



(<http://roozafarin.com>)

صفحه اصلی > مصاحبه با عباس برزگر کارآفرین نمونه صنعت گردشگری در ایران

مصاحبه با عباس برزگر کارآفرین نمونه صنعت گردشگری در ایران



احتمالاً در چند وقت اخیر نام عباس برزگر را بارها شنیده‌اید یا درباره‌ی ماجرای کارآفرینی او خوانده‌اید. کارآفرین 38 ساله‌ی روستایی که خانه‌ی خود را تبدیل به یکی از پردرآمدترین جاذبه‌های گردشگری ایران کرده‌است. عباس برزگر و دهکده‌ی اقامتی-گردشگری‌اش در بوانات شاید حتی بیشتر از آن‌که داخل ایران شناخته شده باشد، برای گردشگران خارجی که قصد سفر به ایران را دارند معروف باشد! در لابه‌لای صفحات اینترنتی، کاربرانی که پیش از این به‌عنوان توریست به ایران سفر کرده‌اند بازدید از اقامتگاه عباس برزگر را در کنار پیشنهاد بازدید از اصفهان و شیراز قرار می‌دهند! دهکده‌ای که او در روستای بزم (در بوانات از توابع استان فارس) بنا کرده خاطرات به یادماندنی را برای بسیاری از گردشگران به یادگار می‌گذارد. عباس برزگر نمونه‌ای از یک کارآفرین موفق است. کارآفرینی که علاوه بر توسعه‌ی چشم‌گیر کسب و کارش، برای سایر هم‌ولایتی‌های خود هم منبع درآمدی درست کرده‌است. برای مصاحبه با او تماس گرفتیم و با استقبال متواضعانه‌ی او مواجه شدیم. همان‌طور که با صداقت و افتادگی مثال‌زدنی روستایی به سوالات ما جواب می‌داد حواسش به مهمانانش هم بود. تاکید زیادی داشت که همه‌ی جزئیاتی که تعریف می‌کند را بنویسیم، تا همه بدانند یک‌شبه و آسان به اینجا نرسیده‌است! به قولمان عمل کردیم و نتیجه، یک

مصاحبه طولانی از آب در آمد. مصاحبه‌ای که پراز نکات آموزشی و تجاری است که در طول 14 سال تلاش و زحمت به دست آمده و او سخاوتمندانه با خوانندگان روزآفرین به اشتراک می‌گذارد.



عباس برزگر و خانواده‌اش

روزآفرین: از اقامتگاهی که ساخته‌اید و فعالیت‌های خود بگوئید.

من دو منطقه‌ی اقامتی برای گردشگران دارم؛ یکی مزرعه‌ی خودم در روستای بزم که مربوط به زندگی روستایی و دامداری و کشت و پرورش محصولات ارگانیک است و خودم در آنجا از مهمان‌ها پذیرایی می‌کنم. توریست‌ها می‌توانند در مدت اقامت خود در این اقامتگاه مراحل کاشت و آبیاری یا دروی همه‌ی محصولات تا سرو شدن آن‌ها را از نزدیک ببینند (بسته به زمان هر کدام از این فعالیت‌ها در سال). در این مزرعه که منزل مسکونی بنده نیز در آن قرار دارد، علاوه بر اتاق‌های خواب معمولی روستایی، موزه‌ای از عکس‌ها و صنایع‌دستی مردم روستا هم ساخته‌شده که گردشگران از آن بازدید می‌کنند.

منطقه‌ی دیگر بین عشایر است. با هماهنگی‌هایی که انجام شده گردشگران برای بازدید از زندگی عشایر به اقامتگاهی که ساخته‌ایم اعزام می‌شوند. در آنجا با زندگی روزمره عشایر، لباس‌های محلی، غذاها و نحوه پخت نان توسط عشایر و طبیعت زیبایی که عشایر در تابستان در آنجا زندگی می‌کنند آشنا می‌شوند. بین ماه‌های اردیبهشت تا شهریور زمان اعزام به این اقامتگاه است.

هر دوی این اقامتگاه‌ها فرصتی را برای فروش محصولات خوراکی، داروهای گیاهی و صنایع دستی اهالی روستا و عشایر فراهم کرده‌است که این دو منطقه را به دانشگاه کارآفرینی تبدیل کرده‌است!



عباس برزگر در حال پذیرایی از گردشگران خارجی

روزآفرین: روند شکل‌گیری و ساخت این اقامتگاه‌ها و در واقع کسب و کار شما چگونه بوده؟

ایده شکل‌گیری این مزرعه ذره ذره شکل گرفت. از صفر شروع کردیم. تا 16، 15 سال پیش در شهر دست‌فروشی می‌کردم. از ترس شهرداری و سدمعبر به روستا پناه آوردیم و سوپرمارکت کوچکی راه‌اندازی کردیم. آن موقع درآمد روزی 1000 تومان بود! خواست خدا بود که یک شبی باران شدیدی بگیرد، دو مسافر آلمانی که اصلاً قرار نبود در ده ما اقامت کنند، در مسیر به کرمان در باران گیر می‌کنند. نیاز به کمک پیدا می‌کنند، به سراغ من می‌آیند. من به خانه دعوتشان می‌کنم، یک غذایی خورده می‌شود، یک غذای ساده‌ی روستایی که خانم برای خودمان پخته بود؛ دم‌پخت گوجه! این‌ها می‌روند تعریف می‌کنند و 5 نفر دیگر می‌آیند. آن 5 نفر موقع رفتن 200 هزار تومان به من می‌دهند. 200 هزار تومان معادل 200 روز درآمد من در آن سوپرمارکت بود! به ذهنم می‌رسد که می‌شود از این راه پول در آورد. خلاصه کار همین‌طور که گسترش پیدا کرد و با پولی که در میامد زمین‌های اطراف را خریدم و کم‌کم آن خانه‌ی کوچک 80 متری هی بزرگ‌تر شد! به مرور و در طول این سال‌ها ضمن گسترش دادن اتاق‌ها مزرعه و باغ‌های میوه و محوطه‌ی روباز چای‌خانه و موزه و ... به آن اضافه شد. در حال حاضر آن کسب و کار 80 متری به مساحتی حدود 27 هکتار افزایش پیدا کرده.

[عکس‌هایی از یوانات و اقامتگاه عباس برزگر در فلیکر](#)

روزآفرین: از تجارب خود بگوئید. از سختی‌ها و ناملایماتی که تحمل کردید و درس‌هایی که در طول این سال‌ها یاد گرفتید.

ببینید من یک ایرانی هستم که رنج و درد را تبدیل به گنج کرده‌ام. در این 14 سال یادگرفتم چگونه از محیط اطراف درست استفاده کنیم. حتی از برگ درختان مزرعه‌ام عرقی‌جات گیاهی می‌گیریم و با فروش به توریست‌های خارجی به دلار تبدیلیش می‌کنیم.

وقتی اولین بار موقعی که آن پنج نفر توریست از من خواستند که آن‌ها را در ده بگردانم و اطراف را نشانشان بدهم، فکر می‌کردم مردمان جوان و خوش‌ظاهر و خانه‌های نوساز جاذبه‌ی توریستی‌اند و از این‌که خانه‌ی عادی روستایی را نشانشان بدهم خجالت می‌کشیدم و فکر می‌کردم آبروی کشورم می‌رود. اما مشاهده کردم توریست‌های خارجی علاقه‌ی زیادی به دیدن خانه‌های روستایی با تنورهای گلی و افراد مسن با دست‌های چروکیده و گاو و گوسفندهایشان دارند. اینجا بود که فهمیدم زندگی روستایی یکی از بهترین جاذبه‌هاست. چون قبلاً در حافظیه فال می‌فروختم، می‌دانستم توریست‌ها آن‌جا می‌روند. به فکر افتادم بروم حافظیه و به توریست‌ها بگویم بیایید خانه‌ی من کته‌ی گوجه بخورید! بیایید خانه‌ی من گاو و گوسفند ببینید! بلد نبودم، بیسواد بودم. بعد فهمیدم این سماجتم اشتباه بود. فهمیدم نمی‌شود یک‌هو به یک خارجی بگوی

خانه‌ی من!

در شیراز به من گفتند الان در اصفهان یک همایش در جریان است و گردشگران خارجی الان در اصفهان زیادند. همان موقع به اصفهان رفتم. آنجا هم همه به من بی‌محلی کردند. تا این‌که یک پیرمردی که راننده‌ی مینی‌بوس بود دلش به حال من سوخت. به من گفت برای جذب توریست نمی‌شود همین‌طوری پیش آن‌ها بروی و بگویی بیائید خانه‌ی من! باید برنامه داشته باشی (بعد فهمیدم به این برنامه می‌گویند Itinary). آن پیرمرد به من گفت باید بروی سراغ دفاتر آژانس‌های مسافرتی، باید آن‌ها را راضی کنی تا بیایند و منطقه را ببینند و آن‌را در برنامه‌هایشان بگذارند.

سراغ آژانس مسافرتی که آن پیرمرد معرفی کرده بود رفتم و با مدیر آژانس و همکار ایشان صحبت کردم. اول به من خندیدند. بعد گفتند اگر توریست می‌خواهی باید با هزینه‌ی خود ما را به روستایت ببری تا از منطقه دیدن کنیم. اگر از محل خوشمان آمد آن وقت بازدید از آن را در برنامه‌های خود می‌گذاریم.

من آن 200 هزار تومانی که معادل 200 روز کار کردنم بود را خرج کردم. 100 هزار تومان آن‌را برای این آژانس مسافرتی هزینه کردم، 50 هزار تومان برای یک آژانس در شیراز و 50 هزار تومان دیگر را هم خرج آژانسی در تهران کردم. در واقع تمام دارایی‌ام را خرج کردم تا مسافر بیاید، و کم‌کم مسافران آمدند. نزدیک به شش ماه به‌صورت رایگان کار کردم، بعد هم از هر توریست، درصد بسیار کمی به من دادند.

دو سال طول کشید تا فهمیدم دستشویی فرنگی چیست! فهمیدم داشتن حمام مناسب چقدر واجب است.

بله زمانی درآمد ناچیزی داشتم الان تا شبی 10 میلیون و حتی 30 میلیون هم درآمد دارم ولی یک شبه به آن نرسیدم. خیلی‌ها به من خندیدند و بی‌محلی کردند. حتی به‌دلیل اینکه سواد نداشتم در ابتدا به من پروانه‌ی گردشگری نمی‌دادند.



علی برزگر (فرزند عباس) در اتاق مخصوص صنایع دستی

روزآفرین: چه شد که این سختی‌ها را تحمل کردید؟ چه شد به این‌جا رسیدید؟

دوست دارم مسئولین و مردم بدانند، عباس برزگر یک جوانی بود که نگاهش را عوض کرد و زندگیش عوض شد. من می‌رفتم برای مهمانان خارجی بهترین میوه‌ها، بهترین خیار و سیب را می‌خریدم، اما وقتی می‌رفتیم خانه‌های روستاییان تا قالیبافی را نشانشان بدهیم، وقتی در آنجا یک خیار محلی کج و کوله می‌دیدند با کیف می‌خورند و به‌به و چه‌چه می‌کردند. من آن موقع نمی‌فهمیدم. فقط می‌دیدم توریست‌ها به این خیارهای محلی که ما در ده به آن‌ها "خیار خودمونی" می‌گوئیم بسیار علاقمندند؛ همین‌طور "نان خودمانی"، "پنیر خودمانی" و "ماسه خودمانی" ما را هم دوست دارند. بعد به مرور فهمیدم در دنیا به این محصولات خودمانی "ارگانیک" می‌گویند و گردشگران خارجی آن‌ها را خیلی دوست دارند. امروز تمام صبحانه و غذایی که برای توریست‌ها آماده می‌کنیم از محصولات خودمانی یا ارگانیک مزرعه خودمان است.

یک روز دندان درد داشتم و یک توریست فرانسوی قرص مُسکنی به من داد. بعد از خوردن قرص، پوسته‌ی آن را روی زمین انداختم. مهمان‌های خارجی جور بدی نگاه کردند. فهمیدم پاکیزگی و تمیز نگه داشتن زمینی که خدا به من داده خیلی مهم است. فهمیدم این کشور، این زمین، این نعمت‌ها امانتی هستند در دستان من. من همه‌ی این‌ها را زره زره تجربه کردم و یاد گرفتم.

روزآفرین: از چه روش‌هایی برای تبلیغ و بازاریابی کار خود استفاده کردید؟

یاد گرفتم منی که سایت ندارم، ایمیل ندارم، برای موفقیت و جذب توریست‌های بیشتر فقط یک راه دارم؛ جلب رضایت مشتری! یک مسافر راضی برود تا ده مسافر دیگر ببینند، ده مسافر راضی بروند تا 100 توریست دیگر ببینند.

روزآفرین: چطور از لحاظ آموزشی و معلومات گردشگری خود را ارتقا دادید؟

در دوره‌ی آقای خاتمی می‌خواستند از من تقدیر کنند. با این‌که سوادِی نداشتم ولی به آن‌ها گفتم به جای این‌که به من سکه بدهید، من را به آلمان بفرستید تا آن‌جا را از نزدیک ببینم و با دیدن کارهایی که آن‌جا انجام گرفته با صنعت گردشگری آشنا بشوم و در بازگشت در ایران اجرا بکنم. من برای خوش‌گذرانی به آلمان رفتم. رفتم آن‌جا و متوجه شدم یک توریست چه می‌خواهد. فهمیدم در اروپا احترام گذاشتن به حقوق دیگران، نظم و انضباط و داشتن برنامه برای مسافر مهم است. دیدم آن‌ها از چیزهایی که داشتند به بهترین نحو استفاده کردند. حمام‌ها و دستشویی‌ها تمیز بود. وقتی برگشتم در همان دو اتاق خودم برای مهمانان خارجی حمام و دستشویی تر و تمیزی ساختم. از همان موقع که دو تا اتاق داشتم تا الان که تنها در مزرعه‌ام 32 اتاق دارم. در آلمان آموختم که گردشگری خیلی راحت است. روستاییانی را مشاهده کردم که حیوانات خانگی داشتند و دام‌داری می‌کردند و در مزرعه کار می‌کردند و در کنار آن چهار تا اتاق درست کرده بودند تا مردم ببینند و زندگی آن‌ها را ببینند. من تا آن موقع می‌خواستم ادا بیاورم. بعد فهمیدم که توریست می‌آید تا من عباس برزگر روستایی را ببیند. یاد گرفتم خودم باشم!

الان بعضی‌ها به من زنگ می‌زنند و می‌پرسند: "چطوری مثل تو موفق شویم؟!" به آن‌ها می‌گویم باید دهاتی شوید! باید عاشق تولید و کشاورزی باشید. باید نگاهتان را عوض کنید. من یاد گرفتم با قشنگی و امید به دنیا نگاه کنم و موفق شدم.



صبحانه‌ی ارگانیک در دهکده گردشگری عباس برزگر



گردشگران خارجی علاوه بر تماشای طبیعت زیبای ایران با نوع زندگی مردم روستا و عشایر نیز آشنا می‌شوند.

روزآفرین: ایده‌ی گسترش کار به مناطق عشایرنشین چگونه شکل گرفت؟

حدود 12 سال پیش، یک شب در روستایمان عروسی بود. من 5 خانم توریست خارجی را به آن عروسی بردم. پسر بچه‌ای شیطننت کرده بود و لباس زنان عشایر را به تن کرده بود و می‌رقصید. دیدم توریست‌ها شروع به عکس گرفتن کردند! فهمیدم که خوششان آمده. با خود گفتم چرا توریست‌ها را پیش عشایر واقعی که در کوه‌های اطراف ساکن بودند نبرم؟ از فردا توریست‌ها را به دیدن عشایر خمسه داراب که در نزدیکی بوانات اتراق کرده بودند بردم. این‌جوری شد که الان نماینده 2 میلیون عشایر در ایران هستم.

روزآفرین: شما خودتان هم الان کشاورزی و دام‌داری می‌کنید یا فقط مدیریت اقامتگاه را بر عهده دارید؟

من هنوز هم کشاورزی می‌کنم هم دام‌داری. من بهترین کشاورز ایران شدم. از 500 متری می‌توانم مشکل درختانم را تشخیص بدهم چون عاشق کارم هستم. درست است که الان ماشین چند صد میلیونی که سازمان گردشگری برای من خریده را سوار می‌شوم ولی این باعث نشده که خودم را گم بکنم. من افتخارم زمانی است که همراه گله‌ام به کوه می‌روم.



عباس برزگر و خانواده‌اش در حال کشاورزی



عباس برزگر در حال دام‌داری

عکاس: هارتموت نیمان

روزآفرین: در کارآفرینی ایجاد و حفظ ارتباط و تعامل با سایرین خیلی مهم است. شما هیچ وقت این اهمیت را حس کردید؟ چگونه از این ارتباطات استفاده می‌کنید؟

من از تجربه‌ی دوران دست‌فروشی استفاده کردم. آن موقع وقتی می‌خواستم بساط خودم را پهن کنم، محیط اطرافم را آرام می‌کردم، که مثلاً مبادا کسی به سدمعبر شهرداری تماس بگیرد و بیايند از آن‌جا بلندم کنند. الان هم از همان ترفند استفاده می‌کنم، اتوبوس مهمانان خارجیم را امروز درب یک مغازه نگه می‌دارم، فردا در مقابل یک مغازه‌ی دیگر. وسایل مورد نیازم را از چندین جا تهیه می‌کنم. توریست‌ها را یک روز به این روستا می‌برم و یک روز به روستای کناری. سعی کردم منابع درآمدی را تقسیم کنم. به قول معروف یک سفره‌ای هست و دوست دارم همه از کنار آن نان بخورند. چون منطقه‌ی بومی درگیر این کار شده من توانستم رشد کنم. امروز بیش از هزاران نفر از بچه‌های عشایر صنایع دستی درست می‌کنند و من محصولاتشان را به فروش می‌رسانم. من خودم را رئیس و صاحب‌کار آن‌ها نمی‌دانم، تنها راه درآمدزایی را برای آن‌ها باز کرده‌ام. این معنای واقعی کارآفرینی است. در کشور ما به اشتباه این‌طور جا افتاده است که کارآفرینی یعنی این‌که به چند نفر حقوق بدهی. نه این‌گونه نیست!

روزآفرین: چه نواقصی در صنعت گردشگری ایران می‌بینید؟

ببینید اینجا اتوبوس گردشگران خارجی که از شیراز به مقصد تخت‌جمشید حرکت می‌کند، برای آن‌که در ترافیک شهر مرودشت گیر نکند از جاده‌ی کمربندی مستقیم به تخت‌جمشید رفته و مجدداً به شیراز باز می‌گردد. در کشور ما به این کار صنعت گردشگری می‌گویند. اما من در اروپا یاد گرفتم به این کار صنعت گردشگری نمی‌گویند؛ به این کار می‌گویند جا به جایی مفتی توریست! صنعت گردشگری آن است که این اتوبوس از شهر مرودشت رد بشود و در ترافیک آن گیر کند تا مسافر آن برود آب بخرد؛ برود ماست بخرد، بیسکویت و حتی لباس محلی و لباس عشایر بخرد. به آن پولی که مسافر در آن شهر خرج می‌کند می‌گویند صنعت گردشگری! نه آن پولی که مسافر به هتل می‌دهد و بعد سری به جاذبه گردشگری شهر می‌زند و بعد هم به کشور خودش برگردد. ما باید مراحمی را فراهم کنیم که طی آن مسافر با مردم محلی و بازارچه‌های سنتی آشنا بشود و پول خرج کند.

روزآفرین: برای گسترش کار خود از چه منابع مالی استفاده کردید؟

من برای گسترش فعالیت‌ها، از پولی که خود کار ذره ذره تولید کرد استفاده کردم. من هیچ وقت ننشستم پول‌هایم را بشمارم.

با این‌که تا الان برای گسترش و توسعه‌ی کار چندین میلیارد سرمایه‌گذاری کردم، شش ماه از دخل خودم عقب هستم. همیشه در منزل ما استرس پول وجود دارد. ما همیشه در حال کار و توسعه هستیم؛ این چک که پاس شد کار بعدی را آغاز می‌کنم.

بسیاری از مردم خیال می‌کنند برای انجام کار باید صبر کنند تا پولش از راه برسد و "اگه شد شد، نشد نشد" می‌کنند! من به محض این‌که پولی به دستم رسید می‌روم چند رأس گاو می‌خرم. چک خرید گاوها که پاس شد سریع به سراغ یک چیز دیگر می‌روم. من این‌جوری صاحب زندگی شدم.

روزآفرین: اگر به گذشته برگردید، چه کارهایی را دیگر انجام نمی‌دهید؟

اگر به سال‌های قبل برگردم دیگر به امید بانک و دولت نمی‌نشینم! وقت‌هایی که برای گرفتن وام از دولت و مسئولین گذاشتم را دیگر هدر نمی‌دهم. این وقت‌ها را برای تولید و دام‌داری صرف می‌کنم.

روزآفرین: چه برنامه‌ای برای آینده دارید؟

الان ظرفیت اقامتی کسب و کار من 200 نفر است. 100 نفر در مزرعه و 100 نفر در منطقه عشایر. ولی این 200 نفر باید به 2000 نفر افزایش پیدا کند. این هدف فعلی من است و برای رسیدن به آن از پولی که خود این اقامتگاه‌ها تولید می‌کنند استفاده می‌کنم. من خیال می‌کردم گردشگری آخری دارد! متوجه شدم که برای این صنعت هیچ آخری قابل تصور نیست. هر چه در آن غرق شوید می‌بینید که بزرگ‌تر از چیزی بوده که فکر می‌کردید. هر روز در آن نوآوری وجود دارد.

روزآفرین: و حرف آخر؟

حرف آخر این‌که دوست دارم به همه به‌خصوص کسانی که فکر می‌کنند یک‌هو به این‌جا رسیدم بگویم: "تابرده رنج گنج میسر نمی‌شود."



مصاحبه‌های منتشر شده در روزآفرین:

[مصاحبه روزآفرین با دکتر مهدی یزدانی‌پناه کارآفرین و مدیرعامل کمپانی ناگانیدلز](#)

[مصاحبه روزآفرین با Rand Fishkin متخصص سئو و بنیان‌گذار وبسایت Moz](#)
[مصاحبه روزآفرین با بل کوپر، بنیان‌گذار استارت‌آپ Exist](#)
[مصاحبه روزآفرین با پدرام تامنی؛ بنیان‌گذار استارت‌آپ Patexia](#)
[مصاحبه روزآفرین با علیرضا مجیدی؛ موسس و مدیر وبسایت یک پزشک](#)
[مصاحبه روزآفرین با اسدالله خلیلی بنیان‌گذار استارت‌آپ کارایران](#)
[مصاحبه روزآفرین با بنیان‌گذاران استارت‌آپ "مسابقه در شهر"](#)

روزآفرین را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید:



• [مصاحبه](#)

تگ‌ها:

[توریسم](#)
[عباس برزگر](#)
[موفقیت](#)
[نوآوری](#)
[کارآفرینی](#)
[کسب و کار](#)
[گردشگری](#)

به این مطلب امتیاز بدهید:

Select rating ▼

No votes yet

Rate