

امضای تفاهمنامه بازار میوه آنلاین بازرگام با اتحادیه صنف میوه و سبزیجات تهران - دیجیاتو

آرش پارساپور | چهارشنبه، ۰۵ دی ۱۳۹۷

بازار میوه آنلاین بازرگام که مراحل طرح آن از یک و نیم سال پیش روشن شده، امروز در جمع اهالی اصحاب رسانه هم از اپلیکیشن خود رونمایی کرد و هم طی مراسمی قرارداد و تفاهمنامه‌ای با اتحادیه میوه و تره‌بار امضا کرد و آغاز راه خود را با دست دوستی نسبت به بخش سنتی شروع کرد. بازرگام میوه فروشی آنلاینی است که وجه تمایز خود را در موضوع قیمت‌های رقابتی نسبت به سایت‌های مشابه و همچنین همکاری خود با بخش سنتی و گستره فعالیت در سه شهر تهران، یزد و اصفهان می‌داند. مدیرعامل این مجموعه معتقد است که نباید بخش سنتی را با وجود مدرنیته شدن از مارکت حذف کرد.

«امیر حسین رضایی نژاد» مدیرعامل بازرگام که پیش‌تر هم در مجموعه پیشگامان فعالیت داشت، ایده استارت‌آپی بازرگام را با کمک تیمی جامه عمل پوشانده و در مراسم رونمایی از اپلیکیشن بازرگام به بازار میوه اشاره کرد و تاکید داشت که قیمت این محصول از دست باغدار تا خریدار یک جهش 7 برابری را تجربه می‌کند:

«برخی از این افزایش قیمت منطقی و قابل توجیه است اما قسمت عمده‌ای از آن منطقی نیست و تصمیم گرفتیم تا این واسطه‌گری‌ها را کنار بگذاریم. با توجه به اینکه مجموعه گروه تعاونی پیشگامان زیرساخت‌های لازم را داشت، فعالیت خود را در بخش میوه شروع کردیم تا زنجیره خرید از باغدار تا مصرف‌کننده نهایی را پوشش دهیم. ما میوه‌ها را از باغدار می‌خریم و در سردخانه‌های پیشگامان نگهداری می‌کنیم و با مجوزهای اپراتور پستی که متعلق به پیشگامان است، ارسال مرسولات را انجام می‌دهیم. بحث ضایعات، تاریخ مصرف، روش‌های توزیع از مشقات این کار است و کمتر شرکتی وارد این حوزه از فعالیت می‌شود اما ما خوشبختانه زیرساخت‌های آن را داشتیم.»



رضایی نژاد خبر می‌دهد که مجموعه آنها به فکر فایده بیشتر برای باغدار هستند و برای تحقق این موضوع ایجاد تعاونی‌های کشاورزی و باغداری را نیز در آینده کاری خود مد نظر دارند. او با اشاره به هزینه‌های زیادی که سر رقابت کسب‌وکارهای سنتی با استارت‌آپ‌ها می‌شود به دیجیاتو می‌گوید که آنها در همین آغاز کار خود دست دوستی به بخش سنتی دراز کرده‌اند و آن را به رمز موفقیت مجموعه‌شان تشبیه می‌کند:

«اتحادیه میوه و تره‌بار با مجموعه ما همکاری زیادی داشته و بینش روشنی در بین این اهالی وجود دارد. قشر سنتی فعالیت کاری ما دیدگاه مثبتی به استارت‌آپ‌ها و تکنولوژی دارد و ما هم با تاکید بر اینکه قصد نداریم مارکت سنتی را حذف کنیم و صرفاً می‌خواهیم به آن سر و سامان داده و در راستای هوشمندسازی آن تلاش کنیم، وارد عرصه شدیم.»

رضایی نژاد همچنین از حفظ محیط زیست در کارشان صحبت کرد و پاکت‌هایی که از جنس کاغذ سنگی تولید شده و پیش‌تر در مجموعه پیشگامان نیز معرفی شده بود را یکی از بهترین نوع پاکت‌های موجود در کشور دانست چرا که برای ساخت آن نه درختی قطع می‌شود و نه آب هدر می‌رود: «به دلیل خاصیت ضد آب و مقاومت کاغذ و همچنین جلوه مخملی کاغذ های سنگی از ماندگاری بسیار بالایی برخوردار هستند و همچنین می‌توانند به طبیعت برگردند و بارها مورد استفاده قرار بگیرند.»



مدیرعامل بازرگام مزیت رقابتی مجموعه خودشان را در قبال رقیب‌های دیگر، قیمت تمام شده میوه‌ها در سایتشان می‌داند. رضایی نژاد به دیجیاتو می‌گوید:

«ما به یک مثلث برد برد فکر می‌کنیم که در آن همه برنده باشند. 25 تا 50 درصد بین قیمت‌های ما و سایر مجموعه‌ها تفاوت وجود دارد و نکته دیگر اینکه دیگر سایت‌ها بیشتر روی میوه‌های لوکس و ممتاز سرمایه‌گذاری کرده‌اند در صورتی که مجموعه بازرگام قصد دارد تا همه قشرهای مشتریان را راضی نگه‌دارد و میوه‌های ممتاز، درجه یک و درجه دو را نیز در سبد خود داشته باشد. تا وقتی میوه به دست میوه‌فروش برسد و بعد به دست مشتری، بیش از 4 مرحله طی شده و مجموعه ما این فرایند طولانی را به یک مرحله رسانده است.»

او همچنین اذعان دارد اگر کسی میوه را در حال حاضر جابجا می‌کند، کاری غیر قانونی می‌کند مگر آنکه یک تفاهم‌نامه‌ای را با میوه و تره‌بار ایجاد کند: «بزودی یک قرارداد را با همین شرکت‌های ارسال میوه امضا می‌کنیم که باعث بهبود شرایط کسب‌وکارها می‌شود.»



رضایی نژاد همچنین تاکید دارد ظرفیت از میوه‌های فروشی سطح شهر باعث شده تا هزینه انبارداری و ارسال برای آنها کاهش داشته باشد و سریع‌تر میوه را به دست مردم برسانند. او ضمن گفتن این موضوع به دیجیاتو در ادامه صحبت‌های خود می‌گوید که مبنای قیمت گذاری آنها بهای بازارچه‌های میوه و تره بار است ولی با سود کمتر.

«اسدالله کارگر» رییس اتحادیه صنف میوه و سبزیجات تهران با اشاره به جمله من استراتژی نیستم اما استراتژی‌ها را دوست دارم قصد و هدف همکاری مجموعه‌شان را با کسب‌وکارهای مدرن در مقرون به صرفه کردن قیمت میوه‌ها در شرایط اقتصادی حاکم بر جامعه گفت: «کاری که در این بین انجام شده، این است که بسیاری از واسطه‌ها را حذف کرده و تولید را به مصرف کننده رسانده است.»

دکتر اسماعیل قادری‌فر رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز در این همایش حضور داشت و ضمن ابراز خشنودی نسبت به حضور استارت‌آپ‌ها در جامعه و تسهیل روند و سبک زندگی توسط آنها، به لزوم حرکت این نوع کسب‌وکارها در مبحث میوه که از خریدهای اصلی سبدکالای مردم است تاکید داشت: «خوشبختانه شهرداری تهران نیز در این زمینه همکاری خوبی کرده و این قبیل مسائل می‌تواند به هوشمندسازی شهر تهران کمک کند.»

