانه برخوردار شوند. بدین منظور در سال ۱۳۹۲ این مرکز اقامتی راه اندازی گردید و چند سال است خدمات خوبی ارائه نموده ایم. در این مجموعه محیطی شاد برای خانواده ها فراهم شده است که جمعا تعداد ۲۷ ویلا، کنار رودخانه و با امکانات کامل میلمان، اینترنت وایرلس، کافی شاپ، وسایل بازی کودکان، و... تجهیز گردیده است.

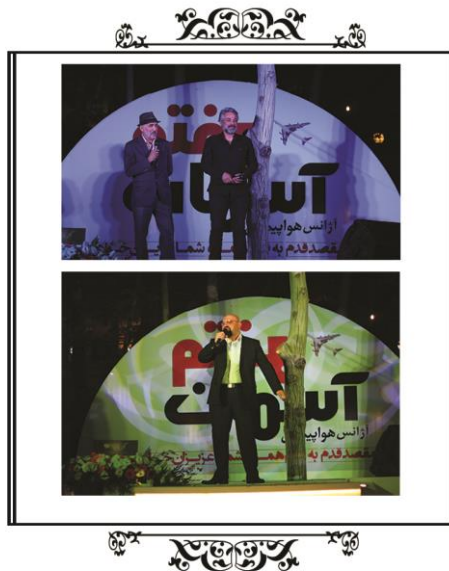
تصاویری از مجتمع اقامتی ساحلی باغبهادران



تصاویری از مجتمع اقامتی ساحلی باغبادران



در یک حرکت کارشناسی جهت معرفی هر چه بهتر مجموعه تحت نظارت مدیریت آسمان هفتم و با هدف ترویج ایرانگردی و معرفی جاذبه های گردشگری منطقه، به کلیه مشتریانی که از خدمات تورهای خارجی آژانس استفاده می کنند، یک شب اقامت رایگان در ویلاهای باغبهادران در نظر گرفته می شود که اینکار مزیت خوبی برای ما ایجاد نموده است. اغلب مسافران ترجیح می دهند سفرشان را با آژانسی تجربه کنند که جایزه خوبی برای آنها در نظر گرفته است و از آنجاییکه اغلب این افراد علاقمند سفر می باشند از طرح جایزه اقامتی بخوبی استقبال گردید. به مناسبت های مختلف مانند اعیاد مذهبی و ملی، شب یلدا و... از هنرمندان برتر کشور در مجموعه باغبهادران دعوت می نماییم و از طرفی هر بار چند هزار نفر از مشتریان را به این جشن ها دعوت می کنیم. که استقبال پرشور مردم نشان دهنده اینست که طرح مرکز اقامتی ما با موفقیت بسیار خوبی همراه بوده است.



آسمان هفتم و هنرمندان





۲-۸: راه اندازی مرکز اقامتی زفره در کنار زیبایی های کویر

از جذابیت های شهر اصفهان آنست که دقیقا در مرز کویر ایران واقع شده است. این قابلیت را در آژانس بررسی کردیم. ما از طرف غرب ناحیه کوهستانی زاگرس را داریم که اغلب مردم در تابستان و زمستان از مناطق گردشگری آن استفاده می کنند ولی متاسفانه به پتانسیل گردشگری شرق اصفهان و ناحیه کویری توجه زیادی نشده است.

این موضوع برای ما فرصتی ایجاد نمود که بتوانیم از زیبایی های کویر هم بهره مند گردیم.

در حوالی شهر کوهپایه روستای کوچکی به نام زفره وجود دارد. این روستای زیبا دارای آب و هوای بسیار خوبی می باشد در کنار یک قلعه تاریخی به نام قلعه میرزا آقا واقع گردیده است.

بسیاری از مردم حتی اسم این قلعه زیبا را نشنیده اند. در سفرهایی که در سالهای گذشته به کشورهای خارجی داشته ام، بارها دیده ام، از چیزی که وجود ندارد چگونه نمونه سازی کرده اند و صنعت گردشگری خودشان را رونق بخشیده اند، در حالی که ما در ایران از داشته های خودمان هیچ استفاده ای نمی کنیم.

بنابراین تصمیم به ساخت یک مرکز اقامتی سنتی در روستای زفره و در مجاورت قلعه میرزا آقا و دیگر جذابیت های توریستی کویر گرفتم و پس از مرمت و بازسازی، این مرکز نیز آماده پذیرایی از گردشگران داخلی و خارجی گردید.

مراحل ساخت و بازسازی خانه تاریخی میرزا آقا (واقع در روستای زفره))

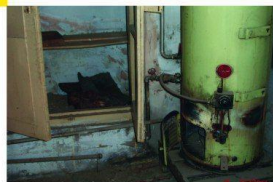


۹-۲: ساخت و راه اندازی هتل چهارباغ اصفهان

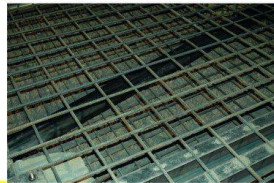
سال ۱۳۸۷ مکانی را در خیابان چهارباغ اصفهان خریداری کردم. این مکان در زمان های قدیم کلاتری بوده است. دیدم قابلیت خوبی دارد که به یک هتل سنتی بسیار زیبا تبدیل گردد بنابراین مغازه های زیر بازارچه و چند ملک اطرافش را هم خریداری کردم. همه تجربیات خودم را در زمینه گردشگری بکار گرفتم که هتلی با کیفیت و استاندارد جهانی مهیا کنم و از همان ابتدا اقامت توریست های خارجی مدنظرم بود. این موضوع باعث گردید اینکار با وسواس و حساسیت خاصی انجام گیرد به نحویکه حدود ده سال مرمت این ساختمان به طول انجامید. در تمام این مدت از بهترین اساتید گچ بری، کاشی کاری و... اصفهان که همگی در مرمت آثار باستانی اصفهان شناخته شده بودند کمک گرفتم و این هتل با بهره گیری از فرهنگ قدیمی و گچ بری های قاجار و صفوی آماده سازی گردید. همچنین همه بخش هایی که معمولا در یک هتل ۵ ستاره وجود دارند مانند گالری، فروشگاه سوغات، خدمات مختلف مانند آرایشگاه، سالن اجتماعات، لاندری و... در این هتل پیش بینی نمودم.

به نوعی این هتل یک نمونه کوچکتري از هتل عباسی می باشد که قطعا طرفداران زیادی در آینده خواهد داشت. با توجه به موقعیت مکانی هتل نام آن را **هتل چهارباغ** در نظر گرفتم.

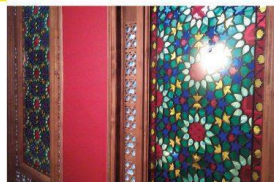
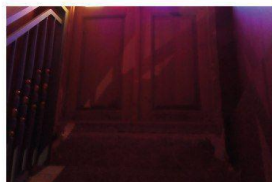
وضعیت اولیه قبل از بازسازی هتل چهارباغ



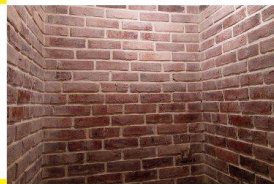
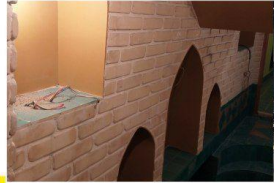
عملیات در حال ساخت هتل چهارباغ



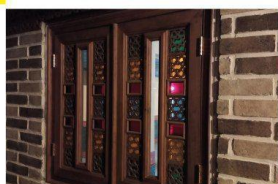
هتل چهارباغ پس از عملیات ساختمانی و تکمیل



هتل چهارباغ پس از عملیات ساختمانی و تکمیل



هتل چهارباغ پس از عملیات ساختمانی و تکمیل



۲-۱۰: راه اندازی سامانه فروش اینترنتی بلیط (ارزان بلیط)

بزرگترین سرمایه ام در این سالها اعتماد مردم بوده است و خوشبختانه با راه اندازی سامانه اینترنتی ارزان بلیط جهت خرید آسان بلیطهای داخلی و خارجی بار دیگر مردم به رزومه آسمان هفتم اعتماد کردند و در زمانی اندک این سایت به یکی از برترین سایت های فروش بلیط در ایران تبدیل گردید. البته آنچه از ابتدا درباره این سایت مد نظر بود و با مشاوره و همکاری کارشناسان آی تی تکمیل گردید باعث گردید خدمات متفاوتی نسبت به سایت های مشابه داشته باشیم.

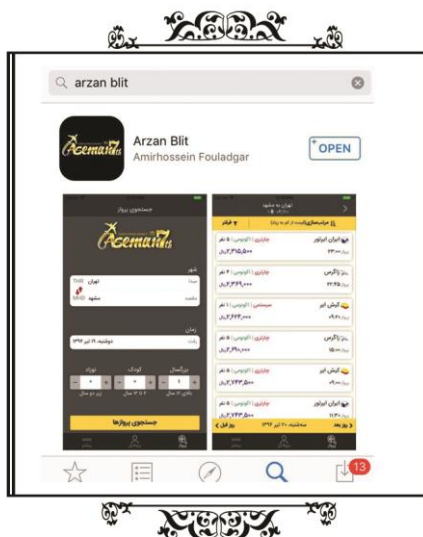
ما از ابتدا هم روی سایت اینترنتی برنامه ریزی داشتیم و هم روی اپلیکیشن های قابل نصب بروی گوشی های همراه، که بتوانیم همه کاربران را پوشش دهیم. یکی از مزیت های فروش اینترنتی برای مشتریان آنست که در هر ساعتی از شبانه روز می توانند به راحتی بلیط سفر خودشان را تهیه نمایند. از طرفی با توجه به گستردگی فعالیت شرکت آسمان هفتم، کلیه مسیرهای پروازی موجود را در سایت ارزان بلیط قرار داده ایم. بنابراین خریداران با یک بانک اطلاعاتی جامع در این سایت مواجه می شوند. نکته مهمی که روی آن بسیار برنامه ریزی گردیده آنست که در همه مسیرهای پروازی داخلی و خارجی بهترین قیمت های لحظه ای به خریدار ارائه می گردد و امکان مقایسه قیمت های ایرلاین های مختلف هم وجود دارد.

امکانات تکمیلی مانند مشاهده نوع پرواز، طول مدت پرواز، قوانین استرداد بلیط، نرخ کودک و نوزاد و... هم در اختیار بازدیدکنندگان می باشد.

تیم طراحی همواره در مدت راه اندازی سامانه فروش اینترنتی بلیط روی این موضوع که امکانات خرید اینترنتی بلیط باید جامع و کامل باشد و به سادگی برای همه افراد قابل اجرا باشد تاکید داشتند. نتیجه این شد که افراد حتی بدون نیاز به عضویت در سایت می توانند به عنوان کاربر مهمان پس از مشاهده مسیرهای پروازی و امکانات سفر در چند ثانیه بلیط خودشان را خریداری کنند و هنگام سفر با نشان دادن عکس بلیط در فرودگاه سفرشان را

آغاز نمایند. البته امکانات ویژه ای برای افرادی که در سامانه ثبت نام می کنند و عضو می شوند در نظر گرفته ایم. اعضا می توانند همواره سوابق سفرهای قبلی، لیست تراکنش های مالی و... را براحتی مشاهده نمایند. اگر مشتریان به هر دلیلی بخواهند بلیط خود را کنسل نمایند این امکان هم براحتی و به صورت آنلاین برای آنها وجود دارد و در اسرع وقت هزینه پرداختی طبق قانون ایرلاین مربوطه به کارت بانکی مشتری واریز می گردد.

یکی از نقاط قوت سامانه فروش بلیط اینترنتی ارزان بلیط راه اندازی پشتیبانی تلفنی ۲۴ ساعته برای آن می باشد. در حال حاضر سایتهای مشابه این پشتیبانی را ندارند و اگر خریدار با مشکلی مواجه شود و یا سوالی داشته باشد باید تیکتی ارسال کند و ساعتها منتظر بماند تا پاسخش داده شود ولی ارزان بلیط به صورت ۲۴ ساعته و به صورت تلفنی پاسخگوست! این پشتیبانی مورد توجه زیادی قرار گرفته است و در نظرسنجی ها یکی از نقاط قوت مهم سامانه بشمار می رود.



۲-۱۱: چگونه یک تور خارجی برای اولین بار برگزار می شود؟

یکی از تجربیات مهمی که در آژانس آسمان هفتم داشته ایم طراحی و راه اندازی تورهای جدید می باشد. اینکار بارها اتفاق افتاده است. قبل از انجام آن تور هیچ آژانسی جرات ورود ندارد، به اصطلاح ابتدا این تورها جزء مسیرهای خطرپذیر محسوب می گردند ولی پس از اجرای ما دیگران هم پیروی خواهند نمود. به طور مثال چند سال قبل تصمیم گرفتیم یک مسیر جدید خارجی را برای افرادی که اهل مسافرت خارجی هستند و فکر می کنند دیگر اغلب کشورها برایشان تکراری شده است برنامه ریزی کنیم. پس از مدتی مطالعه کشور مقدونیه را برای اینکار در نظر گرفتیم. تا آن زمان هیچ توری به مقدونیه وجود نداشت! حتی کشور مقدونیه سفارتخانه هم در ایران ندارد بنابراین مجبور شدیم از طریق سفارتشان در کشور ترکیه اقدامات لازم را پیگیری کنیم و پس از طی یک پروسه زمانی تقریباً ۸ ماهه این تور راه اندازی گردید، که با توجه به زیبایی های منحصر بفرد مقدونیه به یکی از موفق ترین تورهای خارجی مبدل شد.



تقدیر شهردار کشور مقدونیه از آژانس آسمان هفتم - آذر ۱۳۹۵

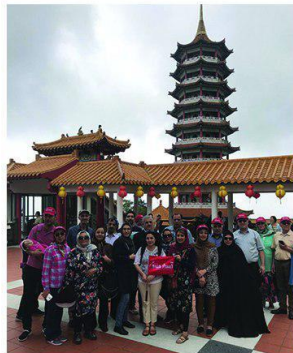
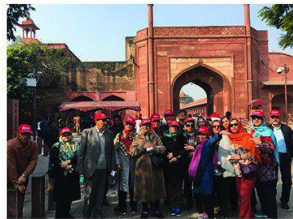


تور گروهی مقدونیه- صربستان- تابستان ۱۳۹۶

۲-۱۲: تورهای گروهی و احیای فرهنگ سنتی

در تحقیقات کارشناسی به این نتیجه رسیدیم که در کنار ارائه خدمات پیشرفته گردشگری می توان برخی از سنت های قدیمی در حوزه گردشگری را هم احیا کرد. برای اینکار برنامه ریزی های گسترده ای انجام دادیم و تورهای داخلی و خارجی به صورت کاروانی برنامه ریزی نمودیم. استقبال مردم از این بخش هم بسیار خوب بود و با ماه ها تلاش توانستیم سفرهای گروهی به کشورهای خارجی و شهرهای داخلی مانند شیراز، کیش، قشم، مشهد، شهرهای شمالی، و... راه اندازی کنیم.

در این سفرها افراد پس از ثبت نام در تور مورد نظر در نقطه شروع جمع می شوند و سفرشان را با هم آغاز می کنند. این مدل سفرها دوستی های پایدار و خوبی در بین افراد ایجاد نموده است.



تورهای گروهی آژانس آسمان هفتم
به کشورهای مختلف



آقای سعید روانفر در تور گروهی آفریقای جنوبی

۲-۱۳: درباره پرسنل و منابع انسانی

همان طوری که از روز اول با خدای خودم عهد کردم کسب و کاری که راه اندازی می کنم بتواند بستر فعالیت جوان های این مرز و بوم را فراهم نماید و از طرفی خدمات ویژه ای به مردم داشته باشد همیشه بزرگترین دغدغه ام این دو موضوع بوده اند. از زمان افتتاح تاکنون دنبال آدم هایی با پارامترهای خاص بوده ام. بنابراین همه پرسنلی که استخدام نموده ام از بهترین های دانشگاه در رشته های مرتبط گردشگری و مسلط به زبان های خارجی بوده اند. معدل بالای نمرات یکی از شرایط دیگر بوده است که همین انتخاب ها باعث گردیده تیمی خاص با پتانسیل و ظرفیت های بالا در مجموعه با من همکاری کنند که از همه آنها تشکر می نمایم.



آقای سعید روانفر، در کنار جمع صمیمی پرسنل

برای آنکه پرسنل بیشترین راندمان کاری را داشته باشند برنامه های ویژه ای در مجموعه تدارک دیدیم. ابتدا از محیط کار شروع کردیم و شرایط را بگونه ای برای پرسنل تدارک دیدیم که علاوه بر آنکه همه امکانات اداری در دسترسشان باشد از حضور در محل کار خود احساس آسودگی نمایند. برنامه های مختلفی در ساعات استراحت برای پرسنل وجود دارد و برخی از روزها، برنامه های ابداعی خاص انجام می گیرد.



جمع صمیمی پرسنل در برنامه های ابداعی
آژانس آسمان هفتم

امکانات دیگری مانند قرارداد با برخی از استخرها و مجموعه های ورزشی سطح شهر برای حضور پرسنل آسمان هفتم به صورت رایگان، و یا استفاده از امکانات موجود، مانند اقامت در مجموعه های تحت مدیریت آسمان هفتم سفرهای رایگان داخلی و خارجی و... برای پرسنل و خانواده هایشان، از جمله آنها می باشند.

توانمندسازی پرسنل نیز یکی از مباحث مهم در شرکت آسمان هفتم می باشد. هرگاه احساس شود دوره های آموزشی خوبی برای ارتقای سطح علمی پرسنل وجود دارد به سرعت دوره ها برای آنها اجرا می گردد. هدف آنست که همواره پرسنل در بالاترین سطح علمی و عملی برای ارائه خدمات به مشتریان قرار داشته باشند.

وظایف تک تک کارکنان از قبل طراحی شده و مشخص می باشد. مشتریان در هنگام حضور با توجه به نوع خدماتی که می خواهند به سمت مسئول مربوطه هدایت می شوند. در واقع هر نوع خدماتی حتی اگر در ظاهر بسیار

کوچک باشد به صورت تخصصی و توسط کارشناس مربوطه ارائه می گردد. این کار باعث گردیده علاوه بر ایجاد نظم در مجموعه، کیفیت ارائه خدمات به مشتریان هم بالاتر رود. آنچه در این سال ها تجربه کرده ام آنست که هر چقدر خدمات بهتری به مشتریان ارائه گردد و رضایت مندی آنها بالاتر برود، پرسنل هم با انگیزه بیشتری به کار خود ادامه می دهند. بر همین اساس یکی از مهم ترین نکات در مجموعه آسمان هفتم ارائه بهترین خدمات به مشتریان می باشد که هم رضایتمندی مشتری بالاتر برود و هم منابع انسانی مجموعه با انگیزه بالاتری به کار خودشان ادامه دهند.

در حال حاضر صمیمیت کارکنان به گونه ای می باشد که همگی خودشان را عضو یک خانواده می بینند. خانواده ای که اعضای آن ضمن احترام متقابل همواره از یکدیگر حمایت می کنند. اگر امروز چنین خانواده خوبی داریم بدان علت است که سال ها روی آن برنامه ریزی و تلاش کردیم. برای استحکام خانواده، همواره دو کار در شرکت آسمان هفتم انجام می شود: اول عملکرد همه کارکنان به صورت مداوم ارزیابی می گردد. دوم اینکار به نحوی انجام می شود که پرسنل احساس امنیت نمایند و همواره این احساس امنیت در آنها تقویت گردد.



در پایان این بخش به جهت آشنایی بیشتر با موارد آموزشی و تلطیف ذائقه خوانندگان محترم به یک داستان زیبا و آموزنده اشاره خواهیم نمود.

«کارل استوارت این گونه می نویسد :

پسری برای پیدا کردن کار از خانه به راه افتاده و به یکی از فروشگاه های بزرگ رفت. مدیر فروشگاه به او گفت :

یک روز فرصت داری تا به طور آزمایشی کار کرده و در پایان روز با توجه به نتیجه کار در مورد استخدام تو تصمیم می گیریم.

در پایان اولین روز کاری مدیر به سراغ پسر رفت و از او پرسید: " که چند مشتری داشته است؟"

پسر پاسخ داد که : " یک مشتری"

مدیر با ناراحتی گفت: "تنها یک مشتری؟ بی تجربه ترین متقاضیان کار در اینجا حداقل ۱۰ تا ۲۰ فروش در روز دارند. حالا مبلغ فروشت چقدر بوده است؟"

پسر گفت: " ۱۳۴,۹۹۹,۵۰ دلار"

مدیر فریاد کشید: " ۱۳۴,۹۹۹,۵۰ دلار...؟ مگه چی فروختی؟"

پسر گفت: "اول یک قلاب ماهیگیری کوچک فروختم، بعد یک قلاب ماهیگیری بزرگ، بعد یک چوب ماهیگیری گرافیت به همراه یک چرخ ماهیگیری ۴ بلبرینگه."

بعد پرسیدم : "کجا میرید ماهیگیری؟"

گفت: "خلیج پستی"

من هم گفتم : "پس به قایق هم احتیاج دارید و یک قایق توربوی دو موتور به او فروختم."

بعد پرسیدم: "ماشینتان چیست و آیا میتواند این قایق را بکشد؟"

که گفت : "هوندا سیویک"

من هم یک بلیزر دبلو دی ۴ به او پیشنهاد دادم که او هم خرید.

مدیر می‌گه: "اون اومده بود قلاب ماهیگیری بخره تو بهش قایق و بلیزر فروختی؟"

می‌گه: "نه اومده بود قرص سردرد بخره من بهش پیشنهاد کردم بره ماهیگیری برای سردردش خویه..."

و این سرنوشت انسان های بزرگ و نابغه است.

۲-۱۴: ایده های بیشتر

هر لحظه به دنبال ایده های جدیدی در زمینه گردشگری هستم. می دانم این کار آینده روشنی دارد. می دانم همان گونه که از ابتدای کار با توکل بر خدا و به پشتوانه **دعای مادرم** موفق شده ام ، در آینده هم این روند ادامه دارد و همه تلاشم را می کنم که بسترهای بیشتری را در زمینه گسترش گردشگری و اشتغال جوانان با انگیزه این سرزمین فراهم نمایم.



۲-۱۵: سخن پایانی

لحظه به لحظه نگارش این کتاب و مرور بر خاطرات برایم لذت بخش بود و همواره به این موضوع فکر می کردم که داشتن یک نقطه مشخص و پرهیز از تغییر مواضع در طول مسیر زندگی راه را برای انتخاب های صحیح هموار می نماید.

به هرسو ازاینکه فرصتی یافتم تا بتوانم شرح زندگی و تجربیات پرفراز و نشیب خود را در اختیار شما خواننده گرامی این کتاب قرار دهم بسیار خوشحالم. اما در پایان دلنوشته خود را برای شما عزیزان به خصوص مخاطب جوان این مجموعه در چند سطری به نگارش می آورم:

علم و معرفت را هیچ گاه به یک زمان معین، یا بربیک قوم و ملت معین، و یا بهتر بگویم یک شخص معین وقف نکرده اند و اگر امتیاز علم در اختیار و انحصار اشخاص معین بود این پیشرفت حیرت آوری که امروز می بینیم حاصل نمی شد.

مروری بر وضع مخصوص تمدن بشری و ازبین رفتن فاصله ها و از طرفی نگاه عمیق به پیشرفت های صنعتی فرهنگی، اقتصادی و... بهترین فرصت ها را برای تشخیص محقق و جویای واقعیت پیش می آورد که نتایج قرن ها رنج، مطالعه و تحقیق را که از راه های مختلف بدست آمده مورد استفاده قرار داده و با بکار بردن نیروی ابداع و ابتکار راه های تازه ای باز کند و باب های دیگری بگشاید و همواره در چنین فرصت هایی بوده که پیشرفت های چشمگیر حاصل شده است.

با شرح این مقدمه و نگاهی اجمالی به مطالب این کتاب باید بگویم یکی از بزرگترین تله هایی که در جامعه مدرن وجود دارد، اتوپایلت کردن (هدایت خود کار) سکان زندگی است. یعنی مرده متحرک بودن و انجام هر کاری که دیگران انجام می دهند. بیشتر ما به شدت مشغول واکنش نشان دادن و پاسخ دادن به پیرامون مان و چیزهایی که اطرافمان روی می دهد هستیم. درحالی که باید با توجه به دنیایی که خاص خودمان است دست به عمل بزنییم و مسئول دنیای خود و واقعیت متعلق به خودمان باشیم. ما فراموش می کنیم که حواسمان به خودمان باشد و اهدافمان را از یاد می بریم. بسیار طبیعی است که اگر در تصمیم های روزمره تان آگاه و هوشیار باشید،

اعمال و رفتارهای مناسب تری خواهید داشت که به شما در رسیدن به اهدافتان کمک خواهد کرد. در زندگی **هدف** داشته باشید.

براساس ارزش ها و اولویت هایتان دست به عمل بزنید و اجازه ندهید دیگران به شما بگویند چه بکنید یا چطور کاری انجام دهید.

البته باید توجه داشته باشیم این موضوع نافی و ناقض مشورت کردن و الگوبرداری صحیح از افراد موفق نیست.

زمانی داستانی شنیدم که در مورد مرد جوانی بود، که در یک فروشگاه محصولات ویدیویی کار می کرد. او هرروز دو مجله با خود به محل کارش می برد. یکی مربوط به کارآفرینی بود و مجله دیگر مجله ای بود پر از تصاویر اتومبیل های پرسرعت و گران قیمت .

روزی رئیسش از او پرسید: " که چرا او هرروز این مجله ها را باخود می آورد؟ " و جواب مرد این بود: "من دارم اتومبیلی را که قرار است بخرم انتخاب می کنم" واکنش رئیس، مانند بیشتر آنهایی بود که ذهنی متوسط دارند: " او دارد خودش را خسته می کند. او هرگز به چنین اتومبیلی نخواهد رسید و در نهایت مایوس و ناامید خواهد شد. "

مدتی بعد مرد جوان کارش را در آن فروشگاه رها کرد و به دنبال رویایش رفت. چند سال بعد او به همین فروشگاه برگشت تا یک فیلم ویدیویی را به آنجا برگرداند و سوار همان اتومبیلی بود که در آن مجله انتخابش کرده بود.

همان کسانی در آنجا کار می کردند که این جوان در گذشته با آنها همکار بود. حالا می توانید تصور کنید وقتی او را باهمان اتومبیلی دیدند که فکر می کردند هرگز صاحبش نخواهد شد چه قیافه ای داشتند؟

همه اینها با ایجاد یک سیستم فکری و اعتقادی قدرتمند شروع شد. پس اولین قدم برای رسیدن به رویاها وخواسته ها این است که آنها را باور و تصور کنید. و در پایان تعاریف علمی از مراتب پیشرفت و موفقیت های عنوان شده در بالا، بیایید با خود صادق باشیم و یک نیروی ماورایی در موفقیت را با همدیگر تحلیل نمایم. قطعاً همه ما در اطرافمان انسان های باهوش، زیرک و دارای استعداد های متفاوت

زیاد دیده ایم. اما باید بگویم همه آنها افراد موفقی نیستند. کمی که بیشتر تحقیق می کنیم، متوجه ارتباط انسان های مختلف با والدین خود می شویم که در اینجا باید بگویم نوع این ارتباط و در پس آن دعای خیر والدین معجزه آساست و اگر بخواهم کمی از دید خود و تحقیقات خود برای شما بگویم **دعای مادر** (چه در قید حیات و چه ممات) متحیرالعقول و وصف ناپذیر است.

حتما داستان ها و روایات خیلی زیادی از **دعای مادر** شنیده اید و به اصالت آنها شک نباید به خود راه دهیم.

در این سخن پایانی کتاب، داستانی از **دعای مادر** که همیشه برای اطرافیان تعریف می کنم و پس از هر بار تعریف برابم تازگی دارد را عنوان می نمایم.

پزشک و جراح مشهور روزی برای شرکت در یک کنفرانس علمی که جهت بزرگداشت و تکریم او به خاطر دستاوردهای پزشکی اش برگزار می شد، با عجله به فرودگاه رفت. بعد از پرواز ناگهان اعلان کردند که به خاطر اوضاع نامساعد هوا، رعد و برق و صافیه که باعث از کار افتادن یکی از موتورهای هواپیما شده، مجبوریم فرود اضطراری در نزدیک ترین فرودگاه داشته باشیم. دکتر بلافاصله به دفتر استعلامات فرودگاه رفت و خطاب به آنها گفت: "من پزشک متخصص جهانی هستم و هردقیقه برای من برابر با جان خیلی انسان هاست و شما می خواهید من ۱۶ ساعت در این فرودگاه منتظر بمانم؟"

یکی از کارکنان گفت: "جناب دکتر اگر خیلی عجله دارید می توانید یک ماشین کرایه کنید، تا مقصد شما سه ساعت بیشتر نمانده است."

دکتر با کمی درنگ پذیرفت و ماشینی را کرایه کرد و به راه افتاد که ناگهان در وسط راه اوضاع هوا نامساعد شد و بارندگی شدیدی شروع شد بطوری که ادامه دادن برایش مقدور نبود. ساعتی رفت تا اینکه احساس کرد دیگر راه را گم کرده است و خسته و درمانده، با ناامیدی به راهش ادامه داد که ناگهان کلبه ای کوچک توجه او را به خود جلب کرد.

کنار آن کلبه توقف کرد و در را زد. صدای پیرزنی را شنید: "بفرما داخل هر که هستی درب باز است."

دکتر داخل شد و از پیرزن که زمین گیر بود خواست که اجازه دهد از تلفنش استفاده کند. پیرزن خنده ای کرد و گفت: "کدام تلفن فرزندم؟ اینجا نه برقی هست، نه تلفنی. ولی بفرما استراحت کن و برای خودت استکانی چای بریز تا خستگی به در کنی و کمی غذا هم هست بخور تا جون بگیری." دکتر از پیرزن تشکر کرد و مشغول خوردن شد.

درحالی که پیرزن مشغول نماز و دعا بود، ناگهان متوجه طفل کوچکی شد. وی، بی حرکت بر روی تختی نزدیک پیرزن خوابیده بود که هرازگاهی بین نمازهایش او را تکان می داد.

پیرزن مدتی طولانی به نماز و دعا مشغول بود که دکتر به او گفت: "بخدا من شرمندۀ این لطف و کرم و اخلاق نیکوی شما شدم. امید دارم که دعایت مستجاب شود. پیرزن گفت: "و اما شما رهگذری هستید که خداوند به ما سفارش شما را کرده است. ولی دعاهایم همه قبول شده است به جز یک دعا!" دکتر گفت: "چه دعائی؟"

پیرزن گفت: "این طفل معصومی که جلو چشم شماست نوه من است، که نه پدر دارد و نه مادر. به یک بیماری مزمنی دچار شده است که همه پزشکان اینجا از علاج آن عاجز هستند.

به من گفته اند یک پزشک جراحی به نام دکتر!!!! هست که او قادر به علاجش هست. ولی او خیلی از ما دور است و دسترسی به او مشکل است و من هم نمی توانم این بچه را پیش او ببرم. می ترسم این طفل بیچاره و مسکین خوار و گرفتار شود، پس از خدا خواسته ام که کارم را آسان کند."

دکتر که نام خود را از زبان پیرزن شنیده بود در حالیکه های های گریه می کرد گفت: "به والله که دعای تو، هواپیما را از کار انداخت و باعث زدن صاعقه ها شد و آسمان را به باریدن وا داشت، تا اینکه من دکتر را به سوی تو بکشاند و من بخدا

هرگز باور نداشتم که الله عزوجل با یک **دعای مادر** چنین اسباب را برای بندگان مومنش مهیا می کند و به سوی آنها روانه می کند. "



مادرت را ببوس، دستش را ببوس، پایش را ببوس تا به گریه بیفتد.
 وقتی گریه افتاد، خودت هم به گریه می افتی.
 آن وقت کارت روی غلطک می افتد. و خدا همه درهایی
 که به روی خودت بستی را به رویت باز می کند.
 اینکه فرمود: **”بهشت زیر پای مادران است“**،
 یعنی تواضع کن.....

فصل سوم

(سوالات مولف از آقای روانفر و تحلیل های کارشناسی)

۳-۱: سوالات مولف از آقای سعید روانفر

۱- چه عواملی در موفقیت شما موثر بوده اند؟

عوامل زیادی را در این زمینه موثر می دانم که به اختصار به برخی از آنها اشاره می نمایم:

_ همواره سعی داشته ام بر اندیشه های مثبت تکیه کنم و موارد منفی را از ذهنم دور کنم.

_ همیشه به توانایی و توانمندی های خود اعتقاد راسخ داشتم و برای دستیابی به اهداف و آرزوهایم قدم های محکمی برداشتم . در برخورد با شکست ها ناامید نشدم بلکه با تغییر نگرش از آن موضوع بعنوان فرصتی برای شروع مجدد استفاده کردم.

_ انتقادهای سازنده را با آغوش باز پذیرا بودم و با دیدی مثبت برای دستیابی به اهدافم تلاش کردم.

_ موفقیت های خودم را از قبل تصویرسازی می کردم تا بدانم در مسیر پیش رو به چه چیزهایی احتیاج دارم.

_ همواره تواضع و دوستی با همه بندگان خدا را در دستور کار خودم قرار دادم و با نگاه به گذشته خود سعی بر دستگیری از افراد نیازمند داشتم.

_ به ندای قلبم گوش می دادم و با تطبیق آن با منطق درونی، زندگی را به گونه ای متفاوت پیش می بردم.

_ به نیکی دریافتم همه امور زندگی در اختیار من نیست و باید برخی از امور را به تقدیر سپرد و افسوس گذشته را نخورد ، بلکه با دیدی مثبت به آینده و برنامه های موفق آینده اندیشید.

۲- علت علاقه مندی و موفقیت های شما در صنعت گردشگری چه بود؟

شاید در ابتدا مهم ترین عامل علاقمندی ام حضور پدران من در این صنعت و انتقال تجربه سینه به سینه از بزرگان خانواده در صنعت گردشگری بود ولی عوامل مهم تری از این موضوع نیز وجود داشتند از جمله:

استعداد زیادی در این زمینه شغلی داشتم. قطعاً استعداد عامل موثری در موفقیت یا عدم موفقیت افراد در شغل شان می باشد. افراد باید هنگام انتخاب شغل حتماً به استعدادشان توجه نمایند.

علاقه بسیار زیادی به این شغل داشتم و همانطور که در فصل قبل گفتم این علاقه به حدی بود که حتی در هنگام خواب و صرف غذا همه فکرم برروی این موضوع متمرکز بود.

۳- زمانی که نا امید می شوید دقیقاً چه کاری انجام می دهید؟

همه ما در شرایط سخت قرار گرفته ایم ولی واکنش افراد به شرایط دشوار، متفاوت و به نوعی سرنوشت ساز می باشد. شاید برخی آنقدر مأیوس شوند که ترجیح دهند دست از کار بکشند. برخی شروع به شکایت می کنند و برخی به دیگران گیر می دهند. برخی افراد در آن لحظه همه نقاط قوت خود را فراموش می کنند و فقط به مشکلات و کمبودها فکر می کنند. من آموخته ام در هنگام شرایط سخت که بارها آن را تجربه کرده ام ابتدا کمی آرام باشم و در مکانی خلوت داشته ها، نقاط قوت و الطافی که خداوند به من ارزانی داشته را کمی مرور کنم تا بدانم اینجا آخر دنیا نیست. سپس سعی می کنم این شرایط را به فرصتی تبدیل کنم به گونه ای که تلنگری را در جهت نگرش واقعی به داشته هایم تجربه نمایم.

۴- چند ساعت در شبانه روز کار می کنید؟

با توجه به علاقمندی شدیدی که به شغلم دارم، تلاش برای رسیدن به اهداف عالی و قرار گرفتن در جایگاه ویژه ای که انتظارش را داشتم و حفظ این جایگاه بایستی سعی و تلاش زیادی در انجام امور و برنامه ها داشته باشم بنابراین روزانه به طور میانگین ۱۵ ساعت را به کار اختصاص می دهم. البته در این مسیر کار و تلاش به نوعی برایم تبدیل به عادت شده و از انجام کار لذت می برم.



پیگیری پروژه های تکمیلی آسمان هفتم

۵- اگر به اولین روزی که تصمیم گرفتید کسب و کارتان را شروع کنید

باز می گشتید چکار می کردید؟

علیرغم اینکه شغل پر فراز و نشیبی و پرچالشی دارم که به برخی از چالش ها اشاره نمودم، ولی قطعاً همان تصمیم را اتخاذ می کردم که روز اول گرفتم. چون پشتوانه این تصمیم فکر، علاقه و استعدادم بود. بهتر است بگویم من عاشق کارم هستم و با همه وجود این شغل را دوست دارم. شاید اگر در هر رشته دیگری قدم می گذاشتم موفقیتی حاصل نمی شد.

۶- چرا برخی افراد با وجود تلاش زیاد نمی توانند در کار و زندگی خود موفق شوند؟

ما باید علت های پیشرفت ها و عدم پیشرفت ها را در خودمان جستجو کنیم. زمانی که به خودمان تلقین می کنیم " نمی توانم " و انرژی منفی را به درون خودمان راه می دهیم نباید دنبال موفقیت و پیشرفت باشیم. ما با تکیه بر اندیشه های مثبت ، اعتماد به توانمندی ها و داشته های خودمان، ممارست و عدم یأس و ناامیدی می توانیم به هر چه می خواهیم دست یابیم. بزرگان به ما آموخته اند " خواستن ، توانستن است " برنامه ریزی و نقطه هدف نیز بسیار مهم می باشند . دراین باره همیشه مثالی دارم که دو نفر را در نظر بگیرید که برای طی کردن یک مسیر مشخص تلاش می کنند . شخص اول با انتخاب مسیر مناسب ، شناخت از موانع و برنامه ریزی صحیح در یک مدت زمان مشخص مسیر را با قدم های کوچک ولی پیوسته خود طی می کند . از طرفی شخص دوم در یک نقطه ولی درجا حرکت می کند و فقط دور خودش می چرخد!

شاید انرژی بیشتری هم نسبت به نفر اول مصرف کند ولی حتی یک قدم هم به جلو برنداشته است! پس چه انتظاری برای رسیدن به هدف دارد؟

۷- افرادی که داستان زندگی شما را می خوانند قطعاً الگوبرداری می کنند، چه توصیه هایی به آنها دارید؟

اول اینکه بسیار خوشحالم که فرصتی پیش آمد تا بتوانم تجربیاتم را در اختیار دیگران قرار دهم. امیدوارم توانسته باشم سهمی در پیشرفت افراد داشته باشم و بتوانم عامل حرکت برای کسانی باشم که در سر دوراهی قرار گرفته اند. دوم به جوانان خوب و با استعداد باید بگویم خداوند در وجود همه ما توانایی هایی را قرار داده که فقط کافی است استعداد درونی خود را شناسایی کنیم . برخی مواقع می شنویم که جوانان می گویند: " در این زمان و اوضاع اقتصادی حاکم بر جامعه نمی توان هیچ اقدام موثری در انتخاب شغل داشته باشیم! "

در جواب باید بگویم خداوند خود وعده کمک به ما را داده است و بارها به صورت های مختلف در قرآن به بندگان خود می گوید : " از شما حرکت و از من برکت " اگر به تاریخ نگاهی داشته باشیم براحتی می بینیم در دورانهای

مختلف چالش های زیادی وجود داشته است و به وضوح مشاهده می گردد همواره افراد موفق و افراد مأیوس و ناامید در کنار یکدیگر زندگی می کرده اند. ما باید کاری کنیم در کنار آن دسته افرادی باشیم که تهدیدها را به فرصت تبدیل می نماید و موفق می شوند.

۳-۲: تحلیل کارشناسی نویسنده

در این بخش با توجه به زندگینامه آقای روانفر و جلساتی که با ایشان داشته ام به تحلیل تکنیکی از نظر کارآفرینی می پردازم:

۱- مهمترین بخش موفقیت ایشان به نقش مادر و شیوه تربیتی ایشان باز می گردد. تعلیم و تربیت دوران کودکی به نحوی انجام گرفته که حتی سال ها پس از فوت مادر، ادامه دارد.

به عقیده کارشناسان مهمترین دوران تربیتی فرزندان سنین کودکی (۱ تا ۶ سال) و زمانی می باشد که هنوز شخصیت فرد شکل نگرفته و می توان آن را به هر سمتی هدایت نمود.

شخصیت فرد در ۵ سال اول زندگی شکل می گیرد. گزل روان شناس مشهور می گوید: «کودک در ۵ و ۶ سالگی، نسخه کوچکی از جوانی است که بعدها خواهد شد». به عقیده آلپورت روان شناسان معروف:

در حدود چهار ماهگی رشد و تقویت یادگیری کودک به حدی رسیده است که می تواند عادت سازی و صفات اکتسابی داشته باشد. ارتباطش با محیط بیشتر می شود، تفاوت های کم و بیش تدریجی در الگوی شخصیت او پدید می آید و صفات تازه ای کسب می کند. هر چه سن کمتر باشد، اثر عوامل محیطی در ذهن پا برجاتر و استوارتر است.

همچنین دوران ۶ تا ۱۲ سالگی که کنجکاوی های کودک شکل می گیرد باید سوالاتش به نحوی پاسخ داده شود که در آینده بتواند مسیر درست را از غلط تشخیص دهد.

در این دوران انس با قرآن که باز زمینه ساز این اتفاق مادر می باشد توانسته آینده آقای روانفر را دگرگون سازد.

بنابراین مهم ترین نتیجه آنست که والدین باید از دوران کودکی به نحوه صحیح تربیت فرزندان خود توجه لازم و کافی داشته باشند.

۲- کسب هرگونه مهارت و هنر از دوران کودکی و نوجوانی می تواند در آینده افراد تاثیر گذار باشد. در زندگی آقای روانفر دو مهارت یادگیری قرائت قرآن و یادگیری ورزش کاراته از دوران کودکی نقش پررنگی در آینده کاری ایشان داشته است. این مهارت ها در زمان های مناسب توانسته اند فرصت های خوبی را برای ایشان در کسب و کار ایجاد نمایند. مهارت قرائت قرآن باعث گردیده آقای روانفر در صنف خودشان به عنوان قاری قرآن شناخته شوند و همین موضوع فرصتی برایشان فراهم نموده که در جلسه ای که بالاترین مسئول سازمان گردشگری حضور داشته است در ابتدای جلسه به قرائت قرآن بپردازد و در ادامه بتواند سر صحبت را با ریاست سازمان گردشگری باز کند. قطعاً در آن لحظه رئیس سازمان هم با دیدگاه مثبتی به ایده های ایشان گوش فرا داده است و هنگامی که حس کرده در صحبت های ایشان خلاقیت وجود دارد آقای سعید روانفر جوان را به دفتر خودش برای جلسه دعوت نموده است و نقطه شروع پیاده سازی ایده های کسب و کار آقای روانفر هم از همین لحظه رقم خورده است. در مورد ورزش کاراته هم ایشان توانسته اند با فدراسیون کاراته ارتباطات خوبی بگیرند و قطعاً این موضوع هم در رزومه و اعتبار شخصی این کارآفرین تاثیر گذار بوده است. حتی مهارت قرآن در دوران سربازی باعث شده آقای روانفر دوران خدمت مقدس سربازی را در شهر خودش بگذرانند که با توجه به اینکه آن زمان ایشان کسب و کارشان را شروع کرده بودند اگر به شهر دوری اعزام می شدند شرایط کار خیلی سخت می شد. بنابراین یادگیری مهارت های مختلف علمی، فرهنگی، مذهبی، ورزشی و هنری بسیار مهم می باشند و هر چه این

یادگیری ها از سنین پایین تری آغاز شوند تاثیر بیشتری در زندگی افراد خواهند داشت.

۳- در ابتدای دوران کسب و کار، نقش پدر ایشان بسیار مهم بوده است. فضای رشد در شغل خانوادگی توسط پدر به پسر داده می شود. رفتار پدر به گونه ای است که از ابتدا می خواهد به فرزندش ماهیگیری بیاموزد و مسئولیت هایی را به پسرش واگذار نموده و در ادامه هم این مسئولیت ها افزایش داده و حتی پیشنهادات پسر را برای گسترش کار و ساخت هتل و... می پذیرد. قطعاً اینگونه رفتار باعث افزایش اعتماد بنفس پسر جوان و جویای نام گردیده است. در حال حاضر اغلب والدین نه تنها اینگونه از فرزندان خود حمایت نمی کنند بلکه باعث سلب خودباوری هم می شوند!

بگذارید مثالی بزنم، یک کودک یک ساله وقتی می خواهد راه رفتن بیاموزد صدها بار زمین می خورد ولی هربار والدین طفل را تشویق می کنند که تو می توانی و دستش را می گیرند تا بلند شود. در واقع همین رفتار باعث می گردد که کودک باز هم بخواهد از جایش بلند شود. اگر والدین در صورت زمین خوردن کودک تشویقش نکنند و بگویند بلند نشو! بلند نشو! اگر کودک را از برخاستن بترسانند، آیا کودک جرات راه رفتن پیدا می کند؟ قطعاً پیدا نمی کند. پس همین تشویق ها حتی در راه رفتن انسان ها هم بسیار موثر هستند. همین کودک بزرگ می شود و در سنین جوانی وقتی می خواهد وارد بازار کار شود می بینیم حمایت نمی شود! وقتی با مشکل مواجه می شود صدها انتقاد از این جوان می شود و به جای آنکه دستش را بگیرند سرکوبش می کنند. تا جایی که برخی اوقات حس می کند نباید دیگر بلند شود و یاس و ناامیدی جای جسارت و خودباوری را می گیرد. شایسته است والدین محترم در دوران جوانی توجه ویژه ای به این مسائل داشته باشند چون در مشاوهه هایی که با افراد مختلف و بویژه جوانان دارم اغلب افراد با این مشکل حمایتی از طرف خانواده و بویژه پدران مواجه هستند.

۴- خصوصیت خوبی که آقای روانفر از همان ابتدا داشته اند "پیگیری موضوعات" می باشد. در کشور ما کمی باید بیشتر از بقیه کشورها پیگیری کنید. شاید در برخی کشورها نیاز نباشد افراد برای انجام کارها زیاد پیگیری کنند ولی در ایران شرایط اینگونه نیست. قسمت پیگیری موضوع خودش قسمتی از کار می باشد (امید است مسئولان موانع راه اندازی کسب و کار را کمتر کنند). بهتر است بگویم پیگیری خودش به نوعی تکنیک تبدیل شده است. وقتی آقای روانفر هفته ای چند بار از شهرستان برای پیگیری مجوز هتل به تهران می رفته اند و مسئول مربوطه مشاهده می نموده این فرد چقدر پیگیر است مطمئناً برای اینکه از تماس های ایشان بکاهد کارش را زودتر انجام داده است . البته نباید سیستم به این شکل باشد ولی فعلاً اینگونه است و این موضوع بارها برای من و افراد دیگری که می شناسم هم در سازمان های مختلف اتفاق افتاده است. البته به یاد داشته باشید در این پیگیری ها هیچگاه صبر و شکیبایی خودتان را از دست ندهید و همواره با نهایت خوشرویی و احترام برخورد نمایید تا اثرات بی نظیر آنرا مشاهده کنید.

پس فرمول ما : " پیگیری امور به صورت مستمر و زیاد با نهایت خوشرویی و احترام " می باشد.

۵- موضوعات مهمی که آقای روانفر به آن توجه داشته اند برندسازی و استفاده از نظرات جمع می باشند. به طور مثال برگزاری مسابقه برای انتخاب نام مناسب برای آژانس و استفاده از نظر دوستان ایده بسیار خوبی بوده است. توجه داشته باشید انتخاب نام برای رونق یک کسب و کار بسیار مهم می باشد و از همان ابتدا باید این اسم به نحوی انتخاب گردد که قابلیت برند شدن را در طولانی مدت داشته باشد. بسیاری از کسب و کارها وجود دارند که اینکار را از ابتدا اصولی انجام نمی دهند و بعد از گذشت مدتی مجبور به تغییر نام شرکت یا محصولات می شوند که این اتفاق ضررهای بسیاری را بدنبال خواهد داشت.



انتخاب نام مناسب و برندسازی می تواند به "جایگاه سازی" در کسب و کار کمک شایانی داشته باشد.

شاید پرسید "جایگاه سازی" یعنی چی؟

جایگاه سازی یعنی آنکه تصویر بسیار عالی را در ذهن مشتری بوجود آورید که این تصویر با برند شما و تمام محصولات شما گره خورده است.

تمام تلاش بهترین بازاریاب ها و یا تبلیغ نویسان این است که بتوانند در ذهن مشتری به خوبی جایگاه سازی کنند تا شرکت و یا برند از دیگر رقبا متمایز شود. یک جمله بسیار معروف در بین بازاریاب ها رایج است که بیان می کند: چیزی که در ذهن نماند، در بازار هم نمی ماند.

ال رابز و جک ترات در کتابشان با نام «جایگاه سازی: نبرد تسخیر ذهن ها» می گویند: اگر مشتریان تان به شما فکر نکنند، برای مدت زیادی در بازار باقی نمی مانید.

جایگاه سازی یکی از قدرتمندانه ترین تکنیک های بازاریابی است که باعث می شود بین تمام رقبا، شما دیده شوید. در واقع جایگاه سازی تصویری از برند و یا محصولات است که در ذهن مشتری نقش بسته است.

بزرگترین اشتباهی که در شرکت ها و برند های ایرانی وجود دارد این است که تصور می کنند جایگاه سازی یکی از راه های بازاریابی است که هم می توانند انجام بدهند هم می توانند آن را نادیده بگیرند. اما امروزه در دنیا شرایط بازاریابی بگونه ای شده است که برند ها حتی قبل از اینکه بخواهند محصول تولید کنند روی جایگاه سازی شان کار می کنند.

سوالات کلیدی که در جایگاه سازی باید از خودتان پرسید:

چه کالا یا خدمتی تولید می کنیم؟

این کالا یا خدمت را برای چه کسانی تولید می کنیم؟

از چه جهاتی با سایر رقبایمان تفاوت داریم؟

پاسخ به دو سوال اول باعث شکل گیری روند تولید محصولات شرکت می شوند و مسیر حرکتی اصلی شرکت را مشخص می کند اما پاسخ به سوال

سوم مهمترین بخش کار است. امروزه تقریباً هیچ کاری را نمی توان یافت که در آن رقیب وجود نداشته باشد پس باید به خوبی بدانیم که چگونه قرار است تفاوت میان شرکت مان و رقبا را تعیین کنیم.

جک ترات یک پیشنهاد عالی برای کسانی که تازه وارد بازار کارشان شدند، را دارد و این گونه بیان می کند که : برای تسخیر ذهن مشتریانان هیچ گاه یکباره به سراغ بازاری که رقیبتان از مدت ها قبل جایگاه خود را تثبیت کرده است نروید، شما باید رقیب خود رو دور بزنید ولی هیچگاه با او تن به تن مبارزه نکنید.

در مورد جایگاه سازی برند آژانس آسمان هفتم ، باید بگویم از ابتدا همه چیز به نحو خوبی انجام شده است. از آنجاییکه من قبل از آنکه بخواهم کتاب زندگینامه آقای روانفر را بنویسم ، شخصا مشتری این آژانس بودم. آن زمان حتی نسبت به مدیریت آژانس شناختی نداشتم ولی همیشه همه چیز آنقدر مرتب انجام می شد که دفعات بعدی هم همین آژانس را برای خرید بلیط و تور (سفرهای خارجی) انتخاب می کردم و این اتفاق را در دوستان و آشنایان خود هم مشاهده می کردم. در زمان نگارش کتاب که چند ماهی به طول انجامید با چند نفر از دوستانم که مشتری این آژانس بودند صحبت کردم و همه آنها به نیکی از همه خدمات یاد می کردند. مشاهدات عینی هم در این مدت (برای مصاحبه ها چندین روز مراجعه داشتم) گواه این مطلب بودند.

۶-تبدیل تهدید به فرصت: در چند مورد آقای روانفر تهدیدها را به فرصت تبدیل نموده اند(مانند تور یک روزه کاشان) که البته این هم یکی از ویژگی های بارز کارآفرینان می باشد.

۷-یکی از ویژگی های آقای روانفر این است که بدون اینکه به موضوع مدیریتشان لطمه ای وارد گردد در کنار پرسنل حضور دارند و قطعاً این موضوع باعث دلگرمی کارکنان هم می گردد. این موضوع را در داستان زندگی ایشان می توان بخوبی مشاهده نمود، همچنین در چند جلسه حضورم

در دفتر کار ایشان به صورت حضوری هم مشاهده نمودم. می توان از این شیوه به عنوان تکنیک مدیریتی هم نام برد. البته دقت نمایید این حضور نباید باعث گردد کارکنان در شرایط وابستگی به مدیر قرار گیرند ، همچنین مدیر نباید آنقدر در گیر مسائل کوچک شود که از ایده های جدید و پیشرفت مجموعه عقب بماند .

۸- در داستان زندگی آقای روانفر راه اندازی پروژه های مختلف اقامتی مطرح گردید. از راه اندازی هتل حکیم و هتل های قشم گرفته تا مجموعه اقامتی باغباداران و زفره و در نهایت هتل چهارباغ اصفهان، در هنگام نگارش این کتاب یک روز ایشان منرا به اتفاق خانواده به مجموعه باغباداران دعوت کردند تا در آن محیط مصاحبه ها را انجام دهیم و اقامتی دو روزه در فصل پاییز در این مجموعه زیبا داشتیم.



این موضوع باعث گردید که بتوانم شرایط یکی از این مجموعه هایی که ایشان راه اندازی نموده اند را از نزدیک ببینم و قیاسی در ذهن خود داشته باشم. با توجه به علاقه زیاد شهروندان به حضور در کنار رودخانه زاینده رود ، سفرها در همه فصول به شهر باغباداران بسیار زیاد می باشد ولی یکی از مشکلات، مکان اقامت می باشد.

تابستان سال قبل من به اتفاق چند خانواده از اقوام و دوستان سفری به باغباداران داشتیم. با وجود اینکه یکی از دوستان از قبل با یک نفری که رابط اجاره ویلاها بود هماهنگ کرده بود ولی در واگذاری ویلا مشکلات زیادی بود و پس از آن هم علیرغم اینکه مبلغ زیادی بابت اجاره پرداخت کردیم ویلای مورد نظر هیچ امکاناتی نداشت و کنار رودخانه هم نبود! در نهایت هم که به آن شخص اعتراض داشتیم براحتی گفت: همین که هست!

یعنی با توجه با توریستی بودن منطقه، افرادی هستند که ویلاهای بدون کیفیت و بدون امکانات را به قیمتهای بسیار زیاد اجاره می دهند و بعد هم پاسخگو نیستند و برایشان هم اصلا مهم نیست که مهمان چگونه اقامتی داشته باشد، حالا بگذارید این موضوع را با مجموعه های آسمان هفتم مقایسه کنیم.



مجموعه ای که آقای روانفر راه اندازی نموده اند یک مجموعه بسیار بزرگ در دو ساختمان چند طبقه می باشد (آذران یک و آذران دو) که در هر طبقه چندین ویلا با امکانات کامل وجود داشت. مهمتر از همه اینکه کنار زاینده رود بود و امکانات تفریحی مانند آلاچیق، میز و صندلی، لوازم بازی

کودکان، کافی شاپ همراه موسیقی زنده، باربی کیو و... در محوطه وجود داشت و مهم تر از همه رفتار خیلی خوب پرسنل در مجموعه بود. بنحویکه اگر کسی اقامت در این مجموعه را تجربه کند قطعاً باز هم مراجعه خواهد نمود. امیدوارم اینگونه مجموعه ها باز هم در این منطقه توریستی گسترش یابند.

۹- آقای روانفر به صورت تخصصی روی موضوع گردشگری تمرکز نموده اند و همه امکانات مورد نیاز در این زمینه را در مجموعه خودشان جمع کرده اند که این موضوع باعث گردیده بتوانند با مجموعه های رقیب فاصله زیادی بگیرند به طور مثال ایشان می توانسته اند فقط با یک مجوز کار آژانس را دنبال کنند ولی همه مجوزهای بند الف، ب و پ اخذ شده، در مجموعه آژانس هفتم همه خدمات مسافرتی نظیر بیمه مسافران خارجی، اخذ ویزا، انواع تورهای داخلی، انواع تورهای خارجی، خرید بلیط و... انجام می شود. یعنی حتی برای شخصی که بخواهد با هزینه کمتر از ۵۰ هزار تومان سفر برود برنامه وجود دارد!

ریسک پذیری ایشان باعث گردیده تورهایی وارد سیستم شوند که حتی قبلاً وجود نداشته اند مانند تور مقدونیه که به آن اشاره شد. البته ریسک پذیری هم یک از ویژگی های شخصیتی کارآفرینان می باشد (ریسک پذیری با مطالعه و برنامه همراه است و با بی گذار به آب زدن متفاوت است)

۱۰- در رابطه با منابع انسانی هم آقای روانفر کارهای دقیق و خوبی انجام داده اند. چه در نحوه انتخاب افراد که همه باید تخصصی در زمینه گردشگری داشته باشند و در حد کافی زبان انگلیسی بدانند و چه در بحث آموزش های دوره ای پرسنل و خدمات رفاهی پرسنل که روی همه آنها کار شده است. البته در کلیه مجموعه های موفق باید به بحث منابع انسانی بطور ویژه پرداخته شود.

محیط کاری مناسب ایجاد کنید

برای اینکار ضروری است در ابتدا بررسی کنید و ببینید چقدر باعث می شوید که هر روز صبح کارمندان بی صبرانه منتظر آمدن در محل کارشان باشند. داشتن محیط کار دلپذیر و شاد می تواند افراد را به محیط کارشان دلبسته کند.

بهترین امکانات را در محیط کار در اختیار آنان بگذارید. شما روی کارمندان سرمایه گذاری سنگین می کنید، بنابراین تجهیزات به روز، محیط مناسب و خوشایند، سرویس رفت و آمد مناسب و خوب در اختیارشان قرار دهید. سالن غذاخوری، سرویس بهداشتی خوب می تواند در بهبود فضا و محیط کار کمک های شایانی به بکند.

شفاف سازی وظایف را در اولویت کارهایتان قرار دهید

به یاد داشته باشید که کارمندان هم مثل خودتان وقتی از کارشان لذت می برند که در محیط کار بسیار کارآمد و موثر باشند. لذا باید شرح وظایف هر شغلی را به طور مرتب بازبینی و بروزرسانی کنید.

توانمند سازی کنید

تفویض اختیار یکی از روش های قدرتمند توانمندسازی نیروی انسانی است. که اغلب مدیران از آن غافل هستند و بیشتر به تقسیم کار روی می آورند تا تفویض اختیار. تفویض اختیار با تقسیم کار متفاوت است. ابتدا به افراد مسئولیت های پایینی بدهید و بعد موفقیت آنها، اختیاراتشان را بیشتر و کارهای بیشتری را به آنها تفویض اختیار کنید تا پرسنل را هر روز توانمندتر کنید.

منصفانه به افراد حقوق بدهید

پرداخت حقوق منصفانه از اصول اولیه نگهداشت منابع انسانی است. شما نمی توانید حقوق پایینی پرداخت کنید و به دنبال مدیریت منابع انسانی عالی باشید. چرا که حقوق معقول و عرف جامعه جزو نیازهای اولی کارکنان است و در موردش نباید تعلل یا بحث کرد تمامی روش های افزایش انگیزه

کارمندان و انگیزه بخشی کارمندان بر این اصل استوار هستند که شما حقوق عرف جامعه کار را پرداخت می کنید. شما نمی توانید حقوق پایین تر از عرف پرداخت کنید و بعد انتظار داشته باشید افراد به طور پیوسته در اختیار سازمان باشند. البته پرداخت بالای حقوق هم محرک خوبی نیست و انگیزه ایجاد نمی کند. حقوق در حد متعادل و عرف بازار کار پرداخت کنید سپس روی جنبه های دیگر افزایش انگیزه کارمندان تمرکز کنید.

استانداردهای واضح کاری تعریف کنید

شما باید به عنوان مدیر برای تمامی سطوح کاری و عملکردی افراد استانداردهای شفاف و قابل فهم تعریف کنید. و این استانداردها باید برای هرکسی قابل دستیابی باشد. سپس پله پله این استانداردها را افزایش دهید. و در افزایش استانداردها کوتاهی نکنید. استانداردهای بالا باعث تحرک و شادابی تیم می شود و البته سطح انگیزه افراد را بالا می برد. همچنین باید با تک تک افراد در مورد این استانداردها و اهداف مورد نظرتان به بحث بپردازید و با آن سها به توافق برسید.

عملکرد افراد را ارزیابی کنید

ارزیابی عملکرد افراد از بخش های مهم مدیریت منابع انسانی است. اگر نتوانید در این بخش به خوبی عمل کنید مطمئن باشید دچار اشتباهات فاحشی در پرداخت ها، تشویق ها و تنبیه ها می شوید که آسیب های زیادی به منابع انسانی وارد می سازد. افراد توانمند دیده نمی شوند و افرادی که عملکرد خوبی ندارند هم خودشان را در سایه افراد توانمند قرار می دهند و شما هرگز موفق به کشف این تفاوت ها نخواهید شد. عدم ارزیابی عملکرد یکی از نابود کننده های انگیزه منابع انسانی است.

بازخورد بدهید

بازخورد دادن هم یکی دیگر از مهارت های مهم مدیریت است. بازخورد دادن می تواند سطح انگیزه افراد را به شدت بالا ببرد به طوری که به بازخورد می گوئیم تزریق داروی انگیزشی به سازمان.

نگذارید افراد احساس نا امنی کنند

امنیت شغلی برای همه ی انسان ها مهم است. هیچ وقت کارکنان تان را تهدید نکنید تهدید به اخراج و یا تهدید به بیکار شدن می تواند مانند یه موریانه مغز کارکنان شما را بخورد و انگیزه آنها را نابود کند. این تهدیدات باعث از بین رفتن خلاقیت افراد خواهد شد. البته به انها هم قول کار دائمی را ندهید چون هیچ شرکتی نمی تواند آینده را پیش بینی کند از طرفی ممکن است فردی به خوبی کار نکند و تلاشی برای رسیدن به استانداردهای سازمان نکند و شما مجبور به اخراج باشید. تهدید به اخراج از خود اخراج خطرناکتر است هر زمانی که تصمیم به اخراج یک فرد گرفتید همان موقع ان را اجرا کنید تهدید نکنید.

الگوی خوبی باشید

اگر شما مدیر پرخاشگری هستید، تیم شما از شما برداشت خوبی نخواهد داشت و حتما دچار اشتباهات زیادی خواهند شد. مدیریت با پرخاشگری بسیار زیانبار است. افراد به شما نگاه می کنند سپس در سازمان رفتار می کنند کارکنان مانند کودکان هستند الگوهای خود را از مدیران انتخاب می کنند و بر اساس عملکرد آنان اقدام می کنند. بنابراین مودب، وقت شناس، وفادار نسبت به شرکت و کار آمد باشید تا الگوی مناسبی برای کارمندانان باشید.

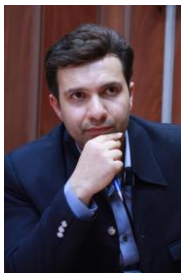
به کارمندان احترام بگذارید

احترام گذاشتن به افراد می تواند باعث بالا رفتن بهره وری افراد شود. هر انسانی یک نیاز درونی قدرتمند دارد به نام احترام. پس شما این نیاز را به آنها بدهید و بهره وری بالا را دریافت کنید.

۱۱- از نظر تکنیک های تبلیغاتی و روش های مختلف بازاریابی هم کارهای خوبی در آسمان هفتم مشاهده می گردد. مثلا همین موضوع که اگر کسی تور خارجی خریداری کند می تواند از ویلاهای باغبانان به صورت رایگان استفاده نماید باعث گردیده مشتریان زیادی با میل بیشتری فقط این آژانس را انتخاب نمایند. یا حضور آسمان هفتم در تبلیغات محیطی و صدا و

سیما، دعوت از هنرمندان، برگزاری مسابقات مختلف و قرعه کشی های زیاد بین مشتریان از دلایل موفقیت می باشد. جالب اینکه وقتی در مورد برندگان جایزه خودرو پرسیدم آقای روانفر به خاطره قرعه کشی سال قبل اشاره کردند که شخصی با خرید ارزان ترین تور مشهد در قرعه کشی برنده شد. پس مجموعه از نظر بازاریابی و تبلیغاتی هم به صورت منظم و مطلوب در حال کار می باشد.

۱۲- از نظر سلسله مراتب کارآفرینی زندگی آقای روانفر پیوستگی بسیار خوبی دارد. در واقع جایگاهی که امروز ایشان قرار گرفته اند را باید نتیجه یک سری کارهای منظم قبلی بدانیم. در آموزش های کارآفرینی اولین مرحله این است که فرد از نظر شخصیتی پارامترهایی را برای کارآفرین شدن داشته باشد که ایشان این پارامترها را داشته اند (به برخی مانند ریسک پذیری، خلاقیت، پشتکار؛ تعهد به کسب و کار، پیگیری امور و... اشاره شد) در مرحله بعدی ساخت ایده کسب و کار است که در چند مرحله ایده های خوبی مطرح و عملیاتی شده اند (ساخت هتل، راه اندازی آژانس با خدمات متفاوت، تورهای مختلف و...) در نهایت مجموعه هایی موفق هستند که مسائلی مانند منابع انسانی، اصول بازاریابی، تکنیک های تبلیغات و... را بدرستی رعایت کنند که همه موارد را اشاره کردم بنابراین همه این نکات می تواند برای علاقمندان مفید باشد. الگو برداری از این تکنیک ها می تواند در موفقیت افراد سهم ویژه ای داشته باشد.



سپس با گذراندن دوره های مربیگری خلاقیات با روش SIYB در موسسه کار و تامین اجتماعی و دانشگاه تهران به عنوان مدرس کارآفرینی مشغول به تدریس گردید. مهندس زارعی با خلق ایده های جدید در تدریس به سرعت توانست به چهره سرشناسی در کشور تبدیل شده و به عنوان کارشناس علمی خلاقیات و کارآفرینی صدا و سیما بیش از ۳۰۰ برنامه رادیویی و تلویزیونی را در شبکه های مختلف سراسری ارائه نماید.

۳-۳: درباره مولف:

مهندس علی زارعی مدرس خلاقیات و کارآفرینی، متولد سال ۱۳۵۷ در شهر اصفهان می باشد. وی فارغ التحصیل رشته مهندسی مخابرات بوده و در سال ۱۳۸۷ از برگزیدگان جشنواره شکوفایی و نوآوری می باشد. پس از آن در سال ۱۳۸۹ اولین کتاب خود "به سوی نوآوری" که راهکارهای دانشمندان و مخترعین را آموزش می داد نوشت.

مقالات ایشان در بیش از ۸ مجله سراسری به صورت ماهیانه منتشر گردید و افراد زیادی در کارگاه ها و همایشهای آموزشی مهندس زارعی در اکثر استانهای کشور حضور یافتند. متد آموزشی ایشان ثمرات بسیار خوبی را برای کشور به ارمغان داشت. آقای مسعود عرب بیگی که در کارگاه نخبه پروری مهندس زارعی حضور یافته بود نفر دوم جهان در جشنواره اختراعات درسدن آلمان گردید. ده ها نفر از شاگردانش در عرصه های مختلف موفقیتهای چشمگیری داشتند. در سال ۱۳۹۱ مهندس زارعی برند "قطار جادویی" را خلق نمود. داستانی آموزشی که بعدها به واقعیت تبدیل شد و نماد عملی آموزش کارآفرینی شد. در طی سالهای ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۴ قطار جادویی سه سفر را از تهران به شهرهای گرگان - اهواز و مشهد مقدس انجام داد (برای آشنایی بیشتر واژه "قطار جادویی" را در گوگل جستجو نمایید). پس از آنکه قطار جادویی به صورت سریالی در مجله "پنجره خلاقیات" به مدت دو سال منتشر شد. داستان دوم مهندس زارعی به سفارش روزنامه "دنیای نوین کسب و کار" و به نام "آپارتمان شما چه کاره است؟" به صورت سریالی چاپ شد و مورد استقبال زیادی قرار گرفت. سبک نگارش و خلاقیات مهندس زارعی در آموزش باعث گردید مقاله های ایشان هر ماهه در مجلات شادکامی و موفقیت، کارآفرین ناب

، راه موفقیت ، پنجره خلاقیت ، دنیای نوین کسب و کار ، روزنامه اصفهان امروز و.... چاپ شود. در سال ۱۳۹۲ مهندس زارعی سبک جدیدی از آموزش را ارائه نمود و خالق مسابقات کارآفرینی و کسب و کار ایران گردید. در این روش آموزش از طریق بازی به فراگیران ارائه می گردد. در طی سالهای ۱۳۹۲ الی ۱۳۹۵ هجده دوره مسابقات با حضور ایشان در شهرهای تهران ، اصفهان ، گرگان ، قزوین ، تبریز ، زاهدان ، ملایر و سیرجان برگزار گردیده است. در سال ۱۳۹۴ طرح "شبکه کودکان کارآفرین" در چندین استان توسط مهندس علی زارعی به صورت عملیاتی آغاز شد. همچنین در این سال دوره های "تربیت مربی خلاقیت و نخبه پروری کودک و نوجوان" توسط ایشان طراحی و با اخذ استاندارد از سازمان فنی و حرفه ای به صورت ملی ثبت گردید و دوره های مذکور را در چندین استان برگزار نمود. در سال ۱۳۹۵ کتابی علمی برای فراگیران این دوره نوشت در سال ۱۳۹۶ چندین کتاب دیگر به سفارش ناشران برتر کشور و بر اساس استانداردهای سازمان فنی و حرفه ای تألیف نمود. (تا آبان ۱۳۹۶ چهارده عنوان کتاب به قلم ایشان منتشر گردیده است). مهندس زارعی در زمینه های هنری نیز فعالیت گسترده ای داشته است. ایشان از سال ۱۳۷۵ آواز را نزد استاد معمارزاده و سپس استاد منصور اعظمی کیا فرا گرفت. از سال ۱۳۸۵ ساز سه تار را نزد استاد محسن قاسمی آموخت و سپس به یادگیری گیتار نزد استاد میلاد روحانیان پرداخت. برای دریافت برخی مقالات و فایل های آموزشی ایشان به سایت اینترنتی موسسه رشد خلاقیت نوآوران جوان به آدرس www.n-javan.com و یا سایت شخصی به آدرس www.ali-zarei.ir مراجعه نماید.

در ادامه رزومه مهندس علی زارعی را مشاهده می نمایید.

- _ کارشناس مخابرات – سویچ ، فارغ التحصیل از دانشکده مخابرات
- _ مربی کارآفرینی با روش SIYB پس از طی دوره های ویژه در دانشگاه تهران و موسسه کار و تامین اجتماعی
- _ از برگزیدگان جشنواره شکوفایی و نوآوری سال ۱۳۸۷ با ارائه طرح نوآور سال
- _ مدیر عامل موسسه رشد خلاقیت نوآوران جوان
- _ کارشناس علمی صدا و سیما در زمینه های خلاقیت، نخبه پروری و کارآفرینی و حضور در بیش از ۳۰۰ برنامه شبکه های سراسری صدا و سیما
- _ طراح استانداردهای سازمان فنی و حرفه ای در زمینه های خلاقیت و کارآفرینی
- _ نویسنده کتاب به سوی نوآوری (چگونه مخترع و دانشمند شویم)
- _ نویسنده کتاب قطار جادویی (آموزش کارآفرینی – چهارده قسمت این رمان سال ۹۱ در مجله پنجره خلاقیت همراه چاپ شده)

- نویسنده رمان آپارتمان شما چکاره است (آموزش کارآفرینی - هجده قسمت این رمان در روزنامه دنیای نوین کسب و کار منتشر شده است)
- نویسنده کتاب آموزشی راهکار ۱ (بررسی زندگی کارآفرینان برتر و تحلیل تکنیکی - پنج قسمت این کتاب در مجله کارآفرین ناب منتشر شده است)
- مدیر انفورماتیک جشنواره ایده های نو و کارآفرین (سال ۸۹ با همکاری دانشگاه آزاد خراسان اصفهان، دانشگاه پیام نور استان اصفهان برگزار گردید)
- مدیر امور نمایندگیها و شعب سراسر کشور جشنوار ملی ایران خلاق (سال ۹۱ در مرکز همایشهای صدا و سیما در تهران برگزار شد)
- دبیر جشنواره ملی کارآفرینی راهکار (سال ۹۱ در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد)
- عضو هیئت برگزاری جشنواره کارآفرینی دانشگاه آزاد (سال ۹۲ در دانشگاه آزاد خمینی شهر برگزار گردید)
- ارائه بیش از ۲۰۰ مقاله و مصاحبه در رسانه های معتبر کشور از جمله مجلات: شادکامی و موفقیت - پنجره خلاقیت - کارآفرین ناب - راه موفقیت و روزنامه های دنیای نوین کسب و کار - اصفهان امروز و خبرگزاریهای فارس - ایرنا - ایسنا - ایمنناو...
- عضو هیئت مدیره و موسسین شورای پیوند مخترعان و مدیر گروه نخبه پروری باقرالعلوم (ع)
- متکبر برگزاری مسابقات کارآفرینی و کسب و کار ایران که در شهرهای مختلف ایران برگزار گردیده است
- نویسنده کتاب شیوه های کارآفرینی اجتماعی
- نویسنده کتاب فرصت های آموزشی در شبکه های مجازی و رسانه های اجتماعی
- نویسنده کتاب فرصت های نوین شغلی در هزاره سوم
- برگزاری دهها سمینار و کارگاه در شهرها و دانشگاههای مختلف کشور
- ساخت مجموعه فیلمهای آموزشی راهکار که همراه با مجله راه موفقیت انتشار می یابد
- نویسنده کتاب چگونه در جشنواره جابربن حیان موفق شوم؟
- نویسنده کتاب چگونه در جشنواره خوارزمی موفق شوم؟
- نویسنده کتاب روشهای کاربردی توسعه صادرات از طریق شبکه مجازی
- نویسنده کتاب هدایت شغلی فرزندان
- نویسنده کتاب خودآموز راه اندازی کسب کارهای آنلاین خانگی
- نویسنده کتاب راه اندازی کسب و کارهای آنلاین مشاغل روستایی



__خالق طرح شبکه کودکان کارآفرین در کشور

__نویسنده کتابهای مجموعه داستانهای کارآفرینانی (داستان زندگی کارآفرینان موفق ایران و جهان) از جمله کتابهای طاهره جوان سمبل خودباوری، لطف پروردگار بر اساس زندگینامه آقای نوید رهنما، تلاش تا بینهایت بر اساس زندگی خانم مرضیه کتلی، چهل سال تجربه بر اساس زندگینامه آقای علیرضا خزاعی مدیر عامل شرکت صنایع گلدیران، تلاشی مداوم تا خلق موفقیت بر اساس زندگینامه آقای عبدالله مدنی، تلاش چاره ساز بر اساس زندگینامه آقای محمود رفعت، کارآفرینی از بنیاس بر اساس زندگینامه آقای صمد رسولوی مدیر عامل کارخانجات صنایع غذایی درنا، اثبات بر اساس زندگینامه خانم مهناز طیبه خباز، دعای مادر بر اساس زندگینامه آقای سعید روانفر، هنر دستان بر اساس زندگینامه خانم آیناز شیرازکی، درخشش از دانشگاه تا صنعت و کارآفرینی داستان موفقیت بانوی اول صنعت بهداشتی ایران خانم دکتر رقیه کولوندی موسس شرکت پارس حیان (برند کرمهای آردن) و....

__طراح و نویسنده کتابهای آموزشی بر اساس استانداردهای فنی و حرفه ای نظیر: دوره تربیت مربی خلاقیت نخبه پروری کودک و نوجوان (سطوح مقدماتی و پیشرفته) - دوره تربیت مربی کارآفرینی کودک و

نوجوان - دوره تبلیغات و بازاریابی - دوره مدیر روابط عمومی و...

__انتخاب به عنوان کارآفرین برتر اجتماعی و دریافت لوح تقدیر و مدال افتخار از جناب آقای

دکتر ربیعی وزیر محترم تعاون، کار و رفاه اجتماعی



اینستاگرام مهندس علی زارعی @ali.zarei.tv

ایمیل مهندس علی زارعی : shayangold@gmail.com

سایت موسسه رشد خلاقیت نوآوران جوان: www.n-javan.com

سایت شخصی مهندس علی زارعی: www.ali-zarei.ir



آقای سعید روانفر، در کنار پیشکسوت صنعت گردشگری ایران
جناب آقای حیدریان - نوروز ۱۳۹۷



کسب عنوان نخست در افزایش فروش هواپیمایی ترکیش - تیر ۱۳۹۶



آقای سعید روانفر، در برنامه زنده رود شبکه صدا و سیما اصفهان
مراسم قرعه کشی خودرو پژو ۲۰۶ - سال ۱۳۹۶



و این داستان ادامه دارد...

ما را در نسخه های بعدی این کتاب دنبال نمایید.



این کتاب تقدیم می گردد به:
همه مادرانی که همواره دعای خیر
خود را بدرقه راه فرزندانشان نمودند.