

شغل: کتابفروش

فاطمه رجبی / روزنامه نگار

او هر بار نگاهی به مشاغل مختلف دارد و زوایای کمتر دیده شده‌شان

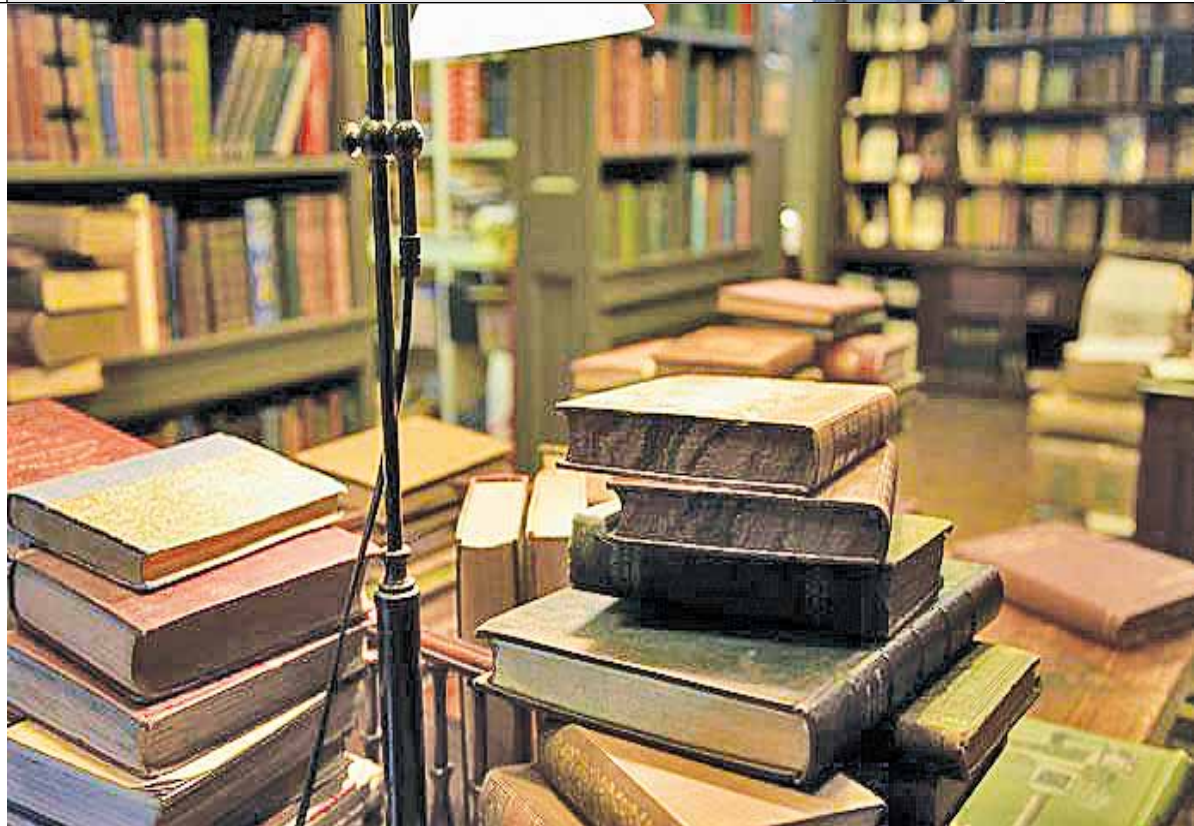


خودتان هم بخوانید

حتی اگر قرار نیست به‌عنوان فروشنده مستقیم با مشتری کتاب هایتان در ارتباط باشید باید سعی کنید حداقل در یکی دو حوزه اهل کتاب خواندن باشید تا ارتباطتان را با حوزه کاری‌تان از دست ندهید، قرار نیست چون کتابفروشی دارید و همیشه کلی کتاب اطرافتان وجود دارد، کتاب خواندن دلتان را بزند، شما با فست فود فروش‌هایی که از خانه قورمه سبزی برای ناهار می‌آورند فرق دارید.

روی موج باش

اینکه بدانید چه کتاب‌هایی به تازگی منتشر شده‌اند و باید شما هم نه تنها آنها را برای فروش بیاورید و جلوی چشم بگذارید مهم است اما علاوه بر آن باید از اوضاع مردم و آب و هوای بیرون کتابفروشی‌تان هم مطلع باشید. یکی از فروشندگان کتاب در خیابان کریم خان تهران می‌گوید که طی یک سال و نیم گذشته آنچه اصلی‌ترین رقابت را با رمان‌های پر فروش داشته کتاب‌های مربوط به بازار سرمایه یا همان بورس بوده است. تسلط به اوضاع بیرون علاوه بر اینکه به شما کمک می‌کند کتاب‌های پر فروش تری داشته باشید، در نحوه ارائه کتاب‌ها چند نکته مهم هم به دست‌تان می‌دهد. در آخر هم اینکه خلایقیت داشته باشید. ممکن است بگویید در شغلی تا این اندازه کلاسیک چقدر فضا برای ابراز خلایقیت وجود دارد، جوابتان دقیقاً در خود سؤال وجود دارد. آنچه شغلی را که در آن این همه رقیب کله‌گنده و قدیمی دارید، نجات خواهد داد، خلایقیت و انجام کارهایی است که مزیت نسبی شما را به رخ بکشد. در آخر هم بدانید و آگاه باشید که این جمله را بارها خواهید شنید که اگر مغازه آبمیوه و بستنی فروشی راه می‌انداختید خیلی بیشتر برایتان صرفه داشت اما به‌عنوان یک عاشق قرار نیست کوتاه بیاپید. ■



فوت و فن‌های یک شغل خوب
برای کسانی که می‌خواهند
همزمان دنبال علم و ثروت باشند

در آغوش یار مهربان

بیرون نرود یا اصطلاحاً در فروشگاه شما برای تمام اعضای خانواده محصولی وجود داشته باشد. برای این کار لازم است تنوع زیادی به کتاب‌ها بدهید. اینکه خودتان به چه حوزه‌ای علاقه دارید و در چه زمینه‌ای تخصص دارید می‌تواند از شما یک کتابفروش تخصصی بسازد که مشتری‌های خاص خودش را دارد اما فروش بیشتر در راضی نگه داشتن همه است. البته قرار نیست از تمام محصولات مکتوب جهان یک یا چند نسخه در مغازه کتابفروشی شما پیدا شود یا همه موضوع‌ها سهم یکسانی از قفسه‌های فروشگاه داشته باشند، بلکه کافی است نبض بازار دست‌تان باشد و بدانید که هر زمینه‌ای چقدر مشتری دارد و در آن زمینه کدام کتاب‌ها شانس بیشتری برای انتخاب شدن دارند. در مورد کتابفروشی جوری جنس می‌تواند معنی دیگری هم داشته باشد، اینکه علاوه بر کتاب اقلامی که نزدیک به کتاب هستند هم داشته باشید مثل لوازم التحریر که معمولاً به اندازه خود کتاب، مشتری و حتی عاشق دارد. اگر بودجه، فضا و حوصله اضافه کردن کاربری هم داشته باشید که نور علی نور می‌شود چون تازگی‌ها با مد شدن کافه کتاب‌ها، شما می‌توانید همزمان هر دو شغلی را که مورد علاقه آدم‌هایی شبیه به خودتان است داشته باشید یعنی کافه‌داری و کتابفروشی. این کار دامنه وسیع‌تری از مشتری هم برایتان می‌سازد.

← حالا که من و این صفحه برگشته‌ایم بگذارید از رؤیای خودم بنویسم؛ اداره یک کتابفروشی بزرگ. آن هم نه فقط به خاطر ولع داشتن کتاب‌های زیاد که همین چهار تا کتاب نخونده در کتابخانه هم به اندازه کافی عذاب وجدانم می‌دهند، بیشتر به خاطر داشتن مشتری‌هایی که هر کدام یک جور مرخص کتاب‌اند. نفس کشیدن در فاصله بین کتاب‌ها و عشاق آنها. حرف زدن با کسانی که درست عاشق همان چیزی هستند که تو هستی. خب چه شغلی از این بهتر؟ پس بیا بید ببینیم عاشق بودن برای انتخاب چنین شغلی کافی است؟

شرط لازم یا شرط کافی؟

کتابفروش‌ها، چه آنها که اتفاقی سر راه دوستان کاغذی‌شان قرار گرفته‌اند، چه آنها که آگاهانه سراغ کتابفروشی آمده‌اند می‌گویند که دوام آوردن در این شغل بدون اینکه عاشق کتاب باشی عملاً ممکن نیست، آن‌هم با این وضعیت قدرت خرید مردم و وضعیت اسفبار بازار نشر. البته این طور هم نیست که مهر کتاب نبردافزاری باشد برای پنجه در پنجه کردن با تمام مشکلات ریز و درشتی که شغل مورد علاقه ما پیش پای صاحبش می‌گذارد. اول از همه اینکه، کتابفروشی هم مثل هر کار دیگری، یک جور فروشندگی است و برای موفق شدن در آن باید بیشتر از هر چیز کاسب باشید. کاسبی هم یعنی به جمیع فنون فروشندگی و مغازه‌داری مجهز باشید. حواستان به بازار باشد و بدانید الان کدام کتاب‌ها بیشتر روی بورس هستند و قفسه‌های توی چشم را به آنها اختصاص بدهید. این طور که اهل فن می‌گویند سود کتابفروشی چیزی بین ۱۰ تا ۵۰ درصد قیمت پشت جلد است و اینکه سهم شما چقدر باشد به قدرت چانه‌زنی‌تان هم مربوط است. ضمن اینکه انتخاب جای مناسب برای این کار هم علاوه بر جیب پر پول به شم اقتصادی هم مربوط است. می‌گویند محل‌هایی که اهالی‌شان به اختیار یا اجبار با کتاب پیوند خورده‌اند بهترین گزینه محسوب می‌شوند مثل نزدیک دانشگاه‌ها و مراکز فرهنگی و هنری. البته اینکه دقیقاً شما در نزدیکی کدام یک از این قشرها کتابفروشی باز کرده‌اید تا اندازه زیادی بی‌زینس پلن یا همان نقشه کار شما را تغییر خواهد داد و حتی شاید لازم باشد در شکل و شمایل کتابفروشی هم حواستان به این موضوع باشد.

جوری جنس

از قدیم الایام جور بودن جنس یکی از روش‌های کاسب‌ها برای جلب مشتری بیشتر بوده کاری که باعث می‌شود مشتری با هر سلیقه، علاقه و نیازی که وارد کتابفروشی شما می‌شود دست خالی

