

کردند. پشتوانه خوبی برای ما بودند و هنوز از حضورشان استفاده می‌کنیم. در درجه دوم خانواده‌ام که در همه شرایط کمک حال ما بودند. شروع کار ما همزمان با شیوع کرونا بود. هم استرس بود و هم درگیری با سویه‌های مختلف کرونا. بحث زندگی و خورد و خوراک را خانواده حمایت کردند تا بتوانیم سختی‌های این کار را پشت سر بگذاریم و در رأس همه اینها لطف خدا همیشه شامل حالمان بود.

◀ **الان چه تعداد از این محصول دانش بنیان را فروخته‌اید؟**
سفارش‌های مختلفی داریم ولی از محصول دانش بنیان مان ۶ عدد در شش ماه گذشته فروخته‌ایم. الان هفتمی را مشغول تولید هستیم.



◀ **مثل آن فعالیت در اسنپ، برای تأمین مالی اگر کار دیگری هم کردید برایمان تعریف کنید.**

یکی دیگر از کارها، بحث برون‌سپاری ایده‌هایی بود که داشتیم و از دانش فنی‌اش هم برخوردار بودیم ولی فرصت تولید و فروشش را نداشتیم. یک گروه جهادی داشتیم که آنجا برای خانواده‌های نیازمند کار می‌کردیم. تصمیم گرفتیم به خانواده‌های نیازمند کار معرفی کنیم نه اینکه صرفاً کمک مالی کنیم. این شد که بحث دانش فنی و قالب‌هایی که برای ساخت محصولات تزئینی نیاز داشتند، در اختیارشان قرار می‌دادیم تا کار تولید را انجام دهند و اگر سودی داشتند بخشی هم به ما بپردازند.

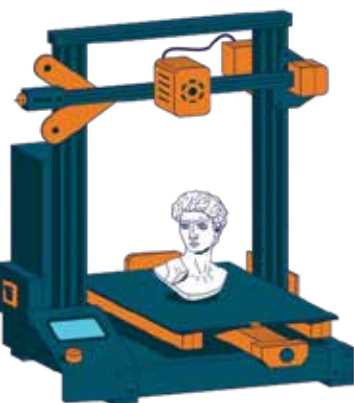
دستگاه و خروجی آن را می‌بیند خیلی برایش جلب توجه می‌کند. یکی از مشتریان طی ۶ ماه به صادرات محصولشان رسیدند. این موفقیت هم برای آنان و هم برای ما خیلی خوشایند است. فکر می‌کنم خوش‌ذوق‌ترین مشتری مان ایشان بودند که استفاده خوبی از دستگاه کردند و برای ما هم باعث افتخار است.

◀ **اسم گروه جهادی شما چه بود؟**
رسمی نبود. یک گروه دانشجویی مردمی بود به اسم گروه جهادی گل نرگس.

◀ **از کسانی که در این فرایند پشتیبان تان بوده‌اند بفرمایید.**
در درجه اول یکی از اساتیدم بودم که برای من وقت گذاشتند بدون آنکه سودی برایشان داشته باشد. بدون هیچ منتی به ما کمک

◀ **کارگاه راه‌اندازی شد، شما تجهیزات دادید و تعدادی افراد مشغول شدند؟**

نه به این شکل. یکی از این کارها تولید اکسسوری سنگ تزئینی و مصنوعی بود. قالب‌هایش خیلی گران هستند. پس قالب‌هایش نیاز به طراحی و پرینت سه‌بعدی داشت. ما اینها را انجام دادیم. این قالبی که ما طراحی کردیم، حدود ۳۰۰ برابر ارزان‌تر از قالب‌های معمول بود. ما به این تکنولوژی رسیدیم و این قالب و پس‌قالب را تحویل این خانواده‌ها دادیم. هر کس در خانه خودش تولیدات را انجام می‌داد. بعضی موقع‌ها ما در فروش کمک می‌کردیم و بعضی موقع‌ها خودشان فروش داشتند.



لیست خانواده‌های نیازمند را از کجا می‌آوردید؟

با بچه‌های تیم دانشجویی چون از شهرهای مختلف بودیم خودمان خانواده‌ها را شناسایی و معرفی می‌کردیم. اول تحقیق می‌کردیم بعد که مشخص می‌شد این خانواده در چه سطحی نیازمند است به آنها

”

یکی از مشتریان در طی ۶ ماه به صادرات محصولشان رسیدند. این موفقیت هم برای آنان و ما خیلی خوشایند است. فکر می‌کنم خوش‌ذوق‌ترین مشتری مان ایشان بودند که استفاده خوبی از دستگاه کردند و برای ما هم باعث افتخار است