گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۶۳۷۳
یکشنبه ۱۷ آبان ۱۴۰۵ ۱۴:۰۲

# موکا؛ شیرینی خوشمزه و با کیفیت ابتکاری از محمد باقرزاده

در صنعت شیرینی و قنادی، موفقیت علاوه بر مهارت در تولید محصولات خوش‌طعم، به انتخاب مواد اولیه مرغوب، توجه مستمر به سلیقه مشتریان، برخورداری از دانش تخصصی و مدیریت هماهنگ نیز وابسته است؛ عواملی که در شکل‌گیری و ماندگاری یک مجموعه موفق نقش تعیین‌کننده‌ای دارند. شیرینی‌فروشی موکا به مدیریت محمد باقرزاده، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۵ آغاز کرده و با توسعه کسب‌وکار و راه‌اندازی شعبه دوم در سال ۱۴۰۰، توانسته است دامنه فعالیت خود را در بازار شیرینی و کیک گلشهر کرج گسترش دهد.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، محمد باقرزاده، مدیر مجموعه شیرینی‌فروشی موکا، در گفتگوی اختصاصی با اشاره به سابقه فعالیت خود در صنعت قنادی، کیفیت مواد اولیه و رضایت مشتریان را از اولویت‌های اصلی مجموعه عنوان می‌کند و معتقد است استمرار در کیفیت، پذیرش انتقادها و تلاش برای بهبود محصولات، نقش مهمی در اعتماد و همراهی مشتریان دارد.

ریشه‌های خانوادگی و علاقه به حرفه قنادی

محمد باقرزاده درخصوص آغاز فعالیت حرفه‌ای خود و تأسیس شیرینی‌فروشی موکا می‌گوید: مجموعه موکا در سال ۱۳۹۵ تأسیس شد. البته پیش از راه‌اندازی این مجموعه نیز در یک واحد دیگر در حوزه قنادی فعالیت داشتم. ورود من به این حرفه تا حدودی ریشه خانوادگی و موروثی دارد و در کنار آن، علاقه شخصی‌ام به این صنعت نیز در انتخاب این مسیر تأثیرگذار بوده است.

تجربه فعالیت در مجموعه‌های دیگر و آشنایی با اقتضائات حرفه قنادی، زمینه‌ای فراهم کرد تا باقرزاده با شناخت بیشتری وارد عرصه کسب‌وکار مستقل شود و فعالیت خود را با نام موکا آغاز نماید.

کیفیت مواد اولیه؛ اولویت جدی در تولید محصولات موکا

یکی از موضوعاتی که مدیر خلاق شیرینی‌فروشی موکا بر آن تأکید ویژه دارد، انتخاب مواد اولیه مرغوب و استفاده از محصولات باکیفیت در فرایند تولید است.

وی در این خصوص با صراحت بیان می کند: من این موضوع را عین واقعیت به شما می‌گویم؛ در محصولاتم بهترین مواد اولیه مورد مصرف قرار می گیرد. برای تهیه محصولات از آرد گنبد استفاده می‌کنم که از نظر من یکی از بهترین آردهاست. در زمینه خامه نیز از محصولات پاک و شوکامو استفاده می‌شود و برای پودر کاکائو نیز برندهای فلورا و کارگیل هلند و همچنین محصولات گلنان پراتوس را به کار می‌بریم. انتخاب مواد اولیه برای ما اهمیت زیادی دارد و تلاش می‌کنیم کیفیت محصولات را در سطح مطلوب حفظ کنیم.

مشتری‌مداری؛ پذیرش انتقاد برای ارتقای کیفیت

در بسیاری از کسب‌وکارهای موفق، ارتباط با مشتری پس از فروش محصول پایان نمی‌یابد؛ بلکه دریافت بازخورد و بررسی میزان رضایت مشتریان می‌تواند به بهبود مستمر خدمات و محصولات کمک کند.

مدیر شیرینی‌فروشی موکا نیز این موضوع را یکی از اصول کاری خود می‌داند و درباره شاخصه مجموعه‌اش اظهار می‌کند: من محصولم را به مشتری عرضه و از او درباره کیفیت آن سؤال می‌کنم. حتی وقتی مشتری برای خرید بعدی مراجعه می‌نماید، از او می‌پرسم آیا در محصول قبلی موردی بوده که نیاز به اصلاح داشته باشد؟ خوشحال می‌شوم مشتری ایرادها را به من بگوید تا بتوانم آن‌ها را برطرف کنم. هیچ‌کس بدون ایراد نیست و پذیرش نظر مشتری می‌تواند به بهتر شدن کار کمک کند.

توسعه موکا با تقسیم مسئولیت و تکیه بر تخصص خانوادگی

شیرینی‌فروشی موکا پس از چند سال فعالیت، در سال ۱۴۰۰ با راه‌اندازی شعبه دوم، گام دیگری در مسیر توسعه برداشت. به گفته باقرزاده، این توسعه حاصل همکاری و تقسیم مسئولیت میان اعضای مجموعه است.

وی در این خصوص یادآوری می‌شود: ما در مجموعه تنها نیستیم و سه شریک داریم که برادرم نیز یکی از آن‌هاست. برادرم، مهندس باقرزاده، در زمینه کیک‌سازی تخصص ویژه‌ای دارد و مسئولیت بخش قابل توجهی از تهیه مواد اولیه نیز بر عهده ایشان است.

او تقسیم وظایف و استفاده از تخصص اعضای مجموعه را از عوامل مؤثر در پیشرفت موکا می‌داند و تأکید می‌کند: اینکه کارها را میان خودمان تقسیم کرده‌ایم و هرکدام در حوزه تخصصی خود مسئولیت داریم، یکی از عوامل موفقیت ماست.

کیک موکا؛ محصول شاخص و شناخته‌شده مجموعه

یکی از محصولات شاخص موکا که به گفته مدیر مجموعه، مشتریان موکا را بیشتر با آن می‌شناسند، کیک موکا است؛ محصولی که ترکیب طعم نسکافه در بافت کیک و خامه، ویژگی اصلی آن به شمار می‌رود.

باقرزاده در معرفی این محصول می‌گوید: مشتریان بیشتر ما را با کیک موکا می‌شناسند. پایه اصلی این کیک نسکافه است؛ هم بافت نان اسفنجی آن نسکافه‌ای است و هم خامه آن طعم نسکافه دارد.

وی با اشاره به اینکه تهیه کیک موکا در میان فعالان این صنف نیز متداول است، بر اهمیت دستیابی به طعم اصلی و کیفیت مطلوب آن تأکید می‌کند و می‌افزاید: بسیاری از همکاران ما کیک موکا تولید می‌کنند، اما رسیدن به آن طعم اصلی و مطلوب کار ساده‌ای نیست.

علاوه بر محصول شاخص موکا، این مجموعه در زمینه تهیه کیک‌های سفارشی و کیک‌های فوندانت نیز فعالیت دارد و تلاش می‌کند متناسب با سفارش و سلیقه مشتریان، محصولات متنوعی ارائه دهد.

نگاه توسعه‌محور در کنار واقع‌بینی اقتصادی

توسعه کسب‌وکار و ایجاد یک مجموعه کامل‌تر، از اهدافی است که مدیر شیرینی‌فروشی موکا برای آینده فعالیت خود در نظر دارد؛ هرچند شرایط اقتصادی و وضعیت بازار، بر زمان‌بندی برنامه‌های توسعه‌ای تأثیر گذاشته است.

این مدیر تلاش گر و کارآفرین در تشریح برنامه‌های آینده خود می‌گوید: تمایل دارم در آینده یک مجموعه کامل داشته باشم. البته با توجه به شرایط اقتصادی و وضعیت موجود، فعلاً کمی صبر کرده‌ایم تا ببینیم شرایط چگونه پیش می‌رود؛ اما این به معنای متوقف کردن فعالیت نیست. ما کار خودمان را انجام می‌دهیم و دست روی دست نمی‌گذاریم.

مدیر شیرینی‌فروشی موکا در بخش پایانی این گفت‌وگو، مشکلات اقتصادی را یکی از دغدغه‌های جدی اصناف عنوان می‌کند و می‌گوید: امروز مشکل اصلی بسیاری از اصناف، مسائل اقتصادی است. این مشکلات فقط مختص کرج نیست و حتی شنیده‌ام در تهران نیز برخی از همکاران به دلیل افزایش هزینه‌ها و حقوق پرسنل، ناچار به تعطیلی یا جمع‌آوری کسب‌وکار خود شده‌اند.

وی با اشاره به افزایش قابل توجه دستمزد نیروهای متخصص در این حوزه ادامه می‌دهد: برای مثال، استادکاری که پیش‌تر با حقوق ۳۵ میلیون تومان فعالیت می‌کرده، اکنون درخواست ۷۵ میلیون تومان دارد. از یک طرف باید مواد اولیه را تأمین کنیم و از طرف دیگر با افزایش هزینه حقوق پرسنل مواجه هستیم. این شرایط فشار زیادی به مجموعه‌های صنفی وارد می‌کند.

به گفته وی، مدیریت چنین شرایطی نیازمند خلاقیت، برنامه‌ریزی دقیق، کنترل هزینه‌ها و حفظ تعادل میان کیفیت محصولات و توان اقتصادی مجموعه است؛ چراکه کاهش کیفیت مواد اولیه برای جبران هزینه‌ها، می‌تواند اعتماد مشتریان را تحت تأثیر قرار دهد.

پشتوانه خانوادگی و قدردانی از همراهی همسر

در میان صحبت‌های باقرزاده، بخش مربوط به حمایت خانواده نیز جایگاه ویژه‌ای دارد. او با اشاره به فشار کاری فراوان در حرفه قنادی، از همراهی همسرش به‌عنوان یکی از مهم‌ترین پشتوانه‌های مسیر فعالیت خود یاد می‌کند.

وی در این خصوص می‌گوید: از همسرم تشکر ویژه‌ای دارم. ایشان در تمام این مدت سختی‌های زیادی را تحمل کردند و در بسیاری از مراحل همراه و کمک‌حال من بودند. این همراهی فقط مربوط به مجموعه موکا نیست؛ در مجموعه قبلی هم پا به پای من زحمت کشیدند و در این مسیر کنارم بودند.

باقرزاده همچنین با بیان خاطره‌ای از روز عروسی خود، به دشواری و فشردگی فعالیت در حرفه قنادی اشاره می‌کند و می‌گوید: حتی در روز عروسی نیز تا ظهر در مغازه حضور داشته و به دلیل حجم کار، فرصت چندانی برای رسیدگی به امور شخصی خود نداشته است. به گفته وی، کیک مراسم را یکی از همکاران فعال در صنف قنادی تهیه کرده بود و بخشی از شیرینی‌های مراسم نیز از ویترین‌های خود مجموعه تأمین شده بود؛ خاطره‌ای که با لبخند از آن یاد می‌کند و آن را نمونه‌ای از سختی‌های این حرفه می‌داند.

همچنین از برادر بزرگم جناب آقای اسماعیل باقرزاده در قسمت تدارکات و پشتیبانی دو مجموعه و حمایت‌ها و کمک‌های ویژه ایشان که در حرفه و رسته شیرینی پزی الگوی من بوده اند، تشکر ویژه می کنم. ایشان ازهمکاران و شرکای این دو مجموعه هستند و یکی از استادکاران به نام و حرفه ای قدیم این صنف به شمار می روند.

پیوند تجربه قدیم و نگاه صنفی

در پایان این گفتگو، باقرزاده به حضور همکاران و شرکای این دو مجموعه و همچنین بهره‌گیری از تجربیات استادکاران به‌نام و حرفه‌ای قدیم این حرفه اشاره می‌کند؛ رویکردی که پیونددهنده تجربه گذشته و دغدغه‌های صنفی امروز است. در همین راستا و با نگاهی به حمایت از همکاران صنف، متن زیر نیز ضمیمه می‌شود:

با سلام و احترام خدمت همکاران و اعضای محترم صنف؛امروز می‌خواهیم سه نفر از کاندیداهای محترم انتخابات اتحادیه را معرفی کنیم؛ سه چهره که با هدف خدمت، پیگیری مطالبات صنفی و ایجاد اتحاد و همدلی وارد این عرصه شده‌اند:

جناب آقای علی رجب‌زاده؛ مدیری توانمند و پیگیر که با نگاه خدمت‌رسانی و حمایت از همکاران، برای حضور در این انتخابات اعلام آمادگی کرده‌اند.

جناب آقای غفور اسماعیلی؛ از چهره‌های شناخته‌شده و باتجربه صنف که با حضور و پیگیری مسائل همکاران، می‌توانند نقشی مؤثر در آینده اتحادیه داشته باشند.

جناب آقای سعید شهبازی؛ فردی باتجربه، محترم و آشنا با مسائل صنفی که هدفشان کمک به پیشرفت و رفع مشکلات همکاران است.

امیدواریم با انتخاب آگاهانه و حمایت از افراد شایسته، شاهد اتحادیه‌ای متحد، قوی و خدمت‌رسان باشیم.

موکا؛ تداوم فعالیت با تکیه بر کیفیت و اعتماد مشتری

مجموعه شیرینی‌فروشی موکا با دو شعبه فعال در منطقه گلشهر کرج، همچنان بر ارائه محصولات باکیفیت و جلب رضایت مشتریان تمرکز دارد و چشم‌انداز مدیریت آن، دستیابی به مجموعه‌ای کامل‌تر و توسعه فعالیت در آینده است.

نشانی و راه‌های ارتباطی شعب شیرینی‌فروشی موکا:

-شعبه اول: گلشهر، گلزارغربی، روبه‌روی خیابان مترو

شماره تماس: ۳۵۰۹۳۵۳

شعبه دوم: گلشهر، گلزار شرقی، نرسیده به خیابان بوستان

شماره تماس: ۳۳۵۴۰۶